

士業支援部 法律グループ

企業法務アジア渉外業務研究会

Crossborder Practice of Asia



株式会社 船井総合研究所

Funai Consulting Incorporated



企業法務アジア渉外業務研究会

Crossborder Practice of Asia

船井総合研究所について

船井総合研究所会社プロフィール

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理念に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ており、779名のコンサルタントが約5,000社のサポートにあたっている。

(2017年12月現在)

士業支援部 法律グループについて



「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。



企業法務アジア渉外業務研究会

コンセプト

アジア圏の渉外業務における業務スキルを習得し、新たな時代を切り開きたいと志す弁護士による「実践型×実務能力アップ勉強会」

法律事務所における企業法務分野の一つであるアジア諸国に対する業務スキルアップ及び情報交換に特化した研究会です。

「アジアに進出する企業をサポートし、企業の成長を促進させ、アジア諸国との懸け橋となるための弁護士実務スキルの習得と、アジア諸国向けの渉外業務の需要を創造する」ことを目的としています。

渉外業務の実績のある弁護士の方に講演をしていただき実務スキルを学んで頂くと共に、中国を中心としたアジア諸国へ進出している企業に向

けてのサービス開発をマーケティングに詳しいコンサルタントや専門家を招いて行います。

セミナー・勉強会の開催方法、テーマ選定、ニュースレターの作成方法、顧問先及び顧客管理方法、企業への企画書の作成方法等、事例を中心に具体的な情報交換を行います。

アジア諸国に対する業務スキルアップ、アジア諸国へ進出している企業の開拓をお考えの弁護士の方は、是非、ご参加ください。

株式会社 船井総合研究所
士業支援部 法律グループ

グループマネージャー シニア経営コンサルタント 鈴木 圭介



2016年の総括【企業法務分野】
1. 地方都市では動き少なく、都心部は状況が動く
2. 全体としては顧問案件を手取弁護士が増え
3. 駐在サービスの見える化(コミュニケーション)が進む
4. 低価格顧問サービスの導入(個別案件)が増加
5. 顧問弁護士と使い分けで複数の専門家で企画する
6. 分割特化・業界特化顧問サービスが販売
7. 本格的に駆け出る契約型アドバイザリーが生じ

担当コンサルタント紹介



鈴木圭介

株式会社船井総合研究所 士業支援部 法律グループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント

全国で130以上の法律事務所が参加する法律事務所経営研究会の主幹を務めている。マーケティングに関するコンサルティングのみならず、受注率の向上や業務効率の向上、パートナー制度に伴う評価制度の構築に関するコンサルティングも行っている。主な著書・共著に『士業の業績革新マニュアル』2015年4月ダイヤモンド社、『改訂版 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル』2015年10月第一法規株式会社等がある。



吉富国彦

株式会社船井総合研究所 士業支援部 法律グループ チームリーダー

企業法務・顧問案件の獲得に関して専門に扱っている。顧問先の開拓に成功している数多くの法律事務所の事例を把握しており、特にこれから企業法務分野を強化しようと思っている法律事務所におけるマーケティング戦略得意としている。近時の講演実績に、士業事務所のためのサムライ営業道場「顧問契約獲得のための企業アプローチ成功手法」顧問先開拓セミナー「顧問化を実現するために特に重要な最新30事例」など。



石黒翔太

株式会社船井総合研究所 士業支援部 法律グループ

法律事務所向けのコンサルティング部門に所属しており、特に企業法務・顧問案件の獲得に関して専門に扱っている。特に最新のWEB戦略について把握しており、企業法務特化サイトの構築をはじめ、企業法務を扱う事務所のWEBマーケティング戦略得意としている。近時の講演実績に、離婚業務実務研修講座「まとめ講座」法律事務所経営研究会「事例講座ファシリテーター」など。



水熊一将

株式会社船井総合研究所 士業支援部 法律グループ

大学を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。特に企業法務・顧問開拓に取り組む事務所のコンサルティングに従事している。WEBを切り口とした顧問獲得や、セミナーや勉強会を活用したチャネル開拓得意としている。事務所の強みや地域性を生かした地域に根差したマーケティングを心掛けている。近時の講演実績に、企業法務オンラインセミナー「顧問開拓に必要な3つの手法」など。

1

成果に直結する最新情報をお届け

企業法務アジア涉外業務研究会では、結果にこだわったアプローチの方法を詳しくお伝えします。事務所の規模に関係なく成果を出すために常に最新の情報をお届けできます。



2

涉外分野の弁護士による実践実務講座

涉外分野で実績のある弁護士の先生方に実践的な講座をしていただきます。香港法を中心として、外国法のトップランナーの方々のお話を聞けるのはこの研究会しかありません。



3

全国各地の会員同士で成功事例を共有

企業法務アジア涉外業務研究会では、事例交換の場を設けております。そこで交わされる成功事例・失敗事例に触ることでモチベーションアップにもつながります。



講座内容

Course content

時間	講座内容
13:00～15:00	アジア圏涉外業務実務講座(弁護士講座)
15:00～16:00	実務研修ワークショップ&情報交換会
16:00～17:00	テーマ別経営・営業講座(コンサルタント講座)

入会特典

過去の研究会映像



過去の当研究会映像を会員様限定で公開致します。当日参加できなかった際、改めて見返したい際に活用することが出来ます。渉外業務に馴染みのない方にとっては、繰り返しご覧になることで、早期に渉外業務の実務知識を身につける事が可能です。

アジア渉外業務新規参入セミナー テキスト・DVD



弊社主催のセミナーテキスト及び映像です。当研究会のメイン講師である弁護士法人キャスト代表弁護士 村尾龍雄先生にご講演いただき、渉外業務を行うに当たり重要であるcommon law の考え方を効率的に学ぶことができる内容となっております。これから渉外業務に参入する方、さらに外国法の知識を深めたい方、どちらの方にも必読の内容になっております。

ニュースレター(雑形)



これからニュースレターの配信を始めたい、ニュースレターは送っているけどデザインがいまいちで反応が悪い、といった事務所様向けにニュースレターの雑形をプレゼントいたします。枠内に文章を入れるだけの仕様になっておりますので、誰でもすぐにニュースレターの配信を始めることができます。

※ワード、パワーポイントでの提供となります。

顧問獲得支援・維持ツール (クラウド・エクセル)



顧問獲得・維持に重要な数値管理を一元管理できるツールをプレゼントいたします。セミナー集客率、訪問アポ獲得率、顧問受注率など、顧問契約獲得に繋がる重要な指標を一目で把握する事が可能となります。クラウド版(Googleスプレッドシートを利用)、エクセル版での提供になります。

企業法務分野開拓のための マーケティング導入アドバイス



ご入会いただいた方には特別に、企業法務分野開拓のためのマーケティング導入アドバイスを一回に限り実施しております。セミナー・勉強会の実施時期やテーマ、企業法務WEBマーケティングに関する事柄についてアドバイスをいたします。

※事務所へ訪問してのアドバイスをご希望の場合は、東京から事務所までの往復の交通費を頂戴いたします。TV・TEL会議も可能です。

訪問担当者育成マニュアル



既存顧問先及び過去に名刺交換をした潜在的なクライアントに対して、フォロー及びニーズ発掘に向けての顧問担当者に実施してもらいたいことをまとめたマニュアル。

弁護士以外の方でも顧客との接点を構築できる所員を育成することは、顧問先開拓及び顧問契約を維持する上で、非常に有効です。

経営者のための法律問題チェックシート

経営者のための法律問題チェックリスト

以下のようなことでお困りの場合は、弁護士にご相談下さい。

【労務問題】

- 従業員も増え、社内体制を整備したいので、就業規則や社内規定を作りたい。
- 開拓セミナー・パフォーマンスの低い社員の待遇について相談したい。
- 従業員とのトラブル・辞めた従業員とのトラブルについて相談したい。

中小企業の経営者を対象に、お会いした際に法的な潜在ニーズを発掘する上で、ご確認いただきたいチェックリストをまとめたシートをご提供いたします。こちらのチェックシートを活用することで、現在抱えているニーズを掴み、提案機会の創出と予防法務の実現に向けての機会を得ることができます。

顧問獲得実績のある リストティング広告&キーワード集



顧問開拓にはセミナーの他、WEBマーケティングも同時に実施することが効果的です。WEBからの反響獲得の肝になるのが「リストティング広告」です。

今回は、そのリストティング広告の広告文・キーワード集をプレゼントいたします。全て反響獲得実績のあるキーワードとなっておりますので、すぐに使用していただくことができます。

「Indeed対応型」採用サイト 制作ツール提供(通常30万円相当)



世界最大級の求人媒体である、「indeed」を活用した採用プログラム。「indeed」で使用する採用サイトの制作から、求人広告の運用まで船井総研が全てディレクションを行います。船井総研は1年間に約8,000社の中堅企業へ経営コンサルティングを行っており、全国の採用の現場を知っているコンサルタントだからこそ出来る採用プログラムとなっております。

組織力診断プログラムサービス (通常40万円相当)



船井総研のコンサルタントが議論とトライアルを重ねて開発した、9つの視点から企業の組織力を診断するプログラムです。

今後採用を強化したい、事務所に人を定着させたい、とお考えの経営者様に多く導入していただいております。また、一般企業やグレートカンパニーとの比較も可能なため、自社の問題がどこにあるのか、を明確にすることが出来ます。

経営戦略セミナー



毎年8月に船井総研が全社をあげて開催している、「経営戦略セミナー」に、研究会員様には会費充当でご参加いただけます。累計来場者数約4,700人の超大型セミナーとなります。毎年豪華なゲスト講師をお招きし、多くの会員様から中小企業経営者が一同に会するため、ビジネスマッチングの場としてもご活用いただくことが出来ます。

モデル事務所視察クリニック



毎年、「モデル事務所視察クリニック」を実施しています。クリニックは、実際に成長している事務所を体感できる最高の機会です。また、参加されている意識の高い士業経営者との交流も、大変、意義深いものです。また、国内だけでなく、海外の成功事務所様の視察クリニックも企画しております。海外の事務所を視察することで、より広い視野から、業界動向や事務所経営を捉えることができます。研究会員様は、モデル事務所視察クリニックに優先的にご案内させて頂きます。

Q 事例発表をする程の取り組みをしていないのですが？

A だからこそ、参加する価値があると弊社は考えています。研究会で発表された事例を自分で実践してみて、どれだけの成果が得られたか、また、実践することで、気づいたこと、感じたことを発表していただくことで、より事例を高めていくことができます。

Q どの位の規模の事務所が参加しているのですか？

A 開業する前に入会し、開業後から安定した事務所経営をしたいと考える先生。開業まもなくの先生、年商2億を超える事務所まで幅広くご参加頂いています。ご自身のステージよりも、1段、2段上に行かれている先生の事例を知ることで、目標ができ、そこに行くまでどのようにしていけばいいのかも分ります。

Q どうしても参加できない日程があるのですが？

A 事務所の2番手の勤務弁護士の先生、事務所経営まで一緒に手伝ってくれる事務員さんにご参加いただくことも可能です。それでも参加できない場合は、入会特典として、過去の講座を動画にて共有させていただいているのでそちらをご確認ください。

Q 途中退会は可能ですか？

A ご入会後1年間は退会は不可となります。その後は規程に基づきご連絡くださいれば退会可能です。

本件に関するお問い合わせ先

お問い合わせ No.K026859

株式会社 船井総合研究所 TEL:03-6212-2933

士業支援部法律グループ

受付時間：平日 9時30分～17時30分

参加費用

- お試し参加：無料（1事務所様1回のみ2名様までご参加可能です）
- 年会費：240,000円／年間（税抜）
- 月額：20,000円／月（税抜）
- 入会金：100,000円



株式会社 船井総合研究所

Funai Consulting Incorporated

〒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(東京本社)

TEL/03-6212-2933 FAX/03-6212-2201

URL:<http://www.funaisoken.co.jp/>