事務所を安定経営するために「法人顧問」を増やすという考えは、どの士業においても共通していると思います。

しかし、2014年の日本弁護士連合会「弁護士実勢調査」によると、顧問企業が０社である弁護士が約４５％と、弁護士全体の約半数が顧問企業を持っていません。また、顧問企業を１０社以上持っている弁護士は約２０％、５０社以上になると約１％にまで下がります。つまり、「法人顧問」で安定経営を実現している弁護士は非常に少ないのです。

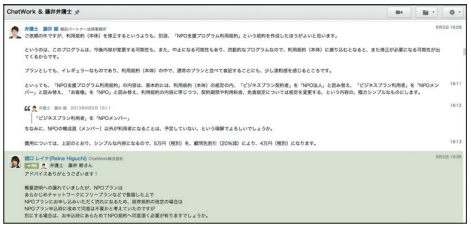
このような中、弁護士法人ファースト法律事務所（神奈川県横浜市）の弁護士藤井総先生は、５０社以上の顧問企業を持ち、「法人顧問」を事務所の柱にされています。顧問企業の規模はベンチャー企業から上場企業や外国政府系機関まで幅広いものの、SIer、パッケージソフト、ASP、受託開発、ネット関連サービスなど、９０％以上がＩＴ企業とＩＴ関連機関です。そして特徴的なのが､業務にチャットを導入し、東北から九州まで全国区で対応されていることです。

今回のコラムでは、藤井先生が取り組まれた２点の施策をご紹介します。

■ターゲットを絞ったプロモーション

まず藤井先生は､「企業の法律」ではなく「ＩＴ企業の法律」に特化したＷＥＢサイトを作成されました。また、ＩＴ企業の経営者が集まる勉強会に複数参加して名刺交換をし、その場で軽い法律相談を受けたり勉強会の講師を引き受けるなどして、人脈ルートを構築されました。他にも、ＩＴ企業向けに契約書作成セミナーを開催したり、ＩＴ企業の方が読む専門誌へ寄稿したり、ＩＴ企業が参加する展示会に出展したりなど、ＩＴ企業に絞ったプロモーションを徹底することで顧問企業を増やしていきました。

■チャットシステムを導入し、顧客満足度、生産性、顧問単価をアップ



顧問弁護士を持つ企業でも、「気軽に相談できない」「電話しても事務所に居ない」「アポが取れない」ことに不満を感じている方が多い中、藤井先生はこれらの不満を防止するため、チャットシステムを導入しています。これにより、「気軽に相談ができ、電話や訪問をしなくても相談することができる」と喜んでもらえるようになりました。

来所または訪問しなくても相談ができるため、お互いの生産性が上がるというメリットもあります。また、チャットシステムには相談のやりとりをした文面が残るため、「後から見返したり社内で共有することができる」という点でも顧問企業の満足度を高めることができています。さらに、気軽に相談できることで顧問企業とのコミュニケーションレベルが高まり、依頼される業務が増え、顧問契約の上位プランへの変更をお願いされるケースもあるそうです。

法人顧問で安定経営をするためには、「特定の業種や業務に強い」と言える専門性を持ち、その専門性を求めている企業にアプローチすること。そして､顧客企業の期待を超えるサービスを提供して満足度を上げ、より深く関わり、継続的なお付き合いをしていただけるようにすることが大切です。

「法人顧問」で安定経営を実現させる方法

弁護士グループ
チーフ経営コンサルタント
神徳あや
AYA JINTOKU

2008年入社。入社以来、リサイクル、着物、雑貨などの小売業界やＥコマース、広告会社、IT企業の支援などさまざまな業界のコンサルティングに携わる。異常なほどのバイタリティーと一心不乱に仕事に取り組む姿勢は社内外からの信頼も厚く、2008年度の新入社員MVPにも選出された。法律事務所コンサルティングチームに配属後、離婚、交通事故、相続、刑事、企業法務のマーケティング支援を行う。また、BtoB業界のコンサルティング経験を生かした顧問先獲得への取り組みはチーム内で最も詳しい