

セミナー内容

第1講座

競争が激化する法律業界の動向

- 弁護士数の増加、AIの台頭など競争激化が進む法律事務所業界の動向
- 競争が激しい時代においても持続的に成長する事務所の特徴とは

株式会社船井総合研究所 土業支援部 個人法務グループ リーダー 飯塚 泰之



第2講座

※8月5日はリアル講演、
8月9日は録画配信です

個人法務分野に注力して2億事務所になるためのポイント

- 事務所開設から現在に至るまでのストーリー
- 交通事故分野に取り組み2億事務所になるまでのポイント
- 2億事務所から、さらにステップアップするためのポイント

弁護士法人リブラ共同法律事務所 代表弁護士 菅原 仁人 氏



第3講座

2023年個人法務分野のマーケティング事例大公開

- 業績アップは商品設計から！料金設定のポイントなどサポートメニュー作りのノウハウを徹底解説
- 最新Webマーケティングトレンドを解説
- 問い合わせを獲得するために押さえるべき人気コンテンツと最新SEO対策の秘訣
- Google、Yahoo!だけじゃない！最新SNS広告で投資対効果を倍増
- チャットボットを活用して問い合わせ増加に成功！最新トレンドを紹介



株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
相続・信託ビジネスグループ
リーダー
鈴木 ゆたか



株式会社船井総合研究所
土業支援部
個人法務グループ
鍋城 裕道



株式会社船井総合研究所
土業支援部
個人法務グループ
飯塚 泰之

第4講座

明日から実行いただくためのポイント

- 市場環境に左右されず持続的な事務所の成長を実現するためのポイント
- 講座内容を明日から実践するためのポイント

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

東京本社 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選び下さい。 開催時間 13:00～16:30 (受付開始12:30～)

2023年 8月5日 土

申込締切日 8月1日(火)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒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

2023年 8月9日 水

申込締切日 8月5日(土)

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

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。

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 1名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 1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場合がございます。●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.101985を入力、検索ください。

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)

※お申込みに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

※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

お申込み方法

お申込み期限は
開催日程の4日前まで

来場開催

8月5日(土)・8月9日(水)



フツターの弁護士が

交通事故には
取り組みず

個人法務分野で

わずか4年で2億まで成長した
手法大公開!!

Point
1

まだまだ弁護士の関与率は高められる!
巨大マーケット

Point
2

営業不要! Web だけで 集客が可能

Point
3

弁護士1名でも業務対応可能

Point
4

未経験からでも参入可能

ゲスト講師

弁護士法人リブラ共同法律事務所 菅原 仁人 氏

弁護士法人リブラ共同法律事務所代表弁護士。2013年、北海道リブラ法律事務所(現:弁護士法人リブラ共同法律事務所)を開設。2019年の法人化、拠点増加に伴い、家事事件・企業法務など複数の分野に注力し、札幌市内2拠点、弁護士8名所属の事務所へと成長させた。

「ウチには関係ない」とゴミ箱に捨ててしまう前に3分だけお付き合いください。

3分で読めて確実にあなたの事務所のご参考になる内容はこちら

2023年最新個人法務の案件獲得手法大公開セミナー

お問い合わせNo. S101985

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

弁護士法人リブラ共同法律事務所の成長ストーリー



弁護士法人リブラ共同法律事務所
代表弁護士
菅原 仁人氏

開業から数年。どこか伸び悩みを感じていた

2013年に独立し、新札幌に事務所を開設しました。

新札幌を選んだのは、法律事務所が密集する札幌の裁判所近郊を避けたかったこと、また、新札幌は住宅地から近く、お客様にとってもアクセスしやすい立地だったためです。

開設当初は、総合的にいろんな分野を扱う事務所サイトとポータルサイトを使って集客していました。

開業から数年間はポータルサイトでも十分に集客ができており、売上も順調に伸びていきましたが、次第に反響数は減少していき、問い合わせの質も落ちていきました。

頼みの自社サイトでも問い合わせは減ってきており、

「このままではいけない」という危機感を抱いていました。

船井総合研究所のセミナーに参加

そのような漠然と不安を抱える日々を過ごす中で、船井総合研究所の個人法務分野に特化することをすすめるセミナーDMが届きました。

DMに書いてある内容は、

「本当にこんなに業績が伸びるのか」

「分野に絞り込むことで他の売上が下がってしまわないか」と半信半疑でした。

ただ、取り扱っている事例の事務所名や実績が明示されていたことやもともと個人法務分野は事務所でも取り扱っていたため、東京へ行きました。



セミナーを受ける中で、他の法律事務所が大きな投資をして経営の強化に取り組んでいることや**特定の分野やテーマに特化してマーケティングを行うことの効果の大きさ**を知りました。と同時に、マーケティングを積極的に行うことが、「情報弱者」の方々が法律サービスにアクセスできる機会の創出を担っていることにも共感しました。

不安な気持ちをおさえてコンサルティングを依頼

セミナーを受けて、感じたことは自分ひとりだけだとやりきれない施策であることがわかりました。毎月のコンサルティング費用の他に、広告費など支出がありましたが、新しいことを始めて集客を実現するためには必要な費用だと考えていました。

ただ、正直コンサルタントに任せたからといって本当にうまくいくのか？と半信半疑な気持ちがありました。

ですが、他事務所で成功事例があり、自分としてもやりたい分野ではあったため、**思い切って船井総合研究所へ、個別コンサルティングの依頼をすることにしました。**

最初に選んだのは〇〇・・・その理由

このとき最初にコンサルティングを依頼したのは夫婦問題でした。

当初、相続分野に取り組もうと思っていたのですが、コンサルタントから**「夫婦問題の方がすぐ売上を伸ばしやすいので、まずはこの分野で一気に業績を伸ばして、次に相続分野に取り組みましょう」**とおすすめされ、その考えに乗ることにしました。

いま振り返ってみると、この分野は、ほぼすべてWebで集客できるため、**すぐに事務所の売上を伸ばしたかった私にとって最良の選択**だったと思います。

弁護士法人リブラ共同法律事務所の成長ストーリー

サイト公開後から順調なスタートを切ることができた

サイト公開後から**リスティング広告を始めるとすぐに問い合わせが来るようになりました。**
思っていた以上に、多くの問い合わせが来たことで、受任数も増加し、売上にもあらわれてきました。
サイト公開後も、SEO対策や記事の追加を継続的に実施したことで、より魅力的なサイトになり、問い合わせはさらに増加していきました。

試行錯誤した顧客対応

集客が順調に進んでいた一方で、受任率には課題がありました。そうした課題は、所属している研究会で聞くことができ、**他事務所の取り組みやノウハウを取り入れることで改善することができました。**

また、夫婦問題でお悩みの方は、要求が過大な方、代理人に対しても攻撃するような方が来ることもあります。それも解決することができました。ご相談・ご依頼を受けるにあたって、期待値コントロールを意識することで、そうした依頼をフィルタリングすることに繋がりました。

こうした課題は事務所が拡大しても尽きませんが、お悩みを解決し、**新しい一歩を踏み出せることを幸せそうに喜んでくれる依頼者の顔を見ると、非常に大きなやりがいを感じています。**



新札幌駅前オフィス ▶

事務所開設当時、個人のお客様のアクセスのしやすさを考え、住宅街に近い場所に設けた。

◀ 札幌駅前本部

2019年6月に開設。観光地としても有名な札幌市時計台の付近に位置する。



次に相続分野を開始・札幌の中心部に拠点を増加

初めて本格的に取り組んだ個人法務分野での成功体験は、私にとって大きな自信に繋がりました。相続分野についてもコンサルティングを依頼し、同じように特化サイトの制作から開始しました。加えて、2019年には事務所を法人化し、札幌の中心地に拠点を設けました。

大きな投資によって得ることができたリターンは非常に大きく、支店を出す前の売上は7000万円ほどでしたが、2年間で2億円規模にまで成長することができました。

事務所開設から10周年を迎えて

2023年5月に当事務所は開設10周年を迎えました。いま振り返ってみると、当事務所はこれまで、**お客様のニーズの高いものに専門分野を絞り込んでいき、所内のリソースを注ぎ込んで、一気に伸ばすことで業績が伸びてきました。**

個人法務分野においてはそうした取り組みによって成功をすることができましたし、企業法務についても現在テーマを絞って強化を図っています。

法律事務所業界全体の競争が激しくなる中で、**何も特化することなくお客様に選ばれるということとは非常に難しいです。**

今後も、こうした何らかのテーマに特化したマーケティングによって事務所の業績を伸ばしたいと思います。

4. 当事務所のサービスや接客について感じたことをご記入下さい。

本当に丁寧で、わからない事ばかりでしたが
最後まで親身に対応していただき感謝しています。
ありがとうございました。

4. 当事務所のサービスや接客について感じたことをご記入下さい。

質問に対して的確に回答くださり分かりやすかったです。
ラインでのやりとり(文書確認、質問、連絡など)が便利でスムーズで
良かったです。この度は本当にありがとうございました。

いまからでも個人法務分野に取り組んで成功できる4つの理由



いまからでも遅くない！ 個人法務分野に 本気で取り組むべき4つの理由

株式会社船井総合研究所 土業支援部
個人法務グループ リーダー 飯塚泰之

ご挨拶が遅くなりました。株式会社船井総合研究所の飯塚泰之（いづかやすゆき）と申します。
ゲスト講師の菅原先生のお話はいかがだったでしょうか？

こちらでは、レポートをお読みの皆様が【**今からでも遅くない**】**個人法務分野に本格的に取り組むべき4つの理由**を解説いたします。

Point 1 まだまだ弁護士の関与率は 高められる！巨大マーケット

多くの先生方とお話をしていると「個人法務分野はもう既に競合も多いし、今から始めても遅いのではないか？」とご質問をいただくことが多いです。

我々のコンサルティングの経験を踏まえて、分野別に見てみると、以下の通りです。

夫婦関係調整調停		相続		労災	
弁護士 関与率 56 %	調停の関与率は 年々上昇。今後も ニーズは衰えない	被相続人数 140 万人	高齢化の 進展に伴い、 案件は増加する 見込み	死傷者数 15 万人	注力している 弁護士が少なく、 先行者利益を 獲得できる

個人法務分野は、弁護士の関与率が年々上昇傾向にあり、Webで弁護士を探すという割合は非常に高くなっています。また、労災分野は注力事務所が少なく、空白のマーケットとなっています。

Point 2 営業不要！Webだけで集客が可能

個人法務分野を取り扱う事務所の多くは、**Web経由でのお問い合わせが大部分**を占めています。菅原先生がお話しされていたように、分野特化型サイトはすぐに成果が出るという特徴があります。問い合わせチャネルを開拓するための営業は不要ですので、忙しい先生方にとっては非常に参入しやすい分野なのです。

他の事務所においても、菅原先生と同様、サイト公開から2～3日ですぐにお問い合わせがあり、受任に繋がっています。

Point3 弁護士1名でも業務対応可能

前項までお伝えしたように、個人法務分野はまだまだ弁護士が関与する余地はあり、特化サイトが主要な集客経路となるため、営業活動は不要で、**自動的に問い合わせが来る体制**を作ることができます。

下の図表にも挙げている通り、弁護士1名・事務スタッフ数名の小規模事務所の皆様でもこれくらいの成果をあげていらっしゃいます。ハードルの高い弁護士採用をしなくても、これくらいの成果と業務対応の実現が十分に可能です。

	人員(名)	商圈人口	売上	分野
A	弁1：事務2	30～50万人	約5000万円	交通事故 債務整理 家事事件
B	弁1：事務2	100万人以上	約7000万円	不動産 家事事件
C	弁1：事務1	100万人以上	約3000万円	家事事件 ・企業法務
D	弁1：事務3	15～30万人	約4000万円	家事事件
E	弁1：事務3	150～200万人	約6000万円	労災・交通事故
F	弁1：事務1	100～150万人	約4000万円	労災・交通事故

Point4 未経験でも参入可能

新しい分野に取り組もうか迷われている方が非常に気にされるのが、「実務経験がない」「事案の進め方がわからない」という点です。

しかし、どの先生も最初からその事件の実務に精通していたわけではありません。

船井総合研究所が運営する法律事務所経営研究会では、すぐに業務で活用できるツールを多数ご用意しており、全国の先生方が集まる情報交換会で、現在の事務所の課題を先進事務所に相談をすることが可能です。

ですから、すぐに安心して、事務所の柱となるこれらの個人法務分野に、未経験でも取り組んでいただくことができます。

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。いかがだったでしょうか。

個人法務分野に取り組み、成功するためのポイントをお伝えするセミナーでは、誌上でもご紹介した弁護士法人リブラ共同法律事務所の代表弁護士 菅原仁人氏をお招きし、**【個人法務分野に注力し、事務所を一気に成長させる方法】**をお伝えいたします。

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、弁護士の皆様に個人法務分野に注力していただき、全国の法律トラブルでお悩みの方々にとって、安心して相談できる場を増やし、ひとりでも多くの方に良質なリーガルサービスを届けることが最大の目的です。

家事事件や労災という複数分野への参入方法、集客方法、また事務所経営におけるポイントを具体的な成功事例をもとに、数時間で学べる構成になっていますので、一見の価値があることは間違いありません。

菅原先生のお立場からすれば、競合事務所をこれ以上増やしたくないというのが普通ですが、少しでも自分に合った弁護士に相談しやすい社会になってほしいという強い思いからこのような事例を惜しみなくお話しただける運びとなりました。

大変貴重な講演となりますので、個人法務分野に本気で取り組もうと思わない方、また、経営者ではなく、とりあえず勤務弁護士や事務局に参加させようという方のご参加はご遠慮ください。

ぜひこのセミナーに参加して、成功している事務所のノウハウを吸収し、最短で地域の人々にとって欠かすことのできない地域一番事務所になっていただけることを期待しております。

さて、このセミナーにかかる投資ですが、今回は「志の高い法律事務所の代表」に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも 11,000 円（税込）です。
ぜひ、このチャンスを掴みとってください。当日会場でお会いできるのを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
士業支援部
個人法務グループ リーダー
飯塚泰之