

名古屋市で3年で38社の顧問獲得を実現できた弁護士法人TLEO虎ノ門法律経済事務所の
弁護士である古山雅則氏をゲスト講師にお招きし、Webマーケティングを主軸とした顧問獲得
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 13:00-13:20	数少ない成長分野である労務問題に取り組むべき理由 ■ 講座内容(一部紹介) ☑ 法律事務所の外部環境 ☑ なぜ今、労務特化顧問契約に取り組むのか ☑ 業績が伸びている法律事務所の特徴 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 13:20-14:00	弁護士1人で高単価顧問契約の獲得を量産できたポイント ■ 講座内容(一部紹介) ☑ 労務特化顧問契約に取り組みだした理由 ☑ 法人顧問を開拓することができたプロモーション手法と提案手法 ☑ 労務に特化することで実現できる高生産性事務所の構築と企業への貢献 弁護士法人TLEO虎ノ門法律経済事務所 弁護士 古山 雅則氏
第3講座 14:10-14:40	全国の法律事務所における顧問獲得厳選5事例 ■ 講座内容(一部紹介) ☑ 育成が必要な反響と即時顧問に繋がる反響の違い ☑ 顧問契約獲得が順調な事務所が実践しているルート別集客法 ☑ 全国の法律事務所における最新プロモーション戦略実践事例 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 貴太郎
第4講座 14:40-15:00	企業法務マーケティング戦国時代で勝ち抜く事業戦略 ■ 講座内容(一部紹介) ☑ 近時の顧問サービスにおけるトレンド(サービス×名称) ☑ 松竹梅プランから脱却し、生産性を高め満足度を上げるサービスとは ☑ 顧問業務を通じ事務所の生産性を最大限に上げるスキームの構築 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

受講料 一般価格/一名様 **11,000円(税込)** 会員価格/一名様 **8,800円(税込)**

当社ホームページからお申込みいただけます！ お申込み期限 **12月5日(火)**
右記のQRコードを読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報を下記当社ホームページからもご覧いただけます！
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107244
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。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。

日程がどうしても合わない事業者の皆様へ

セミナーの講座解説および無料経営相談を承ります。
オンラインでの実施および貴所へご訪問させていただきますので、ご都合の良い日時をお知らせください。
※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。
※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。

0120-958-270 担当: 吉富・近藤 (平日9:45～17:30対応)

競合の多い名古屋の法律事務所が

弁護士1名で**3年**で**38社**の
新規顧問獲得を
実現した秘訣とは？
労務特化Webマーケティングの極意

セミナーで学べる**3**つのポイント



特別ゲスト講師
弁護士法人TLEO
虎ノ門法律経済事務所
弁護士 古山 雅則 氏

- 労務分野のマーケットの可能性と
企業ニーズがわかる！
- 労務分野における
Web集客の手法がわかる！
- 未経験でも対応可能！
一から取り組むノウハウがわかる！

開催日時 **2023年 12月9日(土)** 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス 開催時間 13:00～15:00
【12時30分より受付開始】
参加費 一般価格10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格8,000円(税込8,800円)/一名様

主催 3年で38社の新規顧問獲得事例大公開セミナー お問い合わせNo.S107244
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。)→ **107244** 検索

労務分野からの反響を顧問獲得に繋げ、労務分野が主力の事務所となりました！

インタビュー

株式会社船井総合研究所
士業支援部 企業法務グループ

近藤 貫太郎 こんどう かんたろう

私、株式会社船井総合研究所の近藤貫太郎と申します。
ここからは、私よりゲスト講師の弁護士法人 TLEO 虎ノ門法律経済事務所、
専務執行役員 名古屋支店長の弁護士 古山雅則 氏にインタビューをさせてい
ただきましたので、その内容をお届けいたします。



① 1つの分野で突き抜けたく労務に取り組んだ！

② 経営に合わせたマーケティングができた！

③ 労務分野が事務所の主力分野になった！

近藤 古山先生、本日はお時間をいただきまして誠にありがとうございます。早速ですが、
労務を主力分野として取り組み始めたきっかけがあればぜひ教えてください。

古山 もともと労務分野には私の肌感覚として需要を感じていました。
本格的に取り組み始めたのは5年ほど前(2018年頃)ですが、当時周辺事務所は交
通事故で大きく成長していました。周辺事務所がすでに成功している交通事故分野
に後発的に参加しても勝つことは容易でないこと、また、そもそも自分の興味のある
分野でないと前向きにやり切ることができないと考え、企業法務へ取り組もうと
検討し始めました。その際に、1つの分野で突き抜けたく、船井総合研究所に相談さ
せていただいた際に労務分野をご提案いただき、取り組み始めました。

近藤 競合事務所との兼ね合いと、ご自身の興味関心に合わせて、注力分野を決められたのですね。
労務分野には一から弊社と取り組んでいただいたというお話ですが、具体的にどの
ような取り組みをされたのでしょうか。

古山 取り組み当初はWebサイトとセミナー、現在はWebサイト中心になります。取り組
み当初は私の業務にも余裕があり、通常業務と並行してWebサイトの記事を書き、セ
ミナーも定期的に開催していました。
しかしありがたいことに、顧問先の増加などでなかなかすべてに取り組むことがで
きなくなりました。しかし、Webサイトの場合は自分のペースで記事を書き進めるこ
とができるので、計画的に進めなければいけないセミナーに比べ継続的に取り組む
ことができます。といっても、原稿を書くのにはかなりのエネルギーが必要で
すし、私としても見ていただいた方のためになる正確で、適切な情報を提供したいと考
えております。
余裕があったり、気持ちが向いた際にまとめて記事を執筆して、Webサイト掲載をす
ることも可能なので私が取り組むには非常に向いているのかもしれない。

弁護士法人TL EO虎ノ門法律経済事務所

専務執行役員
名古屋支店長

古山 雅則氏

経歴

- 弁護士法人T LEO
虎ノ門法律経 済事務所
専務執行役員 兼名古屋支店長
- 中央大学法学 部卒業
- 中央大学法科 大学院卒業
- 愛知県弁護士 会(弁護士登録64期)
- 公益財団法人 古山奨学財団代表理事



近藤 古山先生のペースに合わせて取り組むことができたということもあり、Webサイト
を中心にマーケティングができたということですね。
実際に取り組んでみて苦労されたことはありませんでしたか？

古山 労務分野の場合は企業の方からの反響を獲得し易く、顧問につなげやすいという特
徴があります。集客の部分は先ほど申し上げた通りです。実務に関しては、労務特化
サイトの記事を書きながら勉強ができたことと、船井総合研究所と共に「労務支援コ
ンサルティング」という顧問プランを策定できたこともあり、着実に進めることがで
きました。

近藤 反響を着実に顧問獲得に繋げ、直近では月額20万円を超える顧問も実際に獲得され
ていますね。

古山 そうですね。「ここまでやるので、このプランで行きましょう」ということが伝えやす
くなりました。そのおかげもあり、弁護士業務の中心を「紛争解決型」から「紛争予防
型」、さらには法務の視点で経営を支援する「法務参謀型」へと大きく変更することが
できました。
「法務の力で企業を強くする」ことが私の使命です。
是非、皆様の企業が、従業員とともに今後ますます成長、発展していくために、顧問弁
護士としてサポートさせていただければと思います。

近藤 まさに、ワンストップで経営者にも感謝される素晴らしい取り組みだと思います。
マーケティングのお話から先生のお考えまでお話しいただき、大変勉強になりま
した。ありがとうございました！

競争激化の時代を勝ち抜くための 企業法務マーケティングの勘所とは？

このような方に
オススメします

- ✓ 0から企業法務マーケティングに取り組んだ事例を知りたい
- ✓ 今後、企業法務サイトを充実させ、安定的に反響獲得・顧問契約を行いたい
- ✓ 独自商圏で一点突破 できる企業法務マーケティングに取り組みたい

2時間で企業法務の市場概況・Webマーケ・提案力の勘所がわかる！

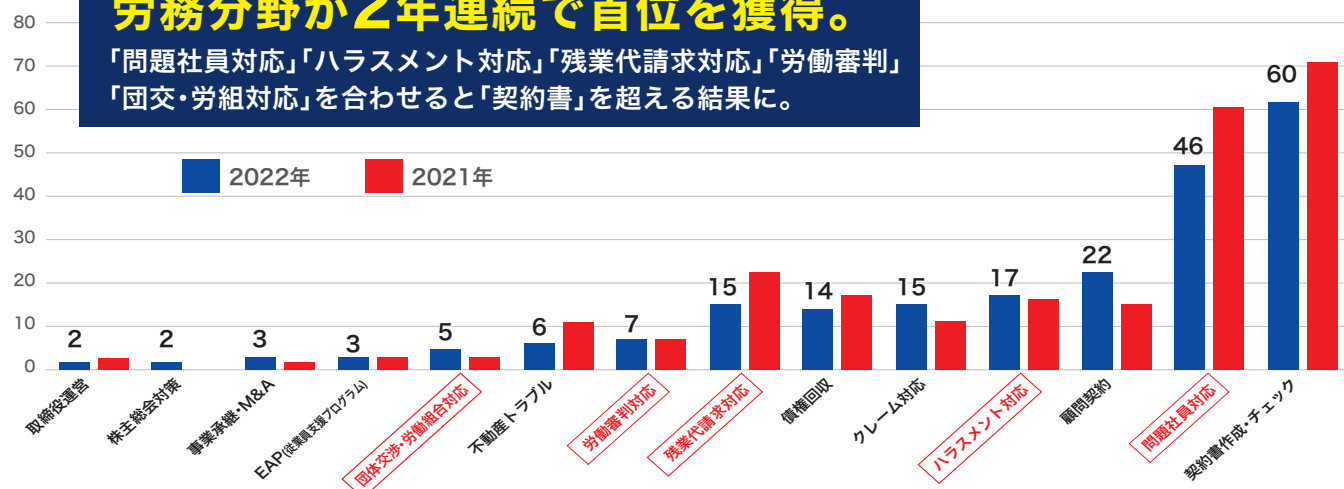
2年連続で企業からの 主なお問い合わせ内容の1位が労務分野

(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)

企業からの主なお問い合わせ内容について

労務分野が2年連続で首位を獲得。

「問題社員対応」「ハラスメント対応」「残業代請求対応」「労働審判」「団交・労組対応」を合わせると「契約書」を超える結果に。



反響獲得に特化した労務特化サイト構築のポイント

安定的に反響を獲得できている「労務特化サイト」。ゲスト講師は通常業務と両立しながら**総記事数200記事越えを実現**。セミナーでは、Webサイトでの顧問獲得を実現するための極意をお伝えします。

公開直後からのサイト記事数と流入数の推移



高単価顧問獲得に繋げる綿密なサービス設計

5年で平均顧問単価3万円増を実現

顧問単価 **3.5万円**
(2018年7月)

顧問単価 **6.5万円**
(2023年7月)

高単価顧問獲得を実現する労務特化顧問プラン

問題社員対応を包括的にサポート！

アドバイス 退職勧奨 解雇処分 懲戒解雇
人事権行使 団体交渉 書面作成 交渉・訴訟 就業規則

ゲスト講師による魅力的なタイトル設計

コラム

- ✓ 同業他社への転職を防ぐ誓約書の勘所
- ✓ 不況時の人員削減・中小企業のための整理解雇実行の手引き
- ✓ 運送業者必見！残業代リスクを大幅に経変する賃金制度設計
- ✓ 残業許可制でだらだら残業を防ぐ！
- ✓ 団体交渉で休業補償100%を求められたら-休業と休業手当

解決事例

- ✓ 飲酒運転により事故を起こした社員を懲戒処分した事例
- ✓ パワハラを理由に欠勤した日の賃金の支払い請求を受けた事例
- ✓ 不正を働いた社員を懲戒解雇し損害賠償請求をした事例
- ✓ パワハラを主張する社員との紛争を労働審判によって解決した事例
- ✓ 従業員に守秘義務と競業禁止義務を製薬させた事例

競争激化の時代を勝ち抜くための企業法務マーケティングの勘所とは？

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 | なぜ今、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TLEO虎ノ門法律経済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、愛知県で、顧問獲得・純増を続けている弁護士法人TLEO 虎ノ門法律経済事務所 古山雅則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。**

労務分野に特化して顧問開拓を行う 企業法務マーケティングにおけるポイントとは？



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)

愛知県という競合の多い地域での顧問先を開拓し、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、先生方とお会いでき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 土業支援部
企業法務グループ マネージャー **吉富 国彦**

