

セミナー参加特典

無料経営相談（60分）

マーケティングやマネジメントについて
専門のコンサルタントが事務所に合わせてご提案！

講座

セミナー内容（一部）

第1講座

法律事務所業界の最新時流

法律事務所の競争は激化しており、安定した事務所経営は容易ではなくなってきています。そんな市場概況を踏まえ、実際に伸びている法律事務所の共通点をお伝えいたします。
株式会社船井総合研究所 個人法務チーム 氷熊 一将



第2講座

5年で4倍の売上に急成長した法律事務所の多角化経営

ゲスト講座でご登壇いただく稲葉氏は、競合の多い都内において、事務所規模の拡大に成功されています。売上を伸ばされる過程での経営の取り組みやお悩みを直接ご講演いただきます。
弁護士法人稲葉セントラル法律事務所 代表弁護士 稲葉 治久氏



第3講座

総花法律事務所から強みのある 法律事務所への成長戦略

ゲスト講座で登壇された稲葉セントラル法律事務所がここまで急成長できた理由を徹底的に深掘りしてお伝えいたします。
法律事務所が持続的に成長・発展するために必要な戦略、施策について具体的に解説いたします。
株式会社船井総合研究所 個人法務チーム 山川 大陽



第4講座

法律事務所が強みを創り出し、成長し続けるために

稲葉セントラル法律事務所の成長軌跡を踏まえ、明日から実践していただきたいアクションについて解説します。

株式会社船井総合研究所 個人法務チーム リーダー 鎌田 昌希



開催要項

日時会場

オンライン開催

2026年 7/ 2 木 13:00～16:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

オンライン開催

2026年 7/ 6 月 13:00～16:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

オンライン開催

2026年 7/ 22 水 13:00～16:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

オンライン開催

2026年 7/ 29 水 13:00～16:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選び下さい。

一般価格 税抜20,000円（税込22,000円）／一名様 会員価格 税抜16,000円（税込17,600円）／一名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みみに適用となります。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142483> からお申し込みください

申込期日

銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます

お問合せ

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



ご好評につき
オンライン
開催決定！

忙しいのに、売上は伸び悩んでいる —その理由は何か

紹介中心

業務がバラバラ

伸び悩みを感じる

その原因は、「強み（柱）」があるかどうかでした。

強み（柱）を作った結果 —

売上

4倍

顧問先数

70社増

※2020年～2025年での成長推移

2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2023 2024 2025 (年)

強み（柱）を作ることによって事務所は伸び始める

詳細は中面へ

雑多な分野

企業法務
風評被害
雑多な分野

相続

企業法務
風評被害
雑多な分野

スペシャルゲスト

弁護士法人稲葉セントラル法律事務所
代表弁護士 稲葉治久氏（65期）

2012年弁護士登録（65期）。その後東京都大田区に2016年7月に稲葉セントラル法律事務所を開設。22年に法人化。2023年には弊社主催法律事務所向け研究会合同総会にて新規事業賞を受賞。

オンライン

13:00～16:00（ログイン開始：開始時間30分前～）

2026年

7/2 木 7/6 月 7/22 水 7/29 水

強みを創り、売上を4倍に急成長させた法律事務所の成長戦略

お問い合わせNo. S142483

主催



サステナブルな成長を促す。株式会社船井総合研究所
Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

セミナーのお申込みはこちら



当社ホームページ（www.funaisoken.co.jp）からもお申込みいただけます。右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。→

142483



競争が激化する都市部においても、継続して事務所が成長する秘訣とは？

このような皆様に
オススメ
します

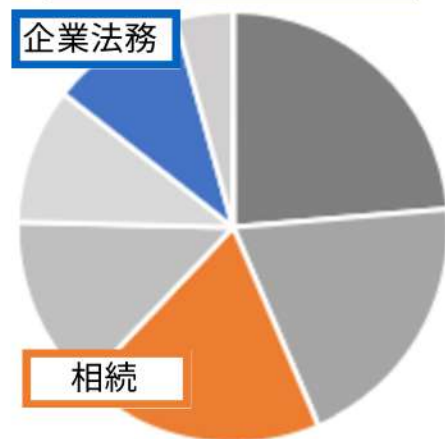
- ✓経営に「閉塞感」や「マンネリ感」を抱いており、現状を打破したい
- ✓特定の分野や紹介先に依存せず、「複数の柱」で経営を安定させたい
- ✓市場の変化を把握し、3年後を見据えた「事業戦略」を描きたい

1

「なんでもやる」から 「強みのある」事務所へ

稲葉セントラル法律事務所では、もともとは分野を問わずに案件対応をしていました。
しかし、2018年～2020年の3年間の伸び悩みの時期があり、経営を見直すきっかけになりました。
新たに企業法務分野における、風評被害対策に注力を開始し、スポット案件の対応や顧問開拓を通じて、着実に売り上げを伸ばしていきました。
開拓前は10社以下だった顧問先が現在は80社以上まで成長しています。
2024年からは相続マーケティングに注力。
これら2分野が売り上げをけん引し、業績の大きな成長エンジンとなっています。

マーケティング開始直後



現在



取り組みの成果として、2021年以降は毎年売り上げを伸ばし、2025年には2020年の約4倍の売り上げを達成しました。売り上げの成長に合わせ、弁護士数も4名から8名に、拠点も1拠点から3拠点に拡大をしました。
「何でもやる町弁事務所」から「強みと特色を持ちながら、全分野扱える総合事務所」に成長をしています。

2

企業法務・風評被害分野の立ち上げ と相続分野のマーケティング強化

企業法務・風評被害対策マーケティング

企業における口コミ対策は、企業の集客に大きくかわります。そういった口コミ対策を行うため、特設サイトを制作。HP経由での問い合わせを獲得し、実務経験を積みました。2025年は40社以上の顧問を開拓し、顧問先が顧問先を呼ぶ状態を実現しています。

企業向け風評被害特化サイト



相続マーケティング

従来から注力していた相続分野について、特化サイトの構築と、支店展開によるマーケティングを開始。支店展開に合わせて、地域の方への相談会を開催し、認知の拡大と集客を実施しました。HPや相談会を通じて事務所の専門性を打ち出すことで、相続分野が事務所売り上げの25%を占めるまで成長しました。

相続特化サイト

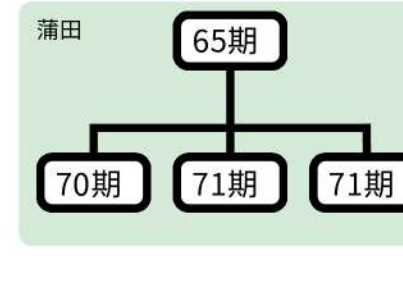


3

70期代の弁護士が活躍する 「組織」づくり

稲葉セントラル法律事務所では、支店長弁護士やアソシエイト弁護士がマーケティングの実践、受任や案件処理をしています。
新卒採用を中心に、弁護士、事務局ともに毎年の計画採用を実施しています。
弁護士数は売り上げの増加に合わせて8名まで拡大。入所5年目以内の若手弁護士が半分以上を占めていますが、高い生産性を維持しています。

2020年の組織体制



2025年の組織体制



組織作りにおいては、代表弁護士の考えや理念を共有する経営方針発表会を実施しています。
「稲葉セントラル法律事務所が目指す姿」「短期の目標」「中長期の目標」「今年やりたいこと」の発表をしています。また、経営の透明化のため、事務所の売り上げの推移や分野別の売上を発表会で示すことで、所員全員で経営に目を向ける一日としています。

方針発表会で使った資料

