

SDGsやESG経営に取り組む企業が増加し、EAPを導入する企業が増加しています。
EAP導入による顧問獲得・個人案件獲得による売上増加はもとより、事務所のブランディングに繋げ、持続的な事務所経営を実現している全国法律事務所における実践事例を大公開。

講座	セミナー内容（一部）
第1講座 13:00-13:20	法律事務所市場概況から見るEAPの可能性 法律事務所市場概況および日本国内企業における採用市場の変化と市場成長性を分析。EAPが法律事務所と企業および従業員にどのように貢献し、売上と生産性向上に繋がるのかを解説します。 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
第2講座 13:20-14:00	EAPによる市場開拓と事務所ブランディング実践事例 全国の弁護士においても先駆けてEAPに取り組み、弁護士EAP協会を発足した弁護士が、自事務所のマーケティングの実践、成功事例、事務所ブランディングの成り立ちなどを具体的ににお伝えします。 弁護士法人牛見総合法律事務所 代表弁護士 牛見 和博 氏
第3講座 14:10-14:50	EAPによる顧問開拓を通じた業務変革と事務所のリブランディング 交通事故中心の地方都市事務所が、EAPに取り組むことで顧問開拓に成功。数多くのメディアにも取り上げられ、事務所のリブランディングにも成功した秘訣やこれまでの実践事例をお伝えします。 弁護士法人宇都宮東法律事務所 代表弁護士 伊藤 一星 氏
第4講座 15:00-15:30	EAPを活用した反響・顧問獲得を行うマーケティング実践事例 ・全国の法律事務所におけるEAPによる反響、顧問契約獲得事例 ・経営者との接点を構築する3つのプロモーション戦略 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ 近藤 貴太郎
第5講座 15:30-16:00	EAPマーケティングを成功させる経営の勘所 EAPを導入することによる民事家事分野の売上創出、顧問開拓および契約維持を成功させるうえで、事務所の経営戦略と如何に紐づけるのかを具体的なアクションプランに置き換えて解説します。 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

PC・スマホ・タブレットでも
セミナー参加！

選べる曜日！スマホからもOK！
ご都合の良い日程で以下よりお選びください

一般価格 11,000 (税込)
会員価格 8,800 (税込)

Webからお申込みいただけます！
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ページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/092242>



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)

法律事務所経営者対象
リアル＋オンラインによる特別セミナーのご案内

企業経営の時流 SDGs・ESGに訴求し、
優良企業との顧問契約を実現
従業員支援付加
顧問契約

Employee Assistance Program
従業員支援プログラム

顧問業務にEAPを付加することで得られる4つの効果（数値の向上）

優良企業反響数

顧問契約率

顧問継続率

顧問料収入

EAPで成功事例を積み重ねる弁護士の特別ダブルゲスト登壇
東京会場ではゲスト講師との名刺交換・質疑応答も可能。

■ 弁護士法人牛見総合法律事務所

・EAP本格導入（2018年）以降で**新規顧問契約社数50社以上**
・売上100億円以上などの**優良企業複数と新規顧問契約**を締結
・顧問先従業員からの**相談200件以上、受任50件以上**

■ 弁護士法人宇都宮東法律事務所

・交通事故中心の事務所から**企業法務分野に参入し、業態変革**
・EAP提案を主軸に**年間15社以上の顧問契約を獲得**
・数多くのメディアにも取り上げられ、**事務所のリブランディングに成功**

開催日時

東京会場
2022年12月2日（金）株式会社船井総合研究所 東京本社
オンライン
2022年12月9日（金） 12月10日（土） 12月15日（木）
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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時には注意点がございしますので必ずご確認ください。

参加費

一般価格10,000円（税込11,000円） / 一名様 会員価格8,000円（税込8,800円） / 一名様

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10船井総研大阪本社ビル

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

開催時間：13:00～16:00
（受付またはログイン開始 12:30～）

全国のエAP成功事例検証 モデル事務所トークセッションセミナー お問い合わせNO. S092242

Webからも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。） → 092242

企業経営の時流を踏まえ優良企業との接点創出・顧問契約を獲得する

このような方に
オススメします

- ✓ 優良企業との接点や顧問契約を獲得するプロモーション手法・サービスを確立したい
- ✓ 個人分野（民事・家事での新件受任）と法人分野（顧問契約・スポット受任）での売上を伸ばしたい
- ✓ 法人との顧問契約を結ぶうえでのフロント商品になるサービスを策定したい
- ✓ 顧問先企業およびその従業員の満足度を高める弁護士業務の在り方を学びたい
- ✓ 顧問契約を締結するうえでの実務や営業方法を学びたい

EAP（従業員支援プログラム）による顧問業務の価値向上

EAP（従業員支援プログラム）は、①新規顧問契約のための提案 ②顧問先に対する顧問料金アップ ③顧問契約の解約防止 などに繋げることができます。また、従業員からは離婚、相続、交通事故、借金問題など民事や家事分野に関する相談を受けることができるとともに、弁護士業務・弁護士活用の啓蒙に繋がります。EAPを導入し弁護士業務を拡大させ、弁護士へのアクセスを加速させましょう。

3年連続で今後取り組みたい業務の 1位が「企業法務分野」

（船井総合研究所研究会 会員事務所アンケート調査結果）

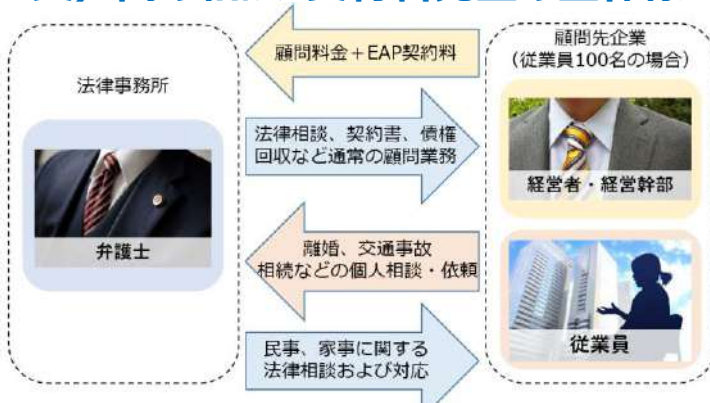
法律事務所研究会 会員事務所ヒアリング結果 今後の注力分野



EAPを導入することで 更なる顧問獲得と差別化が可能

企業法務分野のマーケティングに取り組む法律事務所が増加傾向であるからこそ、経営者との接点を創出するプロモーション戦略だけでなく、提供する顧問サービスにEAPを含めた付加価値をつけ、効率的な顧問契約の獲得と企業貢献を果たしましょう。

EAPの三者（弁護士・経営者・従業員）間の相談・契約料発生の全体像



月額収入：顧問料金50,000円 + EAP契約10,000円（100円×100人の場合）
別途、個人分野に関して受任する場合はその着手金 + 報酬金

顧問契約の獲得だけでなく、 顧問契約の維持・顧問料増 に繋げることができる！

■ 顧問サービスの付加価値向上に 貢献するEAP

経営者の多くが従業員の生産性を上げたいと考えているなか、**EAPを導入することにより、従業員の法的課題・悩みを解決することで従業員の生産性を改善**することができます。弁護士の視点としても、経営者との接点を構築し、顧問契約の提案を行う前に**EAPを提案することで**顧問契約に繋がるハードルが下がり、**顧問契約率を上げ、契約数を増やす**ことができ、従業員にとっての福利厚生であるEAPが存在することで**顧問契約の継続率を上げ、顧問料金を増額**することも可能となります。

EAP導入による3段階収益構造



優良企業との顧問契約 に繋げることができる！

■ 企業経営の時流「SDGs・ESG」 経営との親和性があるEAP

SDGs・ESG経営が加速するなか、大企業や上場企業に関わらず、働き方改革を推進し、**従業員が働き易い職場や定着できる環境をつくる動き**が進んでいます。

EAPは従業員の法的課題やトラブルを解消し、生産性を向上させるほか、**企業へのエンゲージメントを高め、定着率向上に繋げることができます。**



「顧問契約が取ればどんな企業でも良い」という弁護士の先生は少数であり、顧問契約に繋げる上で、優良企業や健全な

企業経営に取り組んでいる経営者との接点を構築したい、という先生が多いのが実情です。**EAPは従業員の活躍や定着を期待している優良企業に受け入れられやすい**ため、EAPを起点に優良企業との接点創出や顧問契約が可能となります。

顧問サービスに付加価値 をつけることができる！

■ 企業に対するベネフィット（顧客満足）を提供するEAP

顧問弁護士を初めて採用する企業において、採用理由に「事案の有無」があります。「契約書を作成したい」「売掛金を回収したい」「クレーム対応が必要」といった法的トラブルが起点になるケースが多く、**逆を言えば「事案」がない場合、顧問契約の提案がし辛いことやスポットでの受任に留まるケースが多い**でしょう。一方、どのような企業であっても、人手不足の今日、従業員の採用と定着は重要な経営課題であり、その経営課題に貢献するEAPは顧問弁護士が提供する付加価値でありベネフィットになります。

EAPを起点に顧問契約の提案がし易くなるため、顧問サービスの見直しに必要性を感じている先生はまずはじめにEAPを付加することから検討してみたいはいかがでしょうか。



EAP（従業員支援プログラム）に取り組み、顧問契約獲得と契約維持、単価向上だけでなく、一般民事家事の案件創出に成功してきた2名の弁護士。事務所の業績向上・ブランディングに留まらず、一般社団法人弁護士EAP協会を2021年に立ち上げ、消費者への法教育を推進し、法律事務所業界全体に貢献すべく、EAPに取り組む理由やEAPの可能性について迫った特別インタビュー。



EAPは、弁護士への相談のハードルを下げ、法教育の役目も果たす重要な取り組みです。

EAPを推進するうえで、どのような取り組みをしているのか

牛見氏 EAP導入をはじめた当初は、既存の顧問先に改めて定期的ご案内をしていました。最近では法改正もあり、ハラスメント対策のニーズもあることから、ハラスメント研修と併せてEAPを提案し、従業員向けの説明会を実施しています。新しく提案する機会としては、企業が集まる団体向けにEAPについて話す機会をいただけるように団体を訪問し、依頼をしていますね。

団体としては、商工会議所やロータリークラブなどの経営者が集まる団体や、士業（社労士、税理士、社会福祉士）の会にも取り組み事例を伝え、話す機会をいただいています。またコロナ以降では、コロナ融資対応の勉強会企画を持ち込んでおり、経営指導員向けの勉強会を実施し、そこでEAPも提案させていただいています。

伊藤氏 私自身、EAPという制度を知った時、こんな素晴らしい制度があるんだと感心しました。そして、この制度は、従業員にとっても会社にとっても社会にとっても有用な制度なので、多くの方々に知っていただきたいと思い、経営者団体での会合や事務所主催のセミナーやSNSなどで積極的に案内するようにしています。その結果、同じように本制度の良さを理解してくれた方々が、この制度いいねつと言ってくれてさらに広めてくれたり、地元の新聞やテレビといったメディアにも取り上げていただいたり、経営者団体のセミナーに登壇させていただいたりしました。制度自体が多くの方に受け入れてもらいやすいものなので、この制度の良さを多くの人に話す機会を増やしていくことで自然と広がっています、顧問契約の獲得にもつながっています。

EAPに取り組むなかで得られた成果や効果はどのようなものか

牛見氏 顧問契約が増えたことがわかり易い目に見える成果でしょうか。経済同友会で話した際に最も効果があり、売上が100億円以上の企業や、従業員数が1000名を超える企業などの優良企業複数との顧問契約がEAPがきっかけで獲得できました。従業員想いの良い経営者が多く、トラブルも少ない社長が多い企業との顧問契約が増え、既存の顧問先との繋がりが増して、個人相談の獲得や会社からの相談も増えていくのがあります。解約はもともと高くありませんでしたが、EAP導入後も長く継続はできており貢献できていると感じます。昨年は法人収入が初めて3割を超えて、精神的にも安定しているのを感じます。また、これまではホームページからの集客が中心でしたが、紹介の比率が上がってきており、満足いただいているのではないかと考えています。数値的な成果だけでなく、同じ弁護士の先生方からも声をかけていただくことが増え、EAPでの認知に繋がっているように思います。

伊藤氏 私の事務所はもとも交通事故を中心とした事務所でしたが、EAPを始めたことで顧問契約が大きく増えました。顧問契約は有事の際にありがたみを感じてもらえませんが、事案がない場合でも従業員に何かあった時にいつでも法律相談に乗れる制度を用意しているということ、自社の従業員満足度を上げることにもつながるため、顧問契約の価値提供ができています。また、EAPは従業員のことを大切にしたいと思いますが、本制度を導入することで従業員を大切にしたいという会社の姿勢を従業員に示すことにもつながっているように思います。現に自社の採用ページにEAPを導入していることをアピールしている会社もありますが、従業員が働きやすい職場環境を整備している会社としてPRすることで、企業価値の向上にもつながることができるとは思いません。そして、事務所としてEAPに取り組むことで、そのような企業価値の向上に熱心な優良企業とお付き合いができる機会が増えましたし、事務所のブランディングにもつながっているように思います。

EAPはなぜ、弁護士や企業にとって必要とされるのか

牛見氏 企業にとつては貴重な従業員の悩みを解決できるため、従業員満足度が上がり、それが顧客満足度にも繋がります。結果として、企業の業績アップに繋がるといえる循環ができるのが重要なポイントだと思います。また、経営者の個人的な悩みも解決することができ、経営者が経営に専念できる状況をつくることもできることも素晴らしいのではないのでしょうか。また、人材不足やSDGs・ESGの観点からも、従業員を大切にしようと考え、企業が従業員の社会的にも評価される経営者が増え、EAPの取り組みが必要とされている面があるように思います。また、弁護士にとつては法人、個人の業務が増えることも大事な側面だと思います。まだまだ消費者の方々にとつて弁護士に対する敷居が高いことがあるため、EAPを通じて弁護士への相談ハードルを下げる、いわば法教育的な観点から重要で、弁護士に気軽に相談できる仕組みを構築できる、需要を喚起する方法として重要だと感じています。

伊藤氏 地方都市ほど弁護士に相談するこのハードルは高く、知り合いの弁護士がいなくてもケースも多々あります。私の事務所では、誰でも気軽に弁護士の提供するリーガルサービスにアクセスできる社会を実現したいという思いを持って運営していますが、EAPはそれにも役立つ制度かと思っています。そして企業にとつても、この制度を導入することで従業員の満足度を上げたり生産性向上を図るだけでなく、企業価値の向上にもつながることで、働きがいも経済成長もという目標があるかと思いますが、EAPを導入することで従業員が働きやすい職場環境を整備することは、会社に対するエンゲージメントを上げることにつながるとは思いません。対外的なPRにもなっている優秀な人材の確保や定着に貢献できるかと思えますし、ひいては顧問先の企業価値の向上にもつながる取り組みかと思っています。