

2024年 **3月2日** **土** 2024年 **3月15日** **金** **オンライン開催**
2024年 **3月7日** **木** 2024年 **3月28日** **木** **13:00~16:30**
(ログイン開始12:30~)

セミナー内容

第1講座

競争が激化する法律業界の動向

- 法律事務所の2023-2024経営トレンド
- 事務所規模別の好調／不調の分岐点
- 競争が激しい時代においても持続的に成長する事務所の特徴とは

株式会社船井総合研究所 弁護士グループ 氷熊 一将



第2講座

町弁事務所の経営の成功の秘訣

- コロナ禍でも安定的に成長！事務所開業からこれまでのストーリー
- 忙しい中でもマーケティングに取り組んだポイント
- 安定的に規模拡大をするマネジメントのポイント

下川法律事務所 代表 下川 絵美 氏



第3講座

町弁事務所が取り組むべきマーケティング事例大公開

- 業績アップは商品設計から！料金設定のポイントなどサポートメニュー作りのノウハウを徹底解説
- 最新Webマーケティングトレンドを解説
- 問い合わせを獲得するために押さえるべき人気コンテンツと最新SEO対策の秘訣
- Google、Yahoo!だけじゃない！最新SNS広告で投資対効果を倍増
- チャットボットを活用して問い合わせ増加に成功！最新トレンドを紹介

株式会社船井総合研究所 弁護士グループ 小川 舜平



第4講座

明日から実行いただくためのポイント

- 市場環境に左右されず持続的な事務所経営を実現するためのポイント
- 講座内容を明日から実践するためのポイント

株式会社船井総合研究所 弁護士グループ リーダー 飯塚 泰之



開催要項

オンライン開催 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選び下さい。 **開催時間** 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

2024年 **3月2日** **土** 申込締切日 2月27日(火) 2024年 **3月15日** **金** 申込締切日 3月11日(月)

2024年 **3月7日** **木** 申込締切日 3月 3日(日) 2024年 **3月28日** **木** 申込締切日 3月24日(日)

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) / 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(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.109432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。

お申込み方法



忙しいのに売上が伸びない… 法律事務所向け
紹介やポータルサイトに頼らなくても…

町弁事務所が

安定的に 受任相当案件を
効率的に 獲得する秘訣大公開

Point
1

紹介案件に頼らずとも安定経営を実現

Point
2

当たるWebサイトの
ポイントをおさえ集中的に投資

Point
3

特化する分野を複数持ち成長を加速

Point
4

効率的な集客によって事件処理の質が高まる

ゲスト講師

下川法律事務所 代表 **下川 絵美 氏**

下川法律事務所 代表。2020年広島市にて事務所を開設。
開業から3年間で弁護士3名へと規模を拡大。今後も弁護士数の
増員を予定しており、コロナ禍でも持続的な成長を実現している。

「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。

3分で読めて確実にあなたの事務所のご参考になる内容はこちら

下川法律事務所の開業からこれまでのストーリー

下川法律事務所 代表 下川 絵美氏

一般企業就職後、「人の役に立てる仕事をしたい」に思い立ち、司法試験を受験。平成23年、弁護士登録し、広島市内で9年間勤務弁護士として過ごす。

令和2年、下川法律事務所を開業。令和4年度、広島弁護士会副会長、日本弁護士連合会代議員を務める。

現在は、自身を含め弁護士3名の事務所の代表として、個人・法人のお客さま問わず総合的なリーガルサポートを提供している。

令和2年、コロナ禍で開業

令和2年4月、コロナ禍の真ただ中で独立して開業をしました。もともと勤務していた事務所が損保会社の顧問弁護士をやっていたため、独立後もその繋がりから交通事故の事件を紹介で受けていました。

一方で、紹介でご依頼いただける案件だけでは、**事務所運営を安定させる売上を作るためには心許ない**と思い、Webサイトでの集客を検討し始めました。

とはいえ、私はWebサイトやマーケティングについては素人であるため、船井総合研究所に相談をしました。

不安な気持ちをおさえてコンサルティングを依頼

船井総合研究所のコンサルタントの方と相談をし、業界の状況や競合環境を踏まえたうえで、どの分野でWebサイトを作るのかを決めました。

たくさんお話をお聴きする中で、これは自分ひとりだけではやりきれないことだと感じました。ただ、正直コンサルタントに任せたからといって本当にうまくいくのか？と半信半疑な気持ちがありました。ですが、他事務所で成功事例があり、自分としてもWebサイトの集客をしたかったため、**思い切って個別コンサルティングの依頼をすることにしました。**

サイト公開後から順調なスタートを切ることができた

コンサルティングが始まり、Webサイトやご相談に来られた方にお渡しするチラシなどの準備を始めていきました。

数か月後には、サイトが公開しました。サイトを公開してから**5日後**に受任相当の問い合わせが来たときには、**「こんなに早く成果が出るのか」**と大きな手ごたえを感じました。実際にそのご相談は、その後受任することができました。受任相当のお問合せを獲得できたのはそれだけではなく、その**1週間後**にもまたWebサイト経由で受任をすることができました。

サイト公開後も、SEO対策や記事の追加を継続的に実施したことで、より魅力的なサイトになり、問い合わせはさらに増加していきました。

成功体験をもとに、2つ目のWebサイトにも着手

最初のサイトでの成功体験は大きな自信に繋がり、2つ目のWebサイトも制作することにしました。最初にWebサイトを制作した分野以外の問い合わせにもしっかり対応していきたくかったので、事務所の取り扱い分野などを紹介するサイト（コーポレートサイト）を制作することにしました。

このWebサイトでは、個人のお客さま・法人のお客さま関係なく、親しみを持っていただけるイメージを大切にしていました。

【下川氏が2番目に制作・公開をしたサイト】



下川法律事務所の開業からこれまでのストーリー

弁護士会務でマーケティングはストップ

2つ目のサイトの公開から数か月が経過した頃、広島弁護士会の副会長に選出されました。大変光栄なことではあったのですが、やはり副会長の業務は非常に忙しかったです。

当初は、弁護士の負担が少なく、事務局との分担がしやすい業務を増やしていたのですが、Webサイトの記事作成など**マーケティングに対して積極的なことは何もできなくなっていました。**

そのため、令和4年の5月頃、船井総合研究所のコンサルティングも一時的にストップをさせてもらうことにしました。

マーケティングはストップしていても…

マーケティングをストップせざるを得ない時期がしばらく続いていたのですが、実はこの間、これまで作っていた**Webサイトから問い合わせは充分来ていました。**
ポータルサイトや広告もやっていなかったのですが、受任もできていたため、売上面では、もちろん減少はしてしまいましたが、あまり困ることがありませんでした。

副会長任期が終わり、再スタート

令和5年3月に副会長の任期が終わって、4月の下旬には比較的落ち着けるようになってきました。意外と早くに今後のことも考える余裕ができて、これまで作ってきたサイトをもっと強化したり、新しいサイトを作ってもっと問い合わせを獲得できる体制を整えたいと思うようになりました。

そこで改めて船井総合研究所に相談をしてみることにしました。

マーケティングに再注力し、安定的な経営へ

その頃、事務所は私のほかに勤務弁護士が2名在籍していましたし、人を増やして、誰かと一緒にやっていくことに楽しさを感じていたのも、もっと人を増やしたいと考えていました。そこで、もっと問い合わせを獲得するために既存のサイトを強化することに加えて、**経営をより安定化させていくために**企業法務分野も開拓したいと思いました。

①既存サイトの再強化

これまで作っていたサイトの強化も改めて進め、広告も再開しました。広告再開後の翌月には、それまでの**3倍くらい**に問い合わせが増えました。

②企業法務分野の開拓

企業法務分野の開拓は、まさにこれからです。今年、Webサイトの準備ができたので、今年はセミナーなどを実施して積極的に顧問契約の獲得を目指していきたいと思います。

【下川法律事務所 企業法務サイト】



ポータルサイトや紹介に頼らずとも安定的に受任相当案件を獲得するには



特別誌上講座 町弁事務所が安定して 受任案件を獲得する秘訣

株式会社船井総合研究所 土業支援部
弁護士グループ リーダー 飯塚泰之

ご挨拶が遅くなりました。株式会社船井総合研究所の飯塚泰之（いづかやすゆき）と申します。
ゲスト講師の下川氏のお話はいかがだったでしょうか？
こちらでは、レポートをお読みの皆様に、町弁事務所において

紹介やポータルサイトに頼らなくても安定的・効率的に受任相当案件を獲得する秘訣
を解説いたします。

Point1 紹介案件に頼らずとも安定経営を実現

多くの先生方とお話をしていると

「**案件のほとんどが紹介や法テラスだが、工数に見合った報酬に繋がらず苦勞している**」

「**ポータルサイトを利用してきたが、問い合わせが減少しており不安**」というご相談をいただくことが多いです。

これを解決する方法が、**特定の分野に特化したWebサイトを作り、自事務所で効率的・安定的に案件を獲得できる仕組みを整えること**です。

Webサイトはいわば、「自動的に目の前にお客様を連れてきてくれる」ツールであり、成果も短期間で出やすく、一度作り込めば長年にわたってお客様を呼び込んでくれる強力な武器となります。

Point2 当たるWebサイトのポイントをおさえ集中的に投資

Webサイトを作る際に最も重要なことは、格好いい洗練されたサイトを作ることではなく、**“当たる＝反響が来るポイントをおさえること”**です。船井総合研究所では、これまでのコンサルティング事例から、当たるWebサイトのノウハウを多く有しています。公開時点で、**商圏内でトップクラスのサイトを作り、SEO対策やリスティング広告をかけることで**、公開から数日～数週間後には受任相当案件を獲得するサイトへとなっていきます。



▲当たるサイトのデザイン・構成



▲問い合わせを呼び込むコンテンツ



▲SEOやリスティング広告など特化サイトのアクセスを最大化させるノウハウ

Point3 特化する分野を複数持ち成長を加速

ゲスト講師の下川氏は、開業から3年後には弁護士3名の事務所へと成長し、2024年には弁護士5名の事務所となる見込みです。この成長の背景には、**最初の一つの分野に絞り込んで、売上の基盤を作ったうえで、次の分野の開拓も進めていった**という点があります。

下の図表にも挙げている通り、弁護士1名・事務スタッフ数名前後の小規模事務所でも、毎年これくらいの成果をあげていらっしゃいます。いずれの事務所も特化サイトを複数持ち、それぞれの分野を効率的に集客することで、分野を絞りこみすぎず複数分野で安定的に売上を作っています。

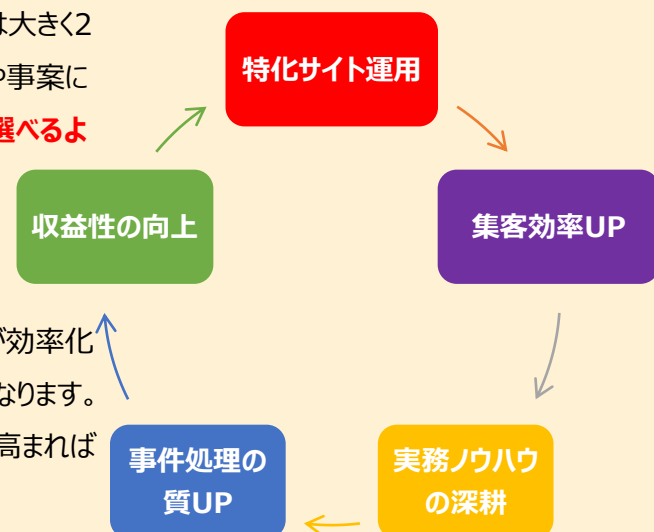
	人員	商圏人口	売上	分野 (運営サイト)
A	弁1：事務2	30～50万人	約5000万円	交通事故 債務整理 家事事件
B	弁1：事務2	100万人以上	約7000万円	不動産 家事事件
C	弁2：事務3	30～50万人	約7000万円	家事事件 交通事故
D	弁1：事務0	30～50万人	約3000万円	交通事故 債務整理
E	弁1：事務3	50～80万人	約4000万円	家事事件 債務整理
F	弁1：事務1	100万人以上	約3000万円	家事事件 企業法務

Point4 効率的な集客によって事件処理の質が高まる

Webサイトで集客できる仕組みを整えることのメリットは大きく2つあります。一つは、Webサイトであれば、特定の分野や事案に絞って効率的に集客を図ることが出来る、つまり**仕事を選べるようになること**です。そして、二つ目のメリットは、**同じ分野・類似した内容の案件を多く集めることで、実務経験を早期に積み重ねられること**。

実務ノウハウを効率的に蓄積していくことで、案件処理が効率化し、より少ない労力・時間で対応することが出来るようになります。案件処理がより早期化し、依頼者に提供できる価値も高まればより高単価での受任にもつながられます。

また、集中的に多くの案件を経験することで新人弁護士やスタッフの早期戦力化へと繋がります。



本DMをお読みいただいている皆様へ

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。いかがだったでしょうか。

本セミナーでは、誌上でもご紹介した

下川法律事務所の代表 下川絵美氏にご講演いただき、**【地方都市の町弁事務所の経営を成功させる秘訣】**をお伝えいたします。

私たちは、全国各地の先生方のお手伝いをさせていただいておりますが、その多くの先生方がひとりでも多くの方を救いたい、そう本気で思っています。

一方で、

- ・先生方の素晴らしいリーガルサービスが必要な人々に、まだまだ届け切れていないこと
- ・依頼者のために身を粉にしている一方で、経営面では疲弊をしている先生がいらっしゃる

そういった事実があることも、日々コンサルティングをさせていただいている中で感じております。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、**全国の法律トラブルでお悩みの方々にとって、安心して相談できる場を増やし、ひとりでも多くの方に良質なリーガルサービスを届けること、その結果として先生方の経営もより充実したものとすることが最大の目的です。**

先生方にとって、今後の経営にお役立ていただける集客方法や事務所運営におけるポイントを具体的な成功事例をもとに、数時間で学べる構成になっていますので、**一見の価値があることは間違いありません。**

下川氏のお立場からすれば、競合事務所をこれ以上増やしたくないというのが普通ですが、**少しでも自分に合った弁護士に相談しやすい社会になってほしいという強い思いから、このような事例を惜しみなくお話いただける運びとなりました。**

大変貴重な講演となりますので、経営者ではなく、とりあえず勤務弁護士や事務局に参加させようという方のご参加はご遠慮ください。

ぜひこのセミナーに参加して、成功している事務所のノウハウを吸収し、最短で地域の人々にとって欠かすことのできない地域一番事務所になっていただけることを期待しております。

さて、このセミナーにかかる投資ですが、今回は「志の高い法律事務所の代表」に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも11,000円（税込）/一名様です。

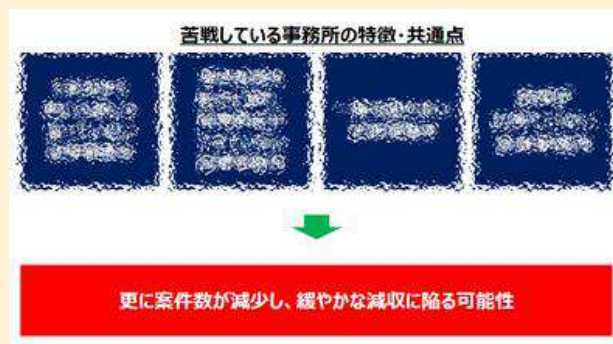
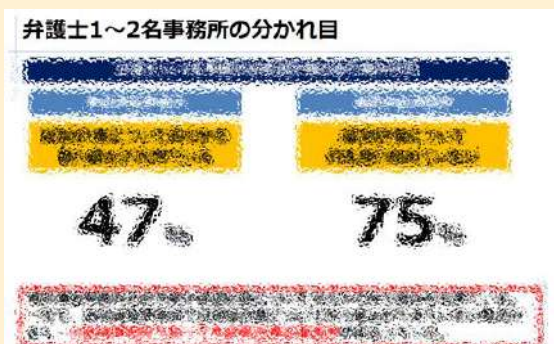
皆様のご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
士業支援部
弁護士グループ リーダー
飯塚泰之

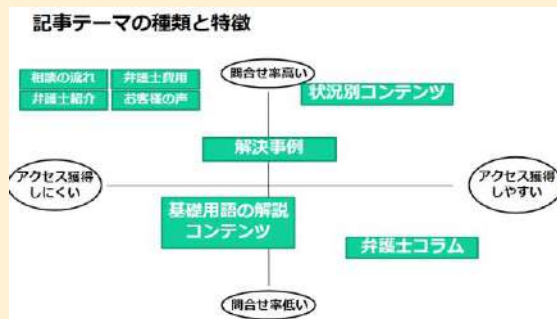
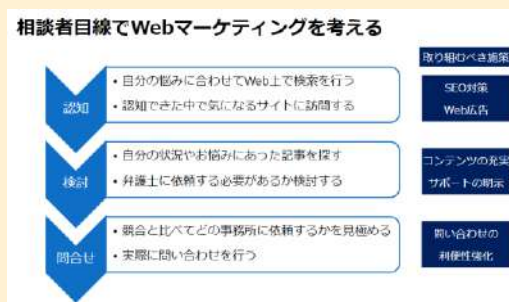
セミナーのテキスト内容をほんのちよつと 特別公開！

1 好調事務所と苦戦事務所の違いは何か？

▼セミナーでは船井総合研究所のコンサルティングのデータをもとに、弁護士規模別によって経営の成否を左右する分かれ目や好調事務所と苦戦事務所では何が異なるのかを解説します。好調事務所のモデルケースとして、ゲスト講師の下川氏には、開業からこれまでを振り返っていただきながら、事務所運営のポイントをお話しいたします。



2 業績アップを実現するマーケティング事例・受任力を上げる面談ツール



◀セミナーでは、船井総合研究所がサポートをさせていただいている事務所の事例から、町弁事務所が取り組むべきマーケティングの最新事例をお伝えいたします。また、より早期に業績アップを実現するためのツールについてもご紹介いたします。

3 市場環境に左右されず持続的な事務所経営を実現するためのポイント

事務所のステージ・状況・市場に合わせた経営戦略を描く

事務所の段階 (別冊別)	生業事務所	新事務所	小企業事務所	企業事務所	中堅企業事務所	大企業事務所
ステージ	立ち上げ 開業初期 成長期	開業初期 成長期	成長期 成熟期	成熟期 安定期	安定期 成熟期	成熟期 安定期
経営の軸	経営の軸	経営の軸	経営の軸	経営の軸	経営の軸	経営の軸
目指すべき方向性	目指すべき方向性	目指すべき方向性	目指すべき方向性	目指すべき方向性	目指すべき方向性	目指すべき方向性
成功の要因	成功の要因	成功の要因	成功の要因	成功の要因	成功の要因	成功の要因
リスク	リスク	リスク	リスク	リスク	リスク	リスク
マネジメント戦略	マネジメント戦略	マネジメント戦略	マネジメント戦略	マネジメント戦略	マネジメント戦略	マネジメント戦略
マーケティング戦略	マーケティング戦略	マーケティング戦略	マーケティング戦略	マーケティング戦略	マーケティング戦略	マーケティング戦略

◀セミナーでは、即時業績アップに繋げるうえでのプロモーション戦略と実行のノウハウや商圏・事務所のステージを踏まえて取るべきマーケティング戦略の概況をお伝えします。複雑化する市場環境に左右されずに安定的に経営をしていくためにおさえておいていただきたい内容です。