

たった **3** つの方法で

顧問開拓に成功し、
ストック型経営への転換を実現！

【第1部】

強い事務所とは？

強い事務所とは？

強い事務所の定義

事務所経営が
外部環境に
左右されない事務所

外部環境に左右されない
事務所経営のためには・・・



フロー型経営から
ストック型経営への転換

強い事務所とは？

法律事務所を取り巻く外部環境の変化

ポータルサイトの台頭

価格競争

度重なるSEO対策
アルゴリズムの変化

リスティング広告
クリック単価の高騰

強い事務所とは？

フロー型経営

収益の不安定な
個人分野に頼った経営



ストック型経営

安定した収益の見込める
顧問契約主体の経営

つまり・・・

顧問先数の多い事務所

＝

強い事務所！

【第2部】

顧問開拓が進まないたった3つの理由

【質問 1】

事務所のリスト（名簿）
を管理できていますか？

顧問開拓が進まないたった3つの理由

顧問開拓で最も重要なこと

ハウズリストの
管理 & 最大化

顧問開拓が進まないたった3つの理由

リストが顧問開拓で重要な理由

ハウスリスト（名簿）

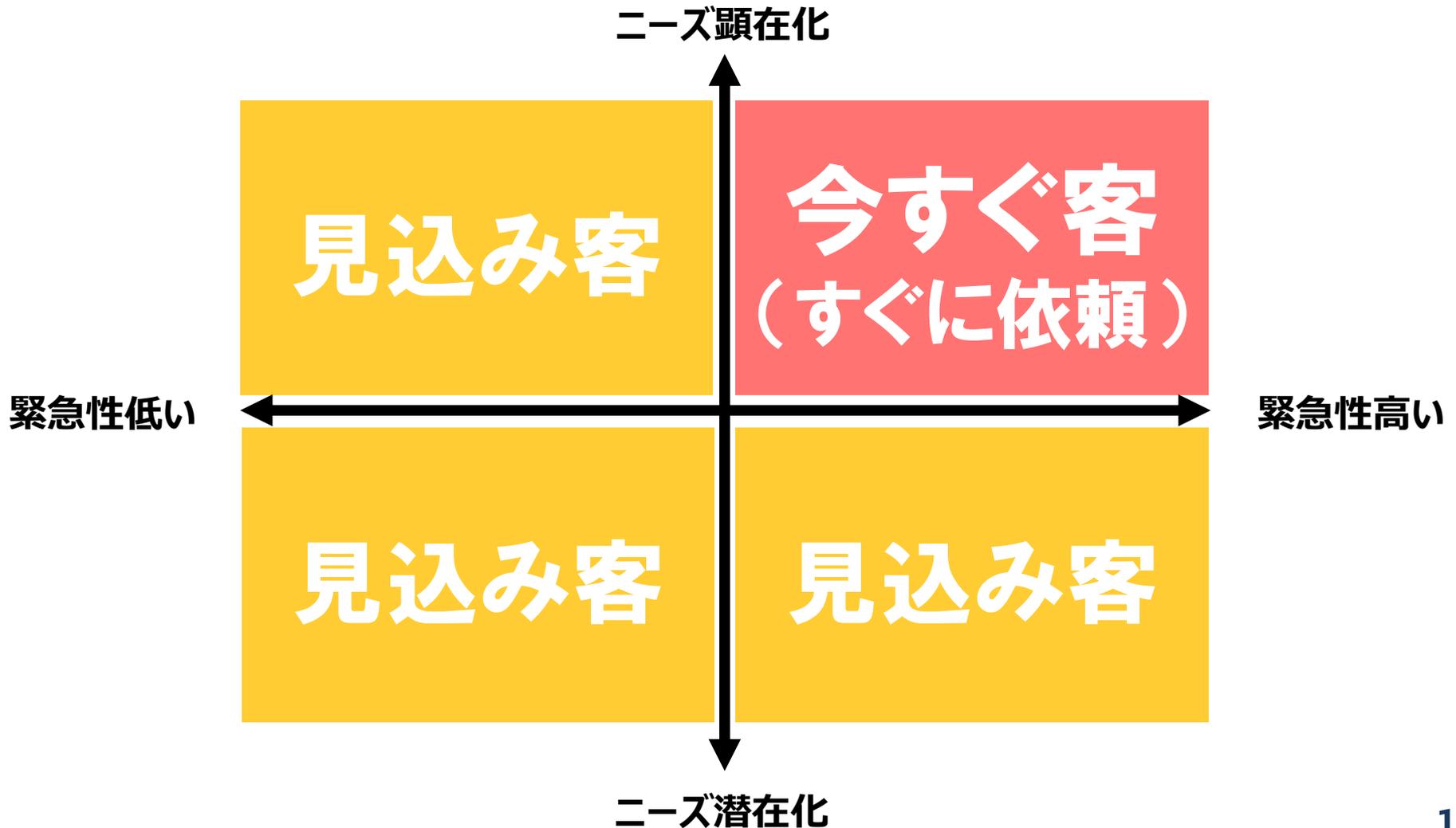
II

「見込み客」リスト

⇒リスト管理のできていない事務所は
「見込み客」をみすみす逃している！

顧問開拓が進まないたった3つの理由

リストが顧問開拓で重要な理由



顧問開拓が進まないたった3つの理由

ハウスリストの内訳

異業種交流会
(商工会議所等)

過去依頼者

関連士業
(社労士・税理士)

同業者
(弁護士)

【質問2】
ニュースレターを
実施していますか？

顧問開拓が進まないたった3つの理由

ニュースレターあるある

正直面倒だ

何を書けばいいかわからない

効果が出ているかわからない

続かない

顧問開拓が進まないたった3つの理由

ハウズリストを最大限活用する

ニーズ顕在化

見込み客

今すぐ客

(すぐに依頼)

見込み客

見込み客

ニーズ潜在化

3回安定、10回固定の法則

顧問開拓が進まないたった3つの理由

実際の事例

顧問先数：約10社



開始たった**3か月**で・・・

顧問先**5社**獲得！

コンテンツ例（一部）

1. 代表メッセージ
2. 法改正情報
3. コラム（分野特化）
4. セミナー案内
5. 顧問サービス案内

顧問開拓が進まないたった3つの理由

ニュースレターが難しい・・・という方は

何かしらの手段で
定期的な接触を！

【質問3】

顧問提案を毎回必ず
していますか？

顧問開拓が進まないたった3つの理由

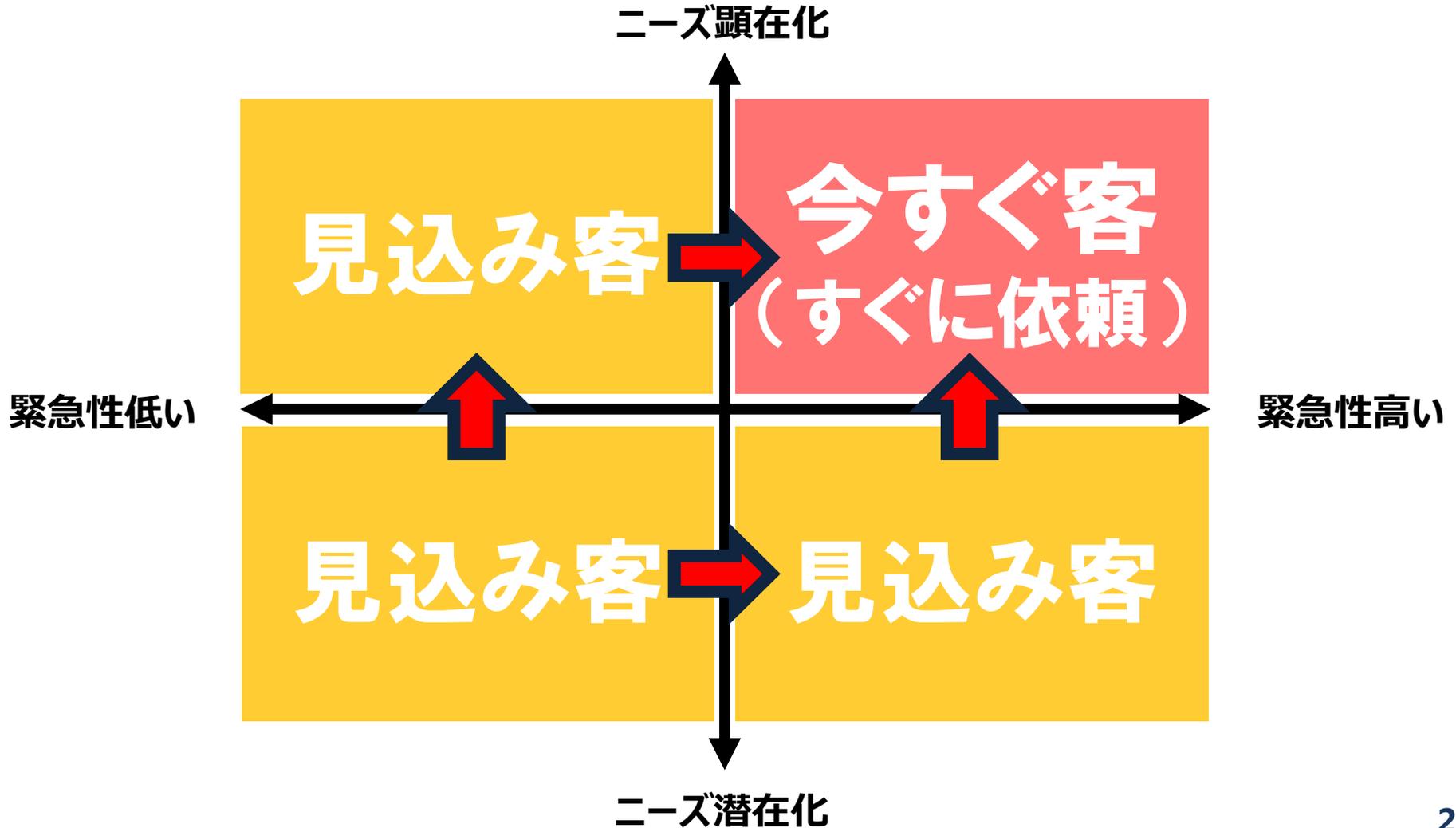
クロージングの重要性

リストを整理し、苦勞して
ニュースレターを送っても・・・

クロージングを掛けなければ
今までの努力が**水の泡**！

顧問開拓が進まないたった3つの理由

クロージングの重要性



顧問開拓が進まないたった3つの理由

ある事務所の事例

その事務所では、どんな軽い案件でも
“**必ず**”顧問契約の提案を実施した。



結果として、たった **5年間**で
顧問先を **250社**以上
開拓することに成功！

顧問開拓が進まないたった3つの理由

顧問契約クロージングのポイント

複数プランを用意
(松竹梅)

継続的に付き合う
メリットの訴求

スポット受任も
顧問契約が前提

顧問提案
ツールの活用

今日から実践してほしいこと (成果を出すための正攻法)

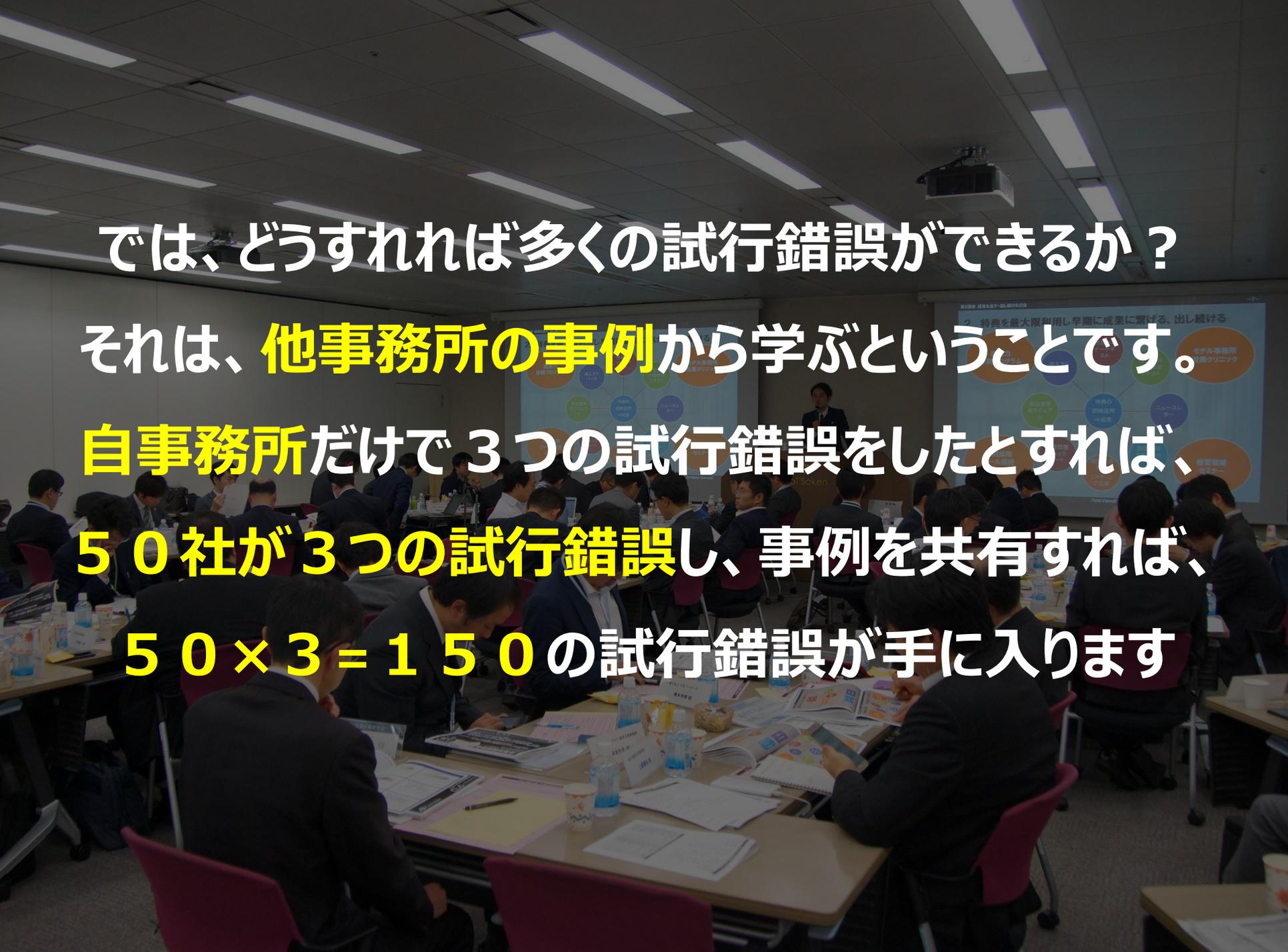
- ① 既存リストを整理しよう
- ② ニュースレターをはじめよう
- ③ 顧問提案の徹底をしよう

顧問開拓を成功させるためには常に

試行錯誤、トライ&エラーが大事です。

ライバルよりも**多く試行錯誤**することが

成功への近道と言えるでしょう。



では、どうすれば多くの試行錯誤ができるか？
それは、**他事務所の事例**から学ぶということです。
自事務所だけで3つの試行錯誤をしたとすれば、
50社が3つの試行錯誤し、事例を共有すれば、
 $50 \times 3 = 150$ の試行錯誤が手に入ります

ぜひ、この機会に

顧問開拓の**3つの方法**を実践し、

数多くの**試行錯誤**する場を作り、

成功をつかんでください

レポートをお読み頂きありがとうございます！

このレポートを読んで参考になった箇所は、ご自身ですぐに活かしていただければ幸いです。

しかしながら、**自分で取り組むよりもっと簡単**で、
より**成果につながる**方法があります。

顧問獲得に興味があるあなたに最適な**特典**を
次頁よりご紹介させていただきます。



特典 1 : 法律事務所のための研究会(勉強会)への**無料おためし参加**

船井総研の研究会では、「師と友づくり」を重視しています。

研究会の間では、**実際に企業法務での顧問獲得に成功している事務所の先生と直接お話いただく**ことができます！

更に、**法律事務所の企業法務に特化した研究会のため実務面まで踏み込んだ内容**をお伝えすることが可能です

リアルな現場の情報を共有いただけるので、決断に悩んだときも実際の成功事例を元にアドバイスがもらえます。また、毎月150を超える司法書士事務所と情報交換をし、業績アップのルール化を行っている**法律事務所専門のコンサルタント**たちもあなたをサポートさせていただきます！

1度限り、**無料のお試し参加が可能**ですので、是非一度ご参加いただき、雰囲気などを知ってください！



コンサルタントがルール化した、最新の業績アップノウハウを毎回お伝えさせていただきます。



コンサルタントに質問もお気軽にしていただけ、問題解決やステップを進めるためのアドバイスをさせていただきます。



実際に業績アップに成功した先生方から直接お話をお聞きいただけます！

お申し込みはこちらをクリック!

無料お試しに申し込む

研究会について詳しく知りたい方は[こちら](#)

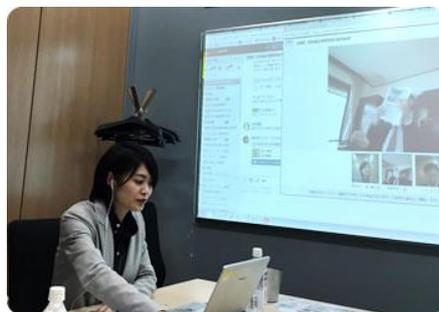
特典2：専門コンサルタントによる**無料経営相談**

「いきなり研究会に参加するのは少し不安・・・」「自分の事務所がどう行動すべきか聞きたい」「ある程度このソリューションには取り組んでいるので、つまづいている箇所を乗り越える方法について聞きたい」という方にお勧めなのが**無料経営相談**です。

法律事務所に特化し、日々現場でコンサルティングや情報交換を行っているコンサルタントが**全国の成功事例を元に、あなたの事務所に最適なお提案・アドバイスをさせていただきます。**（約60分）
対面・電話・TV会議（skype等）など、お好きな方法をお選びいただけますので、お気軽にお申し込みください。



気になることは何でもお聞きください！



電話やTV会議での経営相談も可能です！

お申し込みはこちらから！



無料経営相談に申し込む

経営相談について詳しく知りたい方は[コチラ](#)

レポートをお読みいただいた方への更なる特典！

企業法務研究会の
無料お試し or パンフレットダウンロード
をお申込みいただいた方に・・・

「無料顧問獲得アドバイス」
を実施いたします！

※1事務所1回に限ります。

※原則、弊社にお越しいただいた際の相談となります。

※ご希望の方はお問い合わせ内容に「顧問獲得アドバイス希望」とご記入ください



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken