

# 会社法務研究会

Association of Corporate Legal Studies

## 企業情報

会社名 株式会社船井総合研究所

代表者 代表取締役社長 真貝 大介

資本金 3,000百万円

創業者 船井 幸雄

## 設立・所在地

創業 創業1970年3月6日  
(現 株式会社船井総研ホールディングス)設立 2013年11月28日  
(2014年7月に持株会社体制に移行)船井総研グループ東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)  
〒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  
・JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、  
・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)船井総研グループ大阪本社  
サステナグローススクエア OSAKA  
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号  
イノゲート大阪21階  
・JR大阪駅の直上、西口改札口に直結

従業員数 1,182名 (2024年12月末時点)

コンサルタント数 907名 (2024年12月31日時点)

グループ従業員数 連結1,535名 (2024年12月末時点)

主要株主 株式会社船井総研ホールディングス (100%)  
※株式公開種別 東京証券取引所 プライム市場  
(証券コード: 9757)

## 事業の特長と社会的価値

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「採用・人的資本経営支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな成長カンパニーを多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。



**6,286社**

国内クライアント企業数



**205研究会**

研究会数



**6,944名**

入会者数



**1,516件**

セミナー数



**907名**

専門コンサルタント

※2024年12月時点

# 私たちが解決したい課題

企業が持続的成長を果たしていくうえでは、ただ業績アップ（グロース）をするだけでなく、持続性（サステナブル）が同時に必要となります。サステナブル経営には、時代の変化に合わせた法務の強化、変化、成長が肝要であり、新しい情報収集、外部弁護士との活用も重要となります。

## 法務を強化する際に立ちはだかる3つの課題

### 法務部員の養成



- ✓ 法務担当を採用できても、法務機能を内製化できるまでの養成が難しい。
- ✓ 法務部長を設置したいが、法務部長にて求められるスキルや評価の言語化が難しい。

### 法務機能の強化



- ✓ 法務部門の成長性を定量的に可視化することが困難。
- ✓ 新しい法務ニーズに対する理解、対応が不足している。
- ✓ 経営陣を説得する材料や理由が不足し、予算確保が難しい

### 外部弁護士との連携



- ✓ 特定のトラブル、課題に対して、相談や連携ができる弁護士が不足している。
- ✓ 外部の弁護士に、特定領域の研修や体制構築の支援をお願いしたいが、どの弁護士がどのようなテーマに精通しているか把握できない。

これらの課題を解決するために、法務部門責任者と法務担当者はどのようにすればよいのか？ その解決案を持ち寄り、互いに切磋琢磨する場を私たちは創るべきであると考えています。

# 法務部門の強化ステップと研究会のゴール

法務部門の設置は大手・上場企業を中心に進んでいます。企業規模に関わらず、法務の強化、法務部員の養成が重要と考えます。株式会社船井総合研究所では、法務機能を強化・組織化し企業の持続的成長を図るための法務部門の強化をご支援します。

## MISSION：法務の強化で会社と社員が持続的成長できる環境をつくる



# 会社法務研究会とは

会社法務研究会は、法務を通じて会社の持続的な経営を実現させるミッションを持った法務担当者を対象とした研究会です。講師からの一方的に解説する講義だけではなく、会員同士の議論・コミュニティづくりがセットとなった双方向性が特徴です。

## 「法務からサステナブルグロースを実現する成長エンジン」 法務部門責任者と法務担当者が集う情報交換コミュニティ



さまざまな企業規模および業種の法務部門責任者と法務担当者が日本全国から集う会員制勉強会



部門・階層を同じくする会員が集うことで共通課題を見出し、解決の方策を見つける場



さまざまな企業の法務の在り方を学び「師と友」をつくり法務における各社の実践事例を体系的に学ぶことで、マインドとスキルセットの習得が促進できる環境



# 一般的なセミナーと『研究会』の違い



- **セミナー**  
知識を得て満足しがちですが、日常業務に追われる中で実践の機会を逸し、次第に「忘却」してしまうリスクがあります。
- **本研究会**  
定期的なアウトプットにより、高い意欲を維持。経営者や専門家との議論を通じ、自社だけでは得られない「解決策」を確実に業績へ反映できます。

会社法務研究会では企業のサステナブルグロースに貢献できる部門になるための3つのテーマを核とし、テーマに沿った講義と議論を行います。「情報を得る～共有する～気づく」を一連の流れとし、会社に戻ってから実践いただくことを目的として講座構成を組んでいます。

## 3つの主要テーマ



### 予防・臨床・戦略法務の時流把握

会社を守る法務、事案が顕在化した際の法務、会社を成長させる法務、それぞれの観点でトレンドや具体的な対策を理解する



### モデルとなる法務対応、事例の把握

さまざまな規模、業種における法務部の実践事例、各分野に精通する弁護士の話を通じ、自社の活動に取り入れる



### 法務担当の師と友づくり

研究会を通じ法務分野にいて先んじ取り組みをしている師と、近いステージに取り組んでいる同士で交流を深め、気づきと学びを得る

## 研究会の流れ

### ① 潮流の理解：トレンド解説講座

当社コンサルタントによる法務トレンドの解説と今後取り組むべきことに関する提示

### ② 理想の姿の理解：ゲスト講演

サステナブルな企業経営のモデルといえる企業の法務部門責任者・法務担当者、弁護士等による実践事例紹介

### ③ 自社への落とし込み：情報交換会

会員企業同士における両講座を踏まえた改善策整理のためのディスカッション・シェアタイム

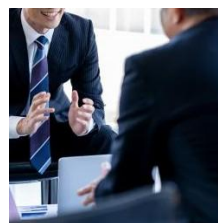
**定例会では、事例に触れることから会員企業同士の情報共有・改善策の検討までを行います。改善策を実践して次回例会で共有することで、自社をサステナビリティ経営へと前進させます。**

# 1日のスケジュールイメージ

通常例会では、全体感としての法務トレンドの理解とモデル企業による講演の2つのテーマをお伝えいたします。両講座の後には会員企業同士の情報交換の場を設定しており、学び・自社の取り組みを共有いただき、互いの気づきに繋げていただきます。

## 通常例会における講座スケジュール（来場開催の場合）

開始 - 終了	時間	講座
12:30 - 13:00	0:30	受付
13:00 - 13:30	0:30	コンサルタントによるトレンド解説
13:30 - 14:30	1:00	ゲスト講座
14:30 - 14:45	0:15	休憩
14:45 - 16:00	1:15	ディスカッション・情報交換会
16:00 - 16:10	0:10	休憩
16:10 - 16:30	0:20	まとめ講座



- ・法務に関するのトレンド、トピックス
- ・先行企業が取り組んでいる事例の収集
- ・現状と今後、法務が求められることの整理と会員企業間における情報の共有



- ・先行企業が取り組んでいることを知る
- ・自社への落とし込み方を考える
- ・会員企業同士における課題の整理と改善策の検討

## 2026年5月例会のスケジュール

開始	-	終了	時間	講座	講師
12:30	-	13:00	0:30	受付	
13:00	-	13:20	0:20	主催からのご挨拶	株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 マネージング・ディレクター 吉富国彦
13:20	-	14:00	0:40	1人法務からの 法務組織成長実践事例	積水化学工業株式会社 監査室 監査担当部長 弁護士 南裕子 氏
14:00	-	14:10	0:10	休憩	
14:10	-	14:50	0:40	非法務人材を活用した 組織拡大の取り組み	ネスレ日本株式会社 法務部 部長 弁護士 美馬耕平 氏
14:50	-	15:00	0:10	休憩	
15:00	-	15:30	0:30	船井総研における 法務部立ち上げ事例	株式会社船井総研ホールディングス リーガルコンプライアンス部 部長 弁護士 森田慈心 氏
15:30	-	16:10	0:40	参加者による情報交換会	
16:10	-	16:30	0:20	会社法務研究会の 立ち上げに関して	株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 マネージング・ディレクター 吉富国彦

## 2026年5月例会ゲスト講師



### 第二講座

『1人法務からの法務組織成長実践事例』

積水化学工業株式会社 監査室 監査担当部長 弁護士 南 裕子 氏



### 第三講座

『非法務人材を活用した組織拡大』

ネスレ日本株式会社 法務部 部長 弁護士 美馬 耕平 氏

## 2026年間開催スケジュール

回数	日時	時間	開催方法
第1回	5月26日(火)	13:00-16:30	船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
第2回	7月14日(火)	13:00-16:30	WEB開催
第3回	9月14日(月)	13:00-16:30	船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
第4回	11月12日(木)	13:00-16:30	船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
経営戦略セミナー	8月20日(木)	終日	国際館パミール
モデル企業視察ツアー	未定(27年1~4月)	-	未定

※開催約1ヶ月前にacl@funaisoken.co.jpより詳細をご案内いたします。会員サイトより出欠の有無をご回答ください。

## 開催コンテンツ

- ・年4回の例会  
※1社1名まで会費充当。2人目以降は追加参加費用が発生。  
※2027年以降は、5回を予定
- ・年1回の研究会全国大会 経営戦略セミナー（1名）
- ・年1回のモデル企業視察ツアー



# 類似団体との比較

当研究会は、責任者層を中心としているため高度な議論や情報交換が可能です。  
また、業種特化による狭属性によって、他団体では得られない深い学びと繋がりをご提供します。

## 類似団体との比較

	会社法務研究会 (船井総合研究所)	A社	B社	C社
対象企業	中堅・中小企業	大企業	大企業	中小企業～大企業
企業支援	○ 知識提供でなく成長支援も実施	×	×	×
参加者同士の ネットワーク	○ 近しいステージの参加者による 情報交換（師と友づくり）	○	○	×
外部弁護士 連携・紹介	○ テーマ、予算感に合わせた 弁護士を紹介	×	△	×
企業視察	○ 現地視察による理解の深耕	×	×	×

※本資料は2026年3月時点の存在する各社公開情報に基づき、当社が独自に作成したものです。  
情報の正確性には万全を期しておりますが、その完全性を保証するものではありません。

## 1 専門コンサルタントによる 30分Zoomコンサルティング

勉強会にご参加いただいて学んだことを試す際、ちょっとしたアドバイスが欲しいといったケースは多いものです。そこで、毎月1回 30分お電話でどんな内容でも自由に相談できる日を設定させていただきます。(完全予約制)

## 3 研究会活用+会社報告に使用できる 法務報告フォーマット進呈

会社法務研究会では、情報交換会で各社の法務KPIや取り組み事例を報告・共有する時間があります。この情報交換会で使用するフォーマットはそのまま御社で参加報告やKPI管理としてもご活用いただけます。法務のKPIを可視化、定点観測し、法務部門の強化に繋げてください。

## 2 会員同士が繋がる コミュニケーションツール

会員限定のコミュニケーションツールでは、例会がない時も会員同士だけが閲覧できるページで様々な情報が行き来しています。「こんな時はどうしていますか？」など、聞きたいときに聞きたい情報を聞くことができます。

## 4 業種、業務に精通した 外部弁護士ご紹介 (無料)

当社では2005年より法律事務所のコンサルティングを行っており、弁護士1名から100名を超える法律事務所の支援を行っています。企業法務分野に関しても、会社側労務、会社法、景表法・薬機法、誹謗中傷、不動産トラブルなどの業務、あるいはIT、介護、医療、運送業、製造業などの業種に精通した弁護士をお繋ぎすることが可能です。

## 5 過去例会の講演動画・資料がいつでも閲覧可能 研究会データベース

会員サイト内研究会データベースでは、過去の研究会の講座テキストや動画の閲覧が可能です。研究会データベースを活用し、全国の法務部門の成功事例をオンラインで公開をしています。パソコン・スマホ・タブレット、どの端末でも閲覧が可能です。

## 7 セミナー特別価格

船井総研では1年間に1000件を超えるセミナーを開催しており、これらのセミナーに会員価格で受講いただけます。  
業界の最新情報や今後の展望を収集し、貴社の業績アップのお役に立ててください！  
入会期間中、ご入会者ご本人のお申し込みに適用となります。研究会会員限定で開催するセミナーにもご参加いただけます。

## 6 動画プラットフォームサービス 社長ゼミ

例会動画をライブラリ化した動画プラットフォームサービスです。下記のような時にご活用ください。

- ・例会講座の再確認として
  - ・例会欠席時の別日受講として
  - ・経営課題別、シーン別の課題解決ノウハウとして
- パソコン、スマートフォン、タブレットからご視聴可能です。お忙しい方でも視聴しやすくなっております。

## 8 経営者向け情報メディア 社長online

経営者に特化した船井総研プロデュースのビジネス情報メディアです。会社の業績アップや経営者個人が成功・成長するきっかけや気づきが得られる情報をお届けします。船井総研独自の記事をはじめ、世間のニュースに対して有識者やコンサルタントのコメント、船井総研のモデル事例をご紹介します。



最先端の経済ビジネスが学べるNewsPicksと提携しており、NewsPicks有料版も利用可能です。

## 9

40,000社以上のデータをもとに、組織・財務の課題を解決！

## 経営品質向上クラウド！CEO SANBŌ

### ①財務診断 (CASHFLOW SANBŌ)

全82項目の診断項目にお答えいただくことで、  
組織の財務を強化する（≡お金が貯まり続ける）ための  
アクションプラン”を導き出す、財務戦略立案のための財務  
診断

<こんなお悩みがある方！>

- ・利益がでていのに現金が貯まらない
- ・投資したいときに資金が用意できない
- ・自社の財務戦略が正しいか分からない

<診断済企業さまの声！>

- ・自社の財務状況で改善点が把握できる
- ・船井総研コンサルタントの無料財務相談サポートがあり相談できる
- ・研究会に入会していれば何回診断しても無料なので、  
長期間の財務改善ツールとして利用できる

※入会期間中は何度でも受診無料

※研究会退会後はCEO SANBŌ利用契約の更新月より  
有料となります。

### ②組織力診断 (組織SANBŌ)

経営者と従業員の観点で組織の現状を見える化し、  
業績アップを加速させる「組織イノベーション」の診断

<こんなお悩みがある方！>

- ・最近、離職率が高い傾向にある
- ・組織に対する不平・不満を言う社員が多い
- ・採用で求職者に訴求するポイントがない
- ・生産性を上げたい

<診断済企業さまの声！>

- ・従業員の組織に対する声を可視化できる
- ・船井総研から診断データを元にしたより詳しい支援をしてもらえる
- ・本来15万円（税抜き）を無料で利用できるからお得

※入会期間（更新後を含む）のうち1年間は受診無料

※1回でも診断を実施した場合、実施した翌年の更新月  
より有料となります。

※複数研究会へ入会の企業で過去「組織SANBŌ」診断済  
の場合は、本特典の対象外

※診断後にご希望に応じて専門コンサルタントからの改善提案を受けることができます。

※入会期間中であればいつでもお申込み可能です。（利用開始には別途お手続きが必要となります。）

Price  
会費について



入金金  
**110,000円**(税込)



**396,000円**(税込)  
/ 月会費 **33,000円**(税込)

【お支払い方法】  
請求書(一括振込)または口座振替(毎月6日)



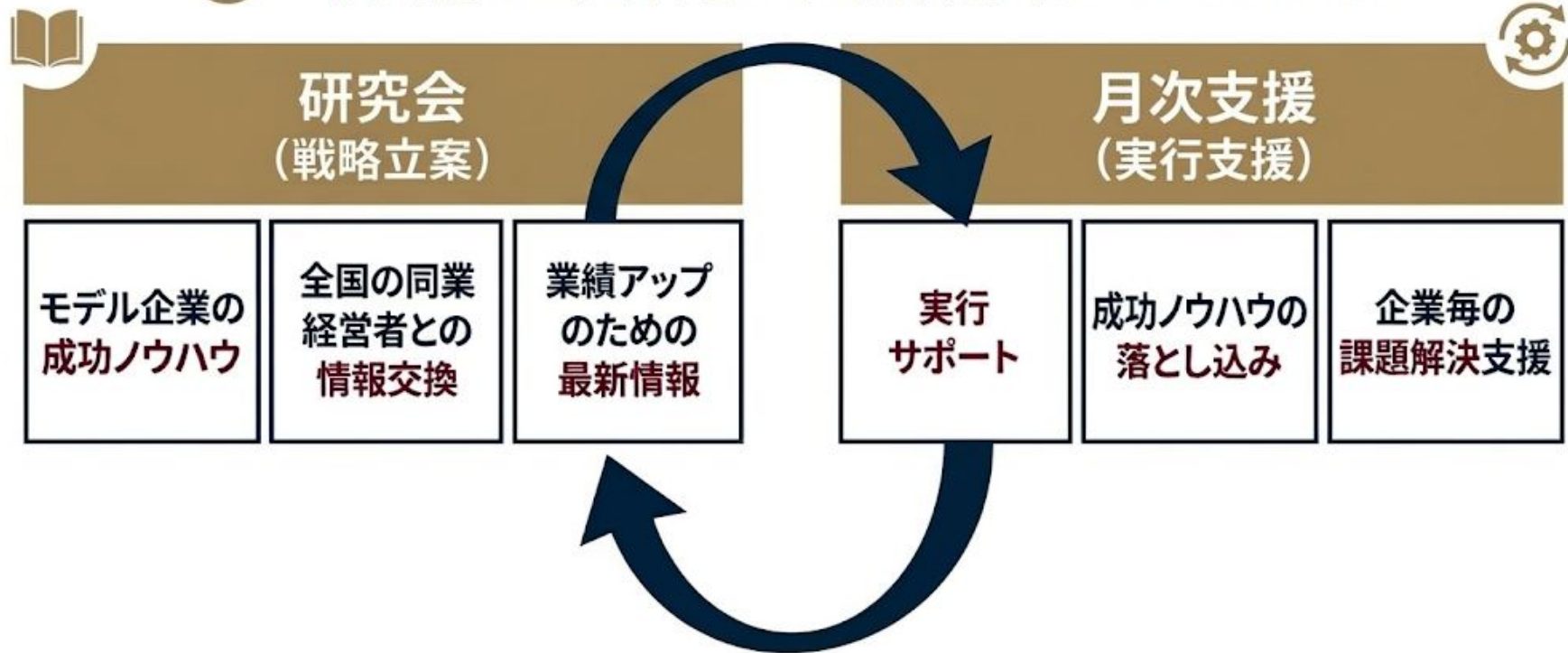
- 1名様目……………会費充当にてご参加
- 2名様目以降……1名様あたり33,000円(税込)

※基本的には法務責任者の方が対象となります。経営者ではなく同等の役職の方の場合はご相談下さい。  
※モデル企業視察ツアーのご参加には別途費用が必要になります。

# 『研究会』と『月次支援』の相乗効果

月次支援で学びを実践し、PDCAを推進しつつ、研究会に向けた棚卸とアウトプットを行います。研究会と月次支援が両輪となった補完関係をもち、業績アップ実現に貢献します。

## 「戦略」と「実行」の共創循環プロセス



# コンサルティング実績・サポート内容

## 法務部員育成支援

法務レベルに即した研修、講座を通じ法務部員育成を支援

## 判例検索・書籍検索

判例・書籍のデータベース検索サービス提供企業を紹介

## 法務部門立ち上げ支援

御社の法務部門の成長支援を弁護士と連携してサポート

## 外部弁護士紹介

様々な業種や分野・領域に精通した弁護士を紹介

全国の中堅中小企業、全国の法律事務所のコンサルティングを手掛ける株式会社船井総合研究所が御社の法務部門の立ち上げ、組織化、拡大成長に伴走。企業法務に精通する全国の弁護士とも連携し、貴社の法務部門強化を実現します。

## 法律事務所経営研究会の開催

「法律事務所経営研究会」は、法律事務所の経営に必要な弁護士採用・評価・パートナー制度の導入、TECH・AI・RPAといった法律事務所に今後必要なデジタルトランスフォーメーションに関しても情報交換を行っている。

開業直後の弁護士から、弁護士数100名規模の法律事務所の弁護士に至るまで、幅広くご参加頂き、法律事務所の経営について研究をしている。



## 専門の書籍の出版

「新訂版 弁護士のためのマーケティングマニュアルII分野別実践編」(第一法規株式会社)、「土業の業績革新マニュアル」(ダイヤモンド社)など、数多くの書籍を出版。



## その他の取り組み

- ✓ 各種研究会の運営
  - ・企業法務研究会
  - ・人身傷害業務研究会
  - ・相続・遺言業務研究会
  - ・土業向け国際業務経営研究会
  - ・AI経営フォーラム等
- ✓ 各分野ごとのセミナーの開催
- ✓ 無料ダウンロードレポート
- ✓ 無料メルマガの配信

## 吉富 国彦



株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部  
マネージング・ディレクター

プロフィール

弁護士コンサルティング部門責任者。関西学院大学専門職経営大学院経営戦略研究科修了（MBA）。大手教育サービス系企業（東証スタンダード）の営業部責任者を経て、2016年に船井総研に中途入社。2017年に企業法務研究会（約100事務所が所属）を立ち上げる。弁護士1名～100名規模の法律事務所を担当し、法律事務所の経営理念、経営計画策定、企業法務マーケティング・顧問案件獲得・解約対策、顧問サービス開発、営業研修を得意とする。2025年にマネージング・ディレクターに昇格、弁護士と社労士部門を包括した労務ビジネス支援部を担当。東京弁護士会法友会全期会、大阪弁護士会法友倶楽部若手例会、一般社団法人弁護士EAP協会、株式会社Legalscape、FRAIM株式会社（株式会社日本法務システム研究所）などでの講演実績、弁護士400名を超える法律事務所での研修実績がある。

## 森田 慈心



株式会社船井総研ホールディングス リーガルコンプライアンス部  
部長

プロフィール

2008年、上場医薬品メーカーに法務担当として入社。同社法務部門にて、長期間稼働実績のない事務所や重要訴訟での敗訴等を鑑み、既存の顧問契約（3～4事務所）を解消し、大手法律事務所1社へ集約する体制刷新を断行。2017年以降は、同社にて総務部長、人事総務部長、広報・情報システム部門の責任者を歴任し、上場企業の管理部門全般を幅広く統括した実績を持つ。2023年4月、株式会社船井総研ホールディングスに入社（株式会社船井総合研究所 管理本部出向）。2025年1月より同社リーガルコンプライアンス部部長に昇格。事業会社での多岐にわたるバックオフィス実務経験と法務改革の知見を活かし、グループ全体のコンプライアンス推進・法務体制の強化に従事している。

## 飯塚 泰之



株式会社船井総合研究所 弁護士個人法務グループ  
マネージャー  
プロフィール

筑波大学卒業後、船井総合研究所に入社。法律事務所のWebマーケティングに特化し、立ち上げに関与したサイトは公開翌日から受任相当の案件を獲得するなど即時業績アップに貢献。社内では土業事務所・教育機関のコンサルティング部門の新入社員向け Web マーケティング研修プログラムの講師を担当するなど最新動向に精通。地方都市の1名事務所から弁護士20名以上の事務所まで幅広いコンサルティング経験を有し、複数領域の成功事例を持つ。

## 近藤 貫太郎



株式会社船井総合研究所 弁護士企業法務グループ  
企業法務チーム2 リーダー  
プロフィール

奈良県出身。中央大学経済学部卒。新卒で船井総研に入社し、法律事務所向けのコンサルティンググループに配属。企業法務・顧問開拓支援を行うことが多く、Webマーケティングやセミナーマーケティング、チャネル開拓に強みを持ち、Webサイトでは70事務所以上のサイト運用実績がある。顧問契約のサービス設計や集客、顧問獲得、維持まで一気通貫でのサポートを実施している。AI経営フォーラム、土業領域の立ち上げ及び主宰を担当。

### Q. 参加できない例会日程があるのですが…

例会開催後に、テキスト・議事録・講演動画を配信するため、当日の内容をご確認いただけます。  
また、コンサルタントによる無料経営相談を実施しておりますので、ご参加いただけなかった例会の詳細内容をお伝えすることが可能です。代理参加を立てることも可能でございます。

### Q. 例会に2名以上で出席することは可能？

1名あたり33,000円（税込）の追加料金で参加人数を増やすことができます。

### Q. 途中退会は可能ですか？

ご入会后1年間は原則として退会は不可となります。その後は規程に基づきご連絡いただければ退会可能です。  
お申し出がない限り、継続は自動更新となります。

### Q. 研究会と個別コンサルティングの違いは？

研究会ではビジネスモデルを現場で実践するためのノウハウや成功事例をお伝えしています。  
個別コンサルティングでは、研究会でお伝えした内容の実行サポートを行っています。  
スピード感を持って精度高くビジネスモデルを実践したい会員様は個別コンサルティングもご依頼いただいております。

### Q. 情報交換会で事例を発表する事例が無いので聴くだけでもいいですか？

情報交換会とは話を聴くだけでなく、実践に繋げるのが目的の場です。次の3点を意識してご参加ください。

- ①発言することで自社の状況を客観的に整理する
- ②他社事例を自社に活かす方法を考える
- ③他社に向けてアウトプットすることで自分の未来の行動力を高める

**その為、どんなに小さな事例（できたこと・できなかったこと）でもご提出をお願いいたします。**

**Q.** 研究会参加のメリットを120%享受するには幾つかの条件があります。  
その条件とは・・・？

**A.** 船井流「成功の3条件」を意識した参加姿勢

---

素直

- すべてをあるがままに受け容れること
- 自分の常識だけで否定せず「そういうこともあるかもしれない」と受け止める態度
- 良いと思ったことはすぐに始めること（行動に移す素直さ）

プラス  
発想

- 物事のプラスの面に目を向けること
- できない理由ではなく、できるやり方（実行するためにはどうしたらいいか）を思考すること

勉強  
好き

- 知らないことを探求し、吸収する姿勢（知らないことを知ることが好きになること）
- 周りに起こる事象（出来事）を自分事として考えること
- 他人の経験から学べる人は成長できる

**【お問い合わせ】**  
**株式会社船井総合研究所**  
お問い合わせNo.【K139968】

**会社法務研究会**  
**acl@funaisoken.co.jp**