

豪華セミナー参加特典

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。

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 士業支援部 弁護士グループ マネージャー 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 ・医療産業特化で顧問契約に取り組みだした理由 ・医療業に特化した顧問契約の具体的な内容 ・医療業を開拓することができたプロモーション施策 ・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 川崎 翔 氏
第3講座	“動物病院業特化の顧問契約”で法人顧問契約を獲得する方法 ・動物病院業特化で顧問契約に取り組みだした理由 ・動物病院業に特化した顧問契約の具体的な内容 ・動物病院業を開拓することができたプロモーション施策 ・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 なかま法律事務所 代表社員弁護士 中間 隼人 氏
第4講座	“介護業特化の顧問契約”で法人顧問契約を獲得する方法 ・介護業特化で顧問契約に取り組みだした理由 ・介護業特化に特化した顧問契約の具体的な内容 ・介護業特化を開拓することができたプロモーション施策 ・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 おかげさま 代表 外岡 潤 氏
第5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 士業支援部 弁護士グループ 大山 貴幸

開催概要

オンラインにて開催

※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。

2024年 3月18日(月) 開始10:00▶終了13:00 (ログイン開始9:30~)
2024年 3月28日(木) 開始13:00▶終了16:00 (ログイン開始12:30~)
2024年 4月12日(金) 開始10:00▶終了13:00 (ログイン開始9:30~)

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 10,000円(税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800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、ご入金を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。

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.109191を入力、検索ください。

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。
お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。



お申込みはこちらから お申込み期限 各開催日4日前



法人顧問獲得に苦戦…次の一手を検討中の法律事務所業界向け

専門性が高く、競合事務所が少ない業界!!

医療・介護・動物病院の

顧問獲得数 年間平均10社達成!

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

3

独自サービスの展開で
高い顧問継続率を維持

point

2

月5万円以上の
高単価の顧問獲得

point

4

競合過多なエリアでも
参入・顧問開拓を実現



弁護士法人
よつば総合法律事務所
川崎 翔 氏

弁護士法人 おかげさま
代表
外岡 潤 氏

弁護士法人 なかま法律事務所
代表社員弁護士
中間 隼人 氏

「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 業種の顧問開拓の流れが分かる! 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

2024年
3月18日(月)
開始 10:00 ▶ 終了 13:00

2024年
3月28日(木)
開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2024年
4月12日(金)
開始 10:00 ▶ 終了 13:00

オンライン
開催

医療×動物病院×介護業 顧問獲得セミナー

主催 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No. S109191
※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。)→ 109191



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年に弁護士登録を行ない、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を感じていました。

医療業の顧問開拓に注力しようとした理由

医療業界においては「人財定着」と「個別指導」が大きな経営課題に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。

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、サイトをつく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。



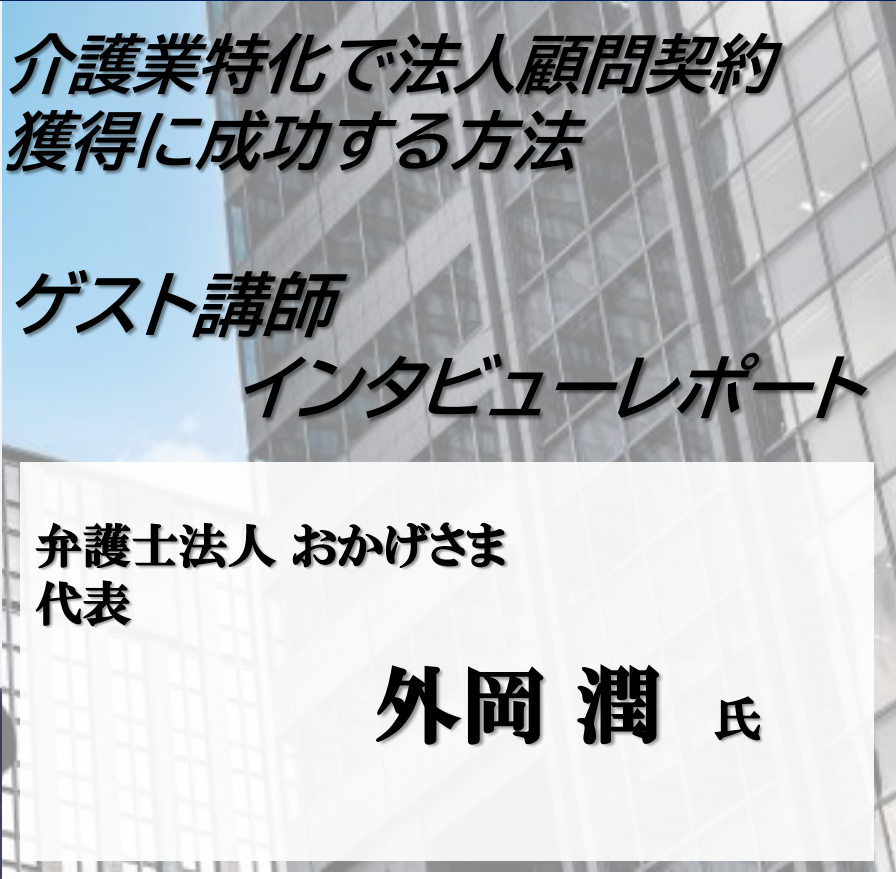
▲構築当時の特化サイト

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していただき、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

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想いがあります。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。



介護業に注力しようと思った理由について

「ヘルプマン！」という連載漫画（くさかり樹著・講談社）をたまたま読んだことがきっかけで、全く縁も知識もないまま飛び込んだ介護の世界でしたが、現場に温かい空気がある一方で、施設内における利用者の転倒・骨折事故等の数々の問題を抱えている実情を知るにつれ、私の中で一つの方向性が固まっていきました。

介護業ならではの法的のニーズについて

介護業種で起こりうる法的問題としては、施設内利用者との現場でのトラブル、施設内従業員に関する労務・諸法律问题、遺言・相続、その他発生する法律问题などがあります。特に多いトラブルとしては、利用者、家族からの根拠のないクレームやハラスメント、家族からの理不尽な要求、命令があります。そのような法的ニーズに対応するために介護事業所を守るための法令遵守意識の定着のサポートを実施しています。まずは“自分”を守り、そして利用者を守るという考え方を共有させていただき、「安全配慮義務」や「契約書」等によるコンプライアンス管理などがニーズとして高いと感じています。

介護業向けのWebマーケティングについて

社会性を意識して事業を行う事業所も多く、一般的なサポート内容や費用を掲載した企業法務サイト・業種特化サイトのみではなく、メディアサイトによる業界への情報発信を実施しています。コラム更新の実施していることもあり、情報発信を行うメディアサイトの運用は月間10,000セッションを超えるようになってきました。

介護業界への研修登壇・情報発信について

HP以外にも情報発信を実施しており、YouTubeのショート動画では介護職員やケアマネの方々が抱える「ちょっとした悩み」を解決できるようなコンテンツをアップしています。通常の動画は約15分程度のコンテンツで、過去の裁判例の解説から実務的な対応における注意点について詳細に解説することで、ミニセミナーのようなコンテンツを無料で提供しています。

介護の世界に争い事は似合わない

どんな屈強な敵にも負けない、力強い頼れる弁護士。それが世間一般でイメージされる「よい弁護士」の姿であり、多くの弁護士がそのような「たたかう弁護士・負けずに主張する弁護士」を目指しているのかもしれませんが、私見をお伝えすると、少なくとも介護・福祉の世界では、そのような「争い」「闘い」は根本から馴染まず、むしろ忌避される考えなのではないかと思うのです。それは、一重にこの世界の仕事に（語弊があるかもしれませんが）、「弱者を救う」という面があるからではないかと思います。そういった介護業界の進歩・発展に繋がっていくことに貢献できれば嬉しいです。





動物病院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 なかま法律事務所
代表社員弁護士

中間 隼人氏

全国でも珍しい、動物病院業に特化

弁護士法人なかま法律事務所は、「人も動物も豊かに暮らせる社会を実現する」ことをミッションとして、全国でも珍しい、ペット事業者支援に特化した様々なリーガルサービスを提供しています。



動物病院業に注力しようと思った理由について

私の実家はペット禁止のマンションで、小さい頃から犬を飼うことが夢でした。弁護士として働き始めて2年ほどした頃、ちょっとしたきっかけがあり、愛犬と出会い、子供の頃憧れていた犬との生活が始まりました。犬と一緒に生活する中で、ペットにまつわる様々な場面で、法律に関するトラブルが潜んでいること、そして、そのような問題に携わる弁護士が少ないために、リーガルリスクのケアがされないことで、本来避けられるトラブルが発生或いは深刻化したり、これによりペットの幸せが十分に実現できていない社会の実態があることに気付きました。ペットに関わる仕事をされている方のサポートをすることで、その先にいる飼い主や動物が豊かに暮らせる社会の実現に少しでも寄与できたら、という想いを抱くに至り、ペットに関する様々なご相談をお受けするようになりました。

顧問開拓プロモーションについて

弊所では、企業法務サイトだけではなく、動物病院・ペット事業に特化したWebサイトを構築しております。動物病院・ペット事業サイトは企業法務サイトと比較して、閲覧していただいた方のなかでもお問い合わせいただける確率が高く、「獣医師・動物病院向け」・「ペット関連事業者向け」とそれぞれの業種に特化した内容が刺さっているのだと思います。また、動物病院向けの「風評被害」に関するセミナーを開催し、セミナー経由での無料診断から顧問契約を獲得することもできました。複数回開催していますが、参加者は10～15名程度確保できており、顧問獲得にも繋がっています。



ペット関連事業所向けのサービス内容を提供

業界の動向として、24時間対応、救急対応、診療時間終了後のカルテ整理等、動物病院では長時間労働が常態化する傾向があり、労務トラブルが起きやすい環境にあります。優秀な人材を定着させるため、就業規則作成、勤怠管理の徹底、マニュアル作成、指導内容の可視化などのサービスを提供していると考えました。



企業の経営課題を解決する法律事務所を目指して

まだまだ業界としては弁護士との接点が希薄であるため、様々なリーガルサービスを提供し、弁護士に気軽に相談できる環境を作ると共に、業界全体のリーガル水準を高めていきたいと考えています。業界を良くすることで、その先にいる飼い主であったり、動物が幸せに暮らせるような社会に少しでも貢献できれば嬉しいです。



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 弁護士グループ マネージャー

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5万円以上の高単価顧問契約の実現

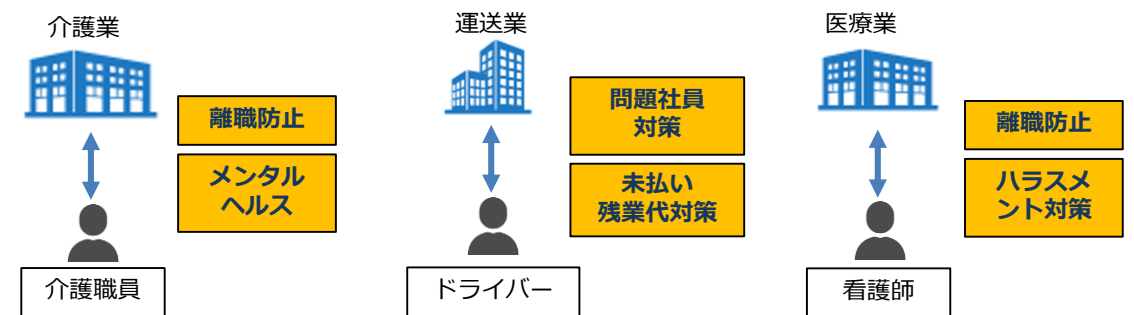
ゲスト講師のインタビューレポートにもあった通り、業種特化型の顧問契約では、業種特性を考慮したサービスの設計が重要になります。専門的な知識で他事務所との差別化が図れるだけでなく、事業継続に直結する課題にサービス提供を行なうことで、高単価な顧問契約を実現できます。



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、**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・動物病院業・介護業特化が立ち上がる！新規参入プログラム

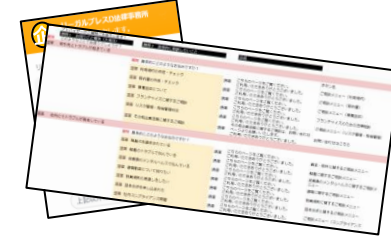


▲商品一覧

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**。



▲「当たるサイト」の構成

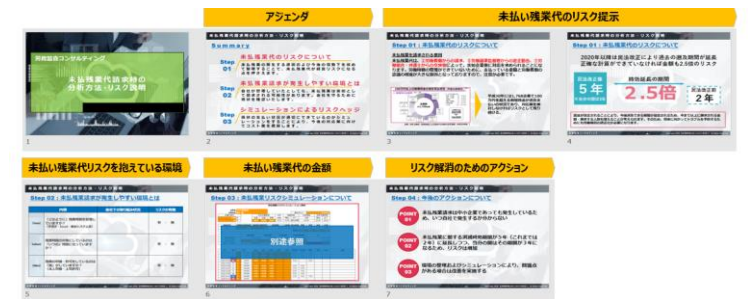


▲チャットボット・会話フロー構成書



▲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。



▲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。

商品

集客

受任

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氏・外岡氏・中間氏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・介護業・動物病院業の 法人顧問契約を獲得する方法

開催日程

オンラインにて開催

2024年
3月 18日 (月)
開始10:00～終了13:00

2024年
3月 28日 (木)
開始13:00～終了16:00

2024年
4月 12日 (金)
開始10:00～終了13:00

特別ゲスト講師

弁護士法人よつば総合法律事務所

弁護士法人 おかげさま
代表

弁護士法人 なかま法律事務所
代表社員弁護士

川崎 翔 氏

外岡 潤 氏

中間 隼人 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・介護業・動物病院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「医療業・介護業・動物病院業」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 ヵ月 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