

2024年の企業法務系セミナーで最も多くご参加いただいたセミナーのオンライン版を開催
企業法務に取り組む弁護士が増加するなか、顧問業務、顧問サービスの見直しを図る先生が増加しています。
本来的に企業、経営者から求められる顧問サービスを策定し、経営者から選ばれる顧問弁護士を目指しましょう！

講座	セミナー内容	
第1講座	いま、企業が求めている顧問弁護士像、顧問業務 企業法務分野に参入する法律事務所が増加し、顧問業務の在り方に変化が起きています。事案の有無に関わらず、企業の経営課題を発見し、課題解決を提案する顧問弁護士の在り方、顧問業務の実態について、過去10年間のライフサイクルを交えて解説します。 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 吉富 国彦	
	経営課題を見つけ、企業に貢献し続ける顧問業務の実践 法人として300社近くの企業と顧問契約を締結。顧問先満足度の高さから紹介を中心に顧問契約数を増やしてきた顧問業務の中身と顧問契約に必要な課題の発見と提案方法について詳しく解説します。 法律事務所三ツ星 代表弁護士・税理士・中小企業診断士 廣石 佑志 氏	
第3講座	全国の法律事務所における業種・業態別での顧問業務実践事例 弁護士における顧問業務(サービス)が多角化しています。経営者との接点を創出する方法(反響獲得手法)に加え、業種、業態に特化した顧問サービスや、その他顧問契約に繋がっている顧問サービスの策定、訴求事例を成功のポイントを踏まえ解説します。 株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ 近藤 貫太郎	
	顧問獲得、単価向上、解約防止を実現する顧問業務の変革 顧問契約の獲得、継続の成否は顧問業務(サービス)にあります。新しい時代に求められる顧問弁護士像とサービスの策定方法とステップについて解説します。 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 吉富 国彦	

開催要項

日時会場	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 8月29日 木	2024年 8月30日 金	2024年 8月31日 土	開催時間 10:00～14:00 (ログイン開始9:30より)
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			
お申込み方法	●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。			
お問い合わせ	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.116176を入力、検索ください。			

お申し込みはこちらからお願いいたします



【お申込み期限】

- ・銀行振込み：開催日6日前まで
- ・クレジットカード：開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます



ご好評につきオンライン開催決定

顧問獲得、顧問業務(サービス)の在り方に悩んでいる先生必聴

300社以上の企業と締結 高単価顧問

弁護士の独占業務・業際を超えて

新規顧問契約

顧問・受任単価

顧問継続・解約防止

3つの顧問獲得ハードルを突破

企業や経営に興味関心を持つことで、
自ずと企業の課題を見つけることができ、
事案の有無にかかわらず、弁護士あるいは
同じ経営者として企業をサポートすることが
できます。

なぜ、マーケティングを行わず、
顧問先の紹介を中心に、
300社以上の顧問契約が
獲得できるのか？

企業が求める新しい顧問弁護士の
在り方・顧問業務を大公開。



法律事務所三ツ星

代表弁護士 廣石 佑志 氏

経営課題解決型顧問業務セミナー

お問い合わせNo. S116176

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

セミナーのお申込みはこちら



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。)

116176 検索

競争が激化する企業法務マーケティング領域で持続的に顧問獲得・維持を実現

このような方に
オススメします

- ✓ 顧問契約の獲得が伸び悩んでおり、今後取るべきアクション・ヒントを知りたい
- ✓ 全国 of 法律事務所の実践事例を把握し、最新のトレンドをキャッチアップしたい
- ✓ 顧問業務・顧問サービスの見直しを図り、企業に求められる顧問契約を行いたい

真に企業・経営者から求められる顧問業務・サービスの在り方を検証！

企業法務マーケティングに取り組む法律事務所が増加するなか、プロモーション(反響角との手法)だけでは顧問契約が獲得できない時代に突入。全国 of 法律事務所が企業法務分野に取り組むなか、企業は「比較購買」できる状況にあり、顧問契約(サービス)を提供する法律事務所においては、企業から選ばれるサービスの確立が求められています。「弁護士が提供できること」でなく、「企業が求めていること」を軸足に、ビジネスと経営理解を踏まえた顧問サービスの確立が「新規獲得」、「単価向上」、「契約維持」に繋がります。

企業法務マーケティングのライフサイクルは着実に進み、難度が上がっている

(2005年より弁護士のコンサルティングを行っている船井総合研究所がみる企業法務分野の2024年最新版ライフサイクル)

	2010年～2015年	2016年～2018年	2019年～2020年	2021年～2023年	2024年～
需要バランス	需要≧供給	需要≦供給	需要<供給	需要<供給	需要<供給
企業法務分野 参入事務所					
顧問獲得難度	低	低	中	高	高
企業のニーズ	総花的対応	フットワーク	専門性	独自サービス	付加価値
弁護士への期待	保険的活用	紛争処理(臨床)	紛争防止(予防)	企業支援(戦略) コンプラ・ガバナンス強化	企業支援(戦略) 人材定着・生産性向上
契約獲得方法	紹介・チャネル数	Web	Web・セミナー・チャネル	左記+商品力	クロスメディア+商品力
課題解決方法	依頼内容の対応	依頼内容の対応	課題の発見と提案	課題の発見と提案	課題の発見と提案
ビジネス・経営理解	不要	不要	必要	必須	不可欠
デジタル	不存在	メルマガ(独自)	メルマガ(独自+MA)	MA(見込み客獲得) SFA(見込み客育成) CRM(顧客管理)	AI
組織対応	代表依存	代表依存	勤務との連携	勤務の主体性	組織対応 (非資格者含む)

「民事家事事件の減少」、「新人弁護士採用のためのリブランディング」を背景に、**企業法務分野に取り組む法律事務所が着実に増加**。顧問獲得のマーケティングをすること自体も一般化しており、**企業から選ばれるうえでは、「顧問サービスの在り方」、「企業理解」を見つめ直すことが重要**になっています。いま、企業から求められる顧問サービスの在り方、市場概況は第一講座で解説します。

地域によって顧問獲得難度、やるべきステップ・マーケティング手法は異なる

(全国200以上の法律事務所、弁護士100名超の法律事務所のコンサルティングを通じて俯瞰した地域別戦略像)

都道府県別 顧問開拓難易度	秋田県・岩手県 山形県・福島県 富山県・福井県 山梨県・岐阜県 三重県・鳥取県 島根県・徳島県 佐賀県・長崎県	青森県・宮城県 石川県・群馬県 栃木県・長野県 静岡県・滋賀県 奈良県・和歌山県 愛媛県・高知県 香川県・山口県 大分県・宮崎県	新潟県・茨城県 埼玉県・京都府 岡山県・広島県 熊本県・沖縄県	北海道 神奈川県・千葉県 愛知県・兵庫県 福岡県・鹿児島県	東京都 大阪府
年間顧問獲得数 (初年度目標値)	20-30	10-20	10-20	5-15	5-10
平均顧問単価	3	3-4	3-5	3-5	5-
特化戦略	横断	横断+テーマ	横断+テーマ	テーマもしくは業種	テーマ×業種
差別化戦略	プロモーション ①Web+②セミナー	プロモーション ①Web ②セミナー+③チャネル	プロモーション + サービス	サービス + 価格	サービス・高付加価値 価格 デジタルインフラ
案件比率 (個人:法人)	9:1	7:3	5:5	3:7	1:9
キーワード・ポイント	低生産性	業務過多	案件比率 平均単価向上	右腕の存在 解約率向上	狭属性一番化 ブティック経営
1人当たり顧問数	0 - 30: 個人分野中心の業務。顧問先は業種、企業規模がまばら。相談頻度・内容も異なる。 30 - 50: 個人と法人の業務が同程度。訴訟件数は顧問先の1割程度。相談頻度・内容は企業により偏りがある。 50 - 70: 企業法務中心の業務。訴訟件数は顧問先の1割程度。契約書関連はイン弁やAIの活用も。 70 - 100: 企業法務特化。訴訟件数は顧問先の1割以下。業種、企業規模、業務が特化され効率化されている。				

日弁連の調査によると、全国 of 企業における弁護士との顧問契約率は平均15%程度となっています(東京都は40%)。
まだ弁護士が顧問契約を締結できる余地(市場)はある一方、適切なマーケティングを行わないと、労力に対する成果が見合わないことも。全国 of 法律事務所実践している顧問契約の獲得事例、マーケティング手法は第三講座で解説します。

法律事務所三ツ星はなぜ、紹介を中心に300社以上の顧問契約ができるのか？

法律事務所三ツ星・廣石先生が実践する 顧問弁護士としての スタンス・サービス提供3つの勘所

その①

企業のビジネス、経営に関心を持ち理解する
(弁護士自身のマインドセット)

その②

企業の経営・法的課題を発見する
(ビジネス理解を踏まえた課題の発見)

その③

法的事案の有無に関わらないサービス提供
(法務+コンサルによる価値提供)

企業・経営者として、自社の経営状況、ビジネスモデルを弁護士に理解してもらうことは心強く信頼できる。経営を理解してもらうことで、早期に相談をすることができ、**経営者が経営に専念することができる環境が整う**。また、法的トラブルの未然防止(予防法務)、人材定着や生産性向上、法務・労務の環境整備(戦略法務)といった「ゼロ」を「プラス」にする付加価値を享受することができる。

弁護士として、「事案・相談がないから顧問契約が切れる」といった状況から脱することができるとともに、他の弁護士ではやり切れていない「ビジネス理解」を示すことで、**新規顧問契約の獲得**がし易くなる。また、サービスに傾斜をつけることで、**高単価単価契約の獲得**あるいは**顧問単価の向上**に繋がる。また、経営理解ができていて、主体的な提案、情報提供をすることができ、**顧問契約の継続**にも繋がる。

「3つの勘所」の具体的な実践手法、顧問獲得・契約維持の実践事例は
第二講座でゲスト講師・法律事務所三ツ星 代表弁護士の廣石先生に解説いただきます。

全国 of 弁護士の先生方、いつもお世話になっております。

船井総合研究所で弁護士向けのコンサルティング部門の責任者をしております吉富国彦と申します。

今回は、大阪で300社以上の顧問弁護士を務める法律事務所三ツ星の廣石佑志先生を特別ゲスト講師としてお招きします。卓越した顧問獲得数を誇る法律事務所三ツ星ですが、弁護士向けの企業法務マーケティングをテーマにご講演いただく機会は稀少であり、顧問獲得に取り組む先生、顧問業務の改善を検討されている先生におかれては必聴の企画となっています。

法律事務所業界においては、民事家事事件が減少する一方、弁護士・法律事務所の数は増え続け、市場環境は日々悪化しています。半日のセミナーを活用して、企業法務マーケティング・顧問サービスの改革に取り組み、事務所の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 of 案件獲得をさらに増やす努力を続けるのか…

決して先生方に危機感を持っていただきたいわけでも、急かすわけではありませんが、企業に顧問サービスを提供する先生であれば必ず参加いただきたい企画です。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出来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

弁護士グループ マネージャー 吉富 国彦