

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！
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	”飲食業特化の顧問契約”で法人顧問契約を獲得する方法 ・飲食業特化で顧問契約に取り組みだした理由 ・飲食業に特化した顧問契約の具体的な内容 ・飲食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	弁護士法人心齋橋パートナーズ 代表社員 神田 孝 氏
第3講座	”飲食業特化の顧問契約”で法人顧問契約を獲得する方法 ・飲食業特化で顧問契約に取り組みだした理由 ・飲食業に特化した顧問契約の具体的な内容 ・飲食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	法律事務所フードロイヤーズ 代表弁護士 社会保険労務士 石崎 冬貴 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	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
4月24日(水)
開始 10:00▶終了 13:00
(ログイン開始9:30~)

2024年
5月 9日(木)
開始 10:00▶終了 13:00
(ログイン開始9:30~)

2024年
5月15日(水)
開始 13:30▶終了 16:30
(ログイン開始13:00~)

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

●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（ID：FUNAIメンバース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.112035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」と検索してご確認ください。

お申込みはこちらから お申込み期限 開催日程の4日前まで

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

東京・大阪等の激戦区でも参入可能！！

飲食店
法務
法人顧問契約

フランチャイズ
法務

を獲得する方法

Point 1 Webのみで
集客可能

Point 2 弁護士1名でも
取り組める

Point 3 独自サービスで
高い顧問継続率

Point 4 競合過多なエリアで
顧問開拓を実現

年24社の
顧問獲得

法律事務所フードロイヤーズ
代表弁護士 社会保険労務士
石崎 冬貴 氏

弁護士法人心齋橋パートナーズ
代表社員
神田 孝 氏

講座内容&
スケジュール

2024年
4月24日(水)
開始 10:00▶終了 13:00

2024年
5月 9日(木)
開始 10:00▶終了 13:00

2024年
5月15日(水)
開始 13:30▶終了 16:30

オンライン
開催

飲食業特化セミナー

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。

お問い合わせNo.
S112035

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【<https://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。 ➡ 112035

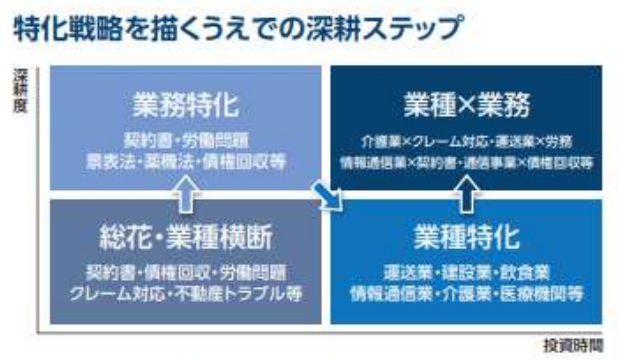
飲食業・フランチャイズ法務の顧問獲得を実現したポイント

このような方に
オススメです！

- ✓ 業種特化の顧問契約によって、競争力を高めて顧問契約数を増加させたい方
- ✓ 業種特化の顧問契約によって、付加価値を高め顧問継続率を高めたい方
- ✓ 個人事務所又は勤務弁護士個人でも顧問契約が取れるノウハウを知りたい方
- ✓ 業種特化の顧問契約で、実際に提供されている商品について知りたい方

業種特化の顧問契約成功のポイント

「業種特化」が 求められている理由とは？



近年、企業法務分野に参入する法律事務所が増加していることで業種特化による差別化が重要視されています。特化業種で問題視されている法的課題に対して、ビジネス理解を含めた課題解決のご提案ができることが、顧問獲得の成否の決め手となります。

業種理解を深めるために 実施すべきピクト図解とは？

ピクト図解とは、以下のシンボル記号を組み合わせて描くことで企業のビジネスモデルを見える化するものです。



「誰が・誰に・何を・いくらで」が見える化されることで、「業界独自のキーパーソンの存在」「業界独自のサービスの有無」「業界独自のボトルネック」を把握することができます。

ダイレクトマーケティングで 新規客を獲得できる4つの方法



業種特化Web



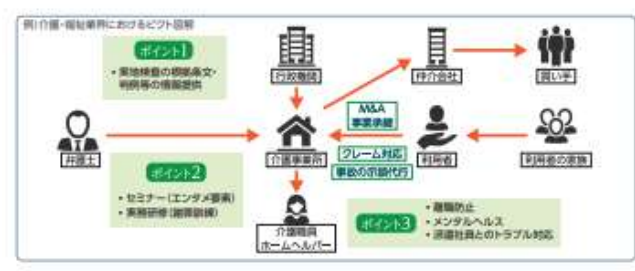
Q&Aメディアサイト



実務研修用YouTube

ニュースレター「外岡新聞」

情報提供・実務サポートで 顧問契約率アップ



従来の 顧問契約との 比較

	一般的な法律事務所	企業法務に注力している法律事務所	モデル事務所
業種理解	×	△	○
行政機関対応	×	×	○
実務研修	×	×	○
人事問題	×	△	○
労務問題	×	○	○
示談交渉	○	○	○
訴訟対応	○	○	○

ポイント1 行政機関への対応方法を指南することで顧問継続率向上

従来は…… 行政機関への対応方法については専門的知見が不足しており、触れられることがなかった。

モデル事務所は…… 実地検査への対応方法や根拠条文等の情報提供により顧客満足度の向上！

ポイント2 わかりやすさと現場に即した実務研修で新規開拓

従来は…… コンプライアンス意識向上を狙ったセミナーを開催して、参加数が限打ちとなる事務所が多かった。

モデル事務所は…… 介護施設に向けた顧問契約のなかで謝罪訓練をはじめとした現場でつかえるコンテンツを取り入れることで顧問先へのサービス付加に！

ポイント3 業種特化で業種独自の労務問題に対応

従来は…… 従業員との雇用契約に関する労務トラブルとしては、雇用契約・就業規則等労働条件をめぐるトラブルへの対応がメインとなっていた。

モデル事務所は…… 「介護事業所ならではの労務問題である「離職防止・メンタルヘルス・派遣社員とのトラブル・パワハラ対策」に特に注力してサポートすることで顧問契約の獲得率が向上！

事務局なし・弁護士1名で 生産性向上が見込める

業務特化による 生産性向上のステップ

STEP 01 業種特有の課題集約



STEP 02 案件処理方法の均一化

STEP 03 人時生産性の向上

事務局雇用がなくても
生産性向上により
他事務所には真似できない
高付加価値業務を
利益率高く提供が可能!

