

以下の項目に1つでも当てはまる法律事務所の事業者の皆様はご参加ください!

- ☑ 社労士採用をせずに、弁護士による労務コンサルティングで付加価値提供をしたい方
- ☑ 顧問サービスとしてコンサルティング業務を扱いたい、具体的に何をすればいいかわからない方
- ☑ 弁護士1名の個人事務所で、これから企業法務分野に取り組む先生で、競合優位性の高い商品を磨き上げたい方
- ☑ 顧問契約を既に数十社持っているが、顧問契約率が3カ年で90%を下回っているため、顧問継続率を高めたい方

競合の多い商圏でも法人顧問先数を獲得したい法律事務所向け 法律事務所向け社労士付加型顧問契約で顧問契約660社獲得

講 座	セミナー内容
第1講座	顧問契約に社労士付加型経営コンサルティング業務を付加させる方法 セミナー内容抜粋 ① 法律事務所の市場概況 セミナー内容抜粋 ② なぜ社労士付加型顧問契約が必要なのか? セミナー内容抜粋 ③ 具体的な着手ステップ 大学卒業後、約6年間行政書士・土地家屋調査士事務所に有資格者として従事。年間200件以上の案件を扱う。その後、船井総合研究所に中途入社。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提案している。現在は主に企業法務分野のコンサルティングを担当している。 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務チーム リーダー 植木 諒
第2講座	社労士付加型経営コンサルティング業務で顧問開拓660社／顧問継続率98%に成功した方法 セミナー内容抜粋 ① 顧問契約660社に至るまでの成長ステップ セミナー内容抜粋 ② 実際に提供されているサポート内容の詳細 セミナー内容抜粋 ③ 顧問契約獲得のためのマーケティング戦略 税理士・社会保険労務士資格も併せ持つ。顧問契約数は660以上を福岡県内、東京都内に保有している。グループ内には、弁護士法人の他に社会保険労務士法人、税理士法人、司法書士法人を展開し、法律顧問、労務顧問、税務、相続、登記などをワンストップで提供する体制を構築するなど、業界でも注目を集めている。 弁護士法人菰田法律事務所 菰田 泰隆 氏
第3講座	社労士付加型顧問開拓に成功した事例報告 セミナー内容抜粋 ① 労務コンサル/社労士付加導入のための実施事項 セミナー内容抜粋 ② ゲスト講師以外の成功事例 入社後は法律事務所向けに横断的なマーケティングに従事。主に企業法務分野のコンサルティング(顧問開拓、EAP、法人破産)を担当している。月に約20事務所ほどの全国の法律事務所様へと訪問しており、WEBサイトからの反響獲得といった空中戦や、セミナーマーケティングによる顧問開拓、チャネル開拓などといった地上戦のコンサルティングを行う。 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務チーム 栗原 直也
第4講座	今すぐ実践したいこと セミナー内容抜粋 ① 本日のまとめ セミナー内容抜粋 ② 本日の講座から皆様に着手していただきたい事柄について 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務チーム リーダー 植木 諒

一般価格 **33,000円** (税込) / 1名様 | 会員価格 **26,400円** (税込) / 1名様

お申込みはこちらから 右記のQRコードを読み取りいただきWebページの
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。 097366 検索

法律事務所向け社労士付加型顧問契約で顧問契約660社獲得

来場開催 **2023年5月9日** 火 13:00~16:00
会場: 株式会社船井総合研究所 東京本社



法律事務所向け経営レポート

法人顧問先数・顧問継続率を
向上させたい方必見です!

弁護士1名 でも労務コンサルで競合事務所に勝てる!

労務コンサルで 660社法人顧問獲得 事例大公開セミナー

売上向上を実現

たった8年で

6.5億円

生産性向上を実現

1人あたり生産性

4000万

特別講演

弁護士法人菰田法律事務所

菰田 泰隆 氏

顧問先数向上を実現

顧問先数

660社

顧問継続率向上を実現

3カ年平均で

99.8%

成功事例 既に実践いただいた事務所の成功事例のご紹介あり!

地方商圏の法律事務所が過去関与先への提案で、3カ月で12社の顧問獲得

福岡県の弁護士1名事務所が就業規則業務を付加することで、たった1回のセミナー開催で5社の顧問先獲得

関東圏の弁護士1名事務所が助成金業務を付加することで、1年間で顧問先数を16社増加



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

詳細・お申込みは右記のQRコードから!

お問い合わせNo.S097366

法律事務所向け社労士付加型顧問契約で顧問契約660社獲得

来場開催 **2023年5月9日** 火 13:00~16:00

会場: 株式会社船井総合研究所 東京本社

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

主催 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

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

Webページからも
セミナー情報を
ご覧いただけます。



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。) → 097366

競合の多い商圈にもかかわらず、 労務コンサル顧問で 顧問契約660社獲得に成功した 士業事務所の秘密に迫る

Special Interview

弁護士法人菰田法律事務所

菰田 泰隆 氏

『弁護士は法律に詳しいサービス業、
士業事務所として業績を向上できる
コンサルティングを提供したかった』



総力特集

「労務コンサル」実現のための成長ステップとは？

こちらのDMをお読みの方々のなかには「労務コンサル」実現のハードルが高いのではと不安な先生もいらっしゃるのではないのでしょうか？

全く心配する必要はありません。

着実な成長ステップを踏むことができれば、どの弁護士の方々でも取り組むことができます。

成長ステップを下記の表に整理しております。

まず着手すべきは、下記の表にあるように「総花的な対応をしていた事務所」から「雇用契

約書・就業規則・各種規定のリーガルチェック」に精通して、いわゆる「労務に強い法律事務所」になることです。

そして、労務特化型リーガルファームとして「労務コンサル」を扱い、最終的には総合人事労務リーガルファームとして「人事コンサル」を扱うことです。

適切なステップを踏んで、少しずつコンサルティング業務へ近づいていきましょう。

レベル 1	レベル 2	レベル 3	レベル 4
総花的な対応の 法律事務所	労務が得意な 法務事務所	労務特化型 リーガルファーム	総合人事労務 リーガルファーム
契約書 債権回収 労務問題 クレーム対応等	労務問題 問題社員対応 未払い残業代対策	労務 コンサルティング	人事 コンサルティング

Q.「労務コンサル」を始められた経緯は？

A. 社労士の経営にダイレクトにコミットする姿をベンチマーク

私は、新司法試験時代に弁護士になり、即独で福岡県的那珂川市で士業が集まる、いわゆる士業ビルで開業しました。私以外にも社労士・司法書士・土地家屋調査士の方々がいらしゃったため、他の士業の方々と一緒になって法律相談に乗る機会はとても勉強になりました。その当時の経験から、弁護士の領域だけにとらわれる必要はないという考えを持っていました。

開業当初は総花事務所でしたが、福岡市から来

てくれるクライアントも増えてきたので福岡市に拠点を持つようにしました。そして、ある士業の方と一緒に仕事をする機会があり、業務内容を拝見すると「労務管理の見直しでコストカット」「助成金による資金調達」など、クライアントの経営にダイレクトにコミットしたコンサルティング業務を扱っている姿を見て、これは弁護士としての枠だけにとらわれていては提供できない付加価値だと感じ、私自身もコンサル業務を開始するようになりました。

グループ全体	弁護士法人	
- 売上5億円 - 従業員数63名 - 顧問先500社 - 年100社ペースで顧問先増加 - 顧問解約は年に数社程度	- 売上3億円 - 従業員数42名	- 顧問先230社 - 月5社ペースで顧問先は増加 - 平均顧問単価30,000~50,000円
	社労士法人	税理士法人
	- 売上1億円 - 従業員数2名 - 顧問先70社 - 月1社ペースで顧問先増加	- 売上1億円 - 従業員数17名 - 顧問先200社 - 月1社ペースで顧問先増加

Q. 根底にある事務所としての理念は？

A. 全ての人・企業の人生を豊かにすること

私達の理念は「すべての人・企業の人生を豊かにすること」、ビジョンは「クライアントの抱える課題に対し、解決策を提案し続けるコンサルタント集団」です。

土業は「先生」とは呼んでいただけますが、私達は「サービス業」だと思って取り組んでいます。法務・労務に詳しいサービス業として、いかに経営にコミットするかという姿勢を徹底しています。

クライアント企業と顧問契約を締結していると、労務情報として、従業員の方々の年齢や家族構成を把握することができます。また、法務情報として会社の契約状況をすべて把握しています。

実質的に会社の幹部よりも知っていることにな

ります。一番クライアント企業のことを分かっている存在だからこそ、提供できる付加価値をつくり上げたいと考えています。

周囲の経営者の方々の土業への評価にもしっかりと向き合いたいと考えています。土業への評価は、「こちらから頼んだことしかしてくれない」「経営判断には意見をもらえない」「訴訟にならなければ弁護士はいらない」というネガティブなものが多いです。

そこで、私達は、「PDCAを回す企業改善コンサル」「法律論と経営判断を分けてアドバイス」という、まさに経営のパートナーとなるための提案を徹底してるのです。

周囲の経営者の土業への評価	弁護士法人菰田法律事務所の目指す姿
土業は外注先	土業は経営パートナー
☑ こちらから頼んだことしかしてくれない ☑ レスポンスも業務スピードも遅い ☑ 杓子定規な法律論しか言わない ☑ 経営判断には意見をもらえない ☑ 机上の空論だけで運営は会社任せ ☑ 訴訟にならなければ弁護士いない	☑ 土業がPDCAを回す企業改善コンサル ☑ 法律論と経営判断を分けてアドバイス ☑ クライアント同士のビジネスマッチング ☑ プランニングと運用サポートを切り分けない顧問形態



Q. 実際のサポート内容は？

労務管理体制構築/人事評価制度構築など

例えば、不動産業界のクライアントへ提案する内容についてお話できればと思います。まず、不動産業界が抱えている課題としては下記のようなものが多いです。

不動産業界の課題	労務管理が杜撰なため、未払い残業代請求が発生する
不動産業界の課題	労働時間が長時間化しやすく、離職率が高い
不動産業界の課題	成果主義によって給与が不安定になる

上記の課題から生じる不動産業界のニーズとしては、下記のようなものとなります。

不動産業界のニーズ	正確な勤怠管理による労務管理の構築
不動産業界のニーズ	離職率低下のための従業員満足度の向上
不動産業界のニーズ	歩合制度を低下させたキャリアプランの構築

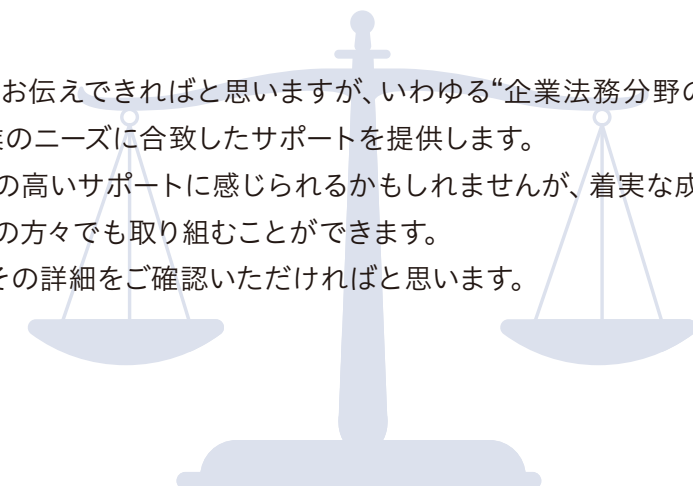
上記のニーズを充足するために必要なコンサルティング業務には、下記のようなものとなります。

不動産向けコンサル	労務管理体制構築(勤怠管理ー給与計算ー会計)
不動産向けコンサル	従業員1on1MTG/キャリアプラン構築
不動産向けコンサル	給与体系再構築(固定残業代制度)

詳細はセミナー時にお伝えできればと思いますが、いわゆる“企業法務分野の労務”に限定されことなく、クライアント企業のニーズに合致したサポートを提供します。

一見とてもハードルの高いサポートに感じられるかもしれませんが、着実な成長ステップを踏むことができれば、どの弁護士の方々でも取り組むことができます。

ぜひセミナーにて、その詳細をご確認いただければと思います。



レポートをお読みいただいた事業者の皆様へ**特別のご案内**

法律事務所向け社労士付加型顧問契約で 顧問契約660社獲得

来場開催

2023年 **5月9日** 火 13:00～16:00

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

お申込みは右記の
QRコードから



ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。このレポートで紹介した取り組みは、あなたのような意欲のある事業者の方であればすぐに実践できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やポイントを間違えると、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した弁護士法人菰田法律事務所 菰田泰隆氏をお招きし、労務コンサルティングを開始された経緯とその取り組みをご講演いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績

アップをしていただくことが一番の目的です。そのため、公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践的な取り組みばかりです。

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組むことです。そうすれば、過当競争に左右されない顧客に選ばれ続ける事務所になることができます。

1日で「労務コンサルティング」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介しますと……

1日で「労務コンサルティング」の全てがわかる
セミナー当日のコンテンツ、使用するツール類の詳細はこちら！

セミナー当日のコンテンツを一部ご紹介！

第二講座

- 01 マクロ動向から見る「労務コンサルティング」の必要性とは
- 02 法律事務所業界の市場概況
- 03 伸びている事務所の特徴と目指すべき方向性
- 04 企業法務分野における3C・4P分析
- 05 「労務コンサルティング」の商品設計深耕プロセスとは
- 06 「労務コンサルティング」の組織体制深耕プロセスとは

第二講座（ゲスト講座）

- 01 弁護士法人菰田法律事務所が「労務コンサルティング」に注力した背景
- 02 顧問先660社獲得までの成長の軌跡
- 03 弁護士法人菰田法律事務所の理念・ビジョン
- 04 弁護士法人菰田法律事務所のビジネスモデル・提供サポート
- 05 弁護士法人菰田法律事務所のプロモーション戦略
- 06 これから「労務コンサルティング」に着手される方々へ

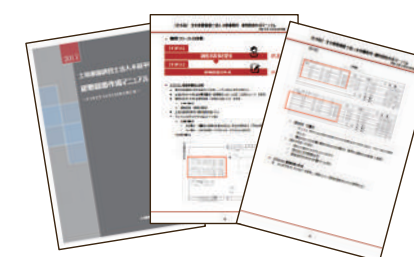
第三講座

- 01 「労務コンサルティング」の“商品設計”成功事例
誰に・何を・いくらで提供すべきなのか？
- 02 「労務コンサルティング」の“Webプロモーション”成功事例
特化サイトの構築・用意すべきコンテンツ・コンテンツマーケティング実践方法
- 03 「労務コンサルティング」の“セミナープロモーション”成功事例
セミナーコンテンツ・セミナーDM・セミナーテキスト・提案方法

第四講座

- 01 本日のセミナーの5大ポイント
- 02 「労務コンサルティング」実現のため実践していただきたいこと
- 03 私達がサポートできること
- 04 セミナー参加特典の詳細

さらに！当日限定で「労務コンサルティング」で使用するツール類を公開します！



▲セミナーテキスト



▲セミナーチラシ



▲チェックリスト



▲ヒアリングシート



▲新規開拓向けパンフレット

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。

法律事務所向け社労士付加型顧問契約で顧問契約660社獲得

お問い合わせNo. S097366

開催要項

東京本社にて開催

日時・会場

2023年 **5月9日** (火) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (受付開始12:30より) お申込み期限:5月5日(金)

(株)船井総合研究所 東京本社

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

〒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

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いたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円(税込 **26,400円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

万が一、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。

●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。

お申込み方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
097366 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
受講票が表示されます

4.セミナー受講



受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

お問い合わせ



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)

▼お申込みはこちら

2023年 **5月9日** (火)

お申込み期限:5月5日(金)

