

講座	セミナー内容(一部)	
第1講座	マーケティング競争激化時代における紹介マーケティングのポイント 2026年の法律事務所業界の市場概況に触れつつ、マーケティング競争が激化する企業法務分野において、なぜ改めて「紹介」を生み出すことが重要なのか。また、「紹介」を意図的に発生させるためのポイントについて解説します。 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 マネージング・ディレクター 吉富 国彦	
第2講座	毎年10社以上の顧問契約を獲得する営業の勘所 独立開業3年で、毎年10社近くの顧問契約数が純増。マーケティングを行わず、経営者とのコミュニケーションを意識的にいき、満足度を高めることで紹介をいただける営業手法、実践事例について解説します。 オーケーパートナーズ法律事務所 代表弁護士 岡 篤志 氏	
第3講座	全国の弁護士が実践している顧問獲得厳選5事例 WEBマーケティング、セミナーマーケティング、他土業チャネル開拓、高単価顧問に繋がる顧問サービス、企業法務分野における最新DXで、顧問獲得に繋がっている事例を深掘りながら解説します。 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 アソシエイト 中島 風希	
第4講座	マーケティングに依存しない持続的な紹介獲得体制を整える経営 「顧客満足度を高める」は言うは易く行は難し。具体的にどのようなコミュニケーションやサービス提供を行うのか、事務局との連携やサービス提供をはじめとし、紹介を必然的に発生させる経営体制の作り方を解説します。 株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 マネージング・ディレクター 吉富 国彦	

開催要項

日時会場	来場開催 2026年 3月11日水 開催時間 14:00~16:30(受付開始:開始時間30分前~) 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 <small>●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。</small>
受講料	一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/1名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円)/1名様 <small>●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。</small>
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)、右上検索マークからお問い合わせNo.138156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) <small>※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。</small>

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がございます



紹介を通じ、質の良い案件を獲得されたい皆様必見

受任相当案件を発生させる

紹介営業

— リファラルマーケティングの極意 —

弁護士1名・事務局2名、開業3年
 紹介だけで売上約9,000万円を実現した
 コミュニケーションの勘所を大公開

岡氏の講座を一部紹介

- ・4つの事業会社運営を通じた価値提供と売上アップ
- ・高単価案件獲得ができる富裕層コミュニティへの参加
- ・企業のキャッシュポイント理解を踏まえた顧問の価値提案



特別ゲスト講師

オーケーパートナーズ法律事務所
 代表弁護士 岡 篤志 氏(修習69期)

主催

企業法務リファラルマーケティングセミナー

お問い合わせNo. S138156



株式会社船井総合研究所
 〒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

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]右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。)

138156 検索

このような皆様に
オススメします

- ✓ マーケティングを行わず、紹介を中心に案件を増やす方法を知りたい
- ✓ 依頼された内容だけでなく、弁護士側から提案ができる状態を作りたい
- ✓ 受任相当且つ高単価の案件を継続して獲得する体制構築の仕方を知りたい

競争激化の時代だからこそ、マーケティングに依存しない状況を作るのが重要!!

弁護士広告が解禁されて以降、多くの法律事務所がマーケティングに取り組み、以前と比較して案件獲得が難しくなってきたと感じる先生も多いのではないのでしょうか。競争が激化する時代だからこそ、マーケティングや広告に依存しないことが重要です。依頼者の本質的な課題を掴み、顧客満足度の高いサービスを提供して紹介数を増やすことが次の時代で問われるコミュニケーションスキルになります。

ゲスト講師の岡氏が実践している紹介を生み出す取り組み例 (一部)

- ✓ 経営者のパートナーになることをミッションに、**新規事業の立上げ、企業への出資、懇親会への参加**など具体的に行動している。
- ✓ 自身で**4つの企業を運営**(人材派遣業、人材紹介業、B型就労支援、補助金申請+システム会社)し、**企業の支援、クロスセル提案**を実施。
- ✓ 企業の**キャッシュポイントの理解**に努め、費用対効果を踏まえ、**顧問弁護士としてどのように貢献**するかを伝える。
- ✓ お付き合いをしたい**経営者には必ずLINEを交換**。コミュニケーション頻度と濃度を高めて、契約の獲得を目指す。
- ✓ 顧問料金5万円以上の先には**EAP(従業員支援プログラム)を無料で付加**。フライヤー配布、従業員向け説明会を行い、相談発生を強化している。
- ✓ 自身の認知を拡大するために映像部門を立ち上げ、**YouTube配信**をスタート。相続の情報提供を強化し、**自動で収入が増える体制**を整備。

など、紹介を発生させる実践事例の詳細はセミナーの中で解説いただきます。

顧問業務、顧問獲得活動に取り組まれている皆様へ

私は2016年より企業法務分野に取り組む先生方のご支援をしていますが、年々、顧問契約を獲得するのが困難になってきていると感じています。

民事家事分野の案件が全国的に減少するなか、企業法務分野のマーケティングに取り組む先生方が増え、経営者との接点を作るための取り組み(ホームページ運用、企業向けセミナー、他土業とのルート開拓)は全国的に展開され、販促活動だけでは顧問契約を獲得するのが年々、難しくなっています。

経営者との接点を作ることができても、顧問契約に至らない、顧問契約になっても、事案が終了したり相談がなくなると顧問解約になってしまう。そのような先生方も増えていると感じています。

普段、先生方の顧問契約獲得支援をしている私が感じているのは、今後、引き続きマーケティング競争激化時代に求められるのは、経営者との対話、コミュニケーション力であり、経営者が気付いていない課題を見つけ、解決できるか。

また、法的な側面に関わらず、企業経営に弁護士がどのように関与し、貢献できるか、といった視点です。

今回、マーケティングには頼らず、経営者とのコミュニケーション面でさまざまな工夫に取り組まれ、紹介を中心に高単価の顧問契約を獲得されている岡氏に登壇いただくことが決定しました。

いつの時代でも必要な、経営者とのコミュニケーションの在り方について学び、今後の顧問獲得や顧問業務をより生産的にしていただける機会になれば幸いです。



株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部 マネージング・ディレクター

吉富 国彦