

企業だけでなく全国の弁護士も一度は目にし、参考にしたことのあるモデル企業法務サイトを運営している**弁護士法人咲くやこの花法律事務所**の**西川暢春氏**をゲスト講師にお招きし、同サイト経由での**顧問獲得とマーケティングノウハウ**を惜しみなく大公開いただきます。

講 座	セミナー内容(一部)	
第1講座	企業法務最新市場概況から描くべきプロモーション戦略	
	なぜ、いま企業法務マーケティングに着手する法律事務所が増加しているのか。競争が増えるなかで取り組むべきマーケティング戦略のポイントを解説します。	株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ 大山 貴幸
第2講座	毎月10社、累計400社以上の顧問獲得を実現するコンテンツマーケティング	
	月間85万のページビュー数(ユーザーは約60万)、企業からの月間反響数約200件、有料法律相談誘導数約50件、月間顧問契約数約10社を実現するホームページの作り方、コンテンツマーケティングの勘所を解説します。	弁護士法人咲くやこの花法律事務所 代表弁護士 西川 暢春 氏
第3講座	国の法律事務所における顧問契約実践事例	
	咲くやこの花法律事務所のホームページ成功のポイントに加え、安定して反響獲得ができていた全国の法律事務所におけるプロモーション戦略について具体的な事例を交えて解説します。	株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ 近藤 貫太郎
第4講座	持続的な顧問獲得を実現するセンターピンの設定	
	限られたリソースと市場環境が激化する法律事務所業界において、一点突破で勝ち抜くうえでのプロモーション戦略、サービス開発を進めるアクションプランを解説します。	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
開催要項		

日時 会場	オンライン開催 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。	
	2023年 9月15日(金) 申込締切日 9月11日(月)	2023年 9月16日(土) 申込締切日 9月12日(火)
受講料	開催時間 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 ログイン開始 12:30 より	
	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	
お申込み 方法	●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。	
	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.100636を入力、検索ください。	
お問い合わせ	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) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。※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」を明記の上、ご連絡ください。 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。	

 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

**お申込み期限は
開催日程の4日前まで**

**オンライン受講
9月15日(金)・9月16日(土)**



「ご好評につき第3弾」 オンラインにて開催!! 事業者対象顧問開拓セミナー

全国の弁護士が注目 **5年**ぶりの**好評企画・ゲスト登壇**

弁護士法人咲くやこの花法律事務所による

**コンテンツ
マーケティングで
450社超**

顧問開拓

競争激化の企業法務マーケティングで勝ち抜くために取り組み必須のプロモーション手法大公開!



ゲスト講師の実績

- 企業法務サイトを育て上げ、**3年間で約200社**と顧問契約
- 労務や契約に関する相談を中心に**毎月10社以上**と顧問契約
- 月間顧問料収入は**1,870万円**、平均単価は**4万円超** (2022年12月時点)
- 企業法務サイト経由で**毎月約140件以上の反響獲得** (月間PV数は50万以上)
- 新規は**すべて顧問契約** (スポット契約での受任は原則なし)
- YouTube、Twitterを活用したクロスメディア戦略**によるブランディング・認知向上

特別ゲスト登壇
弁護士法人咲くやこの花法律事務所
代表弁護士 **西川暢春 氏**

開催日時 2023年 **9月15日(金)・9月16日(土)** いずれの日程もオンラインでの開催となります。

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

開催時間 13:00~16:00 (ログイン開始 12:30~)

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**
※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

コンテンツマーケティングによる顧問400社獲得セミナー お問い合わせNo.S100636

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)→ **100636** 検索

競争が激化する企業法務マーケティングで、今後必須なプロモーション戦略の実態

このような方に
オススメします

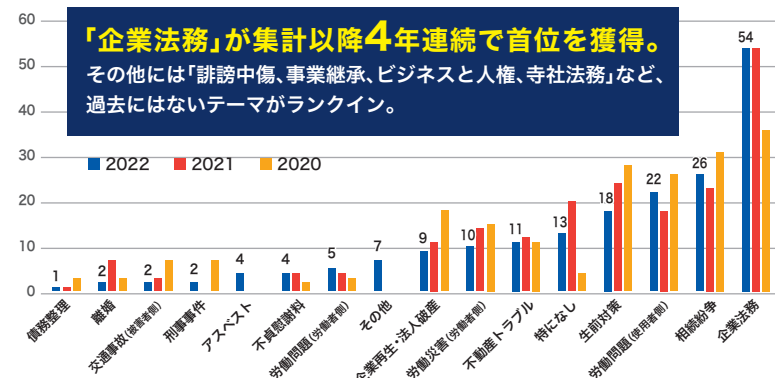
- ✓ 企業法務Webマーケティングで**日本最高峰のモデル実践事例**を学びたい
- ✓ 今後、企業法務サイトを充実させ、**安定的に反響・顧問契約**を獲得したい
- ✓ 勤務弁護士を巻き込んで、**事務所一丸で企業法務**に取り組みたい

競争激化の時代で勝つために必要な**コンテンツマーケティング**とは？

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、数多くの法律事務所では企業法務に特化したホームページを制作し、反響獲得を推進しています。一方、他の事務所と差別化し、特徴を出さないことには安定して反響獲得をすることはできません。今回、真に企業・経営者のニーズに沿ってコンテンツ(記事)作成をし、日本でのトップクラスのPV(ページビュー数)を誇り、毎月140件以上の反響を獲得できている法律事務所の実践事例を学び、自事務所のWebマーケティングに取り入れて反響数を改善していきましょう。

4年連続で今後取り組みたい業務の1位が「企業法務」

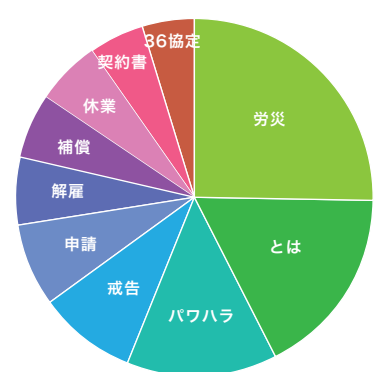
(船井総合研究所研究会会員事務所アンケート調査結果／法律事務所研究会合同総会2022より)



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は多様化していますが、**今後、企業法務サイト経由による集客・顧問獲得が主軸になることは間違いありません。**
真に経営者から必要とされる記事作成と発信についても同様に必須となります。

「咲くやこの花法律事務所」の企業法務サイトがモデル足るべき4つのポイント

- 1 「債権回収」や「労働問題」、「諭旨退職」など、**月間検索ボリューム1,000以上あるビッグキーワードのうち、27のキーワードで全国1位表示を実現**(2022年12月11日時点)
- 2 ページ数は**900以上**あり、1つの記事における文字数も平均して**10,000字以上**と質の**高く情報量の多いコンテンツ**を実現
- 3 閲覧数の多い主要記事に**YouTubeの解説動画を盛り込み**、滞在状況の向上を実現
- 4 「●●とは」という、言葉の意味を検索する記事ボリュームも多く、**顕在層だけでなく潜在層の集客**も実現(下部グラフ/集客の柱となっているカテゴリ)



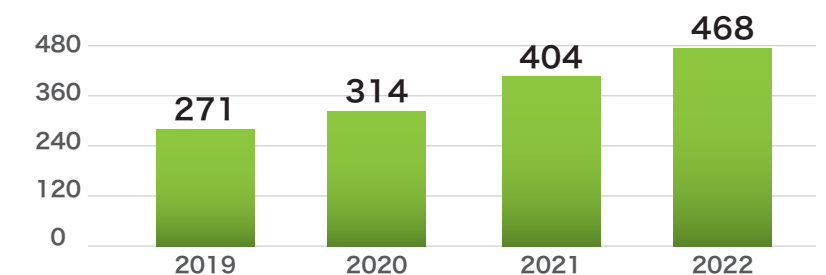
カテゴリ	予想流入合計(全体割合)	キーワード	予想流入数
労働問題	22,238 (10.85%)	労働 申請 流れ	1,692
債権回収	15,092 (7.36%)	債権 手続き	1,363
労働問題	11,855 (5.78%)	労働 労災	1,324
債権回収	7,853 (3.83%)	債権 休業・補償	1,267
労働問題	6,499 (3.17%)	労働 とは	1,110
債権回収	5,348 (2.61%)	債権 休業 補償 期間 骨折	893
労働問題	5,089 (2.48%)	労働 後遺障害	611
債権回収	4,996 (2.44%)	債権 書類 誰が書く	470
労働問題	4,478 (2.18%)	労働 休業 補償 もらえない	470
債権回収	4,016 (1.96%)	債権 休業 補償 給付	470

YouTube、Twitterを活用し、クロスメディアで企業法務サイト流入を促進



咲くやこの花法律事務所では、**YouTube、Twitterでの発信**を実施。Twitterでは2021年1月から、毎平日6時半に労働判例のツイートをおこなっており、**SNSから企業法務サイトへの流入を促し、複数の導線から反響獲得ができる体制を整備**されています。

顧問契約数推移 (各年11月末時点)



相談内容は、問題社員対応や労災対応を中心とする労務関連が3割程度、契約書関連が2割程度、債権回収関連が2割程度、クレーム対応が1割程度、その他2割程度。業種は医療介護、建設、情報通信業などが多い。

必然的かつ持続的に顧問開拓を行ううえで重要な5ステップ

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、顧問契約を必然的かつ持続的に獲得し、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。

