

近年、誹謗中傷・風評被害に関する相談が個人、法人ともに増加傾向である一方、対応する弁護士
の数が不足しています。今回、法人分野における風評被害対応を顧問サービスに取り入れ、顧問
契約の獲得、継続率と単価の向上を実現する方法を解説いたします。

講 座	内 容	
第1講座	法律事務所業界市場概況における脅威と打開策	
	一般民事・家事分野の事件数の推移、弁護士および法律事務所の推移など人口動態を踏まえた市場環境と外部環境における法律事務所経営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 マネージャー 吉富 国彦		
第2講座	業界第一人者が実践する風評被害分野でのマーケティングと実務	
	風評被害対応をきっかけに顧問契約と継続に繋げている実践事例を解説。相談内容別の実務に加え、これまで手掛けてきたマーケティング手法についても解説します。	
弁護士法人戸田総合法律事務所 代表弁護士 中澤 佑一 氏		
第3講座	一般的な法律事務所が成功に繋げる風評被害分野でのマーケティングと実務	
	弁護士3名・町弁型の事務所が風評被害分野に取り組み、県内でも有数の件数と実績を出せるようになった背景とこれまでの取り組みについて解説します。	
リフト法律事務所 代表弁護士 川村 勝之 氏		
第4講座	全国の事務所における、風評被害対策分野による顧問開拓・法人案件獲得実践事例	
	企業法務分野における最新マーケティング手法に加え、風評被害分野を通じた顧問獲得に成功している法律事務所の成功事例を解説します。	
株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ 近藤 貫太郎		
第5講座	参入障壁突破がもたらすファースト・ムーバーズ・アドバンテージ	
	数少ない弁護士業務の成長領域を見極め、先手でマーケティングに取り組む必要性和その効果について解説します。	
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		

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 8月25日(金) 8月21日(月) 申込締切日	2023年 8月26日(土) 8月22日(火) 申込締切日
受講料	開催時間 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研Web参加」で検索。
	一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円)/一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円)/一名様	
お申込み 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. 100637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

お申込み方法は
開催日程の4日前まで

オンライン受講
8月25日(金)・8月26日(土)



全国の先生方のご要望に応え、オンライン開催が決定！
顧問業務に取り組む事業者対象

風評被害
誹謗中傷対応で

顧問開拓

新規
顧問獲得

顧問継続
解約防止

顧問
単価向上

ダブルゲストによる実践事例セミナー
好評につきオンラインで開催決定！ ※3月29日に開催した来場開催セミナーの録画版となります。

風評被害対応に取り組む3つのメリット 詳しくは中面をご覧ください。

- ① 高受任率を実現
緊急性の高い誹謗中傷・風評被害対応をきっかけに反響獲得ができ、受任率を上げ、顧問契約に繋げることができる
- ② 顧問の付加価値
企業のレピュテーションリスクを抑え、顧問業務に付加価値をつけ、「継続率」と「単価」の向上に繋げることができる
- ③ 新規参入が可能
風評被害分野未経験でも対応可能であり、参入事務所が少ない今から取り組むことでノウハウの蓄積ができる



弁護士法人戸田総合法律事務所
代表弁護士 中澤 佑一 氏

反響獲得手法、
営業手法、
実務まで
取り組み事例を幅広く紹介



リフト法律事務所
代表弁護士 川村 勝之 氏

開催 日時	2023年 8月25日(金)・8月26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20,000円 (税込22,000円)/一名様 会員価格16,000円 (税込17,600円)/一名様

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
※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

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。)→ 100637 検索

風評被害相談をきっかけに、企業法務顧問の**新規契約、継続率、単価向上を実現**

このような方に
オススメします

- ✓ 新しくプロモーションを行い、**顧問契約の新規獲得を進めていきたい**
- ✓ 現在の顧問サービスの見直しを図り、**契約率、継続率、単価向上を実現したい**
- ✓ ニーズが拡大しているマーケットに参入し、**新しく収益の柱を構築したい**

今後の顧問業務に**誹謗中傷・風評被害対応**を組み込む**メリット**は何か？

近年、SNSや掲示板、Googleビジネスプロフィール(Googleマイビジネス)やサジェストキーワードを中心に、企業に対する誹謗中傷や悪質な書き込みが増加しています。誹謗中傷や謂れのない口コミを書かれる企業においては、人材採用はもとより、エンゲージメントの低下による人材流出や、契約の見直しもしくは解約、上場企業においては株価の低下など、企業経営に甚大な影響が出ており、苦しいケースが増えています。弁護士として悪質な書き込みや誹謗中傷から企業を守ることで、顧問弁護士としての価値提供を実現し、さまざまな成果に繋げることができます。

ポイント① 契約のハードルを下げることができる

■ 緊急性が高く、顧問契約までの受任率が高い

悪質な書き込みは企業経営に甚大なレピュテーションリスクをもたらす、採用活動や顧客との取引にも大きな影響を及ぼします。**企業経営に関わる問題だからこそ緊急性が高く、弁護士への依頼スピードも速く、接点創出ができれば顧問契約に繋げることがしやすいテーマになります。**

■ 相談内容の多くが「差止請求(削除請求)」

相談内容のうち、削除請求を100とした場合、それ以降の相談比率は右図の通りとなっています。このように、**実務面でのハードルは決して高くありません。差止請求に関してIT技術は不要です。セミナーでは相談種別に沿った提案と解決の方法を事例を交えてお伝えします。**

各段階における案件の割合
(削除請求を100とする)

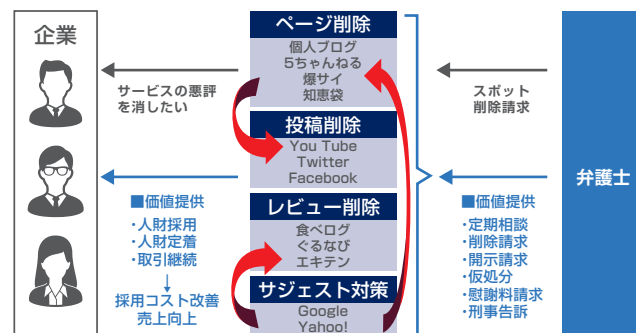


ポイント② 顧問契約の継続率、単価向上に繋がる

■ 法的課題の解決に留まらない貢献が顧問契約の継続率/単価向上へ

企業は謂れのない書き込みや誹謗中傷を受けることで、**人材の採用や定着、売上の低下、企業ブランドの損失、それによる株価の低下など、甚大な損失を被る可能性があります。**

顧問弁護士として、削除請求や開示請求、損害賠償請求などの法的対応を行うことで、悪質な書き込みから企業を守ることができ、**法的課題の解決の先にある企業価値の維持、向上に貢献することができます。**

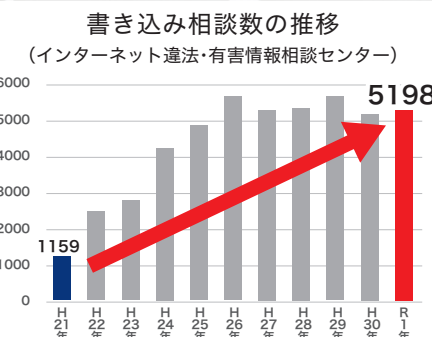


ポイント③ 未経験でも新規参入が可能である

■ 風評被害分野の経験がなくてもノウハウ蓄積ができる

企業における誹謗中傷・風評被害対応のニーズは年々増加傾向にありますが、実際に受任・対応をしている弁護士は多くありません。その理由として、逆SEO対策やクローリング技術など、ITの知識や技術を駆使する必要性を感じ、相談があっても受任控えをされることが多いようです。しかし、**誹謗中傷・風評被害対応はIT技術を駆使することなく、差止請求を中心とした法的削除のみの対応でも十分に取り組むことができ、これまでの経験がなくとも対応は可能です。**今回のセミナーでも類型別の相談内容に対する対応方法を実例を交えてお伝えさせていただきます。

弁護士業務における数少ない成長市場



■ 相談件数は10年で約4.5倍に増加

総務省の調べによると、「インターネット違法・有害情報相談センター」に寄せられる誹謗中傷に関する**相談件数は平成21年から令和元年の10年間で約4.5倍にまで増加。**実務への理解を深めることで、成長市場での活路を見出し、企業への貢献ができます。

本セミナーに参加するうえでのポイント

- ✓ 風評被害を入り口とした顧問獲得のためのマーケティング手法がわかる！
- ✓ 相談種別に沿った提案、実務の実践法がわかる！
- ✓ 企業法務分野の最新市場概況がわかる！
- ✓ いま、企業が求めている顧問弁護士像がわかる！