

地方商圈で年間30社ペースで顧問獲得を実現できている宇都宮東法律事務所の代表弁護士である伊藤一星氏をゲスト講師にお招きし、「プロモーション×サービス」を含め地方都市での顧問先開拓の手法を大公開していただきます！

講座	セミナー内容	
第1講座	2024年以降の法律事務所時流予測	
	弁護士数が増加し、民事・家事での売上創出も困難となるなか、企業法務分野に参入する法律事務所が全国的に増加しています。顧問サービスが供給過多になる状況において、顧問契約数を安定的に増やすうえで知っておくべき市場概況をお伝えし、激化する市場概況のなかで取るべきマーケティング戦略についてお伝えいたします。	
第2講座	地方町弁事務所が行う年間30社ペースでの顧問獲得実践事例	
	交通事故中心の地方都市事務所が、企業法務分野に一から取り組み、直近1年では年間30社ペースで顧問獲得を実現、わずか3年で顧問社総数は50社に到達。地方都市での顧問開拓を実現した弁護士法人宇都宮東法律事務所の顧問獲得手法について、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だけます。	
第3講座	顧問獲得に繋がる3つのプロモーション手法	
	企業法務マーケティングにおける3つのプロモーション手法について、全国の法律事務所の顧問開拓実践事例を交え、明日からの実践に役立てていただける手法を解説いたします。	
第4講座	企業法務マーケティングを通じた事務所の経営改革	
	安定経営が難しい市場環境において、持続的な事務所成長を図るうえでの経営戦略(事業戦略＋組織戦略)について解説いたします。	

開催要項

日時 会場	東京本社にて開催		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 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分 丸の内線東京駅、または東西線大手町駅から徒歩直結	
	2023年10月27日 金	開催時間 13:00～16:00 (受付開始12:30～)		
受講料	お申込み期限 10月23日(月)			
	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、会場はマイページ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。			
お申込み 方法	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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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。			
お問い合わせ	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。 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.104249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 ※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。			



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

お申込み期限
2023年10月23日(月)



企業法務経験ゼロからわずか3年で
顧問契約50社獲得した事例公開！

顧問契約
新規獲得
セミナー

このような先生方におすすめ

- ・新しく企業法務分野のマーケティング(反響獲得、サービス開発)を開始したい
- ・経営者との接点構築後のヒアリング方法、提案手法を確立したい
- ・顧問契約の解約防止、単価(平均顧問単価)向上の方法を知りたい
- ・固定収益比率を高め安定経営を推進したい
- ・一般民事・家事事務所からリブランディングを図りたい(採用を強化したい)

顧問獲得成功のポイント

- ① セミナー×Webで安定した反響を獲得
- ② EAPを付加し、高い契約率(数)を達成
- ③ 経営課題を解決するサービス提案で
高い顧問継続率、顧問単価向上を実現



ゲスト講師
弁護士法人宇都宮東法律事務所
代表弁護士 伊藤 一星 氏

主催
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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

顧問契約新規獲得セミナー
お問い合わせNo. S104249
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

-SPECIAL REPORT-

交通事故中心の事務所がなぜ、
企業法務分野に参入し、わずか3年で
50社の顧問契約に到達できたのか？

弁護士法人宇都宮東法律事務所
代表弁護士 **伊藤 一星** 氏



一般民事に取り組む事務所として夫婦で開業 現在は県内最大規模の事務所にまで成長

当事務所は栃木県宇都宮市にて、妻である関口弁護士とともに2015年7月に開業しました。

開業当初は比較的取り組みやすい分野である、**交通事故を中心とした一般民事事件を中心**に案件を獲得していました。

幸いにもWebマーケティングや近隣の整骨院・保険代理店からの紹介が奏功したこともあり、案件獲得は順調に推移し、夫婦では抱えきれないほどの案件を抱えるようになりました。

特に2019年からは事件処理件数を増やすことに加え、**増えてきた案件を適切に処理するために、弁護士採用を加速させていきました。**



2019年に最初の弁護士採用を行い、以降は毎年新人弁護士を中心に採用し、2021年には3名の弁護士が入所してくれました。

交通事故件数が年々減少していることへの危機感

開業以降、2019年では交通事故が売り上げ構成比の80%を占めており事務所の柱となっていました。

しかし、右肩上がりで伸び続けてきた**交通事故分野も2020年から受任数が減少**し始め、**受任単価も下がり**始めました。

交通事故に依存しては事務所の持続的な成長を果たすことができないだけでなく、右肩上がりで上げ続けてきた所員の年収に歯止めをかけてしまうことにもなりかねないという危機感を感じていました。

実際、2021年には右肩上がりで続けてきた売上も初めて昨年対比で落ちてしまいました。

役員報酬は削減し、なるべく所員の待遇を下げることをないように努めましたが、経営者としてこの状況が続くのではないかと不安に駆られた1年となったのは事実です。



成功した過去の体験からは抜け出しづらい

そのため、交通事故の件数を増やすために整骨院や保険代理店との接触頻度を増やしてコミュニケーションを密にし、減少傾向にある交通事故を増やすための努力を続けました。

結果、交通事故の件数は一時的に回復したものの、受任単価が下がったこともあり、売上ベースではむしろ減少してしまいました。

交通事故件数の最大化をする努力をしましたが、**縮小する交通事故マーケットで時流に逆らって業績を上げることの大変さ**を身に染みて理解することとなりました。

企業法務経験ゼロから企業法務に取り組み、3年で顧問契約数50社に到達した法律事務所経営レポート

同じような地方都市の事務所が企業法務で成功されている事例を見つけた

そのため、私はずっと弁護士の業務分野のなかで伸びている領域を探していました。

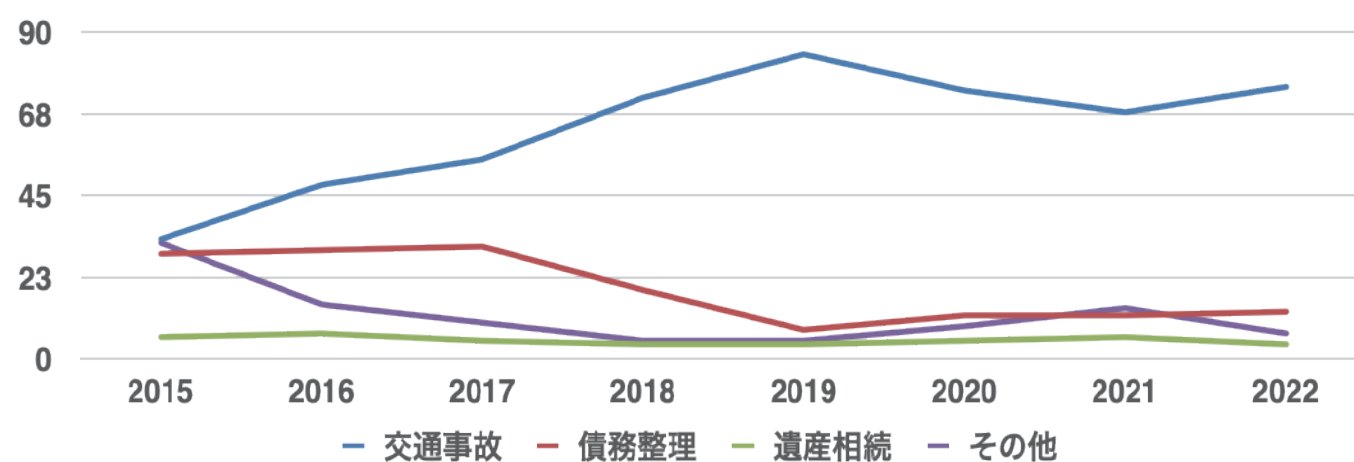
そこで、同じ北関東の事務所が私たちの事務所と取り扱い分野や売上構成比、所員数も近いなかで、企業法務マーケティングを強化し、事務所を再成長させている事例を知りました。

同じように**地方都市の事務所でも企業法務へのリソースを注力するケースが増えている**ことを目の当たりにし、当事務所としても売上比率の変革に取り組まないといけないと感じるようになりました。

経験もなく、ただ不安しかないスタート

企業法務分野のマーケティングに関しては、妻の関口弁護士は企業法務に取り組む事務所に所属していたこともありましたが、私は一般民事中心に取り組んでいたこともあり、未経験分野のため不安ばかりのスタートでした。

分野別の売上比率推移



不安や懸念が多くあるなかで、マーケティングを開始

受任単価の高い交通事故を中心に取り組んできた当事務所にとって、懸念や不安がいくつも出ている中で企業法務分野への取り組みを始めました。

その不安とは

- 経営者との接点が構築できてから**顧問契約に至るまでの期間が長そう**
- 顧問契約が取れたとしても毎月3万円～5万円程度であり**大きなキャッシュになりづらそう**
- 相談や事案がない場合に**顧問契約が解約されそう**

というものです。

マーケティング開始以降の成功体験の積み重ね

手始めに企業法務に特化したホームページを立ち上げ、記事の作成と更新は関口弁護士が担当しましたが、ホームページからの反響は暫く獲得できませんでした。

私は企業向けに「問題社員対応」や「残業代請求対応」や「ハラスメント対応」といった労務分野をテーマにしたセミナーを開催し、各セミナーで20社近くの企業さんにお越しいただきました。

セミナーは名刺交換をした企業の方を中心に案内文書を送付、事務所内でオンライン開催し、地元の経営者を中心に参加いただくことができました。

セミナーで直接経営者と話をする機会を持つことができ、弁護士との顧問契約を締結する必要性を伝えていくなかで、顧問契約が獲得できるようになりました。

企業法務経験ゼロから企業法務に取り組み、3年で顧問契約数50社に到達した法律事務所経営レポート

EAP(従業員支援プログラム)を顧問契約に付加する提案が奏功

なお、当事務所では**EAPが顧問契約の獲得に一役買っています**。
(EAPとは「従業員支援プログラム」であり、顧問先企業の従業員に対して福利厚生の一環として離婚、相続、交通事故、借金問題などの法律相談を行うサービス。)

現在、全産業で労働生産人口が減少し、どここの企業でも人材の採用と定着は急務となっています。

もちろん、労働トラブルの解決を行うのが弁護士の役割ですが、顧問先企業の人材定着率を上げることもEAPを通じて貢献することができます。

現在は顧問契約を提案する企業すべてにEAPを提案していますが、**人材定着に興味関心のない経営者はいないので**、多くの経営者がEAPに興味を持ってきて、**顧問契約数の獲得にも貢献**しています。



企業法務に取り組む前の懸念点も早期に払拭できました

企業法務に取り組む前に懸念していたものは、早期に解消されました。

1 経営者との接点構築後から顧問契約に至るまでの期間が長そう

EAPをきっかけにすぐに顧問契約を結びたいという企業が増えています。また緊急性が高い案件は企業法務専門サイトから引き合いが来るようになり、時間を要することなく顧問獲得できるようになりました。

2 顧問契約が取れたとしても毎月3万円～5万円程度であり、大きなキャッシュになり辛そう

顧問単価は5万円程度で確かに交通事故など民事事件と比較すると短期的には収入に貢献し辛いですが、顧問契約も一度契約をいただければそのあとも更新いただけるケースが多いので、中長期で鑑みると事務所経営にも大きなインパクトを与えるものだと実感できるようになりました。

3 相談や事案がない場合に顧問契約が解約されそう

EAPを導入することで、従業員満足度も高まり、法的な事案の有無に関わらず、企業に貢献することができていると思います。結果的に顧問解約はほとんど発生せず、順調に顧問契約数も純増しています。

3年間で50社以上の顧問契約獲得を実現

このような取り組みの結果として、2020年には3社の顧問契約しかありませんでしたが、**2023年現在では50社以上の企業と顧問契約を締結**することができました。

月額顧問料収入が200万円近くになっており、**年間で言えば約2,400万円程度の顧問料収入**となります。

また、顧問先が増えることで顧問先のスポット案件の依頼を受けることや、EAPを通じて従業員の方から案件のご依頼をいただくことも増えているため、結果として顧問料収入以外にも売上が増加しており、改めて企業法務マーケティングに取り組むことの重要性を認識しています。

今後、事務所としても引き続き企業法務マーケティングに取り組み、安定経営の実現と事務所のリブランディングを進めていきたいと思っています。



企業法務に取り組む、得られた副次的な2つの効果

1 良い人財が採用できる

弁護士・スタッフ共に良い人財を採用できるようになります。企業法務の受皿があることで、都内の企業内弁護士を採用することもできました。

2 紹介案件が増加する

地元の企業支援を法的な側面から行うことで、地元紙や金融機関、他土業の先生方からの声がけや紹介も増えています。

事務所ならではの強みを活かして顧問開拓を行う企業 法務マーケティングにおける5つのポイントとは？

事務所ならではの強みを活かして顧問開拓を行う 企業法務マーケティングにおける5つのポイントとは？



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**

法律事務所経営研究会(約70事務所)企業法務研究会(約100事務所)主幹
関西学院大学専門職経営大学院経営戦略研究科修了(MBA)

本誌をお読みいただき、ありがとうございます。

当社には全国の先生方から事務所経営に関するご相談、ご依頼をいただいておりますが、その背景には事務所経営が難しくする市場環境の変化があります。

今回、事務所の持続的経営を実現するために必要な取り組みをご紹介しますセミナーを開催させていただきます。

そのうえで、本誌面では、今回のセミナーゲスト講師である宇都宮東法律事務所が成功しているポイントをお伝えさせていただきます。

本誌をご覧いただきつつ、セミナーにもご参加いただき、今後の事務所経営および顧問獲得のご参考にさせていただければ幸甚でございます。

① 紹介はいつ、何件の顧問獲得ができるかわからない

こちらをお読みいただいている先生方でも、紹介で案件を獲得しているケースは多いのではないのでしょうか。

紹介はその先生に対する信頼が厚く、満足度も高いため、紹介をしてくださり、マーケティングコストも不要なため、最も望ましい案件獲得の在り方だと言えるでしょう。

しかし、**紹介だといつ、何件、どのような(受任相当かどうか)案件がくるかが分かりません。**

安定して安協獲得ができる保証はないため、**紹介をしてもらえる間に、主体的に案件獲得ができる体制を構築する必要**があると言えます。

② まずは経営者との接点を構築する基盤を整える

顧問契約を獲得する最初のステップは「**経営者との接点をつくる**」ことです。

紹介以外で経営者との接点をつくるために必要な施策は、**①企業法務に特化したホームページを作る②企業向けのセミナーを実施する③税理士、社労士を中心とした他土業とのルートをつくる**ことです。

これは事務所規模、地域、所員数に関わらず、顧問契約を獲得ができている事務所の共通点となっています。

もちろん、**地域や先生方の経験や実績、顧問契約を提案する企業(ターゲット)により、訴求内容は変わりますが**、まずこの3つの基盤を整えることが、主体的に顧問契約を獲得するうえで必須のプロモーション戦略になります。

③ 「何をいくらで」サービスを提供できるのかを具体化する

弁護士との顧問契約をしたことがない経営者の声として、「**弁護士は訴訟や紛争対応以外に何をしてくれるのかわからない**」「**高いイメージがある**」といったものがあります。

「顧問弁護士」は無形サービスですので、経営者の意見は当然だと言えます。

これを解消するために、**事務所が提供するサービスの具体化(何をするのか)、明朗会計化(いくらでどこまでできるのか)を図る必要があります、それを言葉や数字に落とし込み提案する必要があります。**

言い換えれば提案書に落とし込むことで、②でつくった接点から契約数(率)を最大化することができます。

④ 見込み客の獲得と管理、育成で獲得を持続させる

近年、案件管理システムをクラウド化する法律事務所が増加しています。

同時に、見込み客の獲得と管理もITツールを活用し、限られた反響数から成果を最大化する動きも出始めています。

見込み客の獲得はチャットボット、管理と育成はメールマガジンの配信システムと顧客管理システム(CRM)を連動させることで、成果が最大化させることができるとともに、毎月安定した顧問獲得、解約の防止に繋げることができます。

⑤ 代表、パートナーだけでは顧問を維持するのは難しい

「**顧問業務は代表の仕事**」と捉えている先生も多いのではないのでしょうか。

しかし、宇都宮東法律事務所をはじめ、**安定した顧問獲得と顧問解約の防止、単価向上に繋がられている事務所では、勤務弁護士や事務局の活躍が共通**しています。

企業法務は扱うテーマが多岐に及び、顧問先企業も業種、規模がさまざまであり、法的課題も企業によって異なるため、複数の弁護士と顧問先のフォローを事務局とも行うことで、安定した顧問獲得と維持に繋げることができます。

上記を踏まえ、企業法務分野のマーケティング戦略の全体像、実践事例、市場分析を踏まえたセミナーを開催する運びとなりました。

一般民事、家事事件の獲得が難しくなっている昨今、多くの法律事務所で企業法務分野に参入するケースが増えています。

だからこそ、市場環境や顧問獲得に成功している法律事務所の実践事例を知り、自事務所にとって適切な組織戦略、マーケティング戦略を組むことが重要であり、そこが抜け落ちた活動をしていても十分な成果は得ることができません。

ぜひ、3時間という時間を割いて、今後の事務所経営に必要なエッセンスを学ぶ機会にさせていただけますと幸いです。

事務所ならではの強みを活かして顧問開拓を行う企業 法務マーケティングにおける5つのポイントとは？

今回のセミナーでお伝えさせていただく講座の一部をご紹介します！
市場概況の把握、企業法務のマーケティング戦略論から、具体的な顧問獲得を行ううえでのプロモーション手法まで、顧問獲得の全容を1日でキャッチアップいただく内容となっています。

市場概況を踏まえた事業戦略構築

- 1 | 弁護士業務におけるライフサイクルの最新概況
- 2 | なぜいま、企業法務マーケティングに取り組む事務所が増加しているのか
- 3 | 激化する市場の中で勝ち抜くためのマーケティング戦略とは

持続的な顧問獲得を実現する経営戦略と実務

- 4 | 顧問契約獲得のために取り組んできたマーケティング活動
- 5 | 企業法務分野に注力したきっかけと初動対応
- 6 | 企業法務分野に注力したことで得られた成果とメリット
- 7 | スポット契約を顧問契約に結ぶための課題ヒアリングと提案方法
- 8 | 勤務弁護士と業務分担をすることで得られる効果
- 9 | 顧問契約を継続させるうえで心がけていることと具体的な実践事例
- 10 | 事務所の持続的成長を続けるうえでの中期計画策定
- 11 | PMVVと中期計画を所員に浸透させ、行動に落とし込む方法

全国の法律事務所における顧問獲得成功事例紹介

- 12 | 弁護士法人宇都宮東事務所が行う企業法務マーケティングのポイント
- 13 | ホームページから反響獲得をするための記事作成と更新のポイント
- 14 | セミナーから顧問獲得をするうえでのポイント
- 15 | 社労士・税理士チャネル開拓から安定的に紹介を発生させる勘所
- 16 | 最新企業法務Webマーケティングの全容
- 17 | 全国の法律事務所が実践する顧問獲得事例

即時・中期業績アップに繋げるアクションステップ

- 18 | 事業戦略と絡めたマーケティング戦略の策定
- 19 | 選ばれる法律事務所になるための顧問業務とは
- 20 | 船井総合研究所がお手伝いできることのご紹介

今回は、栃木県で、顧問獲得・純増を続けている 弁護士法人 宇都宮東法律事務所 伊藤一星氏を特別ゲスト講師としてお招きします。

企業法務分野への競合事務所をこれ以上増やしたくない、という考えが働くうえで、**このような事例を惜しみなく話をしていただけることは通常、あり得ません。**
大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、経営者ではなく、とりあえず勤務弁護士や事務局を行かせようという方のご参加はご遠慮ください。**

宇都宮東法律事務所が実践したマーケティングの3つのポイント

経営者との接点を構築する 2つのプロモーション戦略	企業の経営課題を解決する EAP(従業員支援プログラム)の推進	所員が一体化して顧問獲得、 顧問業務に当たる体制構築
•契約書、債権回収、労働問題、クレーム対応など、企業の法務ニーズに即した業務内容を網羅した企業法務サイトを立ち上げ、緊急性の高い反響獲得を実現。 •事務所主催、他社との共催セミナーを企画し、経営者や法務担当との接点を直接的に構築し、EAP提案に繋げる。	•企業が持続的な成長を遂げるうえでは人材の採用と定着、生産性向上が必須。弁護士として、そのような企業の経営課題を改善すべく、従業員が抱える法的トラブルを解消し、従業員の満足度と生産性を向上するEAPを積極的に提案し、多くの顧問獲得に貢献。	•70期以降の若手弁護士は企業法務に取り組みたいケースが多く、採用と定着の受皿としても機能。 •主体的に顧問獲得や顧問先の満足度向上のために、セミナー講師や顧問対応にあたる弁護士も増加。 •方針発表会の開催、評価制度の運用、事業部制の導入も機能しはじめている。

宇都宮市という地方都市で50社以上の顧問先を開拓し、安定経営を実践されている貴重な事例をお聞きください。

なお、本セミナーでは地方商圏で企業法務に取り組み、顧問獲得を成功させる方法を各講座でたっぷりとお伝えいたします。

質疑応答のお時間も設けますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典にしていますので、皆様の状況に応じた実際の取り組みを具体的に落とし込むことが可能です。

追加の開催の予定はございませんので、お早めにお申込みください。
これだけの事例を学ぶことは当日ご参加いただいた方だけの特権となります。
顧問先企業を増やし、企業法務を事務所の柱にしたいと思っている先生は必見の内容です。

たった半日のセミナーを活用して、企業法務に取り組み、理想の事務所に近づくとともに、安定経営の足掛かりを手に入れるのか・・・

それとも、今まで通りの経営を続け、市場が縮小傾向の案件獲得をさらに増やす努力を続けるのか・・・

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。
志の高い、先生方とお会い出来ること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
企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦

