

セミナープログラム

自宅から
セミナー参加!

2021年

・6月5日(土) 10時～12時 (ログイン開始9時30分より) ・6月20日(日) 16時～18時 (ログイン開始15時30分より)
・6月25日(金) 16時～18時 (ログイン開始15時30分より)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

日程がどうしても合わない企業さまへ 個別経営相談承ります 日中はご相談ください TEL.0120-958-270 [平日9:45～17:30] 担当:植木

講座

セミナー内容

第1講座

顧問契約に経営コンサルティング業務を付加させる方法

- セミナー内容抜粋 1 なぜ今、経営コンサル付加・業種特化での顧問契約が求められているのか?
セミナー内容抜粋 2 弁護士法人菰田総合法律事務所様の経営戦略の全体像とは?



株式会社 船井総合研究所
DX支援本部 土業支援部 企業法務グループ 国際業務チーム リーダー 植木 諒

大学卒業後、新卒で行政書士・土地家屋調査士事務所にて有資格者として従事。
船井総合研究所に中途入社後、土業事務所での実務経験を活かし現場に即した売上アップ方法をご提案。
WEBを駆使したマーケティングだけでなく、新規事業開発・プロモーション戦略構築等幅広い業務領域を扱う。現在は法律事務所での企業法務・顧問案件の獲得にも業務領域を広げ、企業法務分野のなかでも業種特化型での顧問開拓によるマーケティングを行っている。

第2講座

修習65期即独で圧倒的実績! 売上4.8億円、顧問継続率99.8%、を実現した方法

- セミナー内容抜粋 1 事務所経営において「弁護士は法律知識の深いサービス業である」という理念を持っている背景とは?
セミナー内容抜粋 2 経営コンサル付加・業種特化の対法人向け商品設計について
セミナー内容抜粋 3 顧問継続率を高めるフレックス顧問契約とは?



弁護士法人 菰田総合法律事務所
代表弁護士 菰田 泰隆 氏

九州大学法学部卒、早稲田大学大学院卒。大学院卒業後、司法試験に合格し即独で菰田総合法律事務所を開業。税理士・社会保険労務士資格を併せ持つ。顧問契約数は200以上を福岡県内、東京都内に保有している。
2020年1月博多駅前の商業施設KITTE博多内にある「博多マルイ」に、「相続LOUNGE」をオープン。年間600件以上の相続相談を請け負う。グループ内には、弁護士法人の他に社会保険労務士法人、税理士法人を展開し、法律顧問、労務顧問、税務、相続、登記などをワンストップで提供する体制を構築するなど、業界でも注目を集めている。

第3講座

経営コンサル付加・業種特化での顧問開拓における実践事例

- セミナー内容抜粋 1 経営コンサル付加・業種特化での顧問開拓におけるプロモーション成功事例
セミナー内容抜粋 2 今すぐ取り入れることのできる具体的なアクション



株式会社 船井総合研究所
DX支援本部 土業支援部 企業法務グループ 国際業務チーム 大橋 春香

新卒で船井総合研究所に入社。入社後は主に国際関連業務におけるコンサルティングに従事。
現在は外国人就労に関する業界知識を生かして、法律事務所の企業法務分野における業種特化型での顧問獲得に向けたマーケティングについて土業事務所のサポートを行っている。

第4講座

経営コンサルティング業務付加のために今すぐ実践したいこと



株式会社 船井総合研究所
DX支援本部 土業支援部 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦

お申し込み方法 -WEBからのお申込み-

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/072060>



必見!

弁護士
経営レポート

法人顧問契約を獲得したい

経営者 弁護士 向け

一般
価格 **11,000円** (税込) / 1名様
会員
価格 **8,800円** (税込) / 1名様

顧問先数
230社

弁護士法人
菰田総合法律事務所

**医療・不動産特化型
顧問契約で法人顧問獲得**

その
秘訣とは?!



弁護士法人 菰田総合法律事務所
代表弁護士 菰田泰隆氏

詳しくは中面へ

自宅から
セミナー参加!

2021年

・6月5日(土) 10時～12時 ・6月20日(日) 16時～18時
・6月25日(金) 16時～18時

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

経営コンサルティング業務付加セミナー お問い合わせNo.S072060

TEL.0120-964-000

平日 9:30～17:30 お申し込みに関するお問い合わせ:天野
内容に関するお問い合わせ:植木

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申し込みいただけます。 (船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **072060**

修習65期即独で
圧倒的実績!

弁護士法人菰田総合法律事務所 独占インタビュー

売上
4.8億円

職員数
55名

弁護士生産性
4,000万円

顧問契約
230社

解約数
開業8年で**4**社

顧問継続率
99.8%

成長率
昨年対比**140**%

実現のポイント
集客・サービス編

今、「業種特化」での顧問開拓が求められている理由とは?

----- コロナ ----->

プロモーション (反響獲得)

横断型プロモーション
テーマ、業種、企業規模等 同一

特化型プロモーション
テーマ、業種、企業規模等 特化

サービス (顧問契約)

プロダクト型顧問契約 (弁護士目線でのサービス設計)
松竹梅プラン
①企業規模・業種問わず一律
②定額料金
③固定サービス

経営コンサルティング 付加型顧問契約 (顧客目線でのサービス設計)
業種特化プラン
①企業規模・業種により異なる
②顧問料金+タイムチャージ
③個別サービス

企業の事業構造が複雑化・多様化している今、企業法務分野に注力していくだけでは、企業法務に取り組む法律事務所が増加している傾向からみても、顧問開拓が難しくなっている現状があります。そのような状況下においても企業から選ばれる法律事務所になるには、**業種特有の状況や課題を把握**したうえでそれらの**課題解決に向けたサービス提供**を行うことが企業法務分野に取り組む法律事務所において必須の対応となっています。

業種理解を深めるために実施すべきピクト図解とは?

ピクト図解とは、以下のシンボル記号を組み合わせて描くことで企業のビジネスモデルを見える化するものです。

ヒト
法人・個人

モノ
商品・サービス

関係性
販売・支払い

「誰が・誰に・何を・いくらで」が見える化されることで、「業界独自のキーパーソン」の存在」「業界独自のサービスの有無」「業界独自のボトルネック」を把握することができます。

Point 1 「業種特化」のダイレクトマーケティングで新規顧客を獲得できる方法

医療機関特化サイト

不動産特化サイト

商品紹介用Youtube

業種特化のWEBサイト/SNSは一般的な企業法務サイトよりも強い集客力を持つ

Point 2 「業種特化」の商品設計で顧客満足度を高め月25件の紹介を獲得!

例えば医療機関の場合……

一般的な事務所については、顧問先である医療機関と従業員の労務問題がメインとなります。

一般的な事務所

弁護士

病院

医師

しかし、業種特化での事務所は「行政機関」「M&A」「患者トラブル」等のピクト図内での登場人物ごとに発生する法的問題に満遍なく対応することができます。

業種特化の事務所

ポイント1
・実地検査の根拠条文・判例等の情報提供

行政機関

仲介会社

買い手

ポイント2
・実務研修

弁護士

病院

医師

M&A事業承継

クレーム対応

事故の示談代行

ポイント3
・離職防止
・メンタルヘルス
・派遣社員とのトラブル対応

患者

	一般的な法律事務所	企業法務に注力している法律事務所	モデル事務所
業種理解	×	△	○
行政機関対応	×	×	○ポイント1
実務研修	×	×	○ポイント2
人事問題	×	△	○
労務問題	×	○	◎ポイント3
示談交渉	○	○	○
訴訟対応	○	○	○

業種特化商品設計により顧客満足度が高まり……

月25件の紹介案件を獲得!

業種特化の商品設計は満足度が高く、**業種・業界内で口コミが広がりやすい。**

つまり、業種特化の商品は、「最も費用対効果の優れた顧客獲得導線である紹介」の活性化にも繋がっていると言えます。

Point 3 「業種特化」の顧問提案時の契約率向上! 顧問契約解約数8年で4社と顧問継続率99.8%を達成!

業種特化の提案だからこそ顧問受注率が高い!

	一般的な事務所	業種特化の事務所
営業	法的な論点のみで話が進み、YES、NOでの判断が軸となっている	業種特有の法的課題の理解に基づいた解決提案が可能
顧問契約の商品内容	どの業種にも全く同じ料金体系と内容のサービスを提供している	業種に特化した料金体系・プランとサービスを提供している
実績	業種ならではの紛争解決の実績がない	業種ならではの問題を把握しており、紛争を解決に導いた実績が豊富

顧問継続率維持の3つの秘訣

その1

業種特有の法律課題を理解したサービス提供

その2

特定業種へのサービス提供で、処理スピード・クオリティの向上

その3

業種理解による他事務所との差別化

豪華3大セミナー特典!

特典1

士業専門のコンサルタントによる無料経営相談(60分)

特典2

経営相談希望者へ! あなたの商圏で10業種の市場規模がわかる!! 簡易市場分析レポート

特典3

経営相談希望者へ! 各業界のビジネスモデルが一目でわかる! 業界別ピクト図解一覧

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

経営コンサルティング業務付加セミナー

お問い合わせNo. S072060

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

- | | | | | | |
|---|---------------|-----------------|-------------|-------------|-----------------|
| ① | 2021年6月5日(土) | お申込期限: 6月1日(火) | 開始
10:00 | 終了
12:00 | (ログイン開始9:30より) |
| ② | 2021年6月20日(日) | お申込期限: 6月16日(水) | 開始
16:00 | 終了
18:00 | (ログイン開始15:30より) |
| ③ | 2021年6月25日(金) | お申込期限: 6月21日(月) | 開始
16:00 | 終了
18:00 | (ログイン開始15:30より) |

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜 10,000円(税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.072060を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 天野(アマノ) ●内容に関するお問合せ: 植木(ウエキ)

お申込みはこちらからお願いいたします

セミナーの詳細

お申込みはこちらから

6月5日(土)オンライン

申込締切日: 6月1日(火)

6月20日(日)オンライン

申込締切日: 6月16日(水)

6月25日(金)オンライン

申込締切日: 6月21日(月)

6月5日(土)オンライン
6月20日(日)オンライン・6月25日(金)オンライン

