

2018年版

法律事務所経営 時流予測レポート

-分野ごとの展望と注目の事例-

株式会社船井総合研究所のご紹介

経営コンサルティング業界では世界で初めて株式公開を果たした日本最大級の経営コンサルティングファームです。「業績向上」を最重要テーマとし、現場戦闘レベルに強い独自の経営理論（フナイ理論）を展開。実践的なコンサルティングは、規模を問わず様々な業種・業態から評価を得、現在も約500名の専門家が5,000社を超える支援先企業のサポートにあたりております。

【会社概要】

- ・ 創業者：船井 幸雄
- ・ 代表者：代表取締役社長 社長執行役員 中谷 貴之
- ・ 創業：1970年3月6日
- ・ 業種名：経営コンサルティング
- ・ 所在地：東京本社 東京千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21F
大阪本社 大阪府中央区北浜4-4-10



船井 幸雄



中谷 貴之

【船井総研の特徴】

- ・ 約500名の経営コンサルタントを抱える国内最大級の経営コンサルタント集団。
- ・ 年間経営支援5,000社以上、研究会加盟企業数2,000社のコンサルティング実績。
- ・ 130以上の業種・業界に専門性を有するコンサルティングチーム編成。
- ・ 戦略策定だけでなく、現場を動かし、実行するところまでをトータルで支援。
- ・ 中長期プランの策定だけでなく、短期間で効果が出る「即時業績アップ」手法を有する。

法律事務所コンサルティンググループのご紹介

「最高レベルのコンサルティングサービスを提供し、社会に貢献を」

法律事務所コンサルティンググループは、弁護士の大増員や広告規制の撤廃等、法律事務所業界にとって新しい時代が必要としている革新的かつ総合的なコンサルティングサービスへの需要に応えることを目的として、2005年に法律事務所向けのコンサルティング事業が発足し、コンサルティングニーズの拡大に伴い、2015年に(株)船井総合研究所内にてグループ化致しました。

発足以来、我々は「法律事務所のコンサルティングを通じて、社会的課題を解決し、世の中をより幸せにする」ことをミッションに掲げ、「コンサルティングを実施することで、社会的課題（=格差・不利益問題）を解決する」「社会的課題を解決し、弱者を救済し、格差を無くし、弁護士業の需要を創造する」

「日本の法律業界にとって、新しい弁護士像を創造する」「日本の法律業界にとって、なくてはならない存在となり、業界から最も頼られる存在となる」「世界に通用する法律事務所を創造する」といったビジョンを実現するために、多くの弁護士の先生方と共に体制づくりに努めてまいりました。



『2018年に取り組みたいこと』

2017年の傾向①

1.「組織力」が業績に与える影響が増加

- ①組織化に成功した事務所が増加し、弁護士5名を超える事務所が増加。
- ②事件処理品質・受任力の両面で、競争が激しくなっており、属人的育成方針が限界に。
- ③優秀な人財の流動性が高まり、以前では少なかった独立以外の移籍するケース増加。
- ④弁護士のみならず、事務員を含めて、人財不足が深刻化。切り替えの差が拡大。
- ⑤育成システムの完備・役割分担型事件処理といった従来には、あまりなかった組織力を活かす事務所が徐々に増加しており、従来の経営システムが通用しない時代に。

2.「専門店化」の流れが加速

- ①交通事故を専門に扱い単店で2億円を超す事務所の出現。法人全体では10億円以上の事例も出てきており、町弁の四大分野(債務整理・交通事故・離婚・相続)は、各分野毎に専門店が出現する状況へ。
- ②「圧縮付加による短期戦力化」及び「ノウハウのデータベース化」を実現する事務所が出現してきており、若手でも短期間でベテランを超すレベルのノウハウを習得。
- ③専門店の定義が変化しつつあり、分野別一番店規模の定義が変化。労働分野等は顕著。
- ④複数分野でパラリーガル活用によって、今までに無い生産性を実現する状況へ。
- ⑤事件処理業務以外における社内専門化(営業担当、WEB担当等)が進み、高度なマーケティング活動を、従来の倍ペースで進める事務所が出現。

2017年の傾向②

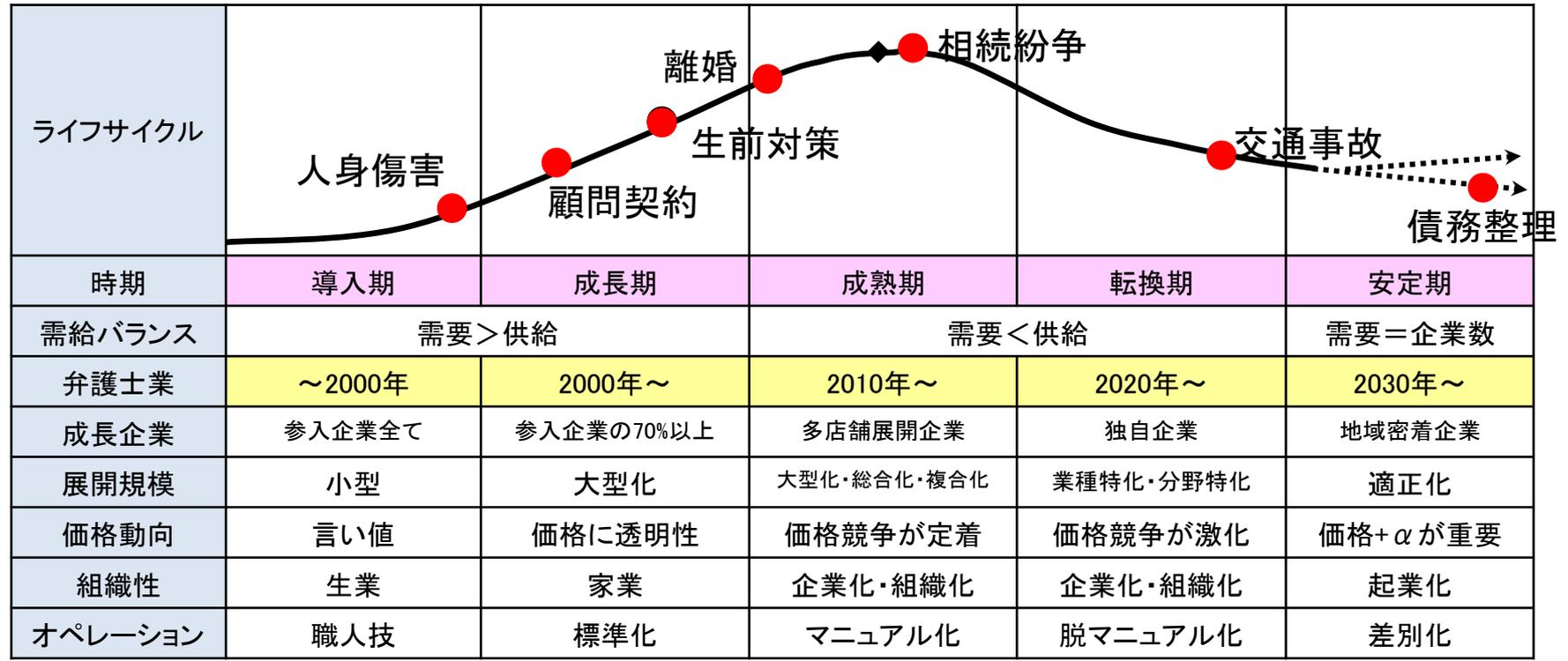
3.「裁判外＋紛争外市場」に関して参入する事務所が増加

- ①「裁判でいかに勝つか」は前提として「裁判にいかにしないか」を重視する事務所が増加しており、顧客ニーズも年々増加。
- ②離婚であれば、協議離婚。相続であれば、協議相続といった裁判外マーケットの開拓に着手する事務所が増加。
- ③予防法務市場も活性化しており、相続における生前対策、就業規則改定における労務トラブル防止等、個人分野・企業分野共に紛争防止分野に参入する事務所が増加し、潜在的なニーズが発掘されるケースが増えたことで、予防市場が徐々に拡大。

4.「デジタルシフト≒デジタル格差」の流れが加速

- ①システム投資の差による生産性の差が広がっている。案件管理、金銭管理、組織管理顧客対応(メールからチャット化、TV会議活用等)といったあらゆる面で加速。
- ②フォレンジック技術の応用、サイバーセキュリティ技術の応用といったように実務面においても最新技術を使用するかしないかによる差が拡大。
- ③デジタルシフトを応用した従来にはない顧問スタイル「チャット特化顧問」の出現。
- ④自動受付機能対応、動画解説・対応、LINE相談対応等、一部の仕事が機械化。
- ⑤システムを組んだ大量事件処理型事務所の出現。

法律事務所業界のライフサイクル



第0段階	第1段階	第2段階	第3段階
広告宣伝やマーケティング活動を実施する事務所は皆無。	ホームページやタウンページ等の広告が出現。マーケティングを実施する事務所に相談が集中。	競争が激化。マーケティング(広告宣伝等)で差別化できた事務所に相談が集中。	広告宣伝だけでは勝ち残れない。サービスの高度化、専門化、独自性が必要となる。

三回目の「業界変革期」、業界変革期には何が起こるのか？①

第一の変革期

2000年～2008年 マーケティング黎明期：全体で2.5%のイノベーター層（約200～250名）

「革新者発想（チャレンジメンタリティ）」「販促精度よりもスピード」「投資額限定的」

試行錯誤であり、リスクがあったとして先行的に実施することが最重要。

周囲・同業からの声に耐えうるメンタリティが重要。

第二の変革期

2009年～2017年 マーケティング成長期：全体で13.5%のアーリーアダプター層（約1000～1300名）

「先行者発想（リサーチメンタリティ）」「スピード以上に精度重視」「投資額格差拡大」

革新者の情報を踏襲して精度をあげて展開。同時に投資ができるかどうかによる差が拡大。

革新者においては、成功体験を否定し、第二変革期に備えることができたかがキー。

三回目の「業界変革期」、業界変革期には何が起こるのか？②

第三の変革期（2018年以降）

- ① 組織化による相乗効果(個人では実現できない領域)の最大化による格差
- ② 法律事務所の枠組みを超えたグループ経営(士業ワンストップ⇒サービスワンストップ)
- ③ 法律事務所が主体となる経営スタイルから法律事務所の一部事業化経営スタイル
- ④ 事務所M&A・他士業事務所統合・業務連携による拡大化
- ⑤ 経営機能(ハブ機能型／FC本部型／開業支援型)特化事務所の出現
- ⑥ 経営者的弁護士と実務的弁護士の役割及び必須スキル差の明確化
- ⑦ デジタル活用による業務スタイルの変化 & 業務範囲の変化(消滅と創造)
- ⑧ 予防法務市場の急拡大に伴う裁判業務・紛争業務の急激な減少
- ⑨ 既存ルールに当てはめた業務発想から、ニーズに対応する業務発想
- ⑩ 外国人マーケットの急拡大(International tax・Immigration Law・Diversity等)

2018年に重要な「7つのシフト」(今後10年を見据えた準備を)

1. 「特化事務所(注力型)」から「専門事務所化(集中型)」への注力分野体制シフト
2. 「業務レベルでのデジタル化(システム投資・SE雇用)」への投資対象シフト
3. 「デジタルを活用した新業態・新サービス開発」へのサービス内容シフト
4. 「モバイルシフト & 動画シフト & SNS強化(プラットフォームバリュー)」へのWEBシフト
5. 「合同説明会からクランク採用 & 体験採用」への採用体制シフト
6. 「自発的育成から提供 & 授業型育成」への育成体制シフト
7. 「弁護士全対応から弁護士部分対応」への役割分担体制シフト



『交通事故分野の成功事例と今後』

2017年会員事務所WEB集客好調事例

- WEB市況を的確に捉え対策を行うことが反響維持～増加に繋がった
 - Googleのアップデート(モバイルファースト、ローカライズ)に対応は必須となった
 - PPC広告のクリック単価が9000円以上／クリックまで高騰している状況
-
- 交通事故相談広場、交通事故カフェは多くのエリアで堅調 多数事務所
 - ▶ **媒体別のコストと効果を厳密に出し、費用対効果を見ていきたい。**
 - ▶ **どの媒体も厳しくなる傾向は免れない中では、自所媒体へのマーケティング投資を行うに越したことはない。**
 - 地域情報記載によるSEO順位UP K事務所
 - 重度傷病記事追加によるロングテール集客 Y事務所
 - モバイルファーストインデックスのアップデートを見据えたワンカラム型・スマホ対応・LINE対応・SNS対応サイトへのリニューアルが進行 複数事務所

2017年会員事務所整骨院開拓好調事例

- 整骨院開拓のライフサイクルが進行しており従来のやり方では開拓が困難になっている
 - セミナー／勉強会テーマの工夫、経営ニーズに即した法律事務所の枠組みを超えたサービス提供を実現できた事務所が支持を集めている
 - 整骨院開拓における指標は $\text{アプローチ先数} \times \text{レスポンス率} \times \text{単純接触頻度} \times \text{対応満足度}$
-
- 勉強会DM送付時の小冊子活用で開封率アップ T事務所
 - 勉強会テーマを収益性訴求から組織活性化訴求に変更し反響率6% O事務所
 - 整骨院向けに顧問先の研修を提供 A事務所
 - お付き合い先整骨院、保険代理店等と共同で交通事故にまつわる各専門領域を持ち回りで勉強会を実施 A事務所
 - 整骨院会員化サービス T事務所

2017年会員事務所保険代理店開拓好調事例

- 保険代理店開拓のライフサイクルも徐々に進行しており、メリットが顕著な状況
 - 新規顧客開拓に向けた協業セミナー／営業同行等の活動を積極的に提案した事務所に依頼が集中している
 - 保険代理店開拓における指標は $\text{アプローチ先数} \times \text{レスポンス率} \times \text{新規開拓取組案件数}$
-
- 交通事故・相続・民事信託等シリーズセミナー開催 複数事務所
 - ▶ セキュリティー関連、労災関連など、保険商品と連動したテーマ設定が有効。
 - 低額会員組織化 T事務所
 - 保険代理店との新規法人向け協業セミナー E事務所
 - 保険代理店での職員向け研修 H事務所

2017年会員事務所整形外科関係構築好調事例

- 様々なパターンを会員事務所様にて試行していただいている中で注意点を押さえ、自所で取り入れられる事柄を取り入れていただきたい
 - 連携先クリニックがある場合には、クリニックに「治療と賠償のゴール」設定という考えかたを根付かせることが肝要である
-
- 病院同行100%により部位ごとに対応専門医を地域に開拓 A事務所
 - ホームページに顧問医募集を掲出し連携先獲得 L事務所
 - 全案件被害者の方とのやり取りにとどめることで医療機関の情報把握 K事務所
 - 整形外科と継続的な勉強会で弁護士への紹介基準の落とし込みを実施 A事務所

2017年会員事務所実務・対応力好調事例

- 交通事故分野対応に注力し始めて5年以上という中で競争力を磨き上げている事務所は
所内体制の専門事務所化が更なる高収益化を助けている
 - 特に勤務弁護士・スタッフに対するマネジメント領域と連動させた、案件内容ごとの専任化、
販促対応ごとの専任化を評価・報酬と連動させることに成功している
 - 所内のOff the Jobでの研修の強化、デジタル化・自動化による業務効率化が進んだ
-
- 整骨院ルート専門部署／担当弁護士、保険代理店ルート専門部署／担当弁護士の設置 K事務所
 - ▶ **特化させることで対応力が高まり、成長実感醸成・評価の明確化へ連動。**
 - 交通事故の訴訟対応専門弁護士設置 M事務所
 - 積算部分への自動計算処理導入 A事務所
 - 業務管理のサイボウズ・Salesforce活用による見える化 複数事務所
 - ▶ **案件単価の推移、ルート先ごとの案件数・売上把握は必須へ。**

2018年に取組みたいこと

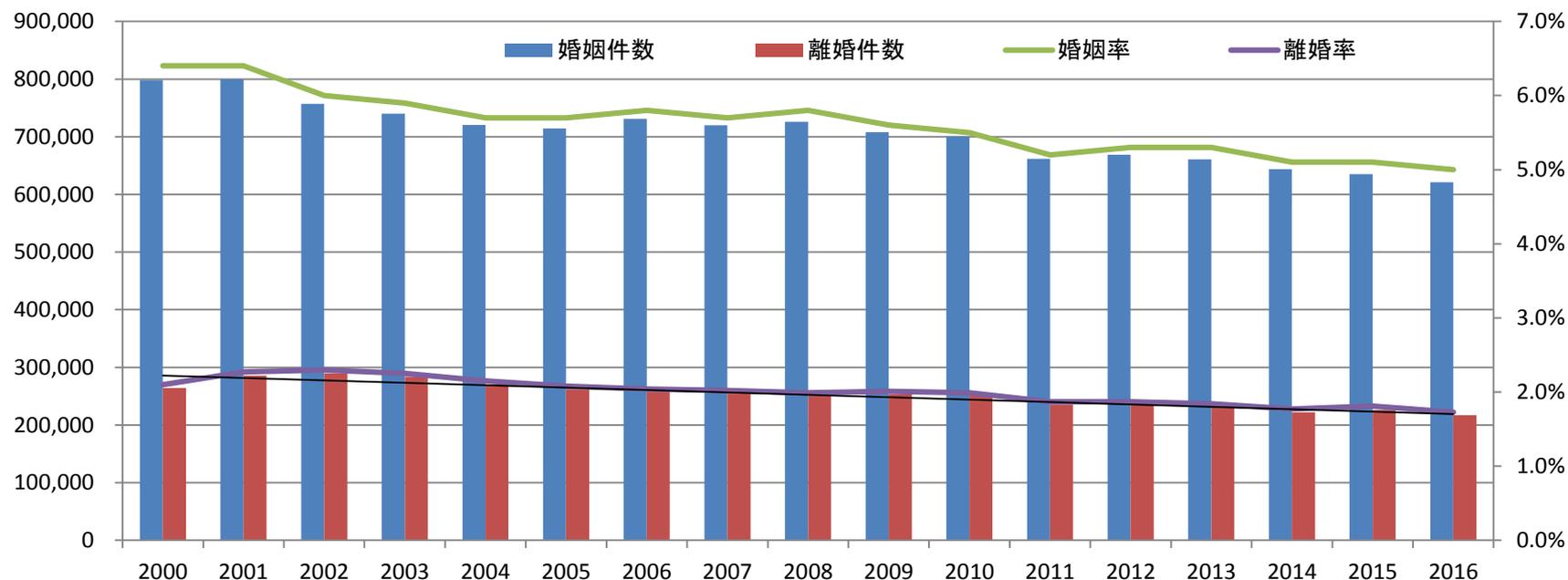
1. まだ取り組めていないチャネル開拓においては、早期に着手する(継続)。その際、会員化といったストック的なビジネスモデルに昇華できるかがポイント。
2. オフラインtoオンライン、オンラインtoオフライン、SNS活用が本格化。特に、地域密着のコミュニティづくり、信頼の輪づくりと親和性が高いのがSNS。
3. スタッフの定着やスキルアップに本気で取り組む一スキル向上が見えやすいようなステップ化と、頑張った分が評価される賃金制度設計。多様な働き方への配慮・スタッフの活用が鍵になる。
4. 細部にこだわり基準化を行う。業務把握・業務自動化・所内標準化においてはデジタル化・共有化を前提とし、質の均一化を図る。
5. 本物が勝ち残る時代へ。治癒・痛みの緩和を目指す患者にとっての医学・投薬領域における専門性であったり、連携先にとって真に役に立つ協力体制をとれるかどうかで選ばれ、勝ち残れるかが決まる。
6. 交通事故の隣マーケット(人身傷害にまつわる損害賠償／保険商品と連動した損害賠償)への着手を始める。



『離婚分野の成功事例と今後』

婚姻件数と離婚件数の推移

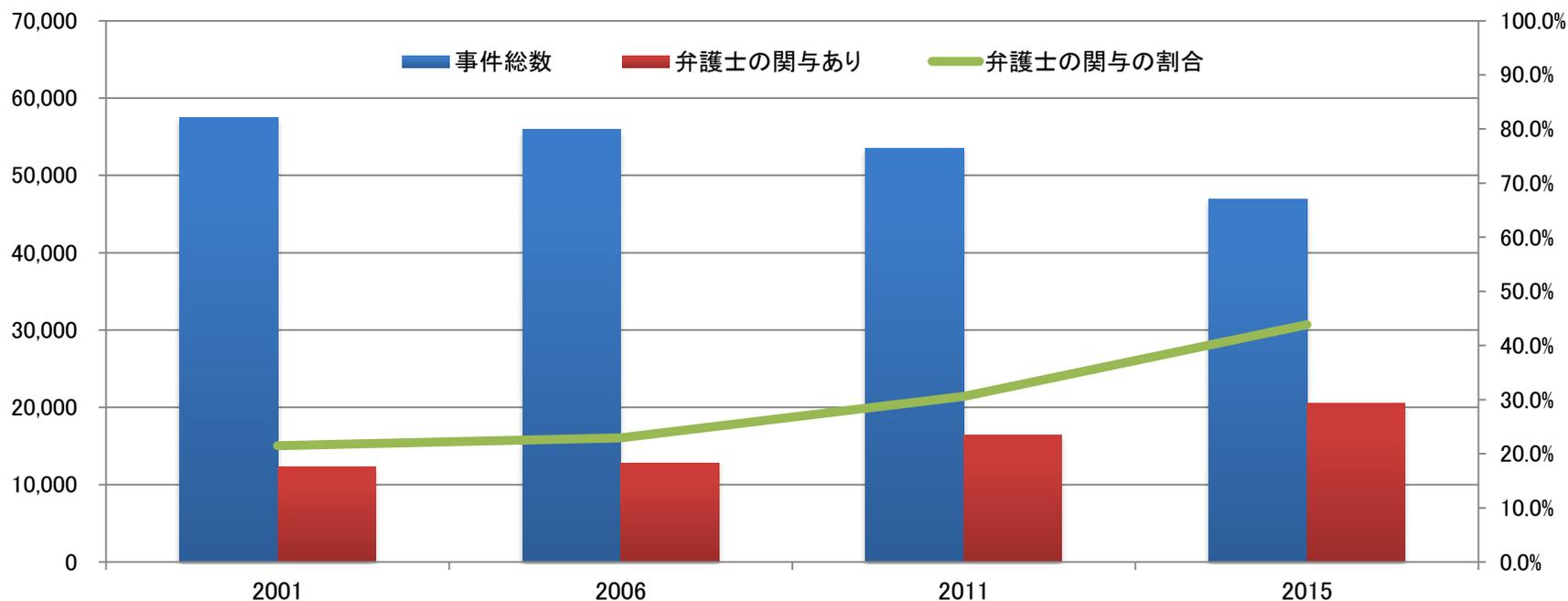
※厚生労働省 平成 28年(2016) 人口動態統計の年間推計



年	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
婚姻件数	798,138	714,255	700,214	661,895	668,869	660,613	643,749	635,156	621,000
離婚件数	264,246	261,917	251,378	235,719	235,406	231,383	222,107	226,215	217,000
婚姻率	6.40%	5.70%	5.50%	5.20%	5.30%	5.30%	5.10%	5.10%	5.00%
離婚率	2.10%	2.08%	1.99%	1.87%	1.87%	1.84%	1.77%	1.81%	1.73%

夫婦関係調整調停事件における弁護士関与率

※弁護士白書2016年版より引用



年	2001	2006	2011	2015
事件総数	57,481	55,907	53,558	46,922
弁護士の関与有り	12,367	12,814	16,391	20,580
弁護士関与の割合	21.5%	22.9%	30.6%	43.9%

離婚分野で成果を上げている事務所の特徴

	従来型の事務所	成果を上げている事務所
受任	調停になってからの受任がほとんど	協議・交渉段階から積極的に関与
受任率	平均15-20%程度	平均30%以上
平均解決期間	1年以上かかるケースがほとんど	1年以内に解決するケースが多い
サポート内容	離婚の成立、条件交渉をサポート	離婚成立、条件交渉に加え、不貞の証拠獲得など、周辺ニーズもサポート
対応	弁護士がすべてを担当	依頼者ニーズに合わせて、弁護士と事務局とが業務分担をしながら対応
メニュー	弁護士の代理サポートのみ	非代理サポート、バックアッププランなど、ニーズに合わせて整備
受付対応	相談予約の調整のみ	問い合わせ段階で概要のヒアリングを実施
交渉スタイル	依頼者のために徹底的に戦う	依頼者のために温和に交渉

離婚分野で成果を上げるためのステップ

第一段階

インターネット・その他広告媒体による情報発信

第二段階

経験の蓄積による専門性強化、サポート領域の拡大

第三段階

業務処理の効率化、問題解決力のアップ

第四段階

外部専門家との連携体制の構築

第五段階

離婚の周辺ニーズも含めた、ワンストップサポート

離婚分野の概況

1. 「弁護士」×「離婚」のサービスは、ライフサイクル上で捉えると成熟期に差し掛かっている。
2. 成熟期になると、販促での差別化が難しくなるので、より一層、商品力・サービス力が問われる状況になる。
3. 一見効率が良い分野はすぐにレッドオーシャン化する。一方で、一見効率が悪く思われる分野を地道にものにするとう経営は安定する。
4. 離婚分野は個人の法律問題の中で常に一定以上の需要があるにも関わらず、主力としている弁護士はまだまだ多くない。
5. 経営上の目安として、弁護士1人で年間50件(3,000万円)を目指すべき。

※ 交渉・調停・裁判を代理する案件のみ、@60万円で計算。都市部ほど単価は高い傾向

2017年の離婚分野のピックアップ事例

1. LINE@を導入し、問い合わせ導線を増やす
2. 地域一番事務所では、報酬見直しで単価UPを実現
3. 家事顧問契約で、離婚後の問題(主に面会交流)もサポート
4. 経営者向け、婚前契約書の作成サポート
5. 所長の集中相談日を指定し、重点的に受任をする
6. 不貞の慰謝料請求の着手金を無料化 年間約100件の新規受任
7. 受任検討会の実施による受任率の大幅改善
8. 業務フローを洗い出し、弁護士と事務局との業務分担を図る
9. 離婚専任事務員を配置し、電話対応の手間・時間をコントロール
10. モラハラ相談しか受けない、モラハラ特化事務所

2018年以降の離婚マーケティングの展望

- 1 協議段階での受任率アップ
- 2 離婚専任事務員の養成(パラリーガル化)
- 3 スtock型の商品開発(≠フロー型)

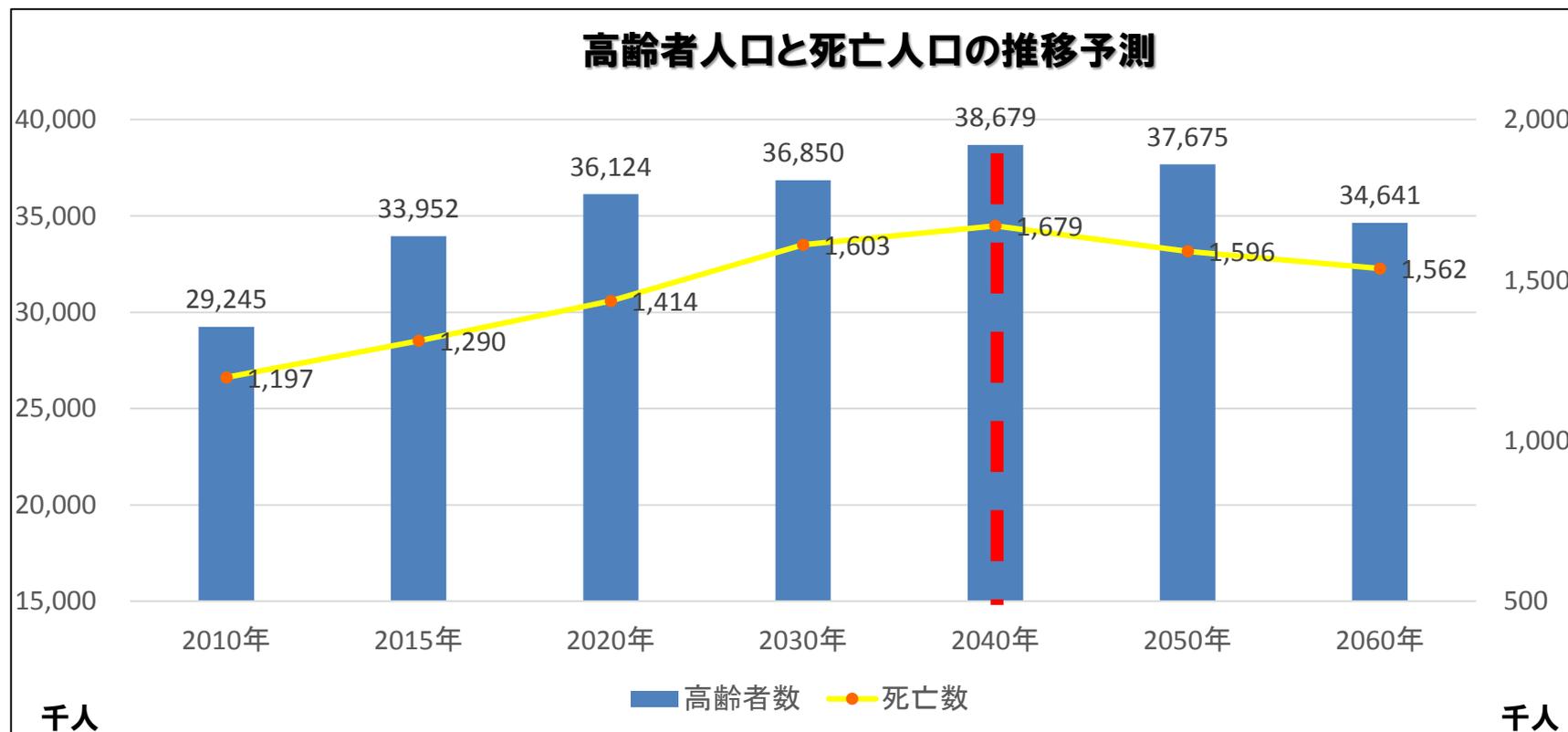


『相続分野の成功事例と今後』

2017年の総括

- **動き出した弁護士業界、しかし、まだまだ道半ば。**
 1. **死亡人口増と紛争マーケットの拡大は比例しない**
 2. **脱紛争を意識したサービス提案が時流**
 3. **生前対策に家族信託の活用は必須**
 4. **経営者の相続対策ニーズも拡大の一途**
 5. **非資格者の活用がさらに重要に**

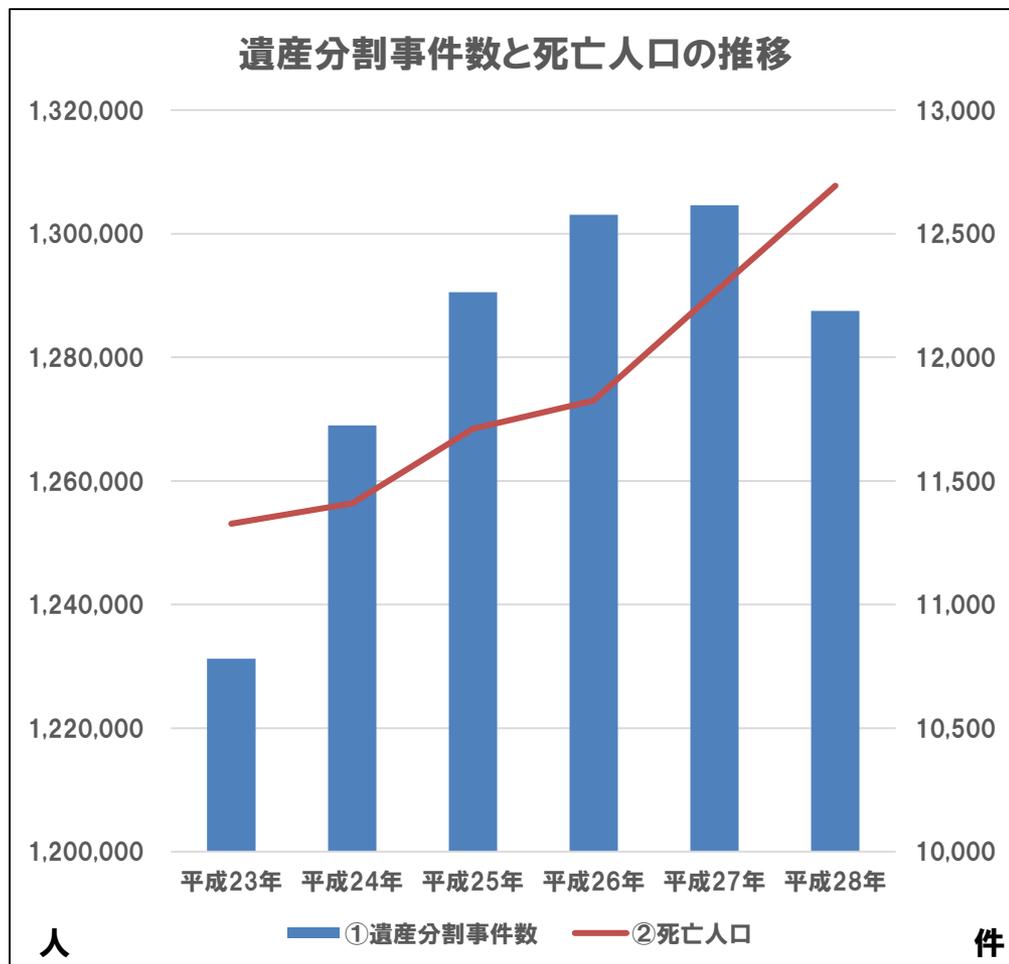
相続分野における弁護士需要①



出典:内閣府／高齢者白書より作成

2040年まで高齢者人口、死亡人口ともに増加し続ける傾向にある。

相続分野における弁護士需要②

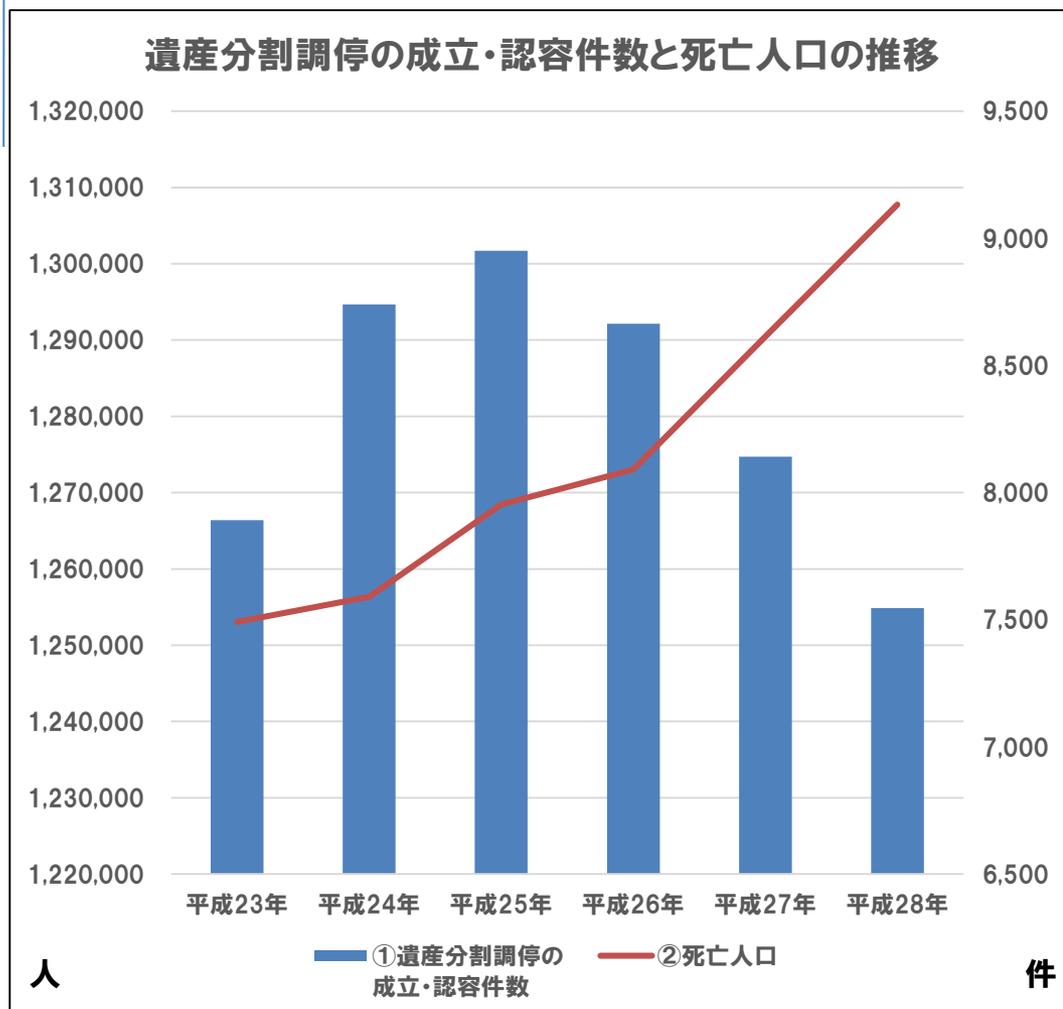


	①遺産分割事件数	②死亡人口	①/②
平成23年	10,781	1,253,066	0.86%
平成24年	11,724	1,256,359	0.93%
平成25年	12,263	1,268,436	0.97%
平成26年	12,577	1,273,004	0.99%
平成27年	12,615	1,290,444	0.98%
平成28年	12,188	1,307,748	0.93%

出所：司法統計、人口動態統計より作成

遺産分割事件は年々増加傾向にあったが、遺産分割事件と死亡人口の割合は、平成27年から下落傾向にある。

相続分野における弁護士需要③



	①遺産分割調停の成立・認容件数	②死亡人口	①/②
平成23年	7,892	1,253,066	0.63%
平成24年	8,740	1,256,359	0.70%
平成25年	8,951	1,268,436	0.71%
平成26年	8,664	1,273,004	0.68%
平成27年	8,141	1,290,444	0.63%
平成28年	7,546	1,307,748	0.58%

出所：司法統計、人口動態統計より作成

遺産分割調停の成立・認容件数の推移と死亡人口の割合は、平成26年から下落傾向にある。

相続分野における弁護士需要④

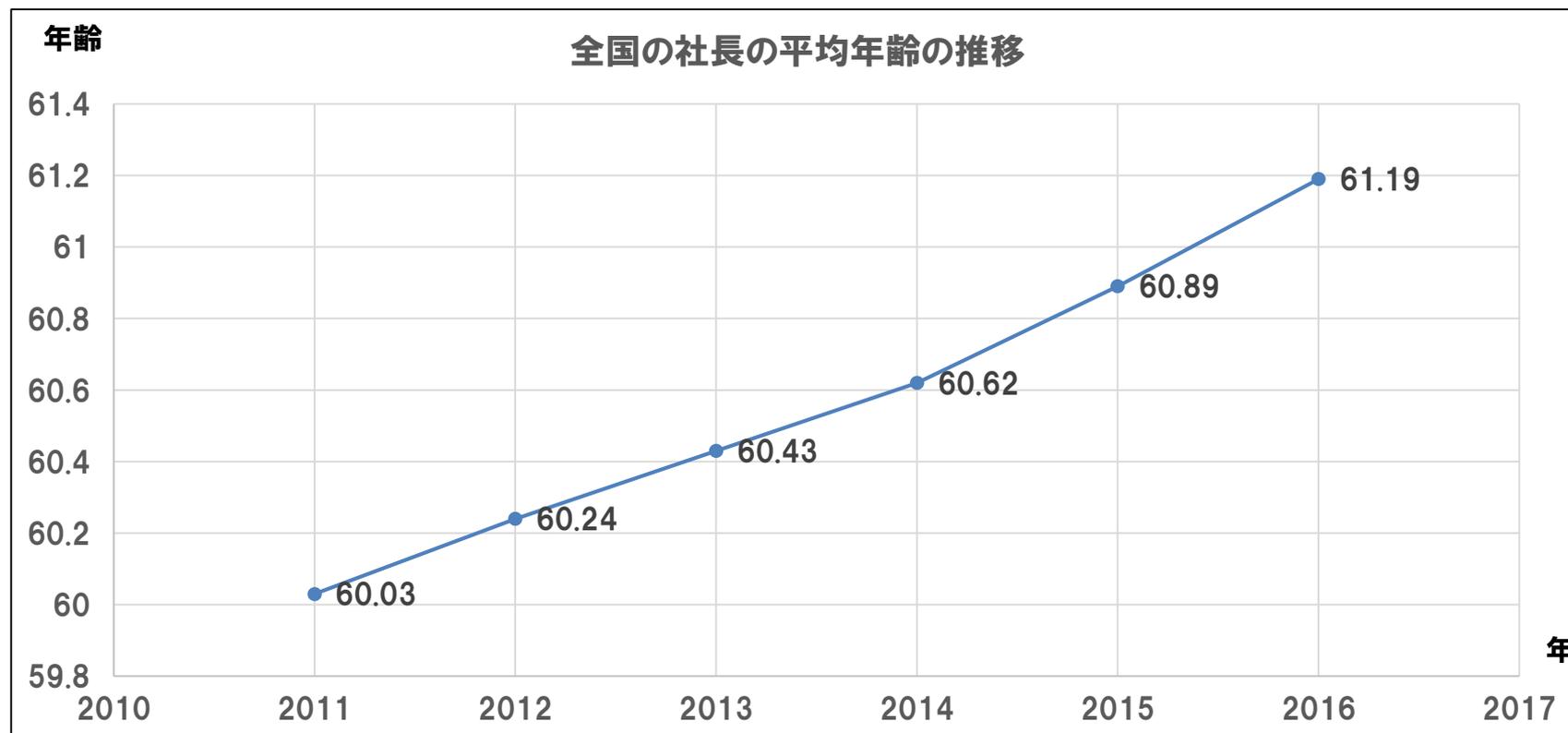


年	①公正証書遺言作成件数	②死亡人口	①/②
平成19年	74,160	1,108,334	6.7%
平成20年	76,436	1,142,407	6.7%
平成21年	77,878	1,141,865	6.8%
平成22年	81,984	1,197,012	6.8%
平成23年	78,754	1,253,066	6.3%
平成24年	88,156	1,256,359	7.0%
平成25年	96,020	1,268,436	7.6%
平成26年	104,490	1,273,004	8.2%
平成27年	110,778	1,290,444	8.6%
平成28年	105,350	1,307,748	8.1%

出所：人口動態統計ならびに、
日本公証人連合会資料より作成

公正証書遺言作成件数は増加傾向にある。また、公正証書遺言作成件数と死亡人口の割合は年々高まってきている。

事業承継ニーズの推移①



出所:東京商工リサーチ 2016年 全国社長の年齢調査

2011年から5年間で1歳以上高まっている。

事業承継ニーズの推移②

社長の世代別年齢分布

年	30代以下	40代	50代	60代	70代
2011	4.51%	14.44%	24.68%	36.98%	19.38%
2012	4.40%	14.85%	23.73%	36.41%	20.61%
2013	4.21%	15.24%	23.12%	35.85%	21.59%
2014	4.03%	15.47%	22.86%	35.06%	22.58%
2015	3.77%	15.48%	22.88%	34.57%	23.30%
2016	3.46%	15.87%	22.56%	33.99%	24.12%

出所:東京商工リサーチ 2016年 全国社長の年齢調査

2016年は60代以上の経営者の比率が58%に達している。

事業承継ニーズの推移③

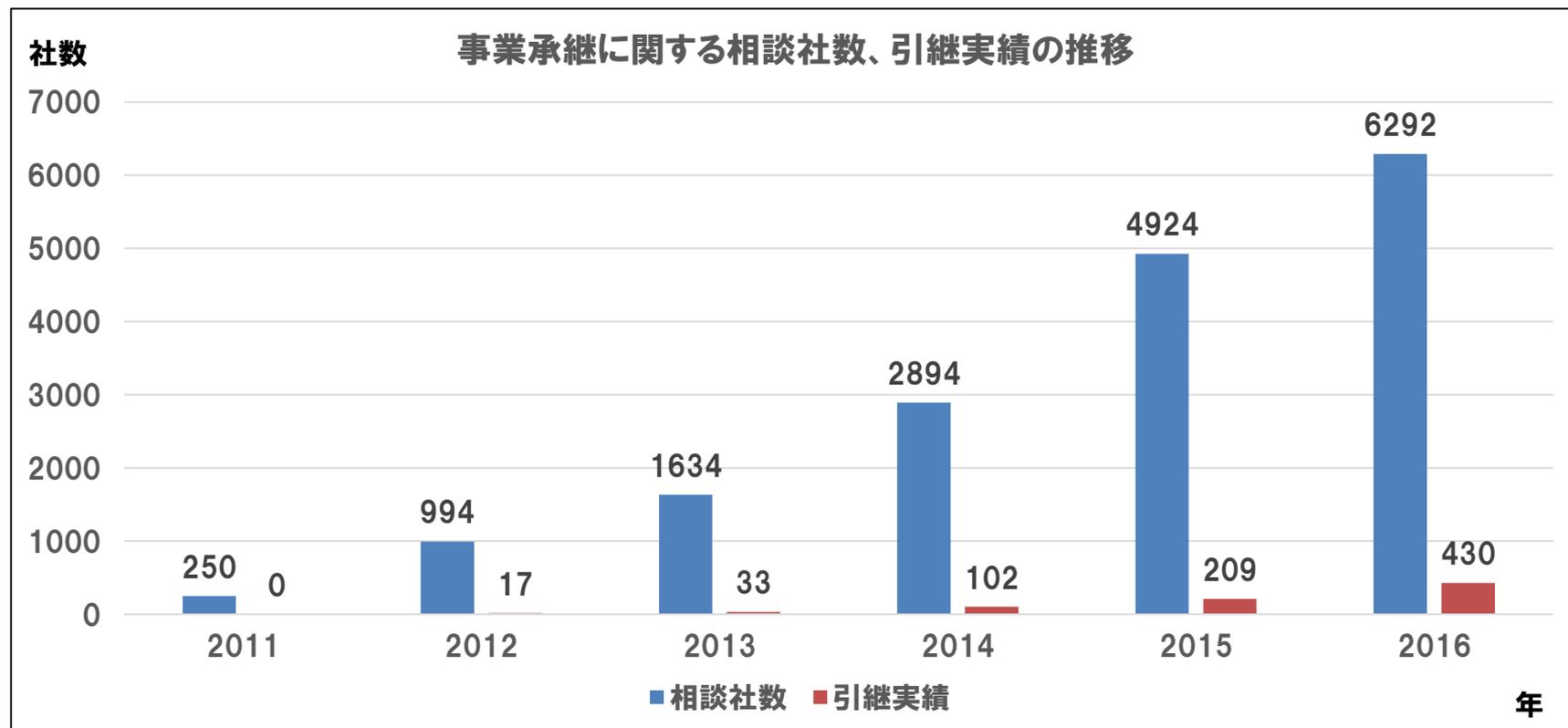
社長の平均年齢都道府県別ランキング

順位	都道府県	平均年齢	順位	都道府県	平均年齢	順位	都道府県	平均年齢
1	高知県	63.21	17	宮崎県	61.62	33	群馬県	61.07
2	岩手県	63.02	18	福島県	61.59	34	埼玉県	61.00
3	秋田県	62.97	19	茨城県	61.56	35	福岡県	60.98
4	山形県	62.59	20	東京都	61.56	36	石川県	60.93
5	新潟県	62.39	21	香川県	61.53	37	愛媛県	60.84
6	島根県	62.38	22	岐阜県	61.50	38	京都府	60.79
7	長野県	62.24	23	山梨県	61.46	39	熊本県	60.78
8	青森県	62.15	24	栃木県	61.46	40	三重県	60.64
9	長崎県	62.15	25	大分県	61.39	41	岡山県	60.63
10	富山県	61.93	26	鹿児島県	61.34	42	兵庫県	60.44
11	佐賀県	61.90	27	北海道	61.34	43	沖縄県	60.38
12	静岡県	61.83	28	和歌山県	61.33	44	愛知県	60.31
13	鳥取県	61.77	29	宮城県	61.26	45	広島県	60.10
14	山口県	61.77	30	奈良県	61.22	46	滋賀県	60.01
15	福井県	61.71	31	神奈川県	61.19	47	大阪府	59.92
16	徳島県	61.70	32	千葉県	61.09			

出所：東京商工リサーチ 2016年 全国社長の年齢調査

大阪府以外の地域においては、社長は60歳を越えていることが分かる。

事業承継ニーズの推移④



出所：中小企業事業引継支援センター

2011年から5年間で相談社数は25倍に増加している。

研究会ベスト5事例

1. 遺言・遺言執行の導入による生産性向上
2. 手続きからの紛争案件最大化
3. 商品のパッケージ化による差別化
4. 民事信託の活用による商品力強化
5. 生前分野に特化した集客活動

2018年の展望

●相続マーケットにおける主導権の獲得を！

1. 紛争マーケットは『**競争激化**』の一途！
2. 『**脱紛争**』に向けたサービス検討が重要！
3. 『**狩猟型**』マーケティングから
『**農耕型**』マーケティングへの転換！
4. 『**待ち**』から『**攻め**』の営業体制の変革を！

これから目指して頂きたい相続注力型事務所の方向性

一般的な法律事務所		相続・遺言業務特化事務所
10～20%	相続関連業務比率	70～80%
80%以上	相続紛争案件比率	30%未満
100万円程度	平均単価	100万円程度
1年以上	期間	数ヶ月
紹介比率が100%に近い	受注ルート	ダイレクトマーケティングで5割以上
資格者もスタッフも兼任	業務体制	まずはスタッフから専任化
記録をされていない	反響管理	記録を取りKPIを決めている
主導権は他士業	他士業との関係	主導権を握っている
裁判所近辺	立地	一般客が来所しやすい路面店



『企業法務分野の成功事例と今後』

2017年の総括

- ① 昨年に継続し全体的に企業法務案件、顧問獲得数ともに増加
- ② 地方都市における顧問獲得の動き特に増加
- ③ 顧問サービスの可視化、顧問料金の明朗化が進む
- ④ セミナーを開催する事務所が地方都市でも増加
- ⑤ 労務問題、法改正に関するセミナー集客が特に好調
- ⑥ 業種特化型顧問は進まず、全業種対応型顧問形態を維持

企業法務市場・顧問弁護士市場はまだ成長期の段階

企業における顧問弁護士の有無と相談できる弁護士の有無

		顧問弁護士の有無				
		合計	いない	顧問弁護士は いないが相談できる 弁護士はいる	いる	無回答
全体		3,214 100%	1,977 62%	520 16%	627 20%	89 3%
弁護士の 利用	ない	1,532 100%	1,339 87%	96 6%	23 2%	74 5%
	法的手続き のみ利用	746 100%	407 1	195 0	140 0	4 0
	法的手続き 以外も利用	920 100%	223 0	225 0	463 1	9 0
	無回答	16 100%	8 0.5	4 0.25	2 0.125	2 0.125

顧問契約先を持っている場合の顧問契約を結んでいる取引先の件数

回答	回答数	割合(%)
5件未満	925	32.7%
5～10件未満	599	21.2%
10～15件未満	414	14.6%
15～20件未満	236	8.3%
20～25件未満	184	6.5%
25～30件未満	69	2.4%
30～35件未満	120	4.2%
35～40件未満	17	0.6%
40～45件未満	50	1.8%
45～50件未満	12	0.4%
50～55件未満	41	1.4%
55～60件未満	3	0.1%
60件以上	62	2.2%
無回答	97	3.4%

参照:2007年日弁連中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書(調査結果編)
※東京商工リサーチの企業データベースから無作為に抽出された15,450社が対象

参照:2008年日弁連弁護士実勢(弁護士センサス)調査

企業の約80%において顧問弁護士がいない一方、約半数の弁護士において顧問先企業が10社以下であり、圧倒的に需要が供給を上回っている状況。

企業法務市場・顧問弁護士市場はまだ成長期の段階

都道府県別企業における顧問弁護士の有無について

Q2.顧問弁護士の有無 (%)

	いない	顧問弁護士 はいないが相 談できる弁 護士はいる	いる	相談できる弁 護士・顧問弁 護士がいる (計)	無回答
東京 (n=567)	39.9	19.2	40.0	59.3	0.9
栃木 (n=42)	52.4	23.8	23.8	47.6	0.0
神奈川 (n=99)	51.5	26.3	19.2	45.5	3.0
大阪 (n=121)	55.4	17.4	24.8	42.1	2.5
奈良 (n=47)	59.6	23.4	14.9	38.3	2.1
富山 (n=42)	64.3	19.0	16.7	35.7	0.0
福岡 (n=90)	62.2	15.6	20.0	35.6	2.2
宮崎 (n=37)	59.5	21.6	13.5	35.1	5.4
愛知 (n=103)	62.1	15.5	19.4	35.0	2.9
京都 (n=55)	63.6	20.0	14.5	34.5	1.8
広島 (n=58)	62.1	17.2	17.2	34.5	3.4
埼玉 (n=76)	63.2	13.2	21.1	34.2	2.6
熊本 (n=55)	65.5	12.7	20.0	32.7	1.8
石川 (n=50)	68.0	12.0	20.0	32.0	0.0
兵庫 (n=79)	60.8	13.9	17.7	31.6	7.6
福島 (n=51)	60.8	23.5	7.8	31.4	7.8
岡山 (n=56)	67.9	12.5	17.9	30.4	1.8
山梨 (n=48)	66.7	14.6	14.6	29.2	4.2
長野 (n=79)	69.6	19.0	10.1	29.1	1.3
静岡 (n=77)	68.8	23.4	5.2	28.6	2.6
鹿児島 (n=13)	69.8	14.0	14.0	27.9	2.3

Q2.顧問弁護士の有無 (%)

	いない	顧問弁護士 はいないが相 談できる弁 護士はいる	いる	相談できる弁 護士・顧問弁 護士がいる (計)	無回答
徳島 (n=34)	73.5	14.7	11.8	26.5	0.0
福井 (n=57)	68.4	17.5	8.8	26.3	5.3
北海道 (計) (n=136)	71.3	12.5	13.5	26.0	2.8
沖縄 (n=47)	74.5	8.5	17.0	25.5	0.0
大分 (n=51)	72.5	11.8	13.7	25.5	2.0
新潟 (n=75)	70.7	9.3	16.0	25.3	4.0
香川 (n=44)	72.7	11.4	13.6	25.0	2.3
滋賀 (n=53)	75.5	17.0	7.5	24.5	0.0
群馬 (n=49)	71.4	16.3	8.2	24.5	4.1
岐阜 (n=70)	68.6	14.3	10.0	24.3	7.4
茨城 (n=33)	69.7	9.1	15.2	24.2	6.1
山口 (n=54)	70.4	16.7	7.4	24.1	5.6
千葉 (n=50)	76.0	10.0	14.0	24.0	0.0
山形 (n=51)	62.7	7.8	15.7	23.5	13.7
佐賀 (n=37)	70.3	5.4	16.2	21.6	8.1
三重 (n=42)	76.2	14.3	7.1	21.4	2.4
高知 (n=33)	69.7	12.1	9.1	21.2	9.1
長崎 (n=43)	76.7	16.3	4.7	20.9	2.3
岩手 (n=58)	75.9	13.8	5.2	19.0	5.2
愛媛 (n=38)	78.9	10.5	7.9	18.4	2.6
島根 (n=51)	78.4	9.8	7.8	17.6	3.9
和歌山 (n=36)	80.6	5.6	8.3	13.9	5.6
青森 (n=43)	88.4	4.7	7.0	11.6	0.0
鳥取 (n=53)	83.0	9.4	1.9	11.3	5.7
秋田 (n=43)	86.0	4.7	4.7	9.3	4.7

参照：日弁連中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書（調査結果編）

※「相談できる弁護士・顧問弁護士がいる(計)」の比率の高い順

28の道府県の企業において、弁護士と顧問契約を結んでいるのは15%以下。
多くの地域において参入する余地があるが、如何に先手を打てるかがポイントである。

2017年企業法務研究会ベスト5事例

- ① **士業事務所チャンネル開拓**による紹介案件の発生
- ② **業種特化×労務セミナー**による顧問獲得
- ③ **企業法務特化サイト構築**による顧問獲得
- ④ **チャットワーク顧問導入**による顧客満足度の向上
- ⑤ **顧問料金プラン導入**による契約率の向上

企業法務分野2018年の展望

- ①顧問契約に繋げる業種別サービスの明確化(可視化)
- ②地方都市における業種特化マーケティングを強化(差別化)
- ③他士業(社労士・税理士)チャンネル開拓の加速(先行者メリット)
- ④新規・既存顧問先へのチャットワーク導入(訪問レス顧問)
- ⑤企業内研修サービスの強化(顧問契約維持＋クロスセル)
- ⑥外部機関における講師依頼獲得(企画提案・訪問の実施)
- ⑦顧問契約からコンサルティング契約(予防法務体制構築)

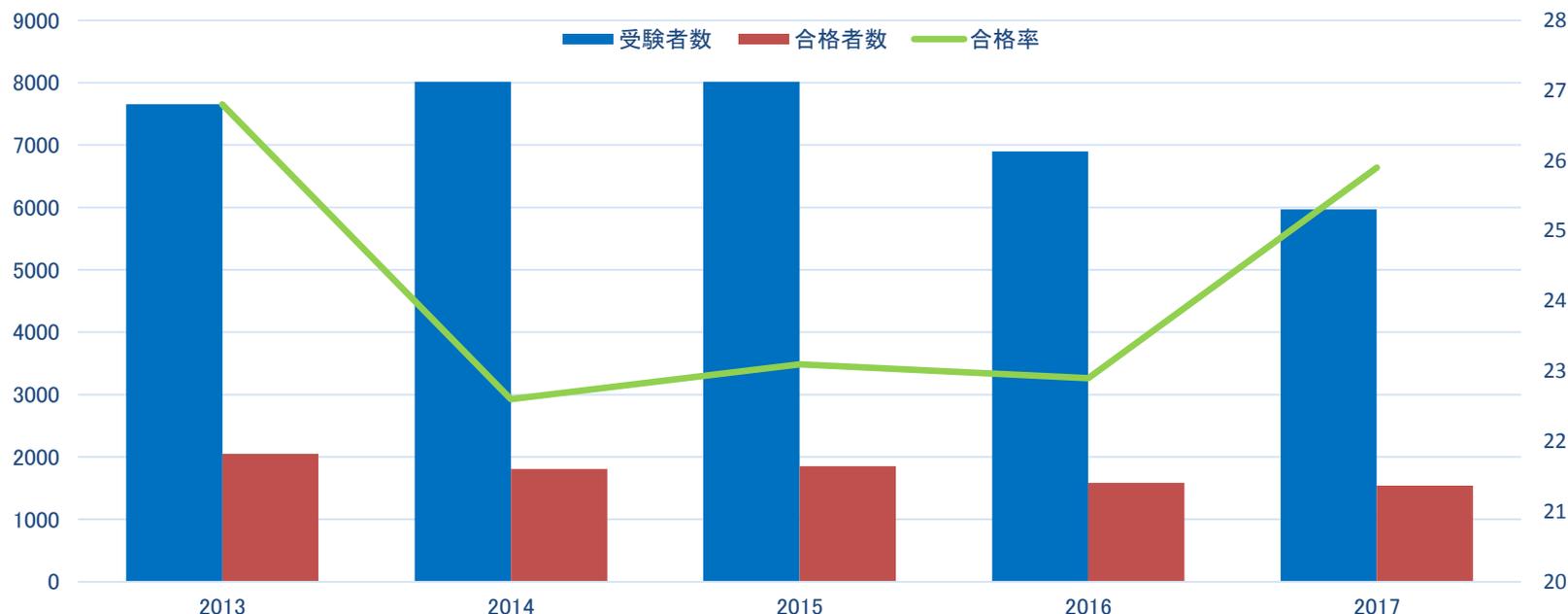
経営者との接点を構築するプロモーション(チャンネル開拓・サイト構築・セミナー開催)は進行。今後は接点創出後の案件を獲得するための商材開発、サービスの可視化がポイント。外部ルートの構築を強化し、受動的な案件を発生させることで接点創出の機会を増大することが可能。



『弁護士採用の成功事例と今後』

司法試験受験者数と合格者数の推移

※弁護士白書2016年、法務省「司法試験結果」より引用



年	2013	2014	2015	2016	2017
受験者数	7,653	8,015	8,016	6,899	5,967
合格者数	2,049	1,810	1,850	1,583	1,543
合格率	26.8%	22.6%	23.1%	22.9%	25.9%
平均点	760.20	751.16	793.16	829.52	780.74

2017年の総括-外部環境-

- ① 2010年以降8,000人前後だった司法試験受験数が6,000人を下回った。その結果、合格者数の大幅な減少が予想されたが、実際は2016年と比較して40人減の1,543人とほぼ横ばいだった。
- ② 司法試験受験者数の減少と合格者数の横ばいの結果、合格率が22.9%から25.8%へ上昇した。そのため平均点も829.52点から780.74点へ減少した。実際の採用活動現場では、応募者数は前年に比べ増加したが、採用基準を満たす候補者数は大幅に減少するという事務所が増た。
- ③ 10月に東京・大阪にて開催された合同説明会では、都内または大阪市内の法律事務所へ就職を希望する修習生が前年に比べ増加した。一方、地方事務所へ就職を希望する修習生は大幅に減少したため、地方事務所は応募獲得に苦労した。都市部への就職希望する動きが加速し、地方での採用難がより深刻化した。
- ④ 10月、11月に開催された合同説明会へ参加した法律事務所・企業数は前年と比較して全国的に増加している。しかし、合同説明会へ参加する修習生の数は全国的に減少している。修習生が有利な売手市場化が更に加速している。
- ⑤ 70期司法修習生より内定を辞退される法律事務所が増加した。事務所によっては、3名へ内定を出して、3名が辞退をした事務所もあった。71期生はその動きがより増加すると予想される。

2017年の総括 - 法律事務所業界 -

- ①採用活動時期を前倒しにする法律事務所が増加した。特に企業法務系の法律事務所が司法試験後から合格発表前に事務所説明会を開催することが増加した。
- ②これまでは地方の合同説明会への参加や事務所説明会を開催して応募を集めていた地方の法律事務所の東京三弁護士会合同就職説明会への参加が増加した。地方の合同説明会や事務所説明会だけでは十分な応募数を獲得することが難しくなった背景がある。
- ③東京三弁護士会合同就職説明会へ参加した法律事務所数は92事務所と前年と比較して20事務所増加した。そのうち、会員様の参加数も27事務所と前年から7事務所増加した。また、ブースの装飾や声掛けなどの販促を行う法律事務所が増加した。
- ④各法律事務所の募集要項に掲載されている新人弁護士の給与が上昇傾向にある。
- ⑤採用活動を開始してから法律事務所が修習生へ内定を出すまでの期間が短くなりつつある。10月の東京・大阪の合同説明会で採用活動を開始した法律事務所は、早いところでは10月中に内定を出すところも出てきた。一方、修習生としては数多くの法律事務所を見てから決めたいという理由から、内定辞退も増加している。

弁護士採用で成果を上げている事務所の特徴

	従来型の事務所	成果を上げている事務所
活動時期	合格発表後(10月～)	司法試験直後(5月～) 司法試験前(サマークラーク)
応募獲得ルート	単体:ひまわり求職求人ナビ 合同説明会	複数:ひまわり求職求人ナビ 合同説明会 法科大学院 有料求人広告(アットリーガル)
事務所情報の発信	無し	採用HPにて
合同説明会 (取り組み)	代表とサポートスタッフのみで 事務所案内を配布	所員総動員で修習生へ積極的に声掛け
事務所説明会 開催頻度	都度開催	定期開催
事務所説明会 開催場所	事務所または近隣	都市部(東京・大阪)
選考期間	数か月	1ヶ月～1ヶ月半
選考内容	面接・食事のみ	面接(複数回) 体験型イベント(インターン)
選考で重視する点	見極め	動機付け

2017年弁護士採用ピックアップ事例

- ①サマーインターンと事務所説明会から多くの応募を獲得して採用に成功した事例
- ②40万人地方都市の地方事務所がサマーインターンにて東京・大阪から20名の応募を獲得した事例
- ③合格発表前から採用活動を開始して100名の応募を獲得した事例
- ④合同説明会にてブース作りと声掛けを徹底して前年よりブース訪問者数を倍増させた事例
- ⑤採用HPを活用し、事務所理解と動機づけを行い応募数を増加させた事例

弁護士採用の2018年展望と取り組みたいこと

売手市場がより強まる

修習生も売手有利と気づき始め、少しでも良い事務所へという動きは加速している。販促だけでは通用しない段階への突入。日々の事務所づくり(採用した人財が育っているかなど)も問われる。

- ①競合が少ない時期での採用活用:サマークラーク生採用
- ②事務所情報の継続的な発信・公開:採用HPの整備
- ③人財が集まり育つ事務所づくり:評価制度の構築



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2018年版 法律事務所経営時流予測レポート

レポート内容に関するお問い合わせは、下記までお願い致します。

株式会社船井総合研究所 土業支援部 法律事務所コンサルティンググループ
law@funaisoken.co.jp

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル 21階

TEL : 03-6212-2933 FAX : 03-6212-2943

(無断複写禁止)