

企業法務マーケティングに取り組む法律事務所が増加するなか、顧問契約の成否は「プロモーション(経営者との接点創出)」から「顧問サービスの策定と提案」に変わりました。当日は今の時代に求められる顧問サービスの策定法・提案法を大公開します。

講座	内容
第1講座 13:00~13:20	<p><b>いま、顧問弁護士に求められるサービスの在り方</b></p> <p>■講座内容(一部紹介) 企業法務に取り組む法律事務所が増加するなかで、顧問弁護士への期待も変化し続けています。今回は事案終了後でも顧問契約が継続され、単価アップを実現できる”いま企業が求めている”顧問業務の在り方について解説いたします。</p> <p>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</p>
第2講座 13:20~14:10	<p><b>顧問継続・単価向上を実現する「労務応援コンサルティング」実践法</b></p> <p>■講座内容(一部紹介) 事案終了後に顧問の解約になり易い「労務問題」を切り口にしながら、顧問継続率を向上し、月額10万円以上の顧問継続・単価アップを実現している「労務応援コンサルティング」の策定・提案方法の実践事例を紹介いたします。</p> <p>弁護士法人戸田労務経営 所長 弁護士 戸田 哲氏</p>
第3講座 14:25~15:05	<p><b>経営者との接点を構築する最新プロモーション戦略</b></p> <p>■講座内容(一部紹介)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 育成が必要な反響と即時顧問に繋がる反響の違い</li> <li>✓ 顧問契約獲得が順調な事務所が実践しているルート別集客法</li> <li>✓ 全国の法律事務所における最新プロモーション戦略実践事例</li> </ul> <p>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</p>
第4講座 15:20~16:00	<p><b>顧問サービスを変革するうえでの勘所</b></p> <p>■講座内容(一部紹介) 現在の顧問サービスをどのように変え、伝えていく必要があるのか。弁護士の経験や強み、事務所の体制を踏襲しつつ、地場の経営者に提供したい顧問サービス策定の勘所を解説いたします。</p> <p>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</p>

PC・スマホ・タブレット等で**セミナー参加!** 選べる曜日! スマホからもOK! 一般価格/1名様 **16,500円(税込)** 会員価格/1名様 **13,200円(税込)** 各都合の良い日程で以下よりお選びください

Webからお申し込みいただけます! 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/089144>

日程がどうしても合わない経営者の皆様へ 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: 吉富・近藤** (平日9:45~17:30対応)

**全国の法律事務所 経営者向けセミナー**

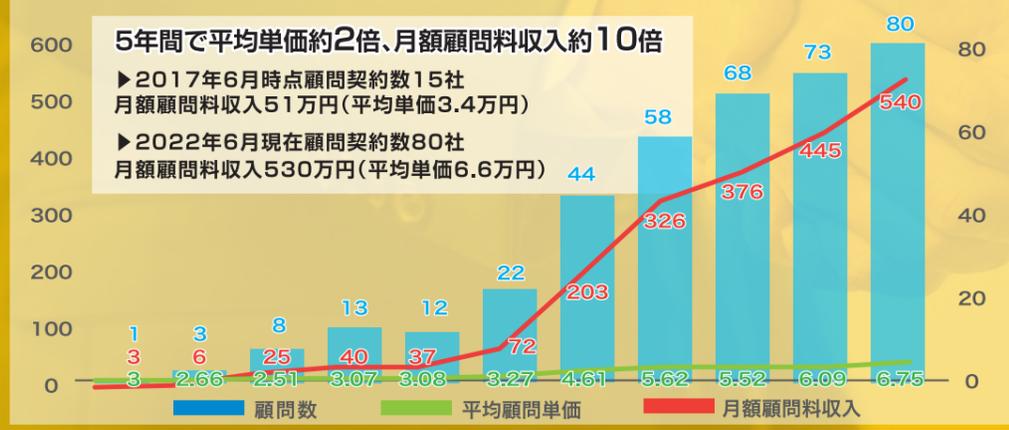
右記の課題をお抱えの先生は是非、ご参加ください。

- 現在の課題が僅か**3時間**で解決できる**セミナー**のご案内です。
- ・あたらしく経営者との接点をつくることできない(反響率の課題)
  - ・自信をもって顧問契約(サービス)を提案することができない(契約率の課題)
  - ・事案が終わると顧問解約が発生するので契約数が純増しない(継続率の課題)
  - ・いまの顧問契約(サービス)が最適な内容なのかかわからない(サービスの課題)
  - ・顧問契約数は増えているものの単価を上げることができない(生産性の課題)

**顧問契約の成否は「サービス策定」と「提案」にあった! 事案の有無に関わらず顧問先企業に貢献する**

**顧問サービス 策定・提案手法 大公開セミナー**

平均顧問単価5年で **3.4万円▶6.6万円** 月額顧問料収入 **5年で約10倍** 顧問料収入のみで **年間5,000万円超**



**開催日時** 東京会場 2022年8月16日(火) 8月17日(水) 株式会社船井総合研究所 東京本社 開催時間 13:00~16:00 (ログイン開始または受付12時30分より)  
オンライン 2022年8月26日(金) 9月3日(土) 9月7日(水) 9月8日(木)  
**参加費** 一般価格15,000円(税込16,500円)/一名様 会員価格12,000円(税込13,200円)/一名様  
**主催** 顧問契約の「継続率・単価向上」実現 労務サービス付加セミナー お問い合わせNo.S089144 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

# 顧問契約獲得・継続率向上・単価向上を実現する顧問サービスとは？

このような方に  
**オススメ**します

- ✓ 顧問契約を獲得するために、あたらしく**経営者との接点をつくりたい方**
- ✓ いまの顧問契約プランを見直し、**自信をもって顧問契約を提案できるようになりたい方**
- ✓ 事案終了後でも顧問契約を継続させつつ、なるべく**顧問単価をアップに繋げたい方**
- ✓ 実際に弁護士が行なっている**顧問獲得とサービス策定と提案の実践事例を知りたい方**
- ✓ 最近の法律事務所が行なっている**マーケティング活動や最新市場動向を知りたい方**

## セミナー参加特典

- 顧問契約提案書サンプル提供
- 顧問サービス策定アドバイス
- 企業法務研究会無料ご招待 (一社一回限り)

# たった3時間で企業法務マーケティング成功の勘所がわかる！

## 1 プロモーションだけでは顧問契約が獲得できない。成否は「独自サービス」

企業法務分野に取り組む法律事務所が近年、全国的に増加。顧問契約の供給過多で企業が比較購買できる状況であり、**プロモーションでの差別化は困難に。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**になってきている。

船井総合研究所は、2005年より**弁護士のコンサルティングを開始**。全国約100の法律事務所が参加する「**企業法務研究会**」を運営し、顧問先600社以上の法律事務所のお手伝いをする**コンサルタントが、企業法務分野の最新市場概況と顧問開拓のトレンドをわかり易く事例を交えて解説**いたします。

	2010年～2015年	2016年～2018年	2019年～2021年	2022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)	価値向上(戦略)
契約獲得方法	紹介・チャンネル数	Web	Web セミナーチャンネル	商品力
課題解決方法	依頼内容の対応	依頼内容の対応	依頼内容の対応	課題の発見と提案
ビジネス経営理解	不要	不要	必要	必須

## 2 事務所の立地・方針・強みに沿って適切なマーケティング戦略を立てよう。

地域により、**顧問獲得の手法や企業から求められるニーズは異なります**。経営者との接点を構築する方法(プロモーション)と提供する顧問サービスの違いを把握して、**顧問先と事務所にとって最適な顧問業務、マーケティング戦略を検討**します。

都道府県別顧問開拓難易度	秋田県・岩手県 山形県・福島県 富山県・福井県 山梨県・岐阜県 三重県・鳥取県 島根県・徳島県 佐賀県・長崎県		青森県・宮城県 石川県・群馬県 栃木県・長野県 静岡県・滋賀県 奈良県・和歌山県 愛媛県・高知県 香川県・山口県 大分県・宮崎県		北海道・新潟県 茨城県・埼玉県 千葉県・京都府 岡山県・広島県 熊本県・沖縄県		神奈川県・愛知県 兵庫県・福岡県 鹿児島県		東京都 大阪府	
	低	中程度	中程度	高	高	高	高	高	高	高
年間顧問獲得数(初年度目標値)	20~40	20~30	10~30	10~20	5~15					
平均顧問単価	3	3~4	3~5	3~5	5~					
特化戦略	横断	横断+テーマ	横断+テーマ	テーマ	テーマ、高付加価値					
差別化戦略	プロモーション ①WEB ②セミナー	プロモーション ①WEB ②セミナー+③チャネル	プロモーション サービス	サービス 価格	サービス・高付加価値 デジタルインフラ					
案件比率(個人:法人)	9:1	7:3	5:5	3:7	1:9					
キーワード・ポイント	低生産性	業務過多	案件比率 平均単価向上	右腕の存在 解約率向上	狭属性一番化 プティック経営					
1人当たり顧問数	0~30: 個人分野中心の業務。顧問先は業種、企業規模がまばら。相談頻度・内容も異なる。 30~50: 個人と法人の業務が同程度。訴訟件数は顧問先の1割程度。相談頻度・内容は企業により偏りがある。 50~70: 企業法務中心の業務。訴訟件数は顧問先の1割程度。契約書類関連はインテリジェントAIの活用も。 70~100: 企業法務特化。訴訟件数は顧問先の1割以下。業種、企業規模、業務が特化され効率化されている。									

## 3 弁護士法人戸田労務経営の高単価顧問契約「労務応援コンサルティング」

弁護士法人戸田労務経営では、開業以降、使用者側労働分野に傾注。労働問題の相談件数は月20件以上、年間200件超と千葉県内でも有数の労働事件の相談・事件を扱われています。使用者側の相談・事件取扱比率が高く、**企業の経営課題を把握することから策定した「労務応援コンサルティング」が顧問獲得と維持に貢献**。事務所の顧問料収入のなかでも、**15万円以上の顧問契約は労務応援コンサルティングの提案を中心に獲得**ができています。第二講座では、経営課題をどのように見つけ、顧問契約の提案に繋げているのかを、**労務応援コンサルティングの活用法を踏まえて詳しく解説**いただきます。

顧問料金	社数
2万円	3社
3万円	23社
5万円	33社
10万円	5社
15万円	16社

階段	会社設立・報酬の発生	人材の雇用	人材の育成	人材の退職	人材の増員
整備事項	給与計算	就業規則・勤怠管理	人事制度	労務管理	規定整備
対処すべきこと	・会社保険加入	・就業規則の作成・届出 ・労働保険加入 ・雇用契約締結 ・36協定、労使協定提出	・規定づくり/評価制度・福利厚生 ・安全衛生	・雇用保険喪失 ・社会保険喪失 ・未払い残業代の有無確認	・規定づくり/賃金規定、 退職金規定、個人情報保護規定 ・保険受給手続き
起こり得る問題	・保険料の徴収と納付	・問題社員 (ローパフォーマー)	・メンタルヘルス不調 ・残業代請求(賃金トラブル) ・問題社員(協調性・非遵行)	・未払い残業代請求 ・競業禁止義務違反	・ハラスメント・団交労組対応 ・問題社員(休職・無断欠勤) ・整理解雇
サポートメニュー	採用・雇入れコンサルティング		賃金制度改革・残業代対策 コンサルティング	長時間労働・残業代防止 コンサルティング	人件費削減・雇用調整 コンサルティング
	採用サポート	・労働者内定サポート ・雇用書面作成フルバック ・試用社員対応トータルサポート ・就業規則作成・協定サポート ・入社トラブル対応サポート	・賃金制度トータルチェック ・賃金制度改革サポート ・労働契約書・就業規則 ・就業規則作成・改訂サポート ・賃金請求への対応サポート	・企業の労働時間ドック ・労働時間管理 ・無駄残業の削減サポート ・残業代改革サポート ・長時間労働防止トータルサポート ・労働契約書・就業規則 ・賃金規程作成・改訂サポート ・賃金請求への対応サポート	・人件費削減 ・採用調整方法のレクチャー ・人件費カット総合サポート ・雇用調整総合サポート
	メンタルヘルス対応 コンサルティング	・就業規則のチェック 作成トータルサポート ・就業規則等作成協議 交渉トータルサポート ・就業規則届出 運用トータルサポート	懲戒・問題社員対応 コンサルティング	・退職プロセスのレクチャー ・退職勧奨総合サポート ・普通解雇処分サポート	メンタルヘルス対応 コンサルティング
	メンタルヘルス採用段階サポート	・就業規則のチェック 作成トータルサポート ・就業規則等作成協議 交渉トータルサポート ・就業規則届出 運用トータルサポート	・改善プロセスのレクチャー ・問題改善総合サポート ・社内での懲戒処分運用の トータルサポート ・懲戒処分手続の総合サポート ・人事異動サポート ・問題社員対応サポート	・退職プロセスのレクチャー ・退職勧奨総合サポート ・普通解雇処分サポート	・メンタルヘルス対応準備サポート ・対応サポート ・給食発令・復帰対応サポート ・トラブル対応総合サポート
ハラスメント・労災対応コンサルティング		ハラスメント・コンプライアンスコンサルティング		ハラスメント・労災トラブル対応	
・労災・安全衛生管理対応サポート		・公益通報者保護法サポート ・ハラスメント、労災トラブル対応サポート		・ハラスメント防止体制整備サポート ・ハラスメント事案対応サポート	
働き方改革コンサルティング(同一労働、同一賃金対応サポート、ウィズコロナ対応サポート、テレワーク導入サポート)					

企業の成長ステージに合わせ、弁護士として提供できるサービスを網羅。紛争外の相談や経営課題もカバーすることで、**事案の有無に関わらない提案が可能**になります。**労務に関わらず、企業の経営課題を幅広く一方でテーマは絞り込んだサービスをつくることで、差別化を図ることができ、高単価でも顧問契約を獲得、顧問契約を維持することが可能**となります。

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。

## 顧問契約の「継続率・単価向上」実現 労務サービス付加セミナー お問い合わせNO. S089144

### 開催要項

東京本社にて開催 ※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

2022年 **8月16日** (火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 申込期限:8月12日(金)  
(受付12:30より)

2022年 **8月17日** (水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 申込期限:8月13日(土)  
(受付12:30より)

船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。  
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

オンラインにて開催 ※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

2022年 **8月26日** (金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 申込期限:8月22日(月)  
(ログイン開始12:30より)

2022年 **9月 3日** (土) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 申込期限:8月30日(火)  
(ログイン開始12:30より)

2022年 **9月 7日** (水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 申込期限:9月3日(土)  
(ログイン開始12:30より)

2022年 **9月 8日** (木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 申込期限:9月4日(日)  
(ログイン開始12:30より)

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  
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。

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円(税込 **13,200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。尚、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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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.089144を入力、検索ください。

お問合せ

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: 日田 ●内容に関するお問合せ: 吉富

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

申込期限は各日程4日前まで

〈東京会場〉  
8月16日(火)  
8月17日(水)

〈オンライン受講〉  
8月26日(金)  
9月 3日(土)  
9月 7日(水)  
9月 8日(木)

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

