

BEST SOLUTION

船井総研お薦め！
ベストソリューション

弁護士業界

商品力で受任に差が付く

離婚協議前段階受任ソリューション



株式会社船井総合研究所 士業支援部

1. 業界の時流・トレンド・背景・課題

離婚事件に対する弁護士関与率が増加傾向に

1. 年々横ばいで推移している全国の離婚件数に対して、弁護士の離婚事件関与率は、緩やかではあるが、上昇傾向にある。特に、東京23区・大阪市では、離婚分野に取り組む事務所が増えつつある。
2. 弁護士への相談・依頼に対するハードルが下がってきていることもあり、消費者が事務所を比較検討できるようになってきている。
3. 上記二点より、将来的に、受任相当な事件の獲得競争が厳しくなることが予測され、他事務所と差がつく受任力を習得する必要がある。
4. 一般的な事務所が受任しない段階(できない段階)の事案の受任力のポイントは、「離婚協議前の段階から受任する」ことである。

2. 離婚協議前段階受任モデルとは？

- 市場と競合性、事業の安定性について

離婚分野は、外部因子の影響を受けにくく、件数が大きく減少することはない。また、事件の性質として、理屈では割り切れない要素も多いため、敬遠する弁護士が一定数いる。そのため、他分野と比較して参入障壁が高く、競合性が一気に悪化することはない。

- 投資回収について

エリアにもよるが、初期投資分は早い段階で回収することが可能である。

- 収益性について

平均して弁護士一人当たり2,000～3,000万円を売上げている事務所が多い。

2. 離婚協議前段階受任モデルとは？

ビジネスモデル

今後の受任対象段階

離婚協議前

従来の受任対象段階

離婚協議

離婚調停

離婚訴訟

今までは、「離婚協議交渉開始段階」からが受任の対象であった。
しかし、今後は、受任相当な事件の獲得競争が厳しくなる将来を見据えて、
「離婚協議前の段階から受任」できるような商品**(バックアッププラン)**を置
き、時期尚早と受任を見送っていた段階から受任対象に設定していくことが
重要ある。

2. 離婚協議前段階受任モデルとは？

バックアッププラン概要

■サービス対象

- 離婚協議前段階の方
- 離婚に向けて別居準備中の方
- 離婚交渉を自分で進めたい方

■サービス内容

- 依頼者自身による離婚交渉・離婚準備を相談、助言によりフォロー
- 期間中、電話・メール・面談による相談を基本とする
- 事態の進展に合わせて事件をファイル管理するため、単発の有料相談よりも手厚いフォローが可能である
- 初回は6か月契約(5万円)、その後は1か月単位での更新もできる

3. 営業数値モデル(投資・売上・原価・経費・利益)

時流に合ったマーケティング施策を取り組めないと利益が出ない。規模の最大化も出来ない・・・
成功モデルや全国の最新の取り組みを常に吸収し、日々改善することで高収益モデルへ

	一般的な事務所	離婚協議前段階受任モデル事務所
弁護士1人あたり生産性	1,500万円未満	3,000万円以上
月あたりの問合せ数	0件～10件	15件～30件
問合せ率(クリック数)	5%未満	5%以上
月あたりの受任数	0件～1件	3件～6件
受任率	10～20% 未満	30%以上
平均CRO	30,000円以上	10,000円以下

4. 事例紹介

離婚協議前段階受任モデル実践事例紹介(2018年実績)

商圈	大阪市
所員数	弁護士5名 事務員3名
年間問合せ数	847件
年間受任数	133件
バックアッププラン受任数	33件
バックアッププランからの代理移行率	約8割
年間売上	1億円超

■ 経営研究会とは

全国から集まる同じ業種・業態の中堅・中小企業経営者との情報交換。業界に精通したコンサル他とによる最新事例解説。先進企業視察等のプログラムで、定期的に生きた経営情報が学べます。
年間開催数：年6～12回 ※研究会により回数は異なります

6. 関連経営研究会のご紹介

法律事務所経営研究会

《無料お試し参加受付中》

法律事務所経営研究会は、弁護士のための経営・マーケティングに関する情報提供およびスキルアップに特化した経営研究会です。2005年の発足から、現在は全国で150以上の事務所にご参加いただいています。やみくもに利益や規模の拡大を追求するのではなく、クライアントの皆様に満足していただけるサービスの発展・開発を目的としています。また、法律実務に関するスキルアップだけでなく、経営スキルを高める機会としてもご活用いただいています。



このような企業にお勧め

弁護士向け

研究会に参加されているのはこんな企業様

個人の方の案件を中心に全般的に対応されている事務所様

本研究会でお伝えしたいポイント

- 1 マーケティングを学ぶのではなく、業務改革を含めた情報を仕入れることができる
- 2 大規模事務所ではなく、小規模事務所の経営にフォーカスしている
- 3 新業務領域の開発を会員事務所様と協議しながら進めることができる

特設ページ
を見る



法律事務所経営研究会

<https://samurai271.com/bengoshi/e00/0157.php>

お問合せ

コンサルティングや経営についての相談も**無料**、**秘密厳守**でお受けします

■ お電話でのお問合せ・ご相談（無料）

下記のフリーダイヤルからご連絡ください。

0120-958-270

受付時間：平日 9時45分～17時30分（土日祝、年末年始を除く）

■ WEBでのお問合せ・ご相談（無料）

下記のURLまたはQRコードからサイトへアクセスください。

船井総研 無料経営相談

<https://www.funaisoken.co.jp/form/consulting?media=soln201904>

検索



お気軽に
お問い合わせください

