

船井総合研究所が主催する「**企業法務研究会**（企業法務に取り組む全国約100の法律事務所が参加）」で史上初めてとなる「**顧問契約600社**」に到達した**杜若経営法律事務所、岸田鑑彦氏・友永隆太氏**をゲスト講師にお招きし、持続的に顧問開拓と維持を実現できる事務所経営の秘訣を大公開いたします！

講座	内容
第1講座	<p><b>企業法務マーケティング2023年最新市場概況</b></p> <p>企業法務マーケティングに取り組む法律事務所が増えるなか、プロモーション戦略だけでは顧問契約が獲得できない時代に入ります。事務所のビジョンと事業戦略に合致したマーケティング戦略が持続的かつ必然的に顧問契約の獲得と維持ができていく実態について市場概況を踏まえて解説いたします。</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	<p><b>2年連続200社、累計600社以上の顧問契約を実現するマーケティング戦略</b></p> <p>社労士ルート開拓を中心に2年連続で200社以上の顧問契約を獲得し、累計600社以上の顧問契約を実現した杜若経営法律事務所のマーケティング戦略について、組織体制とマーケティングの実践手法を惜しみなく具体的に解説いたします。</p> <p>杜若経営法律事務所 パートナー弁護士 岸田 鑑彦氏 杜若経営法律事務所 弁護士 友永 隆太氏</p>  
第3講座	<p><b>持続的に顧問獲得と維持ができていく全国の法律事務所実践事例</b></p> <p>全国の法律事務所において、顧問契約の成否が二極化し始めています。業種特化や業務特化型のマーケティング戦略や、企業ニーズに即した顧問サービス開発など、全国の法律事務所が実践している企業法務マーケティングの実践事例の最新トレンドを解説いたします。</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 氷熊 一将</p> 
第4講座	<p><b>持続的に顧問獲得・維持を実現する体制構築のポイント</b></p> <p>PMVV・中期経営計画、経営戦略（事業＋組織）、マーケティング戦略（プロモーション施策・サービス開発）を組み合わせ、中長期で安定的に顧問契約を獲得・維持し、事務所の持続的成長を実現する実践手法を解説いたします。</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>

## 代表・パートナー弁護士対象顧問開拓セミナー

# 2年連続100社 累計600社 顧問獲得の勘所

持続的な顧問獲得・維持をおこなう経営の秘訣とは



全国トップクラスの顧問獲得を実現する  
**杜若経営法律事務所**  
顧問開拓**3つのポイント**を大公開！

- ① 所内外向けパーパス・ビジョン設計
- ② 役職別組織業務分業体制
- ③ 見込み顧客獲得&育成の包括的プロモーション戦略

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！**  
ご都合の良い日程で以下よりお選びください

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

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/095167>



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・氷熊 (平日9:45～17:30対応)

開催日時

2023年  
**2月22日(水)・2月23日(木・祝)・3月7日(火)・3月8日(水)**

いずれの日程もオンラインでの開催となります。  
新型コロナウイルスの感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様にご迷惑をおかけいたします。

開催時間 13:00～15:30 [ログイン開始 12:30～]

参加費

一般価格10,000円(税込11,000円)/1名様 会員価格8,000円(税込8,800円)/1名様

主催

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](mailto: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」を明記の上、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。) → **095167** 検索

# 競争が激化する企業法務マーケティング領域で持続的に顧問獲得・維持を実現



このような方に  
**オススメ**します

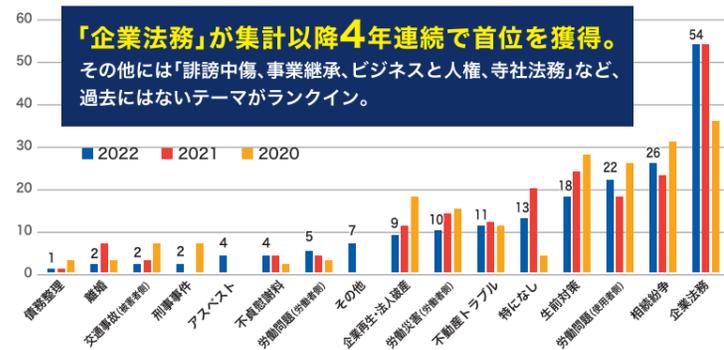
- ✓ 顧問契約の獲得が伸び悩んでおり、**今後取るべきアクション・ヒントを知りたい。**
- ✓ 全国の法律事務所の実践事例を把握し、**最新のトレンドをキャッチアップしたい。**
- ✓ 勤務弁護士を巻き込んで、**事務所一丸で企業法務に取り組みたい。**

## 毎月複数の顧問契約を安定的に獲得する秘訣を大公開！

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、プロモーション戦略だけでは顧問契約が獲得できない時代に入。事務所のビジョンと事業戦略に合致したマーケティング戦略が持続的かつ必然的な顧問契約の獲得・維持を実現できている実態について市場概況を踏まえて解説いたします。また、船井総合研究所のコンサルティング先であり企業法務研究会会員事務所で、史上初めて顧問契約600社に到達した「杜若経営法律事務所」の岸田先生と友永先生をお招きし、事務所の実践事例、成功のポイントを詳しく解説いただきます。

### 4年連続で今後取り組みたい業務の1位が「企業法務」

(船井総合研究所研究会会員事務所アンケート調査結果/法律事務所研究会合同総会2022より)



近年、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急激に増加。  
**経営者との接点を創出するプロモーション戦略や顧問先に対する顧問サービスの開発だけでなく、事務所の経営戦略に沿ったマーケティングと勤務弁護士を巻き込んだ組織戦略を連動させることが重要になってきています。**

### 2年連続200社の顧問開拓を実現する「杜若経営法律事務所の事業戦略」



### 杜若経営法律事務所が実践するリード獲得とナーチャリング

#### 事務所全体で企画推進



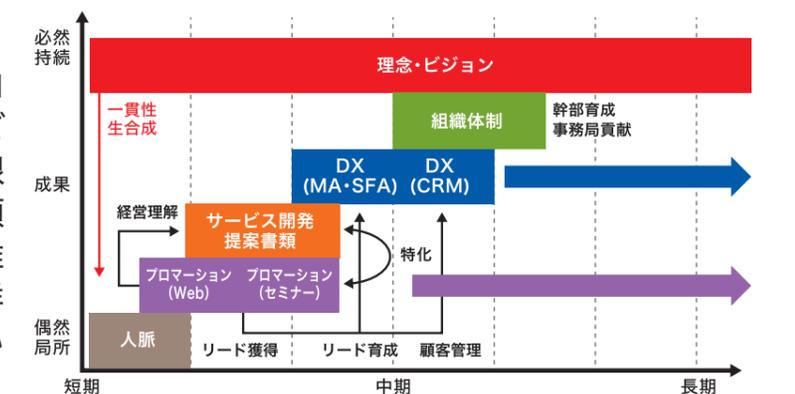
杜若経営法律事務所では、毎年100本以上のセミナーを実施。そこで獲得したリストを各SNSで育成し、中長期で安定して顧問契約を獲得する体制を整備されています。



セミナー開催本数と顧問数が連動しており、代表に依存しない体制構築が重要となります。

### 必然的且つ持続的に顧問開拓をおこなううえで重要な5ステップ

多くの法律事務所では、代表の人脈や過去の依頼者からの紹介で顧問契約を獲得しているケースが未だに多いです。しかし、紹介での顧問獲得は偶然発生するものであり、継続し辛いデメリットがあり、紹介と平行して、主体的に顧問獲得を獲得する体制を整備することが、持続的に顧問開拓をおこなううえで重要です。特に重要なことは、**企業法務マーケティングは一般民事・家事の案件を獲得するよりも難しく時間を要するため、事務所の理念やビジョン(中期経営)に沿った組織体制やマーケティング戦略を組むことが重要**となります。経営者との接点を構築するプロモーション戦略からスタートし、サービス開発やDX、勤務弁護士の育成と権限移譲とステップを踏んでいくことで、顧問契約を必然的且つ持続的に獲得し、維持できる体制を整えていきましょう。詳しくは事例を踏まえセミナーで解説いたします。



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。

2年連続200社の顧問契約を実現する企業法務マーケティング

お問い合わせNO. S095167

### 開催要項

※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

## オンラインにてご参加

日時・会場

2023年 2月 22日 (水) 13:00 開始 ▶ 15:30 終了 申込期限: 2月18日(土) (ログイン開始12:30より)

2023年 2月 23日 (木・祝) 13:00 開始 ▶ 15:30 終了 申込期限: 2月19日(日) (ログイン開始12:30より)

2023年 3月 7日 (火) 13:00 開始 ▶ 15:30 終了 申込期限: 3月3日(金) (ログイン開始12:30より)

2023年 3月 8日 (水) 13:00 開始 ▶ 15:30 終了 申込期限: 3月4日(土) (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

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。●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も適用となります。

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.095167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・水熊

※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



〈オンライン受講〉

2月22日(水)

2月23日(木・祝)

3月7日(火)

3月8日(水)

