

企業法務に取り組む法律事務所が増加するなか、顧問開拓の成否を決めるのは「**ビジネス理解**」と「**経営者目線の顧問サービスの開発**」です。経営者に必要な顧問サービスを策定するうえでの業種特化型顧問契約の実態に迫ります。

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:30	<p>2010年~2021年以降における顧問開拓状況の変遷</p> <p>■講座内容(一部紹介)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 企業法務分野における需給バランスの変遷 ✓ プロモーション戦略からサービス戦略に顧問開拓の成否が変わる理由 ✓ 2021年以降の顧問業務において実践すべき取り組み <p>株式会社 船井総合研究所 企業法務グループ 国際業務チーム リーダー 植木 諒</p>
第2講座 13:30~14:30	<p>開業3年で120社の顧問契約を獲得した企業参謀型顧問契約に関するトークセッション</p> <p>■講座内容(一部紹介)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 業種特化型顧問契約を実践した背景と特定の業種に着目した点 ✓ 業種ごとで抱える法的課題、ニーズに応えるためのサービス開発 ✓ 事務所経営を俯瞰したうえでの所員育成方法と生産性の在り方 <p>弁護士法人ピクト法律事務所 代表弁護士 永吉 啓一郎 氏 × 株式会社 船井総合研究所 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦</p>
第3講座 14:40~15:00	<p>2021年以降に求められる顧問業務と顧問弁護士の在り方</p> <p>■講座内容(一部紹介)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧問業務になぜ、ビジネス理解、経営者理解が必要なのか ✓ 業種特化、テーマ特化戦略を描くことで実践できるサービス開発 ✓ 専門性を高めることによる高付加価値サービスと契約維持に向けた取り組み <p>株式会社 船井総合研究所 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦</p>

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/073144>



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・氷熊 (平日9:45~17:30対応)

新時代に求められる新しい顧問業務の在り方

業種・業態特化で実践 企業参謀型顧問

業種特化型顧問サービスによる顧問契約の獲得・維持

業種ごとのニーズ・課題に特化したサービス提供 × **顧問先のビジネスを理解した上でのアドバイザリー**



弁護士法人ピクト法律事務所
代表弁護士 **永吉 啓一郎 氏**

他士業を含む継続的契約総数**330社超**
ゲスト講座で注目したい**3つのポイント**

- 1 小売業(EC・通販)、美容業、歯科など、**業法のある業種に特化した顧問開拓**
- 2 各業種の経営者目線から策定した**弁護士サービス、アドバイザリー業務の実践**
- 3 代表以外が顧問契約を獲得できる組織体制構築、**マインドセットの実践**

開催日時 2021年 **6月1日(火)・26日(土)・7月6日(火)・17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】
13:00~15:00
【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 業種・業態特化による企業参謀型顧問トークセッションセミナー お問い合わせNO. S073144

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

問題の発見と課題解決を提案する企業参謀型顧問契約の在り方



このような方に
オススメします

- ✓ 業種、業態に特化し、**企業法務分野でも強みと特徴を持ちたい**とお考えの方
- ✓ 特定の領域に注力し、**顧問業務の生産性を向上させたい**方
- ✓ 経営者の参謀となり、**ビジネスや経営者理解を深め、顧問業務の付加価値を向上させたい**方
- ✓ 顧問契約数を劇的に増加させ、**事務所の安定経営を早期に実現したい**方
- ✓ 今後の顧問獲得業務について**一から全体像を把握し実践を進めたい**方

業種特化による企業参謀型顧問契約モデルの3大特徴

新型コロナウイルスの影響により、業績に影響が出ている企業が増加しています。業種によっては業態や企業経営の在り方を変革する必要性が求められており、顧問弁護士に求められるサービス内容にも変化が求められています。弁護士目線での顧問サービスを提供することから、**経営者目線に立った顧問サービスを開発**し、法的トラブルの有無に関わらず、企業経営をしていくうえで**必要不可欠な存在になる顧問業務の在り方**が求められています。本セミナーにご参加いただき、今後求められる顧問業務の在り方を学び、実践していきましょう。

クライアント企業の環境が大きく変化

新型コロナウイルスの影響により、**企業の経営環境は大きく変化**しています。それに伴い、法的課題やトラブルにも変化が出ており、顧問弁護士としては、経営者が気付いていない課題を発見し、提案・解決することが求められています。

専門性を高め満足度を高める

業種に特化することで、その企業や業種特有の課題を見つけることができます。企業が求めている課題に対する処理スピードを上げ、**付加価値を提供することが今後の顧問サービスには求められます。**

デザイン例	今まで	これから(どうすれば喜んでくれるか)
スタイル	要望に応える	これから提案する(攻めの提案)
顧客接点(頻度)	単発接続:アポ取得+面談	常時接続:短接触×高頻度
顧客接点(人的)	弁護士のみ	弁護士+パラリーガリ+他専門家
対応範囲	訴訟+予防法務	裁判業務を減らし、予防比率を増やし、ルールメイキング領域を強みにする
強み(業種・テーマ)	運送業	運送業+テクノロジー
提供サービス	弁護士実務による法的サービス	実務業に加え、動画配信・ドキュメント管理業務

弁護士による「戦略法務」の実践

今後、弁護士としては、法的課題・トラブルの有無を前提とした「臨床法務」と「予防法務」の観点に加え、**顧問弁護士が入ることで企業経営を加速させ、収益を改善したり、人材定着を実現するといった「戦略法務」的な価値提供が求められます。**業種に特化することで業務理解に繋がり、実践を重ねていくことが可能となります。

業種理解が深まり、**企業の課題解決に直結するサービス策定**ができる！

業種毎で異なる法的課題

ゲスト講師の弁護士法人ピクト法律事務所さまが注力されている以下の業種でも、**業種特有の法務ニーズ**があります。

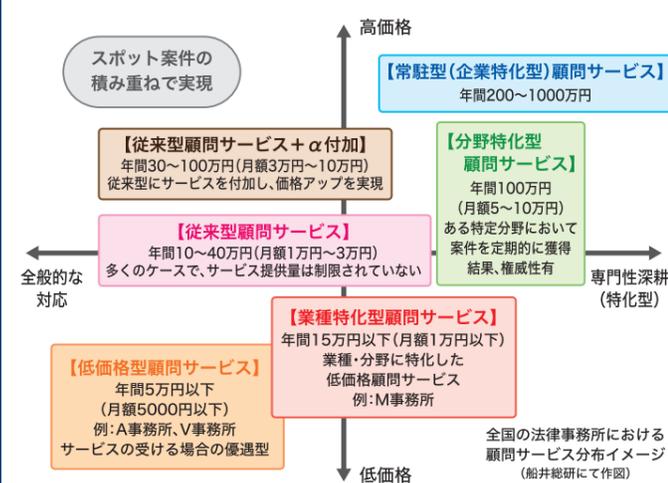
業種・業態	主なニーズ
小売(EC・通販)	広告チェック
美容業	広告チェック 競業避止
歯医者	労働問題 クレーム対応

業種特有の法的課題を把握することで、それに特化したサービスの策定が可能となります。経営者が求めるサービスに絞った内容を適切な価格で提供することが経営者からは求められています。経営者が弁護士に求める「**サービスの可視化**」と「**明朗会計化**」が実現できるのも**業種に特化するからこそ実践し易い**と言えます。

経営課題を踏まえたサービス提供により、**高単価顧問契約の締結**ができる！

「価格＝価値」を踏まえたサービス

弁護士のサービスは提供している価値が価格であり、弁護士費用とも言えます。全国の法律事務所における平均顧問単価は3万円～5万円が一般的ですが、弁護士法人ピクト法律事務所さまでは、**より高価格帯での契約も複数締結・維持**されています。



業種に特化し、専門性を高めることで、**法的課題に付随した経営面に関するアドバイザリー業務にも踏み込むことができ**、他の弁護士では提供できない**高単価顧問サービスを実践**することができます。

企業経営に寄り添うことで、**法的事案が発生しなくとも顧問契約の維持**ができる！

法的事案に左右されない契約

顧問契約の解約理由は、主に以下の5つに集約されます。

1. 事案終了に伴う解約
2. 資金繰り悪化に伴う解約
3. 相談・依頼の減少に伴う解約
4. 経営者交替・代替わりに伴う解約
5. 顧問料不払いによる解約

特に1については、案件を受任する際に、着手金を分割し、その回収期間内に顧問契約の範囲として対応する場合や、着手金を割引し、顧問契約を締結する場合に、**事案終了と同時に解約**されるケースが多くあります。業種に特化するからこそ**経営課題やビジネスモデルの理解**に繋がり、企業経営に寄り添うことができ、**事案や法的課題の有無に関わらない接点の構築と貢献**をすることができ、顧問契約の維持に繋げることができます。

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。

業種・業態特化による企業参謀型顧問トークセッションセミナー

お問い合わせNo. S073144

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

2021年 **6月1日** (火) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より) 申込期限: 5月28日(金)

2021年 **6月26日** (土) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より) 申込期限: 6月22日(火)

2021年 **7月6日** (火) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より) 申込期限: 7月2日(金)

2021年 **7月17日** (土) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より) 申込期限: 7月13日(火)

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、ご入金が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。●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. 073144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 **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>

6月1日(火)

申込締切日: 5月28日(金)

7月6日(火)

申込締切日: 7月2日(金)

6月26日(土)

申込締切日: 6月22日(火)

7月17日(土)

申込締切日: 7月13日(火)

