

## セミナープログラム

- 1月21日(金) 13時~15時 (ログイン開始12時30分より)
- 1月31日(月) 16時~18時 (ログイン開始15時30分より)
- 2月4日(金) 16時~18時 (ログイン開始15時30分より)
- 2月10日(木) 16時~18時 (ログイン開始15時30分より)

自宅から  
セミナー参加!

2022年

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 まずはご相談ください 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	<p><b>マクロ動向から見る「業種特化の顧問契約」の必要性とは</b></p> <p>セミナー内容抜粋 1 なぜ今、業種特化の顧問契約が求められているのか セミナー内容抜粋 2 業種特化の顧問契約の具体的なサービス内容とは</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 第二経営支援本部 土業支援部 企業法務グループ 企業法務チーム2 リーダー <b>植木 諒</b></p> <p>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。</p>
第2講座	<p><b>「業種特化の顧問契約」より顧問開拓100社/顧問継続率98%に成功した方法</b></p> <p>セミナー内容抜粋 1 業種特化の顧問契約に取り組みだした理由 セミナー内容抜粋 2 業種特化の顧問契約の具体的なサービス内容 セミナー内容抜粋 3 開拓することができたプロモーション方法 セミナー内容抜粋 4 個人事務所でも100社の顧問契約を獲得し、維持し続ける方法</p> <p> 法律事務所おかげさま 代表弁護士 <b>外岡 潤氏</b></p> <p>2009年に日本初の介護・福祉業界に特化した事務所として法律事務所 おかげさまを設立。業界特有の強みを生かして、業界特有の問題に迅速に対応することで全国各地約100の介護事業所・福祉施設の顧問を獲得。顧問からの満足度も高く、顧問継続率は98%にのぼる。また、法律問題のみではなく「エンタメ弁護士」として施設で手品や三味線、日舞などの公演、実務研修の実施など施設の運営に入り込んだ顧問サービスの提供をしている。</p>
第3講座	<p><b>「業種特化の顧問契約」を獲得したプロモーション事例講座</b></p> <p>セミナー内容抜粋 1 コロナ対応し、業種特化の顧問契約を獲得している法律事務所が実践しているプロモーション事例 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</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 第二経営支援本部 土業支援部 企業法務グループ 企業法務チーム2 <b>大橋 春香</b></p> <p>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。</p>
第4講座	<p><b>「業種特化の顧問契約」を獲得するために今すぐ実践したいこと</b></p> <p> 株式会社 船井総合研究所 第二経営支援本部 土業支援部 企業法務グループ 企業法務チーム2 リーダー <b>植木 諒</b></p> <p>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。</p>

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ページからもご覧いただけます!**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/080275>



必見! 新規参入事務所でも法人顧問獲得を目指す! **弁護士** 小規模法律事務所経営者様の方へ  
経営レポート

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

ご好評により追加開催決定! webセミナー

弁護士 1名 顧問契約 100社 3ヵ年顧問継続率 98% 年間顧問開拓 30社

**業種特化の顧問契約**で  
供給過多の市場で  
顧問開拓・顧問継続に成功する方法



「業種特化の顧問契約」による差別化要素

- ✓ 企業法務に参入する新規参入事務所との差別化
- ✓ 業種特化だからできる 圧倒的な情報提供と実務サポート顧問
- ✓ 業務効率化で弁護士生産性4,500万円達成

豪華3大セミナー特典!

- 特典1 土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! あなたの商圏で特化するべき業種がわかる!! **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**

自宅から  
セミナー参加!

2022年

- 1月21日(金) 13時~15時 (ログイン開始12時30分より)
- 1月31日(月) 16時~18時 (ログイン開始15時30分より)
- 2月4日(金) 16時~18時 (ログイン開始15時30分より)
- 2月10日(木) 16時~18時 (ログイン開始15時30分より)

主催

明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken**

業種特化顧問契約で100社開拓/顧問継続率98%実現した方法 お問い合わせNo.S080275

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

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。) → **080275**

# 他事務所との差別化をはかる! 弁護士1名が100社開拓・継続率98%実現のポイント

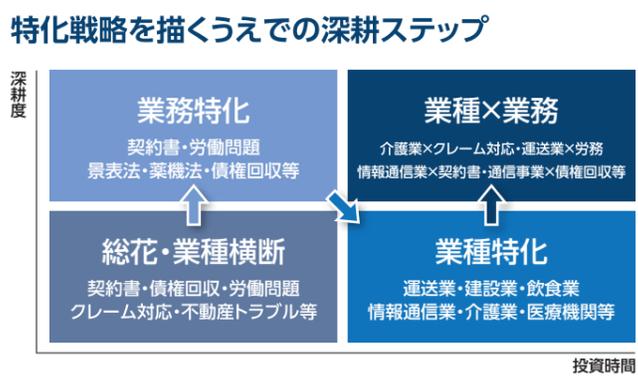
このような方に  
オススメします!

- ✓ 業種特化の顧問契約によって、競争力を高め顧問契約数を増加させたい方
- ✓ 業種特化の顧問契約によって、付加価値を高め顧問継続率を高めたい方
- ✓ 個人事務所又は勤務弁護士個人でも顧問契約が取れるノウハウを知りたい方
- ✓ 業種特化の顧問契約で、実際に提供されている商品について知りたい方

紛争を未然に防ぐ  
『予防法務』のためには  
業種理解が不可欠

## 業種特化の顧問契約成功の3のポイント Point

### 「業種特化」が 求められている理由とは?



近年、企業法務分野に参入する法律事務所が増加していることで業種特化による差別化が重要視されています。特化業種で問題視されている法的課題に対して、ビジネス理解を含めた課題解決のご提案ができることが、顧問獲得の成否の決め手となります。

### 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。

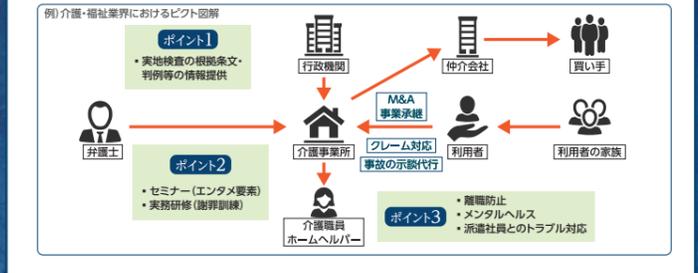


「誰が・誰に・何を・いくらで」が見える化されることで、「業界独自のキーパーソンの存在」「業界独自のサービスの有無」「業界独自のボトルネック」を把握することができます。

### 紹介に頼らない業種特化の ダイレクトマーケティングで 新規客を獲得できる4つの方法



### 業種特化の 情報提供・実務サポートで 顧問契約率アップ



#### 従来の顧問契約との比較

	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	○	○	○

#### ポイント1 行政機関への対応方法を指南することで顧問継続率向上

従来は…… 行政機関への対応方法については専門的知見が不足しており、触れられることがなかった。

モデル事務所は…… 実地検査への対応方法や根拠条文等の情報提供により顧客満足度の向上!

#### ポイント2 わかりやすさと現場に即した実務研修で新規開拓

従来は…… コンプライアンス意識向上を狙ったセミナーを開催して、参加数が頭打ちとなる事務所が多かった。

モデル事務所は…… 介護施設に向けた顧問契約のなかで、謝罪訓練をはじめとした現場でつかえるコンテンツを取り入れることで、顧問先へのサービス付加!

#### ポイント3 業種特化で業種独自の労務問題に対応

従来は…… 従業員との雇用契約に関する労務トラブルとしては、雇用契約・就業規則等労働条件をめぐるトラブルへの対応がメインとなっていた。

モデル事務所は…… 「介護事業所ならではの労務問題である「離職防止・メンタルヘルス・派遣社員とのトラブル・パワハラ対策」に特に注力してサポートすることで、顧問契約の獲得率が向上!!

### 業種特化による 業務効率化により 事務局なしの弁護士1名で 生産性向上・業績アップ!

例:介護業種における業種特有の課題

#### クレーム対応/ハラスメント

業種特化のサービス実現で……

#### 弁護士側のメリット

- ・謝罪訓練等に集中した業務効率向上
- ・業務の質向上に伴う継続率改善
- ・満足度向上による紹介発生数増加

#### 介護事業所側のメリット

- ・謝罪訓練等のカスハラ対策の実施
- ・メンタルヘルス不調の未然防止
- ・環境改善による人材定着の実現

### 業種特化による 高付加業務の提供で 生産性向上のみではない 双方の満足度向上を実現!

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。

業種特化顧問契約で100社開拓/顧問継続率98%実現した方法

お問い合わせNo. S080275

## 開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

		開始	終了	
①	2022年1月21日(金)	13:00	15:00	(ログイン開始12:30より)
②	2022年1月31日(月)	16:00	18:00	(ログイン開始15:30より)
③	2022年2月4日(金)	16:00	18:00	(ログイン開始15:30より)
④	2022年2月10日(木)	16:00	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

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、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みに適用となります。

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上でご確認ください。  
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. 080275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**

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: 天野(アマノ) ●内容に関するお問合せ: 植木(ウエキ)

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

【年末年始休業のお知らせ】

2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話がつながらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。  
ご不便お掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願ひ申し上げます。

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

1月21日(金)オンライン

申込締切日: 1月17日(月)

1月31日(土)オンライン

申込締切日: 1月27日(木)

2月4日(金)オンライン

申込締切日: 1月31日(月)

2月10日(木)オンライン

申込締切日: 2月6日(日)

