



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!
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	“不動産業特化の顧問契約”で法人顧問契約を獲得する方法 ・不動産業特化で顧問契約に取り組みだした理由 ・不動産業に特化した顧問契約の具体的な内容 ・不動産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 TLEO 虎ノ門法律経済事務所 業務執行パートナー 執行役員 松村 武志 氏
第3講座	“運送業特化の顧問契約”で法人顧問契約を獲得する方法 ・運送業特化で顧問契約に取り組みだした理由 ・運送業に特化した顧問契約の具体的な内容 ・運送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 永代共同法律事務所 代表社員 小野 直樹 氏
第4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
第5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 士業支援部 弁護士グループ マネージャー 植木 諒

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 2月28日(水) 開始13:00▶終了16:00 (ログイン開始12:30~)	2024年 3月19日(火) 開始10:00▶終了13:00 (ログイン開始9:30~)	2024年 3月25日(月) 開始13:00▶終了16:00 (ログイン開始12:30~)
--	---	--

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(IB・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.109192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。



サステナブルな成長を促す。 Funai Soken

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向け

2024年問題、事業主が変化を迫られる業界!!

マーケットサイズが大きく、顧問対象社数も多い!

不動産業・運送業の

法人顧問契約を獲得する方法

顧問獲得数 年間平均10社達成!

point 1 特化サイト構築で Webのみで集客可能

point 2 月5万円以上の 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

point 4 競合過多なエリアでも 参入・顧問開拓を実現



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



弁護士法人
TLEO 虎ノ門法律経済事務所
業務執行パートナー 執行役員

松村 武志 氏



弁護士法人
永代共同法律事務所
代表社員

小野 直樹 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 2月28日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00	2024年 3月19日(火) 開始 10:00 ▶ 終了 13:00	2024年 3月25日(月) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00	オンライン 開催
---	---	---	-------------

不動産業×運送業 業種特化顧問獲得オンラインセミナー

お問い合わせNo. S109192

主催  サステナブルな成長を促す。 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。→109192 Q



不動産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TLEO虎ノ門法律経済事務所
業務執行パートナー
執行役員

松村 武志 氏

企業法務での安定的な顧問獲得には、分野・業種への特化が必要・・・？

弁護士が増えていくなかで、企業法務分野の相談にも対応をするようになっていきました。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。



不動産業の顧問開拓に注力しようとした理由

従来から、多種多様な問い合わせがある中で、不動産業については、不動産仲介業・管理業・ディヴェロッパー・ゼネコンなど不動産に関連した登場人物が多く、細かいセグメントを分けてWebサイト上でも打ち出すことで、より多くの問い合わせをいただけるようになり、不動産業の顧問開拓に注力していくことを決意しました。実際の不動産トラブルのご相談でも、不動産売買だけでなく再開発や建築トラブルなど、業界への理解が深まったことで対応できるようになったと感じています。

Webサイト経由の問い合わせ獲得で、新規顧問ルートの開拓

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不動産向けのコンテンツを強化、不動産業に特化していることや弁護士として提供できるサービスについての記事を更新していきました。現在は、「不動産売買トラブルの解説」や「立退トラブル」等不動産業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、とにかくWebサイトを更新する頻度を意識していました。



不動産業への理解が深まり、高い顧問継続率を維持

不動産業への理解が深まったことで、通常の総合顧問プラン（顧問契約）以外にもそれぞれの企業の悩みにあわせて組み合わせが可能な不動産顧問プランを打ち出すことができました。通常の顧問契約で総花的にサービスを提供するよりも、各企業のニーズを満たすことができているため、通常の顧問契約よりも高い顧問継続率が実現できていると感じています。



所内・業界へ影響を与えられる存在を目指して

Webサイトや業界紙の記事掲載で不動産への注力も認知されるようになりました。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。私自身のこれまでの不動産業特化での顧問開拓の取り組みは、結果として不動産業界のより良い発展に繋がって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、不動産業界の進歩・発展に繋がっていくことにとってもやりがいを感じています。



運送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

弁護士法人永代共同法律事務所
代表社員

小野 直樹氏

日本で最も法律事務所間の競争が激しい“東京都”において、
弁護士1人で年間15社以上の顧問獲得を実現

東京都中央区において、年間15社以上の顧問契約を弁護士1人で獲得されています。弁護士1人で60社以上の顧問契約を締結し、顧問先満足度を高めるための工夫や取り組みを強化し、解約数も少なく、令和に入ってからには業種に特化した顧問開拓手法を確立されました。



運送業に注力しようと思った理由について

企業法務に取り組む弁護士が多いなかで、経営者の方からすると、弁護士の違いが分かりにくいのではないかと思います。船井総合研究所のコンサルティングを受けるなかで、特定の業種に特化して顧問開拓を進めることで、選ばれやすくなるという示唆をいただきました。経営者の方からしても「運送業に注力している弁護士」と思ってもらえることが大事で、それによって選んでもらえることも増えましたし、何より業界の構造や潜在している課題の把握ができるようになり、依頼内容以外への対応もできるようになったと感じています。

業種特化することで見えたメリットについて

経営者の方から理解しやすい特徴ができたこと、そして、業種の理解が進んだことで、課題の発見と解決提案の方法を会得することができたと思っています。特に弊所の場合、運送業の方との商談ごとに提案書を作成して以降、契約率が上がったと感じているのですが、この提案書を部分的に改定するだけで他の業種でも活用でき、運送業のために行った施策が他業種の開拓にも役立っていると感じます。また、以前より、企業法務のWebサイトには注力していましたが、近年は運送業に特化した記事の作成・更新やセミナーも実施し、複数の顧問契約獲得に繋がっています。

不動産業への理解が深まり、高い顧問継続率を維持

弊所では、企業法務サイトだけではなく、運送業に特化したWebサイトを構築しております。その結果、Webサイト経由の反響数は年間で70件ほど発生しており、特に運送業についてはWeb広告経由でも反響獲得することができております。運送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いので、業種に特化した内容が刺さっているのだと思います。



企業の経営課題を解決する法律事務所を目指して

弊所では、ご相談に来てくださる企業に対して、毎回個別の提案書を作成しています。経営者は具体的な相談がありお問い合わせをくださいますが、それに口頭だけで対応するだけでは不十分だと考えているからです。企業経営をするうえで様々な経営課題や法的課題があるはずで、それを弁護士が発見し、未然にトラブルを防止する責任があると思っています。運送業だけでなく、様々な業種、企業規模の経営者が来られますが、各業界の概況を把握したうえで提案することの重要性を感じています。経営者にとっては自分事として捉えてもらえるかが重要です。この活動を続けることで企業の経営課題を自分事として解決する法律事務所を目指しています。

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松村武志氏・小野直樹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。

不動産業・運送業の 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 2月 28日 (水) 2024年 3月 19日 (火) 2024年 3月 25日 (月)
開始13:00～終了16:00 開始10:00～終了13:00 開始13:00～終了16:00

特別ゲスト講師

弁護士法人TLEO虎ノ門法律経済事務所
業務執行パートナー 執行役員

松村 武志 氏

弁護士法人永代共同法律事務所
代表社員

小野 直樹 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、不動産業・運送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「不動産業・運送業」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