新型コロナウィ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。

「弁護士による顧問開拓営業」の秘訣・ポイント徹底解説

**昨年大好評・参加者多数につき内容を刷新し、追加開催決定！**

# 顧問獲得

## コロナ禍において顧問契約数を増やすうえで欠かせない力

# 顧問獲得

知り合いの経営者から顧問獲得をする提案の極意編

問いの答えはこの中に 詳細は中面へ

ゲスト講師

弁護士法人
永代共同法律事務所
代表弁護士　小野 直樹氏

コロナ禍1年目の2020年。全国の先生方が顧問獲得に苦戦するなか、日本橋という競合の多いエリアでも

**弁護士1人で新規20社の顧問契約を獲得！**

**コロナ禍でも2年連続で10社以上の獲得を維持！**

**開催日時**

2022年 **1月22日（土）** 10:00~12:00　**1月28日（金）** 16:00~18:00
**2月5日（土）** 10:00~12:00　**2月9日（水）** 16:00~18:00

**開催場所** Zoomを使用したオンライン開催（開始時刻の30分前よりご入室いただけます。）

主催

企業法務分野「営業の秘訣セミナー（課題発見・提案編）」　お問合せNO. S080808

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

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。）→ 080808 検索

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
**吉冨 国彦**

## 企業法務コンサルティング部門責任者の顧問獲得営業に対する想い

経営者に顧問契約を締結いただくことは、先生方にとっての安定収益をもたらすだけでなく、経営者が経営に専念できる環境を整備することとなり、持続的な企業経営を実現することができます。コロナ禍という先行き不透明な時代において、顧問弁護士の存在は経営者にとって心強く、精神的な柱になるはずです。先生方および経営者の安定経営を実現するためにも、適切な顧問サービスを適切に届け、顧問弁護士を普及させましょう。

## 全国！顧問獲得活動に取り組む顧問獲得事例

1. 東京都　A法律事務所　3年で新規顧問契約47社獲得（平均顧問単価4.7万円）
   主に景品表示法に特化してHPを中心に獲得
2. 関東圏　B法律事務所　2年4か月で新規顧問契約60社獲得（平均顧問単価3.4万円）
   主にテーマや業種は問わず、企業向けセミナー、社労士紹介、HPから横断的に獲得
3. 関首都圏　C法律事務所　1年8か月で新規顧問契約34社獲得（平均顧問単価4.8万円）
   主に労働分野に特化してHPおよび社労士紹介から獲得
4. 関西圏　D法律事務所　1年10か月で新規顧問契約24社獲得（平均顧問単価3.4万円）
   主に労働分野をテーマにした企業向けセミナーを中心に獲得
5. 関西圏　E法律事務所　1年9か月で新規顧問契約35社獲得（平均顧問単価4.5万円）
   労働分野（特に団体交渉）に特化してHPを中心に獲得

**セミナー受講をご検討の皆さまへ**

弁護士数の増加と新件受任数の減少に伴い、企業法務分野や法人開拓に参入される法律事務所が増加しています。経営者との接点は構築できるものの、顧問契約に至らないという先生も多いのではないでしょうか。本セミナーでは顧問の在り方、提案方法について事例を踏まえてお伝えさせていただきます。

**WEBからお申込みいただけます**

右記QRコードを読み取っていただき、WEBページのお申込みフォームよりお申込みください。

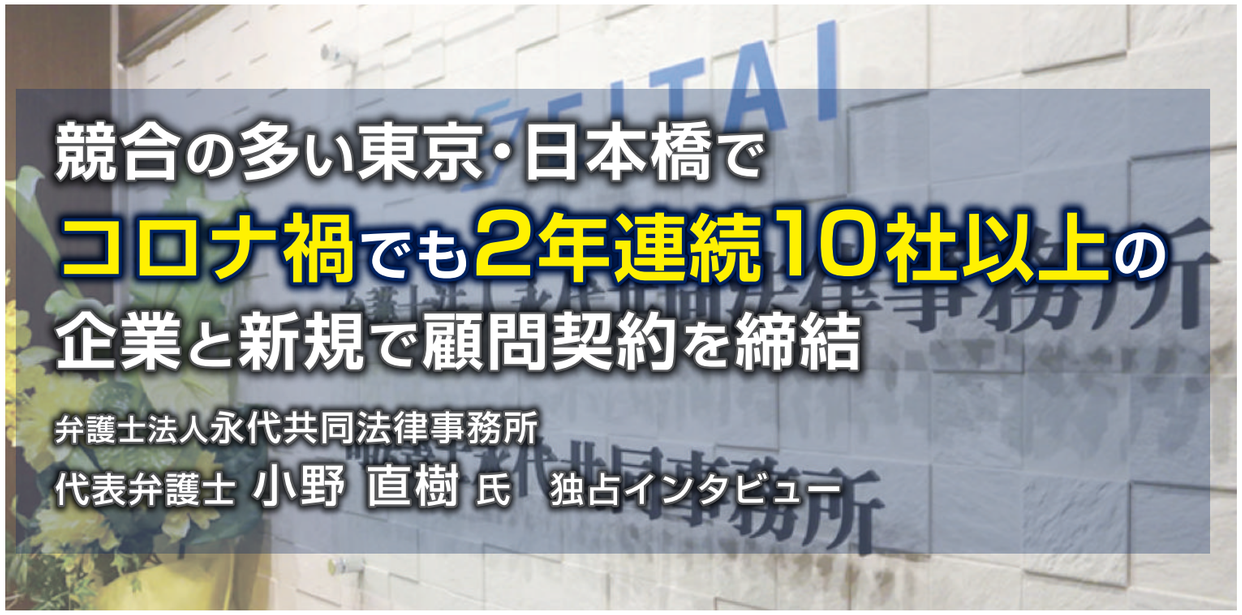
**セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！**

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/080808

**日程がどうしても合わない経営者様へ**

セミナーの講座解説および無料経営相談を承ります。
オンラインでの実施および貴所へご訪問させていただきますので、ご都合の良い日時をお知らせください。

**0120-958-270**　担当：吉冨・鍬田（平日9:45~17:30対応）



# 競合の多い東京・日本橋で コロナ禍でも2年連続10社以上の企業と新規で顧問契約を締結

弁護士法人永代共同法律事務所
代表弁護士 小野 直樹 氏　独占インタビュー

**新時代の顧問弁護士に必要な注目すべき2つのポイント**

① 経営者が気付いていない経営課題・法的課題を発見し、課題解決を提案する。

② すべての企業に合わせた個別提案書作成を作成する。

## 顧問契約の獲得方法

当事務所は、企業法務のなかでも、使用者側の労働案件、景品表示法に特色を出しながら運営しています。

顧問獲得の活動としては、社労士の先生方向けの労働法の解説などを行うセミナーを開催しています。

## 運送業に注力する理由

企業法務に取り組む弁護士が多いなかで、経営者の方からすると、弁護士の違いが分かりにくいのではないかと思います。

当事務所では、船井総研さんのコンサルティングを受けるなかで、特定の業種に特化して顧問開拓を進めることで、選ばれやすくなるという示唆をいただきました。

実際、労働問題を数多く取り扱ってきた経験や、今後の法改正や時流を踏まえ、運送業に特化した顧問獲得活動を行った結果、顧問契約も複数獲得することができました。

経営者の方からしても「運送業に力を入れている弁護士なんだな」と思ってもらえることが大事で、それによって選んでもらえることも増えました。

また以前より、企業法務のホームページには注力していましたが、近年は運送業に特化した記事の作成・更新やセミナーの開催も実施し、複数の顧問契約に繋がっています。

## 潜在課題発見の必要性

当事務所では、ご相談に来てくださる企業様に対して、毎回個別の提案書を作成しています。

経営者は具体的な相談があり、お問い合わせをくださいますが、それに対応するだけでは不十分だと考えています。企業経営をするうえでは、さまざまな経営課題や法的課題があるはずで、それを弁護士が発見し、未然にトラブルを防止する責任があると思っています。

提案書は8割ほどはデフォルトで作成したものを使用し、残りの2割は企業に合わせてアレンジしています。運送業だけでなく、さまざまな業種、企業規模の経営者が来られますが、「よく分かる○○業界」といった書籍が出ているので、それを事前に読んで業界の概況を把握したうえで作成をしています。なお、企業再生を扱ってきた傍ら、再生関連の書籍では業種別の事例も多く、それらの知識も役立っていると感じます。

経営者にとっては、自分事として捉えてもらえるかが重要だと思いますので、この活動は続けていきたいと思います。

社労士の先生方と関係を構築することで、クライアントを紹介いただくことや、社労士の先生方と直接顧問契約をいただくこともあります。

提案書は、業種の理解が進んだことで、他の業種における課題の発見と解決提案の方法を会得することができたと思っています。提案書を作成して以降、契約率が上がったと感じていますが、部分的に改定するだけで他の業種でも活用でき役立っていると感じます。

弁護士法人 永代共同法律事務所
代表弁護士 小野 直樹 氏

法本用ズ法令組結コ以務日

日本トップクラスで企業法務に取り組む法律事務所が存在する東京日本橋において、年間20社以上の顧問契約を弁護士1人で獲得。

コロナ禍においても50社以上との顧問契約を締結し、顧問先満足度を高めるための工夫や取り組みを強化し、解約数も少ない。

令和に入ってからは、業種に特化した顧問開拓手法を確立。経営者が抱える潜在的な課題や、ニーズを掘り起こすための提案書を作成。有意義な活用を通じて顧問獲得を順調に進めている。

本セミナーでは顧問獲得での取り組み、営業方法について詳しく解説をいただいた。

Funai Soken

# 船井総研のコンサルタントが提言
# なぜ、いま営業が必要なのか

## 顧問サービスを〝提案する〟営業

### 企業規模、業種により異なる法的課題

### 経営者、企業を「主役」としたサービスを

### 「提案」する営業とは

## なぜ営業が必要なのか

日弁連の調査結果（中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書）によると、東京都の企業の約40％が顧問弁護士を採用しているそうです。一方、東京都を除くと全国平均で15％の企業が弁護士と顧問契約をしており、**顧問弁護士の活用が進んでいるとは言えない状況**です。

経営者の多くが弁護士に相談、依頼をしたことがないという状況であり、**訴訟・紛争時以外でのサービスの可視化と提案が重要**と言えます。

## 営業で大事な要素とは

個人分野の新件受任件数が減少するなか、**安定経営を実現するために企業法務分野に参入する法律事務所が増加**しています。そのような状況下において、経営者から選ばれるうえでは、3つの要素が成否を分けると考えられます。**3つの要素とは①商品力、②接客力、③価格力**です。

いずれも努力で容易に変えられやすい戦略になりますが、いずれも策定できている法律事務所は少数です。

実際に日弁連の調査によると、企業規模の小さい**企業が弁護士に求めることとして「明朗会計」が挙げられており**、いくらで、どのようなサービスを提供できるかを具体的に提案できることが重要と言えます。

**顧問獲得営業において重要視したい８つの要素**

| 取り組むうえでのハードル | 差別化の８要素 | 法律事務所における具体例 | 重要度 |
|---|---|---|---|
| 戦略的差別化（すぐに変えることが困難な要素） | 立地 | 事務所の所在地・利便性 | ○ |
| | 規模 | 所員の多さ、事務所の広さ、売上の高さ | △ |
| | ストアロイヤリティ | 事務所の歴史、所長・事務所の認知度 | × |
| 戦術的差別化（企業努力で変えることができる要素） | 商品力 | 他の事務所にない商品・サービス | ◎ |
| | 販促力 | WEB、セミナー、ルート開拓 | ○ |
| | 接客力 | 電話対応、面談誘導、接客（面談） | ◎ |
| | 価格力 | 高付加価値（価値＝価格） | ◎ |
| | 固定客化力 | リピーター、紹介発生 | ○ |

企業法務に取り組む事務所が増加し、プロモーションだけでの顧問開拓は困難な状況に。経営者との接点を構築したうえで、差別化商品をつくり、選ばれる事務所を目指す。

経営者が法的課題として認識している事項に「債権回収」「契約書の作成・チェック」「労使問題」などが挙がりますが、それぞれの分野において、いくらでどのようなサービスを**提供できるのかを、企業の課題や潜在的なニーズをヒアリングし提案することが重要**です。潜在ニーズを発掘することで、スポットで終わる案件も顧問契約で包括的に支援することで、企業の課題解決と法律事務所の顧問契約に繋げることができます。

また、顧問契約を順調に獲得されている弁護士の共通点として**「法律理解」「経営者理解」「ビジネス理解」**があります。

法的理解は当然ですが、経営者が相談・依頼をしてきている案件以外でどのような悩みや課題を抱えているかを傾聴し掴めているか。業種や企業規模特有の法的課題やニーズを理解して対応できているかどうか。

**３つの理解が揃うことで顧問契約数を最大化できる**と言えるでしょう。

本セミナーではゲスト講師による実際の事例と他事務所の実践事例をご紹介いたします。

## 顧問契約を獲得するうえで欠かせない5つの要素

**顧問契約獲得数・獲得率**

- 潜在ニーズのヒアリング・掘り起こし
- 顧問サービスの見える化
- サービスの明朗会計化
- 法律理解、経営者理解、ビジネス理解
- ビジネスマナー・コミュニケーション

## 前回開催のセミナーに参加いただいた先生方の声（一部紹介）

・これまで個人を対象としてきましたが、企業法務（労務）にも注力することと致しました。本日お聞きしたことは大変参考となりました。

・一つ一つやるべきことを考えて試行錯誤され、現在の成功を作っていらっしゃるのだと感じました。私も見習いたいと思います。大変勉強になりました。ありがとうございました。

・事務所を会社として事務局というよりメンバーとして、全体で取り組むという姿勢がまさに当所と同じで共感しました。

・どのように顧問先数を増やしていったのか、顧問先とどのように付き合っていくのかなど具体的に開示していただき大変勉強になりました。

・顧問先数と規模感が同じでしたので、非常に参考になりました。ありがとうございます。

## 船井総研のコンサルタントが提言
## なぜ、いま営業が必要なのか

### 顧問数に応じて必要な視点

顧問契約数により、「新規契約数」ばかりが重要になる訳ではありません。

多くの先生方が、民事や家事案件を取り扱われるケースもあり、状況や顧問数に応じて、「契約数」を追いかけるのか、「契約単価」や「スポットでの受注」を重視する必要性があります。

左図のように、弁護士一人あたり30社程度までは新規契約数を求めることが重要ですが、30社を超えてくると、顧問先からのスポットでの追加受注（弁護士費用割引は適用）や、顧問料金とサービス内容を見直し、顧問料金を増額してもらうことで、顧問業務の生産性を向上することもできます。

| 顧問数 | 視点 | 売上影響度 | コスト影響度 | 利益影響度 | マーケットシェア |
|---|---|---|---|---|---|
| 0-30 | 顧客数を増やす | すべて新規 | 販促コストがかかる | 利益率が下がる | 拡がる |
| 30-50 | 購入回数を増やす | 一部の顧客に限定 | かからない | 利益率は少し上がる | 変わらない |
| 50以上 | 客単価を上げる | すべての販売に反映 | かからない | 利益率が劇的に上がる | 変わらないor縮小する |

このように、顧問契約件数に応じた提案、営業が重要であり、やみくもに新規契約件数を追いかけるだけでは生産性が下がることや、業務過多で十分な対応ができず、既存顧問先が解約になる可能性も出てきます。

### 重要なことは継続

ゲスト講師をいただく、弁護士法人永代共同法律事務所さまでは、代表弁護士の小野直樹氏だけでなく、アソシエイトの弁護士、事務局も一丸となり、顧問契約の獲得と顧問先満足度の向上に取り組まれています。

経営者も代表弁護士だけでなく、アソシエイトの弁護士も加わることで、迅速に対応してもらえる安心感を感じることができ、満足度の向上と解約の防止にも繋がっています。本セミナーでは所員ごとの役割、組織文化の形成についても実際の経緯や事例をお話ししていただきます。

## 反響数に左右されず契約を獲得するうえでは
## 「提案」と「営業」が欠かせません！

■ 顧問契約の獲得
■ 企業法務分野への参入

### 大きな3つの魅力

**01 ストック収入が確保でき、安定経営を実現できる**

顧問料収入は年間での見通しが立つため、採用や事務所移転など中長期で発生する投資計画を立てることができる。

**02 ブランディングになり、採用でもアピールできる**

企業法務に取り組みたい弁護士が新人・経験者ともに多く、採用面でアピールすることができ、有利に進めることができる。

**03 企業からの紹介で個人分野の案件を獲得できる**

顧問先の経営者や従業員から、離婚や相続、交通事故などの相談を受けることができ、反響獲得ルートを増やすことができる。

**顧問契約獲得を始める、さらに推進していくための本セミナーの内容に関しては次ページに！**

## 企業法務分野に取り組まれる先生方からいただく

# よくある質問10選

**Q.01 企業法務分野に参入する法律事務所は増えているのか？**

A 交通事故を中心に個人分野の新規受任数が減少傾向であり、新しい収益の柱を構築するために企業法務分野に取り組む法律事務所が増加しています。

**Q.02 個人分野と比べると生産性が低いのではないか？**

A 3万円の顧問契約も、1年間で36万円、3年間継続できれば108万円となります。顧問契約は継続することを前提とし、LTV（生涯顧客価値）が創造できる分野になります。

**Q.03 顧問契約を増やしたいが、どのようにすれば経営者との接点を増やせるのか？**

A 主には、企業法務に特化したホームページの構築、企業向けのセミナーの開催、税理士や社労士のルート構築により、経営者との接点を構築することができます。

**Q.04 事務所のある地域によって顧問獲得の活動方法は異なるのか？**

A 特に東京都や大阪府など、弁護士数の多い地域では、業種や分野に特化した戦略が有効的です。弁護士数の少ない地域では横断的な訴求でも顧問契約の獲得は可能です。

**Q.05 弁護士1人あたりで対応できる顧問の数は何社程度が限界なのか？**

A 保有している案件数（民事・家事・刑事等）と顧問先の係争比率にもよりますが、30社～50社が平均的で、特化戦略を描き企業法務に業務を集中させることで、70社～100社の対応を可能にすることもできます。

**Q.06 顧問料金はいくらぐらいに設定するのが良いのか？**

A おおよそ3万円～5万円で設定している法律事務所が多いですが、サービス内容を充実かさせることが重要です。サービスにより地域関わらず、高単価でも多数契約できています。

**Q.07 他の弁護士と差別化するうえで、何をポイントに検討すれば良いのか？**

A 労働分野や景表法などのテーマに特化することや、運送業や情報通信業、医療機関など業種に特化し、プロモーション戦略とサービスを作ることで差別化することができます。

**Q.08 今後の企業法務分野で伸びるマーケットや分野はあるのか？**

A コロナ禍特有の法務ニーズや伸びる業種、衰退する業種は異なり、それにより大きくかわります。また、法改正のタイミングは弁護士にとっての商機になることが多いです。

**Q.09 コロナ禍で企業の体力が低下し、契約獲得は難しくなるのではないか？**

A 適切なサービスを適切なタイミングで届けなければ選ばれなくなります。有事だからこそ弁護士の力が必要という企業も多く、状況に応じたサービスを作ることで対応は可能です。

**Q.10 今後の企業法務分野での取り組みにおいて注目すべき取り組みはあるか？**

A AIを活用した契約書の作成、リーガルチェックやチャットやオンラインに会議による法律相談、案件管理のクラウド化や請求書の自動発行など、企業法務領域全体におけるDX（デジタルトランスフォーメーション）が重要となります。

## 顕著に顧問契約数を増加されている全国の法律事務所における成功事例、顧問獲得を成功させるための戦略像など一挙大公開！

# 本セミナーの内容を一部公開！

## 顧問契約を取れる事務所と取れない事務所の違い

企業法務分野に取り組む法律事務所が増加しており、経営者との接点を構築できる先生方も増加しています。
一方、経営者との接点構築以降、顧問契約を取れる先生と取れない先生とで二極化する傾向があります。
本セミナーでは顧問契約を獲得できている法律事務所、弁護士の取り組み事例をお伝えさせていただきます。

| | 2010年~2015年 | 2016年~2018年 | 2019年~2020年 | 2021年~ |
|---|---|---|---|---|
| 需要バランス | 需要 ≧ 供給 | 需要 ≦ 供給 | 需要 ＜ 供給 | 需要 ＞ 供給 |
| 企業法務分野参入事務所 | → | ↗ | ↗ | ↑ |
| 顧問獲得難度 | 低 | 低 | 中 | 高 |
| 企業のニーズ | 総花的対応 | フットワーク | 専門性 | 独自サービス |
| 弁護士への期待 | 保険的活用 | 紛争処理（臨床） | 紛争防止（予防） | 価格向上（戦略） |
| 契約の獲得方法 | 紹介・チャンネル数 | WEB | WEB<br>セミナーチャンネル | 左記 ＋ 商品力 |
| 課題解決の方法 | 依頼内容の対応 | 依頼内容の対応 | 課題の発見と提案 | 課題の発見と提案 |
| ビジネス経営理解 | 不要 | 不要 | 必要 | 必須 |
| ポイント | 企業法務分野に取り組む法務事務所が増加傾向。供給過多で企業が比較購買できる状態であり、プロモーションでの差別化は困難に。<br>企業とそのビジネス理解を踏まえた課題発見と解決策（サービス）の提案が必須。 | | | |

## 当日の講座予定（スケジュール）

| 講座 | タイトル | 講座項目 | 講師 |
|---|---|---|---|
| 第一講座 | 企業法務分野2022年の最新市場概況・全国の法律事務所における活動報告 | ・法律事務所業界最新ライフサイクル<br>・企業法務分野マーケティングの変遷<br>・全国の法律事務所における企業法務分野活動概況 | 船井総合研究所<br>企業法務グループ<br>鍬田 昌希 |
| 第二講座 | 経営者の潜在的課題発見と解決提案実践事例 | ・潜在課題を発見するうえで取り組んでいること<br>・顧問契約を提案する際に心掛けていること<br>・企業法務パンフレットおよび提案書の活用方法<br>・契約率を向上させるきっかけになった取り組み | 弁護士法人<br>永代共同法律事務所<br>代表弁護士<br>小野 直樹 氏 |
| 第三講座 | 今後、弁護士に求められる課題発見力と提案力 | ・全国のマーケティング概況を踏まえて実践すべき取り組み<br>・なぜ、課題発見と提案が必要なのか<br>・潜在課題を発見し、提案をするための具体的実践方法 | 船井総合研究所<br>企業法務グループ<br>マネージャー<br>吉冨 国彦 |

**具体的な取り組みを大公開！**
**明日から始められる即実践型セミナー**

セミナー当日は本ページ以外の様々なノウハウも
具体的且つ詳細にお伝えいたします！

**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。**

# 企業法務分野「営業の秘訣セミナー（課題発見・提案編）」

お問い合わせNO. S080808

## 開催要項

### 日時・会場

**オンライン** にてご参加　※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください

**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

| | 開始 | ▶ | 終了 | |
|---|---|---|---|---|
| **2022年 1月22日（土）** | **10：00** | | **12：00** | 申込期限：1月18日（火）（ログイン開始9：30より） |
| **2022年 1月28日（金）** | **16：00** | | **18：00** | 申込期限：1月24日（月）（ログイン開始15：30より） |
| **2022年 2月5日（土）** | **10：00** | | **12：00** | 申込期限：2月1日（火）（ログイン開始9：30より） |
| **2022年 2月9日（水）** | **16：00** | | **18：00** | 申込期限：2月5日（土）（ログイン開始15：30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、事前にご連絡ください。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. 080808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　●内容に関するお問合せ：吉冨・鍬田

**※お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研　FAQ」と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。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

## お申込みはこちらからお願いいたします

〈オンライン〉

| | |
|---|---|
| 1月22日（土） | 申込締切日：1月18日（火） |
| 1月28日（金） | 申込締切日：1月24日（月） |
| 2月5日（土） | 申込締切日：2月1日（火） |
| 2月9日（水） | 申込締切日：2月5日（土） |