

2020年、増収増益と減収減益になった法律事務所が二極化しました。（船井総研研究会会員向け調査調べ）

ウィズコロナの新時代に求められる反響獲得、受任数をアップ
するうえでの仕組みと営業手法を事例を交え公開します。

第一講座 13:00～13:30	EAPが必要とされている背景・時流 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦
第二講座 13:30～14:00	EAP導入に必要なプロモーション手法・ツール紹介 弁護士法人牛見総合法律事務所 牛見 和博氏 代表弁護士
第三講座 14:20～15:00	顧問契約および民事・家事分野の反響を獲得する うえでのプロモーション戦略に関するトークセッション 牛見 和博氏 & 吉富 国彦
第四講座 15:10～15:50	受任・サービス内容、EAP導入後に事案を発生 させる方法に関するトークセッション 牛見 和博氏 & 吉富 国彦
第五講座 16:00～16:30	企業法務市場で成功するために明日から実践すべきこと 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦

WEBからのお申し込み
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。
セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/073138>



日程がどうしても合わない経営者様へ
出張セミナー＆無料経営相談を承ります。
ご都合の良い日時をお知らせください。
0120-958-270
担当：吉富・鎌田（平日9:45～17:30対応）

コロナ禍で反響数・受任数が減少しても打ち手はある！

属人的な繋がり
で増やさない

Webで広告費を
かけない

セミナーで
営業をしない

紹介チャネルに
頼らない

新規案件獲得ルート構築ができる

EAP活用 セミナー

**個人と法人分野で新しく受任・契約を生み出す
「仕組み」と受任に繋げる「営業手法」**

顧問契約
獲得・維持・単価UP

×

民事・家事案件
反響獲得・受任



弁護士法人 牛見総合法律事務所
代表弁護士 **牛見 和博氏**

2021年 3月末時点での累計実績

- ① **顧問契約数93社**（年間顧問料収入**2,985万円**）
- ② EAP導入（2018年）以降**新規顧問契約数51社**
- ③ EAP導入以降の**通常顧問解約（月額3万円以上）1社**
（解約率**1.9%**）

顧問先従業員からの相談145件、受任46件

その秘訣に迫る！（詳しくは中面をご覧ください。）

開催日時
2021年 **5月28日(金) 6月18日(金) 6月19日(土)**
新型コロナウイルスの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。

開催時間
【オンライン開催】
13:00～16:30
【ログイン開始 12:30～】

参加費
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

主催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken TEL:**0120-964-000** 平日 9:30～17:30
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 ■申込に関するお問い合わせ：天野

新規案件ルートが構築できる弁護士のためのEAP活用セミナー お問い合わせNO. **S073138**

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。）→ **073138** 検索

全国の弁護士ができる既存の販促戦略に頼らない新規案件獲得ルートの構築



このような方に
オススメします

- ✓ Webや紹介営業に頼らない新しい反響獲得ルートを構築したい
- ✓ 個人分野(民事・家事での新件受任)と法人分野(顧問契約・スポット受任)での売上を伸ばしたい
- ✓ 法人との顧問契約を結ぶうえでのフロント商品になるサービスを策定したい
- ✓ 顧問先企業およびその従業員の満足度を高める弁護士業務の在り方を学びたい
- ✓ 顧問契約を締結するうえでの実務や営業方法を学びたい方

EAP(従業員支援プログラム)のビジネスモデル3大特徴

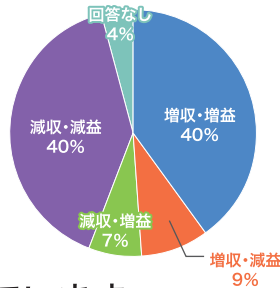
EAP(従業員支援プログラム)は、①新規顧問契約のための提案 ②顧問先に対する顧問料金アップ ③顧問契約の解約防止などに繋げることができます。また、従業員からは離婚、相続、交通事故、借金問題など民事や家事分野に関する相談を受けることができるとともに、弁護士業務・弁護士活用の啓蒙に繋がります。EAPを導入し弁護士業務を拡大させ、弁護士へのアクセスを加速させましょう。

コロナ禍で2019年対比で 減収減益になった事務所が 全体の約4割

(船井総合研究所研究会
会員事務所アンケート調査結果)

新型コロナウイルスの影響を受け、主に民事・家事分野での新件受任が減少し、収益が悪化した事務所が増加。

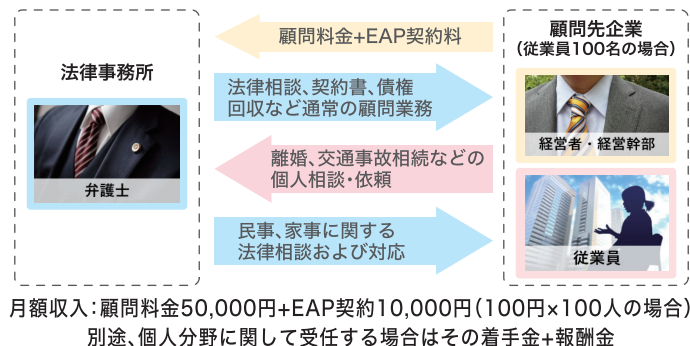
顧問契約数の多い事務所は安定収益を確保できています。



EAPを導入することで新しい 反響獲得ルートの構築が可能

EAPを導入することで、広告費をかけず、顧問契約数を増やしながら、従業員からの民事・家事に関する相談を受けることが可能に。**新しい反響獲得ルートとして機能することが期待されています。**

EAPの三者(弁護士・経営者・従業員) 間の相談・契約料発生の全体像



顧問契約の獲得だけでなく、 顧問契約の維持・顧問料増 に繋げることができる!

EAP導入による 顧問サービスの付加価値向上

経営者の多くが従業員の生産性を上げたいと考えています。**EAPにより**、従業員の法的課題・悩みを解決することで、**従業員の生産性を改善**することができます。経営者との接点を構築し、顧問契約の提案を行う前に**EAPを導入することで**、顧問契約に繋がるハードルが下がり、**顧問契約率を上げ、契約数を増やす**ことができ、従業員にとっての福利厚生であるEAPが存在することで、**顧問契約の継続率を上げ、顧問料金を増額**することも可能になります。

EAP導入による3段階収益構造



WEBマーケティングに頼らず 個人分野(民事・家事)の 新規反響・案件が獲得できる!

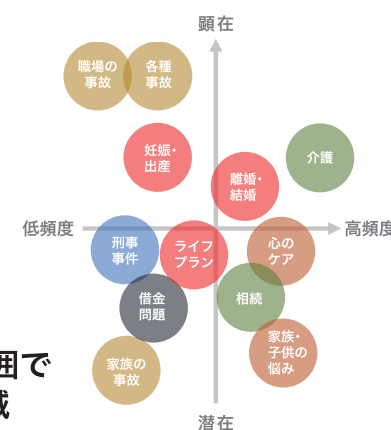
EAP導入による 民事・家事案件の創出

EAPの導入により、**顧問先企業の従業員から相談**を受けることができ、受任に繋げることができます。

ゲスト講師の牛見和博氏はこれまでEAP経由で**145件の相談**を受け、**46件**(借金6件、過払金4件、B型1件、人身障害14件、離婚13件、相続5件、消費者問題1件、労働事件1件、不動産トラブル1件)の案件を受任されています。

広告費が高騰するなかで、WEBマーケティングに頼らずに**案件を獲得できる体制を確立**することができます。

右図:EAP契約の範囲で
相談に至る領域



販促物を整備することで、 相談や受任を発生させる 営業手法を確立できる!

牛見氏が実践している 案件を発生させる取り組み

- ・日々のやり取りの中で**EAPを紹介**したり、実績を報告。
- ・ガイドブック、**法律問題チェックリスト、ご利用案内カード**を配布する。
- ・**ハラスメント研修&従業員説明会**を提案し、実施する。
- ・事務所のビジョン(「日本中の人々が弁護士にアクセスできて相談できるようにする」)を実現する重要な手段としてEAPを位置付け、**アソシエイト弁護士が取り組むうえでのマインドセット**を行う。
- ・**顧問先との関係継続を最優先事項**とし、EAP経由で発生した案件については、割引をしたり、法テラスを利用したりして、**できる限り対応**するようにする。



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。

新規案件ルートが構築できる弁護士のためのEAP活用セミナー

お問い合わせNO. S073138

開催要項

オンラインにてご参加

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ご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

	開始	終了	申込期限: 5月24日(月)
2021年 5月28日 (金)	13:00	16:30 (ログイン開始12:30より)	
	開始	終了	申込期限: 6月14日(月)
2021年 6月18日 (金)	13:00	16:30 (ログイン開始12:30より)	
	開始	終了	申込期限: 6月15日(火)
2021年 6月19日 (土)	13:00	16:30 (ログイン開始12:30より)	

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. 073138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 ●内容に関するお問合せ: 吉富

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン>

5月28日(金) 申し込み期限: 5月24日(月)
6月18日(金) 申し込み期限: 6月14日(月)
6月19日(土) 申し込み期限: 6月15日(火)

