



月次レポート サンプル ・ 法律事務所

# 事業を、 読める形に。

## Law Office

### 本書について

本レポートは、年商約8,000万円規模の架空の法律事務所(弁護士6名、パラリーガル3名、5つの取扱分野(離婚、相続、債務整理、交通事故、刑事)、4つの集客チャンネル)をモデルに作成された、月次経営監査のサンプルです。業務の構造は実際の中小法律事務所に基づいています。

氏名、数値、個人はすべて架空のものです。手法、計算式、構造、分析の深さは、実際のご契約で使用されるものと同一です。

御社のビジネスでこのような可視化が必要な場合 — [meridian.tokyo/assessment](#) から無料診断を依頼してください。48時間以内に、御社固有の状況に基づいた書面による初期診断をお送りします。

### 目次

01	エグゼクティブサマリー — 最初に見るべきもの	p. 2
02	3つのレッドフラグ — 今、実際に問題なこと	p. 3
03	改善幅 — 同種の取り組みで見込める変化	p. 4
04	ご契約の流れ — 進め方と料金	p. 5

## この事業を、 私たちの視点で。

主要な経営指標、それぞれが業界ベンチマークと照らし合わされます。表は御社の現状と目標を示しています。数字は概要 — 本質は、どの指標が下がっているか、なぜか、どう修正するかにあります。次のページからの分析が、価値の本体です。

### 最初に見るべきもの

御社の事業は、収益性と安定性は確保されているが、明確な非効率が存在することを示しています。利益率と来訪率は良好ですが、ご相談からの受任率と集客チャネルの分析に改善余地があります。

特に注目すべき指標は受任率のばらつきです:弁護士6名のうち、3名は60-65%の率で受任、残り3名は25-30%。同じ案件カテゴリー、同じ料金体系で発生している差は、クライアント側ではなく構造的な要因です。

集客チャネルの質も、把握が不十分です。Google広告は問い合わせ件数が多いものの平均報酬は32万円。一方、紹介経由は件数こそ少ないが平均98万円(約3倍の単価)。広告予算は件数最適化されており、収益最適化されていません。

### 今月の主要指標

指標	ウェイト	現状	目標
月次売上	15%	670万円	800万円
ご相談→受任率	15%	44%	55%
チャネル別CAC	10%	4.5万円	3.0万円
収益加重ROAS	15%	5.2倍	8.0倍
来訪率	10%	84%	85%
初回応答時間(逆)	10%	5.2時間	4.0時間
EBITDA利益率	15%	42%	45%
受任率の弁護士間ばらつき	10%	30pt	10pt

## 今、実際に 問題なこと。

この事業が損失を出している3つの問題。それぞれに具体的なコスト、具体的な対策、そして対策が機能したかを測定する具体的な方法があります。月次の経営の打ち手プランを凝縮した形です。

### 01

高インパクト  
受任率

受任率のばらつきは、偶然ではなく構造的。

現状

弁護士3名はご相談からの受任率が60-65%、もう3名は25-30%。この差は案件カテゴリー、料金帯、相談実施日を問わず一貫して発生しています。つまり偶然ではなく、高転換組が何かを意識的に行っており、低転換組はそれを行っていません。

推定コスト

今四半期の機会損失:約420万円(低転換組がチーム平均の受任率に達していた場合)。

推奨アクション

高転換組に、相談時のフロー(ヒアリング項目、料金説明、契約提案のタイミング)を言語化してもらい、チェックリスト化。低転換組で30日間のパイロットを実施し、60日後に受任率を再計測。

### 02

中インパクト  
集客チャネル

広告予算が、件数最適化で収益最適化されていない。

現状

Google広告は相談件数の約60%を生成しているが、その案件の平均報酬は32万円。紹介経由は相談件数の15%だが、平均報酬は98万円(約3倍)。現在の広告予算配分:Google 78%、紹介開拓 0%。

推定コスト

月次18万円の配分ミス — 同じ予算を紹介開拓(税理士パートナー、過去顧客フォロー)に投資した場合、約2.5倍の収益が見込まれる。

推奨アクション

Google広告は現状予算で上限。月次予算の25%を紹介プログラムに再配分:四半期ごとの税理士交流ランチ、過去顧客への構造的フォロー、業界ネットワーク協賛。紹介源を「カテゴリー」ではなく「個人名」レベルで追跡。

### 03

繰り返し発生  
取扱分野の収益性

2つの取扱分野が損失を出しているが、平均値で隠れている。

現状

刑事事件と少額不貞慰謝料案件は、弁護士の総稼働時間の22%を消費しているが、売上貢献は8%のみ。これらの案件の正味時給は6,400円(事務所平均18,200円の3分の1)。「ある程度の収入になる」という理由で受け続けており、機会費用が測定されていない。

推定コスト

年間約380万円の機会損失 — 同じ稼働時間を相続・交通事故案件に振り向けた場合の差額。

推奨アクション

刑事事件の最低受任額を50万円に設定。それ未満は提携事務所に紹介(紹介手数料あり)。20万円未満の不貞慰謝料案件にも同じ仕組みを適用。四半期ごとに、削減された稼働時間と再配分された案件を測定。

## 同種の取り組みで、見込める変化幅。

同種の取り組みを4ヶ月続けた場合に見込める、現実的な改善幅です。各改善幅は、上記のレッドフラグに対応した取り組みで現実的に到達可能なレンジです。実際の変化幅は、御社の業態と現場の状況によって異なります。

### 01

#### 受任率のばらつき改善

取り組み前

取り組み後 (典型レンジ)

弁護士間で30ptの差

12pt程度に縮小

相談プレイブック作成・パイロット実施後の典型的な水準

### 02

#### チャネル収益性の改善

取り組み前

取り組み後 (典型レンジ)

Google 78% / 紹介開拓 0%

60/25/15配分、月次平均案件単価 +50万円前後

紹介プログラム導入後に見込めるレンジ

### 03

#### 取扱分野の収益性最適化

取り組み前

取り組み後 (典型レンジ)

刑事・少額不貞:稼働22% / 売上8%

受任閾値導入後:稼働9~11% / 売上7% 前後

弁護士の稼働13%程度の回復が見込まれる

※ 上記は、同種の取り組みで現実的に到達可能な改善幅です。特定の顧客の実数値を再現したものではありません。御社固有の結果は、業態・市場・実行精度によって異なります。理想値ではなく、現場で達成され得る水準を示しています。

## 実際のご契約の 流れ。

ご契約は構造化されています。コンサル時間ではなく、「やりながら考える」でもありません。4段階のセットアップに続いて、カレンダーに沿った月次配信が行われます。

### WEEK 1

#### 発見・データ監査

既存のデータを精査します — CRMエクスポート、財務シート、広告レポート、営業記録。形式や状態は問いません。最も大きい歪みを特定します。

### WEEKS 2-3

#### 業界別キャリブレーション

御社の業界と過去期間に合わせて、ベンチマーク、シグナルの重み、レッドフラグ閾値を構成します。テンプレートではなく、カスタムフィット。

### WEEK 4

#### 初回診断

書面による初回診断を納品します。今月対処すべき3つの優先事項と、対処しなかった場合の損失額を、それぞれ数値で明示します。

### MONTH 2+

#### 月次の経営の打ち手プラン

毎月、書面の経営の打ち手プランが届きます。何が壊れているか、どこから漏れているか、翌月のためのプレイブック。非同期 — メールで返信。

### プラン

#### 基本

¥9万 + ¥9万/月

単一事業、シンプルな運営

推奨

#### 標準

¥13万 + ¥13万/月

複数チャネル、成長中の事業

#### 拡張

¥20万〜 + ¥22万〜/月

複数事業部、グループ経営

**保証** — ご契約後3ヶ月以内に、御社のために特定された改善機会の総額がお支払いいただいた月額合計を下回る場合、初期費用を全額返金いたします。月額は月単位で解約可能 — 保証の対象は、改善機会の特定です(実装は御社のご判断)。

### 次のステップ

## 無料診断を、依頼してください。

meridian.tokyo/assessment から、御社の状況を簡単にお聞かせください。48時間以内に、業界の典型的な漏れパターンの分析、御社固有の状況に基づいた3つの想定される問題、そして答えるべき重要な質問を、書面でお送りします。

契約前提なし、営業電話なし。診断後、双方が適合と判断した場合、条件を提案いたします。そうでない場合は、診断書面と本サンプルをお手元にお持ちください。

MERIDIAN TOKYO

サンプルレポート 終 ・ 経営判断を、書面で ・ Decision support for SMEs, in writing