

AI検索時代を生き抜く、シン・顧問獲得戦略のノウハウを1日で学ぶ！

講座	セミナー内容（一部）	
第1講座	なぜ今、法律事務所にSNSが必要なのか？ 法律事務所マーケティング構造の変化	
	依頼者の検索方法はWeb検索からSNS・動画・口コミへと移り法律事務所の「発信力」そのものが信頼・顧問獲得に直結する時代になりました。本講座では、なぜ今SNSが法律事務所にとって不可欠なのかを、業界全体の変化とデータをもとに読み解きます。 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 弁護士企業法務グループ チーフコンサルタント 大山 貴幸	
第2講座	SNS×Web×セミナーで動かす顧問開拓モデル 杜若経営法律事務所のブランディング戦略	
	全国で800社を超える顧問獲得に成功している杜若経営法律事務所が実践しているのはSNS×Web×セミナーを連動させた顧問獲得モデルです。代表だけでなく勤務弁護士一人ひとりが発信力を持ち、「個の発信」が「組織の信頼」を育てる仕組みを実現した事務所のブランディング戦略を惜しみなくお話しいただきます。 杜若経営法律事務所 パートナー弁護士 向井 蘭 氏	
第3講座	士業マーケティングで成果を出すためのSNS活用事例講座	
	事務所のタイプ別（企業法務特化／地域一般型／採用・組織強化型）にそれぞれ最適なSNS戦略と運用方法をお伝えします。投稿設計・導線構築・ナーチャリングと反響獲得・継続体制設計という「SNSで成果を出す仕組み化の4ステップ」を活用事例を交えながら整理します。 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 弁護士企業法務グループ 新井田 琉揮	
第4講座	本日から実施いただきたいこと	
	SNS活用を一過性の施策ではなく、「事務所の成長モデル」として定着させるための考え方と仕組みづくりを解説します。顧問獲得・採用・認知を継続的に拡大していくために、明日から実行できる“最初の一步”を明確にお伝えします。 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 弁護士企業法務グループ リーダー 近藤 貴太郎	

脱Web依存！SNSが導く法律事務所のシン顧問獲得戦略

開催日時

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。
 2026年 **6月19日 金** | 2026年 **6月30日 火**
 開催時間 14:00～16:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

申込期限

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

受講料

一般価格 税抜 **10,000円**(税込**11,000円**)/一名様 会員価格 税抜 **8,000円**(税込**8,800円**)/一名様
 会員価格は、各種研究会・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


 【QRコードからのお申込み】
 右記QRコードからお申込みください。


 【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141746>
 船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索マークから「141746」をご入力ください

【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。



「ご好評につき第2弾」オンラインにて開催！！

Webからの
反響が取れない

AI時代の差別化方法が
わからない

反響の質を
向上させたい

顧問**800**社越えの杜若経営法律事務所が語る！

次世代型Web×SNS 顧問獲得セミナー

Point ① Webマーケに依存しない
安定した顧問獲得を実現

年間100社ペースで顧問を増やし続けるセミナー、紹介スキームを構築

Point ② X、YouTubeを活用した
ブランディング戦略

「杜若サロン」「士業顧問プラン」などターゲット別のクロスマーケティング戦略

Point ③ 若手でも顧問獲得が行える
事務所体制

入所1年目の若手弁護士でもセミナーを実施し自身で顧問先を獲得できる育成体制

SNS総フォロワー数1万人越え！

杜若経営法律事務所
パートナー弁護士 向井 蘭 氏

AI時代に埋もれる事務所と 選ばれる事務所の決定的な差とは？

脱Web依存！SNSが導く法律事務所のシン顧問獲得戦略

お問い合わせNo. S141746

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。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右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。)→

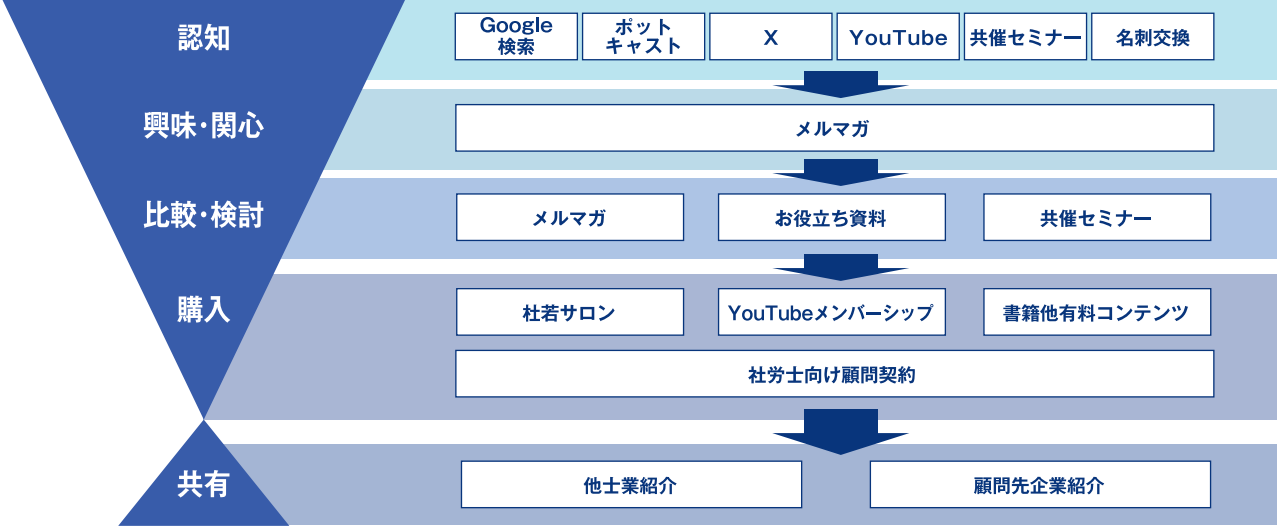
141746 検索

顧問800社を突破したからこそ見据える…次の時代に必要なシン・顧問獲得戦略とは??



SNS総フォロワー数10,000人越え！
社労士チャネル開拓を中心に、これまで800社以上の顧問契約を獲得。その驚異的な成長を支えるのが、独自のマーケティング戦略である。Web広告への依存から脱却し、ターゲットを絞った「社労士チャネル開拓」に注力。さらに、SNS(X, YouTube)でのブランディングと、最大1,000名を集客するオンラインセミナーを連動させることで、高単価な顧問契約が自然と生まれるエコシステムを構築した。本セミナーでは、その実践的なノウハウを余すところなく公開いただきます。

杜若経営法律事務所の社労士をターゲットとした顧問獲得戦略



ゲスト講師のここがすごい！ 圧倒的実績!! 800社以上の顧問獲得を支えるリード体制！

法人メルマガリスト件数	4年間の平均年間顧問獲得件数 (2021年～2024年)	年間セミナー登壇数
約10,000件	101.3件	100回以上!

ゲスト講師のここがすごい！ 「社労士チャネル開拓」×「SNS・オンラインセミナー」の最強エコシステム

情報発信のターゲットを「社労士」に絞り込み、社労士経由での安定的な紹介を生み出す独自のスキームを構築。さらに、XやYouTubeを活用したブランディングとオンラインセミナーを有機的に連動させることで、Web広告に頼らずとも、質の高い見込み客が自然と集まり、顧問契約につながる「集客の仕組化」を実現しています。本セミナーでは法律事務所ではまだ少ない「杜若サロン」についても詳しくお話しいたします。

ゲスト講師のここがすごい！ 属人化の打破！代表以外でも顧問が取れる「再現可能なマーケティング体制」

 Webセミナーマーケティングの基盤を確立 69期 友永氏 コロナ禍においてオンラインセミナーでの顧問開拓ルートを確立。	 Webマーケティングの基盤を確立 69期 樋口氏 事務所サイトの戦略立案及び運営を担当。クロスマーケティングの軸を確立。	 Xフォロワー数2900人越え！ 72期 井山氏 入所1年目からセミナーを主催し安定的な顧問獲得を実現
---	---	---

AI時代に選ばれるために必要なシン・顧問獲得戦略とは？

検索から対話へ「Webへの流入」自体が激減する

検索エンジンからの受動的な流入に依存するのをやめ、ターゲット(経営者層など)が日常的に利用するSNS(X, YouTube, Facebook等)へ積極的に進出する必要があります。AIが答えを出す前の「検索すらしていない潜在層」に対して、こちらから有益な情報を届け、認知を獲得する「攻め」の姿勢への転換が不可欠です。

脱Web依存！マルチチャネルでの次世代型顧問獲得を！

Web流入に依存した集客モデルは、近年、成果が不安定になりつつあります。特に、AIによる要約表示や検索行動の変化により、「検索されてから見つかる」だけでは十分な認知・信頼を得ることが難しくなっています。これからの法律事務所には、経営者層が日常的に接触しているチャネルへ、こちらから能動的に情報を届ける視点が不可欠です。
SNS、YouTube、Facebook、オンラインセミナーなどを組み合わせたマルチチャネル戦略により、専門性・思想・姿勢を継続的に発信し、「知られていなかった存在」から「相談したい存在」へと関係性を育てていく。検索を“待つ”集客から、信頼を積み上げる顧問獲得へ。それが、次世代型の法律事務所ブランディングです。

AI時代、「リード1件の価値」が劇的に跳ね上がる。

徹底的な「リードナーチャリング(育成)」体制を敷いた、LTV重視の顧問獲得マーケティングが必須となります。これからは、「今すぐ客」でなくとも、メルマガやLINE、定期的な情報提供を通じて関係性を温め続ける「ナーチャリング(育成)」の仕組みを持たなければ、AI時代選ばれる事務所になることはできません。

セミナーで学べること

AI時代に埋もれない、選ばれるためのノウハウをインプット

- ✓【現状打破】もう検索順位に一喜一憂しない！Web広告依存から脱却する「シン・顧問獲得戦略」の全体像がつかめる！
- ✓【集客】すぐに実践できるWeb検索に依存しない集客ノウハウが知れる！
- ✓【差別化】AIには絶対に真似できない。「人間力」と「専門性」を最強の武器にする方法が手に入る！
- ✓【顧問獲得】見込み客を自動的に「未来の顧問先」へ育てる仕組みが知れる！
- ✓【受任率向上】関係性構築は相談前から始まっている！「先生にお願いしたい」と言わせる。SNSを使った受任率向上術！
- ✓【顧客育成】日々、情報発信を行い、顧問獲得につなげるオウンドメディア構築のロードマップが知れる！
- ✓【SNSマーケ】AI時代の検索行動変化を先読みし、対応するための、アカウント運用ステップが知れる！
- ✓【ブランディング】出稿媒体を増やし、「地域で信頼される法律事務所」になるためのノウハウが習得できる！