

講座	セミナー内容(一部)	
第1講座	人手不足時代における法律事務所経営 法律事務所業界においても人手不足の波が来ています。弁護士採用が難しくなる中で、弁護士を増やさずとも分業することで顧問先数と顧問単価を伸ばし、解約を防ぐ方法をご紹介します。 株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 弁護士グループ チーフコンサルタント 近藤 貴太郎	
第2講座	社労士付加による顧問維持と事務局との分業 使用者側の労働分野でブランドと実績を有する弁護士法人戸田労務経営では、顧問先数、顧問単価は伸びていたものの、解約率や忙しさが課題となっていました。どのように社労士型コンサルティングを追加し、事務局も含めた分業をしたのかを紹介いただきます。 弁護士法人戸田労務経営 代表社員 戸田 哲氏	
第3講座	弁護士を増員せず顧問獲得・顧問維持・単価アップした事例 弁護士中心の顧問対応から事務局も含めた顧問対応に移行する方法や、単価アップ・新規獲得事例を解説します。 株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 弁護士グループ チーフコンサルタント 大山 貴幸	
第4講座	本日のまとめ 時流に合わせて事務所経営を変化させ、成功につなげるためのポイントと、明日から取り組んでいただきたいことを解説します。 株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 弁護士グループ リーダー 鎌田 昌希	

開催要項

日時会場	来場にて開催 2025年 2月28日 金 開催時間 14:30～17:30 (受付:開始時間30分前～) ●諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。	会場 船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエアTOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲八重洲セントラルタワー35階 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由) 東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
受講料	一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円)/1名様 会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円)/1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(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.123194を入力、検索ください。	
お問い合わせ	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。	



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

【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



企業のニーズを捉え、弁護士の新規採用ナシで競合事務所に勝てる

社労士業務付加
 ×
労務コンサルティングで
顧問単価7.7万円/継続率10%UP
を達成する労務サービス

セミナーで学べる **5つのポイント**

Point.01
 平均顧問単価**4.7万円→7.7万円**へアップ！

Point.02
 顧問継続率**78.88%**へアップ

Point.03
 労務コンサルティング付加で**顧問単価アップ！**
 そのサービス内容とは？

Point.04
 給与計算・社保手続きによる毎月の接触で
顧問継続率アップ！
 高生産性の業務処理方法とは？

Point.05
 弁護士・社労士の新規採用ナシでも
 実現できる導入ステップとは？

特別ゲスト講師
 弁護士法人戸田労務経営
 代表社員 **戸田 哲氏**



労務サービスを強化し、事務所全体で顧問先対応ができる体制を作る！

このような方に
オススメします

- ✓ 顧問先が40社以上になり、顧問業務は一通りこなすことができる
- ✓ 代表弁護士のみが顧問先対応を行っており、手いっぱいだ
- ✓ 単価アップをしつつ、弁護士の稼働を減らしたい！

社労士業務付加×労務コンサルティングで**単価UP**×**継続率UP**

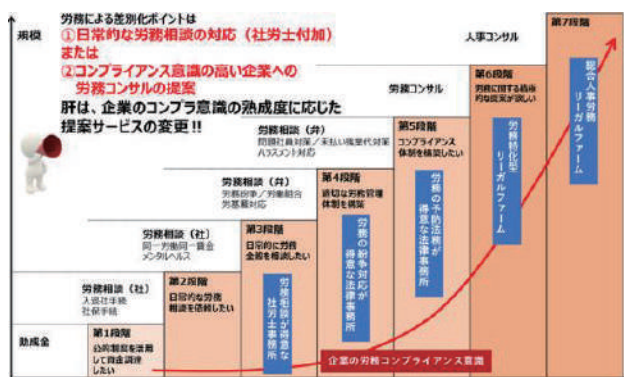
弁護士の工数を下げて 単価を上げる！

従来の弁護士顧問モデルからの脱却！

従来の労務顧問契約では、主に日常の労務相談と予防法務を中心として構成されていました。このモデルでは、残業代請求や解雇トラブルなど、紛争化してからの相談が多く、顧問先が増えた際に弁護士の稼働が圧迫されてしまうという課題がありました。特に顧問先が50社を超えてくると顧問先1つ1つの対応に忙殺される状況が起こっていました。

社労士領域の付加と労務コンサルの 提案で、工数を下げて顧問単価を上げる！

今後は労務顧問の領域を広げ、弁護士以外による社労士業務の付加を行います。社労士・事務局による顧問先対応を行い、弁護士の稼働工数を増やさずに、単価アップ・解約防止を実現します。また、社労士付加により企業の労務全般を押さえることができるため、企業の課題に合わせた高単価のコンサルティングを提供できます。



社労士型コンサルティングへの 変革のポイントは..

社労士の採用は必要なのか？

社労士業務を法律事務所内で実施する場合も、社労士の採用は必須ではありません。弁護士と事務局が連携し、顧問先対応をすることが可能です。そのうえで、サービス設計を加速させ、社労士業務の拡大を目指す中では、社労士資格者や補助者の採用を行うことが重要となります。

本当に法律事務所に 社労士業務を依頼するの？

まずは既存顧問先に提案を行い、社労士業務を提案します。労務顧問の一本化や、既存社労士の業務が紛争に耐えられないことも少なくないため、切り替えが可能です。既存先への提案後、マーケティング施策を通じて新規顧問獲得を行います。

具体的に実施する社労士業務は？

主に実施する業務は以下の通りです。

- ・助成金申請業務
- ・給与計算業務
- ・労働社会保険手続業務
- ・労務コンサルティング
- ・人事コンサルティング

この中から事務所の体制に合わせて実施可能な業務を行います。

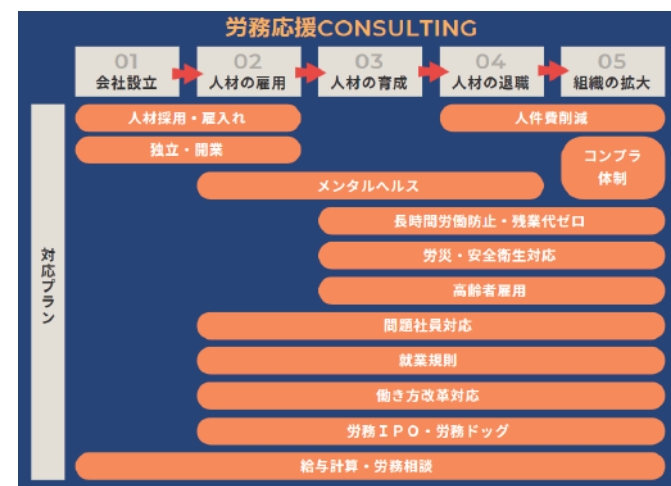
企業の成長段階に合わせた 労務コンサルティングを提供し、 高単価顧問獲得

今の顧問単価に満足していますか？

企業法務研究会の会員事務所の平均顧問単価は約3.6万円です。訴訟対応等で稼働は多いものの、単価アップもできず疲弊している先生もいらっしゃるのではないのでしょうか。

労務顧問の進化である 労務コンサルティング

企業のステージに合わせた労務コンサルティングを提案することで、ニーズに合わせた提案が可能です。定期ミーティングでコンサル型提案をし、社内研修の実施、役員会・理事会参加、衛生委員会等、組織に入り込んでいくことで10万円以上の顧問契約を獲得・継続できています。



本モデルを半年で完成させる 10のステップ大公開！

① 事務所の方向性を考える

事務所として取り扱う商品を整理する

商品名	価格帯	単価	特徴
労務相談	10,000円/月	10,000円	基本的な労務相談
労務相談(労務法務)	20,000円/月	20,000円	労務法務に関する相談
労務相談(労務法務・社会保険)	30,000円/月	30,000円	労務法務・社会保険に関する相談
労務相談(労務法務・労働法)	40,000円/月	40,000円	労務法務・労働法に関する相談
労務相談(労務法務・労働法・労働法)	50,000円/月	50,000円	労務法務・労働法・労働法に関する相談

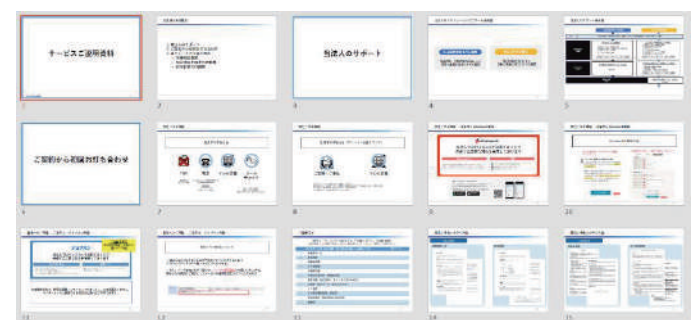
② 社内の体制を整備する

導入商品に合わせてサービス化を行う



③ 社労士顧問を増やす

導入商品に合わせてサービス化を行う



顧問サービスの改革により、 顧問単価を維持しつつ解約を防止！ 弁護士法人戸田労務経営 戸田先生へのインタビュー！

Q 労務顧問に取り組む中で感じていた課題を教えてください。

労務顧問として活動する中で、スポットでの紛争解決や問題社員対応のみを目的とした顧問契約は、解約率が高いという課題を感じていました。また、顧問先が増えるにつれて顧問契約の解約数が増加傾向にあることも大きな課題でした。解約理由としては、会社都合が最も多いのですが、弁護士との相性が合わない、費用対効果が低いといった理由も無視できない割合を占めていました。これらの課題から、従来の顧問契約のあり方を見直し、より顧問先企業のニーズに寄り添ったサービスを提供する必要性を痛感していました。



Q なぜ労務コンサルティングに取り組んだのでしょうか。

従来のスポットでの問題解決型の顧問契約では、顧問先の成長に貢献しきれないと感じていました。そのため、顧問先を「スポットの紛争解決・問題社員対応のみ」と捉えるのではなく、企業の成長を支援する伴走型の労務サポートを目指すことにしました。また、顧問先との長期的な信頼関係を築くことで、安定した顧問契約の維持にも繋がると考えました。

Q 労務コンサルティングに取り組んだ結果はどのようなものでしたか。

労務コンサルティングに取り組んだ結果、顧問先との信頼関係が深まり、解約率の低下に繋がったと感じています。顧問先の成長段階に応じた的確なサポートを提供することで、顧問先は労務トラブルを未然に防ぐことができ、経営に専念できるようになったという声をいただいております。また、当事務所としても、サービス内容を明確にすることで単価アップに繋がり、顧問先との長期的な関係を構築することが可能になりました。

Q 労務コンサルティングに加え、社労士付加をした理由を教えてください。

弁護士だけでは対応できない人事労務分野の課題解決をワンストップで実現するため、社労士業務を内製化しました。労務問題は、法律だけでなく、社会保険や労働保険の手続き、助成金の活用など、多岐にわたる専門知識が必要になります。弁護士と社労士が連携することで、顧問先はワンストップで包括的なサービスを受けられるようになり、利便性が向上すると考えました。また、弁護士と社労士の連携によって、より専門的なアドバイスが可能になることで、顧問先との信頼関係を強化し、契約の維持にも繋がると考えました。

Q 社労士付加をした結果を教えてください。

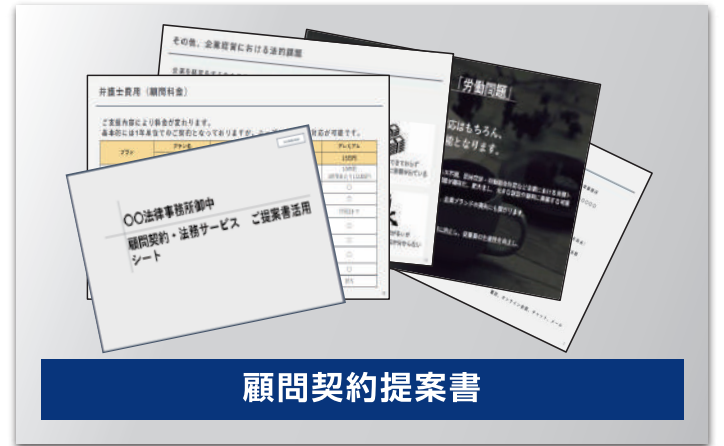
社労士を付加した結果、顧問先からは「ワンストップで相談できるので便利」という声を多くいただいております。具体的には、労務問題発生時に、弁護士が法務面から、社労士が社会保険や労働保険の手続き面から、同時にサポートできるため、迅速かつ効率的な問題解決が可能になりました。また、顧問先は時間とコストを削減することができ、業務効率化に繋がったと感じています。社労士との連携は、当事務所にとっても、より専門的なサービスを提供できるという強みになり、新規顧客の獲得にも繋がっていると感じています。さらに、社労士との連携を通じて、弁護士自身も労務に関する知識を深めることができ、サービスの質の向上にも貢献していると考えています。

お役立ちツールを公開します！

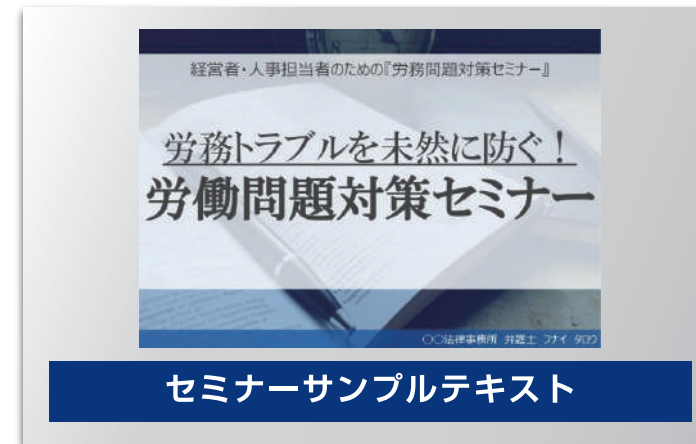
セミナー当日の事例講座では業績に繋がる販促物をご紹介します。



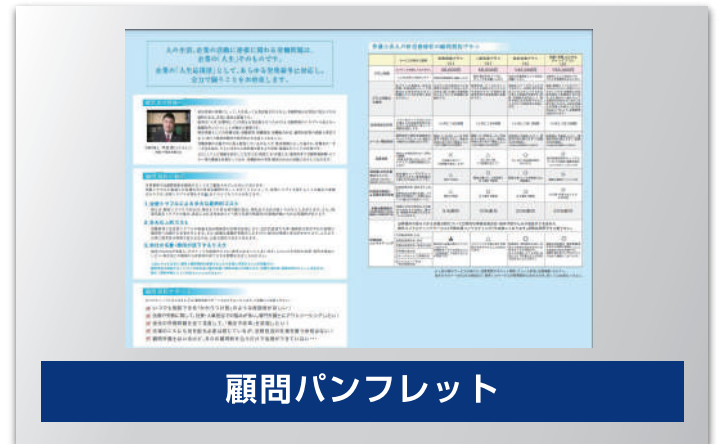
労務特化サイト



顧問契約提案書



セミナーサンプルテキスト



顧問パンフレット



労務コンサルティング 提案資料



社労士サービス一覧



サービス開発 ガントチャート



社労士サービス オンボーディング資料