

事業・業態開発に**取り組む**べき

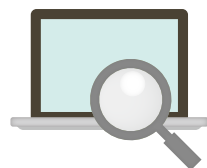
法律事務所向け 地域密着多角化・新規事業実現セミナー

講座内容&スケジュール WEB開催 2021年 **10月9日(土)・28日(木)・11月3日(水)・13日(土)** 13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 } 13:40	新時代を勝ち抜くために法律事務所が取り組むべき事業開発・業態開発と可能性 セミナー内容抜粋① 法律事務所業界は今後どうなっていくのか？新規事業に取り組むべきタイミングは今のなか？ セミナー内容抜粋② 法律事務所の経営をより安定にし、クライアントの満足度を上げるために行いたい業態開発とは？ セミナー内容抜粋③ 法律事務所と相乗効果のある新規事業とは？事業開発・業態開発のステップを伝授。  株式会社 船井総合研究所 土業支援部 兼 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント 鈴木 圭介 法律業界向けのコンサルティンググループ責任者。実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、第19回弁護士業務改革シンポジウムにおいては第三部会に講演。近年では、LegalTechを中心として、テクノロジーを活用したサービス開発、土業事務所におけるグループ経営や組織再編、新規事業開発といった土業事務所の新しい経営形態についての研究を深めている。主な著書・共著、『新訂版 弁護士のためのマーケティングマニュアル(分野別実践編)』第一法規株式会社、『改訂版 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル』、第一法規株式会社、『土業の業績革新マニュアル』ダイヤモンド社、『弁護士10年目までの相談受任力の高め方』レクシスネクシス・ジャパン等。
特別ゲスト講師 第2講座 13:50 } 14:50	地域とクライアントにより貢献するために法律事務所が行いたい事業開発・業態開発と実現するための組織開発 セミナー内容抜粋① 経営者が事務所の未来を考えるために事業部制を導入する方法とは？ セミナー内容抜粋② 法律事務所が行いたい事業開発・業態開発とその方法とは？何から取り組むべきか？ セミナー内容抜粋③ 新規事業を担う優秀な人材をどう採用し、どのように育てていくべきか？  弁護士法人グレイス 代表弁護士 古手川 隆訓氏 同志社大学経済学部卒。外資系企業勤務、3年の勤務弁護士経験を経て、2009年に地縁のない鹿児島で古手川総合法律事務所（現弁護士法人グレイス）を開業。独自の開拓手法と営業力で人脈を広げ、開業から12年連続で増収を実現し、現在、顧問社数500社を突破し、東京・熊本・福岡・神戸に事務所を構え、コロナ禍であっても順調に事務所を成長させている。5年前から法律事務所を伸ばしながらも法律事務所以外の事業開発を進め、たったの5年で法律事務所に匹敵する売上を誇る事業を複数確立。複数の事業を営む経営手腕や組織開発方法においても、全国から注目されている業界トップランナー弁護士の一人。
第3講座 15:00 } 15:50	新規事業創出・多角化経営を実現するために必要な組織戦略 セミナー内容抜粋① 優秀な幹部が育つ経営者の“理念・ミッション・ビジョン”の捉え方 セミナー内容抜粋② 大切な3つの「企業と社員の関係性」の違い セミナー内容抜粋③ 現在と未来を同時に推進していく重要性和ポイント  株式会社 船井総合研究所 アカウントパートナー室 ディレクター 上席コンサルタント 南原 繁 1993年船井総合研究所入社。流通小売業、飲食サービス業、製菓製パン業、地域遊休地開発、観光事業、企業CRE戦略、自動車販売業の幅広いフィールドを通して、船井流マーケティングの基本ベースを習得する。2000年より住宅リフォーム業を本格的に従事、2002年チームリーダー、2005年グループマネージャー、2010年上席コンサルタント認定、2014年住宅不動産部副部長、2017年リフォーム支援部部長。2020年住宅・不動産本部 アカウントパートナー室部長。現在、国内経済の生産性を高めるべく、活力ある中堅企業づくりの一助になるために中堅・大手企業に特化した総合コンサルティングサービス構築を進めている。
第4講座 16:00 } 16:30	新時代の法律事務所の経営方法 ～時代変化に対応する組織戦略～ セミナー内容抜粋① 新時代を勝ち抜くために今から取り組むべきこと セミナー内容抜粋② 既存の市場が小さくなり、新時代だからこそ、大きなチャンスが眠っている セミナー内容抜粋③ 今、法律事務所が考えて欲しい、大切なこと 株式会社 船井総合研究所 土業支援部 兼 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント 鈴木 圭介

お申し込み方法

WEBからお申込いただけます！



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

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/076743>



事務所をより安定的に成長させ、クライアントへ新しい価値を提供したい経営者弁護士の方へ

新時代を勝ち抜く 法律事務所の 事業・業態開発

新収益
創出

顧問数
増加

リスク
分散

地域
貢献

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。
法律事務所向け 地域密着多角化・新規事業実現セミナー

開催日時

オンライン形式

2021年 **10月9日(土)**

2021年 **10月28日(木)**

2021年 **11月3日(水)**

2021年 **11月13日(土)**

法律事務所として鹿児島県にて開業し、12年で顧問先は500社に到達。法律事務所と共に事業開発を行い、多角化経営を実現され、法律事務所と同規模の売上にまで成長させた、代表弁護士・経営者の成長エピソードを紹介。



弁護士法人グレイス
代表弁護士
古手川 隆訓氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

法律事務所向け 地域密着多角化・新規事業実現セミナー お問い合わせNo.S076743

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。）→ **076743**

業界トップランナーインタビュー【多角化を成功させた事務所特集】 開業から12年連続で増収を実現。未来に向けて行っている事とは？

既成概念に囚われず、
常にクライアントファーストで
サービスを開発するために
「挑戦し続ける」ことが大事



弁護士法人グレイス
代表弁護士 古手川 隆訓氏

皆様に支えていただき、現在顧問先数は
500社超。大変ありがたいことです。

2009年に鹿児島にて開業し、より多くの経営者の力
になりたいと思い、顧問開拓に全力を注ぎました。当時
は、他の士業のように顧問先の開拓に力を入れる法律
事務所が少なかったこともあり、お陰様で順調に顧
問先数を増やすことができました。**開業4年で100社**
を超え、優秀な弁護士も入所くださり、**7年目には**
200社を超え、その後も順調に顧問先数が増え、
今では500社を超すご契約をいただいております。

もっと顧問先に貢献する方法はないか？
顧問先の経営を加速させる方法はないか？

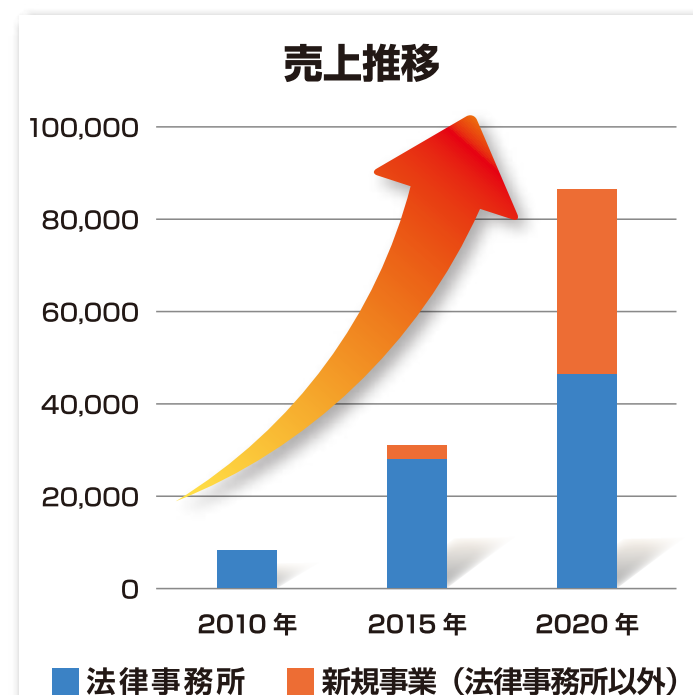
経営者の方と密にお話をさせていただき、多くの経
営に関する悩みを教えてくださいました。当事務所
は、設立が鹿児島となりますので鹿児島県内の顧
問先様が多いのですが、お悩みの中で最も多くの比率
を占めるのは「**人に関する問題**」でした。弁護士とし
て、労務問題の解決という側面では貢献ができるの
ですが、**法的側面での問題解決だけでは経営を加速**
させる程の貢献ができていないと感じていました。
「もっと顧問先に貢献することはできないのか？」そ
の悩みが大きくなり、法律事務所以外の事業開発に
視野を広げ考える機会が日に日に増えていきました。

顧問先の経営を加速させるには、
私自身が真の経営者になる必要があると
強く感じました。

法律事務所内部では経営者としての立ち位置に徹底
するとともに、いくつかの新規事業を実際に立ち上
げました。金融機関からの本格的な借り入れも、新規
事業で初めて行いました。

法律事務所以外の事業経験はなく、
不安もありましたが、
それ以上にワクワク感が強かった。

事前に撤退ラインを決めておけば、本業の経営に影
響することはありません。実際に立ち上げた新規事業
の数は片手では収まりません。現在も存続している新
規事業は概ね半分です。新規事業の売上は、法律事
務所に並ぶまで成長しました。私自身が新規事業を
立ち上げることによって得ることができた経営ノウ
ハウを顧問先の経営にも生かしていただいております。



10年間の売上推移。2015年から本格的に事業開
発に取り組み、2020年には全体売上の約50%
が他事業となっており、経営はより安定した。

成功のポイントは「事業部制」「事業譲受（一部）」「新規採用」

【法律事務所における事業部制導入】

勤務弁護士により経営者意識を持ってもらうた
めに専門チームを作り、徐々に部門化し、部門
毎での利益管理方式を導入。発展戦略の構築と
実行においても、各部門で可能にしていった。

【既にある事業の一部譲受】

全くやったことの無い事業を開始するのは困
難。法律事務所と親和性があり、ビジョンと連
動する事業を見つけ、一部でもいいので譲受
させてもらうことで、参入障壁は低くなり、実
現が可能となった。

【外部から新規に人材を採用】

法律事務所内部に新規事業の立ち上げを担え
る人材は不在。既存業務を減らしたとしても気
質的に困難。大手企業出身者で営業力があり、
経営力のある人材を抜擢。事業成功の最も大
きな要素となった。

成功のポイントは、クライアントファースト
を前提として、事業部制・事業譲受・
新規採用の三本の柱。

事業開発をしようと思うと、経営も実務もしておりま
すので、**とにかく時間が無く、中途半端にやればやる
程、成功確率は下がってしまいます。**実務はメンバー
が経験を積み渡すことができますが、経営の負担
を減らすことには繋がらない。また、**より深い専門性
をクライアントは必要としておりましたので**、その解
決策が無いかと思い実行したのが、**事業部制**でした。
この施策は予想以上に上手くいきました。各部門長
を中心に**経営者意識が高まり、経費についてもシビア**
になり、仕事に対する**品質の意識も上がりました。**

事業部制ステップ

チーム制（販促×反響管理）

準事業部制（販促×反響×組織）

事業部制（戦略×経費（利益率管理））

【導入のメリット】

- ・経営者意識の醸成
- ・メンバーへの思い入れ
- ・専門性及び品質向上
- ・成長の加速

法律事務所自体の成長においても、事業開発の
時間捻出においても、事業部制を取り入れたこと
はとても大きく、より経営が安定した。

先の読めない新時代においては事業を
開発できるスキルを組織として持つことは
大切だと思っています。

私はとても心配症で、VUCA時代と呼ばれる昨今、
**法律事務所だけでは、万が一に備えることができない
のでは**と考えています。**所員及びそのご家族を含
めた人生を守る立場**として、事業を継続できる状況
を作っていきたいと思っています。また、多くの法律
事務所がマーケティングに力を入れ、サービス品質
も向上させている中では、法律事務所だけのサービ
スではなく、**クライアントが困っているニーズに応え
ていくことで、より貢献ができ、法律事務所としても
より価値を高めることができる**のではないかと思っ
ています。



私達の取り組みが、先生方の未来に貢献
できたら嬉しいです。赤裸々な失敗談も
含めて、お話いたします。

今回、講演のオファーをもらった際に、お受けするか
とても迷いました。まだ、法律事務所としても道半ば
ですし、新規事業もまだまだ小さい状況です。改善点
は山のようにありますし、このようなテーマでお話を
するのは、畏れ多いですが、**法律事務所業界の中で、
競争が激しくなる中で、未来の不安を払拭するきかっ
けになればと思います。**宜しく願い申し上げます。

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。

法律事務所向け 地域密着多角化・新規事業実現セミナー

お問合せNo.S076743

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 10月 5 日(火)

2021年 **10月 9 日(土)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 10月24日(日)

2021年 **10月28日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 10月30日(土)

2021年 **11月 3 日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 11月 9 日(火)

2021年 **11月13 日(土)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30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ご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 18,000円(税込 **19,800円**) / 一名様

会員価格 税抜 14,400円(税込 **15,840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、事前にご連絡ください。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く場合がございます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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.076743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**

船井総研セミナー事務局

<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:藤野 綾奈 ●内容に関するお問合せ: 鈴木 圭介

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

10月9日(土)

申込締切日 10月5日(火)

10月28日(木)

申込締切日 10月24日(日)

11月3日(水)

申込締切日 10月30日(土)

11月13日(土)

申込締切日 11月9日(火)

