

無料経営相談(60分)

業種特化顧問開拓に向けた新規参入プログラムや他事務所での成功事例をご紹介します！
貴事務所に合わせた実施施策のご提案も行ないます。

豪華セミナー参加特典

講座	講座内容	講師
第1講座	マクロ動向から見る“業種特化の顧問契約”の必要性とは ・法律事務所業界の外部環境 ・なぜ今、業種特化の顧問契約が求められているのか ・業績が伸びている法律事務所の特徴とは ・業種特化の顧問契約の具体的なサービス内容とは ・業種特化の顧問契約のプロモーション施策とは	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	“医療業特化の顧問契約”で法人顧問契約を獲得する方法 ・業種特化の顧問契約に取り組みだした理由 ・業種特化の顧問契約の具体的な商品内容 ・開拓することができたプロモーション方法 ・これから業種特化の顧問契約を始める方へ	特別ゲスト講師 弁護士法人 よつば総合法律事務所 東京事務所所長 弁護士  川崎 翔 氏
第3講座	“業種特化の顧問契約”を獲得したプロモーション事例講座 ・業種特化の顧問契約を獲得している法律事務所が実践しているプロモーション事例 ・今すぐ取り入れることのできる商品設計・プロモーション施策	株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務チーム  大山 貴幸
第4講座	“業種特化の顧問契約”を獲得するために今すぐ実践したいこと ・本日のまとめ ・本日のセミナーから今すぐ実践すべき具体的なアクション	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

開催概要

日時・会場

オンラインにて開催

2023年 11月21日(火)・12月6日(水)

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。

受講料

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。
 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.「105427」**を入力、検索ください。

お問い合わせ

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

お申込みはこちらから

お申込み期限：各回開催4日前

競合過多な企業法務分野で顧問契約獲得を成功させる手法を知りたい法律事務所向け

病院

クリニック

動物病院

医療業特化で法人顧問契約を獲得する方法

point 1

特化サイト構築でWebのみで集客可能

point 2

月15万円以上の高単価の顧問獲得

point 3

独自サービスの展開で高い顧問継続率を維持

講師プロフィール

弁護士法人よつば総合法律事務所
東京事務所所長 弁護士

川崎 翔 氏

 2009年に弁護士登録、弁護士法人よつば総合法律事務所に入所。実家が診療所を経営していたことから、医療業界への興味・関心が強く、**2017年に医療関連の事業会社、2019年に医療法人理事に就任するなど、幅広く事業展開を実施されている。2019年より、弁護士として医療業に特化した法的支援を開始。**過去の経験を生かして「**個別指導帯同**」などの業界独自のサービスを構築し、**月15万円の高単価顧問を獲得し、高い継続率を維持している。**

「うちには関係ない」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。

徹底解説 業種特化の顧問開拓の流れがわかる!ゲスト講師のスペシャルインタビューは中面へ

講座内容&スケジュール

2023年

11月21日(火)

12月6日(水)

開始 13:30▶終了 16:30

オンライン開催

医療業特化で法人顧問契約を獲得する方法

お問い合わせNo. S105427

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
〒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」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[http://www.funaisoken.co.jp/]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力してください。)→

105427



医療業特化で法人顧問契約 獲得に成功する方法

ゲスト講師 インタビューレポート

弁護士法人よつば総合法律事務所
東京事務所所長
弁護士

川崎 翔 氏

紹介導線がメインで安定的な顧問開拓ができなかった・・・

私は2009年に現在も所属している弁護士法人よつば総合法律事務所に入所し、債務整理や交通事故分野、企業法務をメインに対応していました。企業法務分野においては、**顧問料収入による安定的な売上獲得が見込める**ものの、法人からのお問い合わせは**紹介経由がメイン**となっており、安定的な新規開拓ができていませんでした。代表の大澤からは、「**法人顧問を継続的に獲得していくためには、分野・業種などの特化したサービスを提供する必要がある**」と言われており、分野・業種特化でのサービス提供の必要性はずっと感じていました。

私は**実家が診療所を経営**していたこともあり、**弁護士になった時から医療業界への興味がありました**。弁護士がこれまで医療業界に関与している例が少ない状況でしたが、「**医療業特化の弁護士**」として**サービスを提供していきたい**という想いがありました。



前例が少ない“業種特化”による顧問獲得ができるのか、という不安

業種特化での取り組みを検討した当時は、企業法務分野に注力している事務所はまだ少なく、業種に特化して取り組まれている事務所は数えるほどでした。やっていきたいという気持ちは強く持ち続けていたものの、本当に成功するのかという不安がありました。



業種を絞って打ち出すことは、当時の顧問先のメインであったIT業や不動産業を遠ざけてしまうことにも繋がってしまうからです。既存の顧問先との兼ね合いも影響し、業種に特化して取り組むことに一歩踏み出せずにいました。

業種特化で成功されたモデル事務所との出会い

当時、業種特化で顧問獲得に成功されている事務所は、**IT業界やスタートアップに特化されている事務所の先生方**でした。業種特化での取り組みに踏み切れないなか、実際に取り組まれている先生のお話を聞くのが一番早いと思い、**これまでの顧問開拓の流れや提供されているサービスについて情報交換**をしました。特に**IT業界に特化**されている東京の法律事務所では、**1年間で20社以上の顧問獲得**に繋がっていました。さらにIT業界が活用するツールを含めた顧問プランの策定を行なったり、最もニーズのある契約書関連のサービス設計を細かく構築したりすることで、他事務所との差別化を図り、**月単価10万円と、業界平均の2倍以上の高単価で契約**をされているとのことでした。

業界に深く入り込みができていて、高単価顧問を実現されているのだと理解しながらも、**医療業界で同様に展開をしていくことができるのか？**と、にわかには信じられない部分がありました。



現場を知る強みを生かして、業種特化の顧問開拓を決意

業種特化で取り組まれている事務所の先生方との情報交換を通じて、業界・現場を理解したうえでのサービス設計が重要なのだと再認識することができました。

私は**医療の現場で利用するシステム会社の設立**や**医療法人の理事**として実際にクリニック・医療業界の現場を知っていたことで、医療業界においては「**人財定着**」と「**個別指導**」が大きな経営課題となっていると感じていました。これらの課題を解決できるようなサービスを設計することで、医療業界に特化した弁護士としてアプローチをしていきたいと思いました。もちろん、同一業種で成功されている先生がいらっしゃるわけではなく、他業種で成功している方法で同様にうまくいくという確証はありませんでした。しかし、**現場を知っていることは他の弁護士の方との差別化要素になる**と感じ、この強みを生かして医療業に特化して顧問開拓を実施していこうと決意しました。

弁護士が業界特有の悩みに解決できるサービスを構築・設計

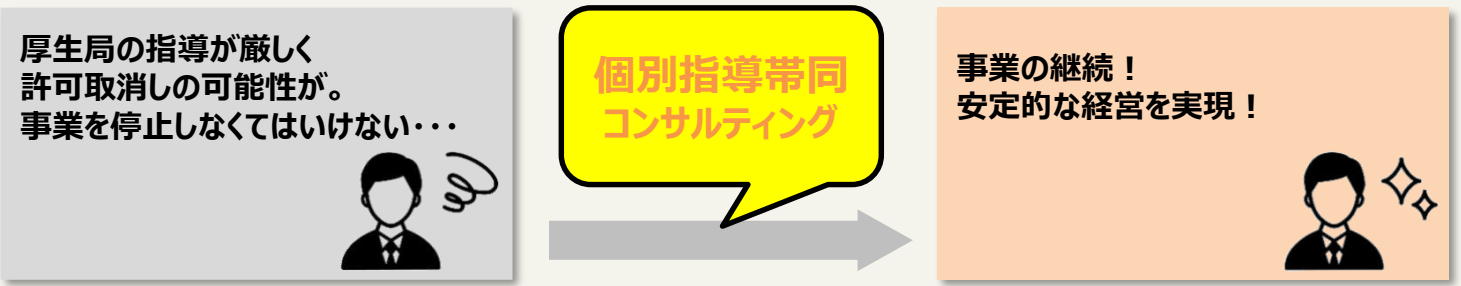
医療業に特化して取り組んでいくにあたって、まずは自身の強みであった現場の経験を生かして弁護士で関与できる医療機関・クリニック向けのサービス構築を行ないました。

「**人財定着**」については、問題社員対応のニーズが多いと感じていました。

業界の動向として、**医師・看護師は慢性的な人手不足ではあるものの、問題社員が在籍していると他の看護師・事務の離職に繋がり、結果として人財の流出に繋がってしまいます**。「他の看護師を辞めさせるベテランの職員がいるが、辞めてくれない」など医療法人の経営者の方とお話をするなかでご相談いただくケースも多く、**優秀な人財を定着させるため、問題社員への退職勧奨などのサービスを提供していこうと考えました**。



また「**個別指導**」と呼ばれる厚生局からの指導は医療機関・クリニックでの経営状況などを細かく見られ、問題が多くある場合には事業停止にまで発展してしまいます。私の父が開業した頃の頃、医療機関に行なわれる新規指導の対応にとっても追われていた姿を目にしていました。実際に個別指導を受け、厚生局の指導内容が厳しすぎることもあり、**弁護士として個別指導に帯同をすることで不当な指導を受ける医療機関を救えるのではないかと**考えました。



このように「**人財定着**」と「**個別指導**」の経営課題に弁護士として関与していくため、「**問題社員対応**」や「**個別指導帯同**」などのサービスを設計していきました。

ニーズは把握したものの、顧問契約はなかなか増えない・・・

早速設計したサービスの展開に動いていこうとしましたが、そう簡単にはうまくいきませんでした。まず、大きな課題となったのが弁護士に対する印象です。**医療機関・クリニックの経営者からすると、弁護士は医療事故などが発生したタイミングで関わることもあり、ネガティブなイメージ**を持たれていました。そのため、ニーズを考慮したサービスを設計しても、**弁護士との契約には大きなハードル**があったのです。

本来は弁護士が関与することで労務問題などのトラブルを未然に防止できるにも関わらず、顧問弁護士がいることがネガティブに働いてしまうというのが業界の通説となっていました。実際に弁護士として医療機関・クリニックの経営者と話しをすることで、**現在の弁護士の印象から変えていき、健全な事業運営の必要性の認識が不可欠であると**学ぶことができました。

特化サイトを作り、業界への情報発信力を高める

まずは、業界に対する印象を変えるため、情報発信を目的とした特化サイトを作り、**弁護士として提供できる医療機関向けのサービス記事を更新**していきました。

現在は、「厚生局の処分事例の解説」や「診断書にまつわるリスク」など医療機関・クリニックの経営者に

有益となるようなコラムの更新をメインとしていますが、サイトを作った当初は**人柄を知ってもらうため、映画の感想を書くなど、とにかくサイトを更新する頻度を意識**していました。



▲構築当時の特化サイト

サイト経由の反響獲得で、新規顧問開拓のルートができあがる

医療機関やクリニックの経営者がWeb上で検索をされる機会も増えたことで、サイトを作って一定期間が経つと、サイト経由から問い合わせがくるようになりました。一般的な企業法務では、サイト経由で問い合わせを安定的に獲得はできなかったのですが、改めて**業種に特化していることでサイトからの問い合わせが獲得できていることを実感**しました。事務所全体で企業法務分野に注力をしていく流れもあったため、業種特化サイトの構築が、新規顧問開拓の1ルートとして活用できることがわかりました。現在では特化サイトのリニューアルを行なったこともあり、**月平均10件程度の問い合わせをいただき、うち2社程度が顧問契約に繋がられています。**



▲現在の特化サイト

また特化サイトをみていただいたことで**業界紙の担当者の方にも認知**していただき、**業界紙の記事執筆**も行なっています。

サービスが認知されることで月15万円の顧問契約を実現

Webサイトや業界紙の記事掲載で、業種特化サービスも認知されるようになりました。個別指導帯同ができる弁護士も当時は少なかったので、そのようなサービスがあることを認知いただき、顧問契約に繋がっていきました。

医療機関・クリニック向けの顧問プランとしては、月額6万円からご提案をしており、個別指導帯同が含まれる場合には、月額15万円にて顧問契約を締結させていただいております。

業種に特化することは、**特定業種への知見・知識をより深めていけるサイクルができあがります**。その結果、**特化業種への提供サービスに見合った高単価な顧問契約もご依頼いただけているのだと思います。**

所内・業界へ影響を与えられる存在を目指して

事務所内では、私の動きを見て**各弁護士が興味・関心のある業種に特化した顧問開拓を目指す流れ**になりました。現在、弁護士法人よつば総合法律事務所では、**運送業や不動産業、人材ビジネス業に特化して活動をしている弁護士が在籍**しています。自分でやりたいと思った取り組みが結果として所内での方針にも繋げることができていることは嬉しく思います。業種・分野に特化した弁護士が増えていくことで、中長期的な事務所の発展にも繋がると考えています。

また医療業界に対しては、生まれた時から「医療業」が身近にあったことで、業界に関する課題も強く感じていました。**私自身のこれまでの事業会社・医療法人の経験や医療業特化での顧問開拓の取り組みは、結果として医療業界のより良い発展に繋がっていき**たいという思いがあります。

自身の想いやビジョンが、事務所の中長期的な成長に繋がるだけでなく、医療業界の進歩・発展に繋がっていくことにとってもやりがいを感じられています。



ご挨拶が遅くなりました。私、株式会社船井総合研究所の植木と申します。今回、レポートをお読みいただいている方へお伝えしたいことがあります。それは、「法人顧問契約を獲得したいなら“業種特化型顧問契約”に参加すべき」ということです。**なぜ、業種特化型顧問契約に着手すべきなのか？**を3つのポイントに絞ってお伝えいたします。

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



業種特化型の顧問契約はWeb経由で集客可能である

一般的に、企業法務分野はWeb経由の反響獲得が難しい分野です。しかし、業種特化型の顧問契約は、その独自ニーズへのアプローチの深さから、**Web経由で反響獲得することのできる分野**なのです。例えば業種特化型の企業法務サイトは、**Webサイトの閲覧者のうち0.8%と約8倍お問い合わせしていただける**のです。そしてこれが、事務所独自のブランディング構築にも繋がり、自然と紹介導線からお問い合わせをいただけるようになっていきます。



月15万円以上の高単価顧問契約の実現

ゲスト講師のインタビューレポートにもあった通り、業種特化型の顧問契約では、業種特性を考慮したサービスの設計が重要になります。専門的な知識で他事務所との差別化が図れるだけでなく、事業継続に直結する課題にサービス提供を行なうことで、高単価な顧問契約を実現できます。

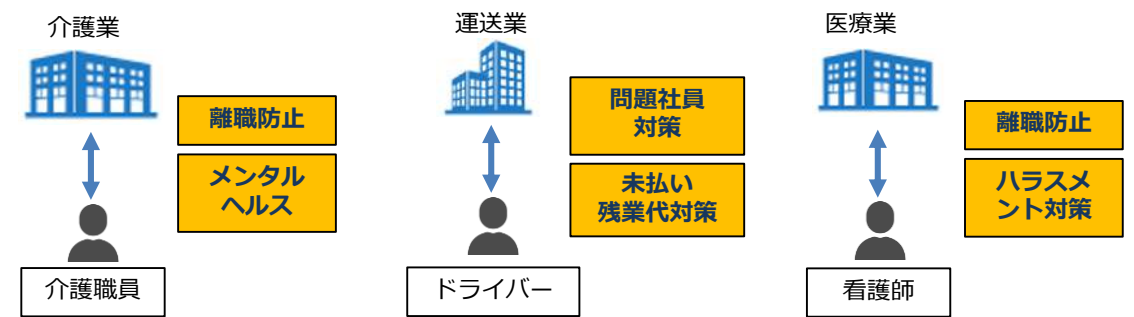


独自サービスの展開で高い顧問継続率を維持

弊社が独自に収集したアンケート結果によると、顧問契約の解約率は約30%程度です。業種特化型の顧問契約では、**顧問継続の解約率が6分の1の約5%程度**と高い顧問継続率を誇ります。これは、業種特化型の顧問契約が、企業の独自サービスニーズを満たし、その他の労務顧問との差別化を図れているためです。独自サービスの展開が顧客満足度の向上に寄与し、結果として高い顧問継続率を維持することができていると言えます。

これだけやれば医療業特化が立ち上がる！ 新規参入プログラム

商品



▲商品一覧

一般的な労務に強い事務所は、「問題社員対策」を主軸にした商品設計となることが多いです。しかし、業種特化型の顧問契約では、業種ならではの労務問題である「メンタルヘルス・わたり対策（＝問題社員対策）・セクハラ対策」等、**業種ならではの経営課題にフォーカス**することで顧客満足度を向上させています。新規参入プログラムでは、**業種別におすすめの商品を取り揃えております**。

集客



▲「当たるサイト」の構成



▲チャットボット・会話フロー構成書



▲セミナーDM・テキストの構成

業種特化型顧問契約の特徴は、集客力の高さです。Webサイトから反響を獲得することができるだけでなく、セミナーの集客数・受任数も一般的な労務セミナーより多く獲得ができる傾向があります。既に集客に成功している業種特化のWebサイト・セミナーの各種構成書を取り揃えています。また、集客の強い味方である「**チャットボット**」の構築に向けた**会話フロー**や**システム導入**により、更なる集客力向上を狙います。

受任



▲提案資料

企業法務分野において最も重要な受任に向けた提案資料も業種別に作成をしています。業種特化型の場合、業界への理解や精通していることを商談時に盛り込んだうえで、他事務所との違いをわかってもらうことが重要です。提案時の「**アジェンダ⇒リスク提示⇒現在抱えているリスク⇒改善策の提示**」という流れをベースとしながら、業種別に抱えやすいリスクに合わせた提案資料を整備しています。

本レポートをお読みいただいた方へ

このレポートでご紹介させていただきました川崎 翔先生をゲスト講師としてお迎えし、業種特化による法人顧問契約を獲得する方法がわかるセミナーをご用意いたしました。

医療業特化で 法人顧問契約を獲得する方法

たった**3**年で**2**倍の顧問件数獲得を実現



開催日程

2023年 **11月 21日 (火)** **オンライン開催**
12月 6日 (水) **13:30～16:30**
 (ログイン開始 13:00～)

特別ゲスト講師

弁護士法人よつば総合法律事務所
東京事務所所長 弁護士

川崎 翔 氏

セミナーでは、インタビューレポートではお伝えしきれなかった「**業界特性**」や「**商品設計**」、「**集客／マーケティング手法**」に至るまで医療業特化で法人顧問開拓に成功された要因をゲスト講師・船井総合研究所のコンサルタントからお伝えさせていただきます。

業種特化で法人顧問契約を獲得するためには、参入に向けた事前準備を行なったうえで展開をしていくことが重要です。セミナーでは、今回ピックアップさせていただいている「医療・クリニック業界」に限定せず、さまざまな業種に特化して顧問開拓に成功されている事務所の事例をご紹介します！

ぜひこの機会に、今後の顧問開拓の手法としてお役立てください。

**業種特化に取り組む事務所が増加中！
セミナーで下記の業種を含めた事例をご紹介します！**

介護・福祉



弁護士1名

累計**120**社の顧問獲得

建設



債権回収案件で

6か月1,500万円の売上

運送



1回のセミナー開催で

5社の新規顧問獲得

飲食



弁護士**1**名

年24社の新規顧問獲得

動物病院



新規参入1年で

11社の新規顧問獲得

学校法人



1回のセミナー開催で

40社超の集客に成功

各事例の詳細はぜひセミナーでお聞きください！

セミナーのお申込みはこちらから