

高井伸夫著「弁護士の営業戦略」から学ぶ  
—「顧問契約」を極めることが営業の真髄—

開倫塾  
塾長 林明夫

**Q：営業戦略をゼロから見直し、この度のコロナ禍からのV字回復を図るにはどうしたらよいと考えますか。**

**A：**(1)高井伸夫先生の最新著「弁護士の営業戦略—『顧問契約』を極めることが営業の真髄」民事法研究会 2020年6月17日刊を、「ノート」を取りながら熟読含味。「弁護士」を「学習塾」「予備校」「私立学校」と読み替えながら、一語一句ゆるがせにしないでよく味わうことです。

(2)「一を聞いて十を知る」。ヒントとなる「一言」を聞いて、自分でなすべきことを考え、即、実行に結び付ける。本著で、「翻訳能力」を鍛えましょう。

(3)高井先生の本著は、「弁護士」を「学習塾」「予備校」「私立学校」と読み替えれば、募集活動として今すぐにでも行うべきことが、文字通り、山のように全ページにあふれています。

**Q：例えば、どういうことですか。**

**A：**(1)「顧問契約を極めることが企業弁護士としての真髄である。」

(2)「顧問契約を得て、それが長きにわたって継続するためには、法律的な知識を有し、案件を処理する能力に長けているのはもちろんのこと、人間的な豊かさや強靱な精神、相手を気遣う親切心など、実に様々な資質を備えた、総合的に優れた弁護士でなければいけません。」

(3)「つまり、顧問契約の護得・継続に長けているということは、企業弁護士として営業を極めていることの証といえるのです。」(はしがきより)

(4)夏期講習会から2学期への継続をどう図るかは、夏期講習会の申し込み当日から8月31日までの期間に、何をどうするかで決まります。



**Q：依頼者は弁護士との顧問契約に何を求めるのですか。**

**A：**(1)「クイック・レスポンス、つまり、弁護士が依頼者からの相談に素早く回答することです。クライアントは、弁護士に優先的に対応してもらえることを期待して、顧問契約を結んでいる。トラブルが生じた際には、早期に相談して早急に解決したいという希望を持っています。」

(2)「弁護士は、クライアントに対して、事前に情報を提供し、早めに危険を察知させる義務があります。弁護士はクライアントから具体的な相談事由がないときでも、有用な情報をクライアントに提供できるように心掛けることが大切。」

(3)「そのためには、クライアントの現況を把握し、クライアントが欲している情報や、後々問題となりそうな事柄を常日頃から意識しておかなければなりません。そして、クライアントに必要な情報を手に入れたら、すぐに報告し、その情報を活かしたアドバイスをするので。」(P8)

(4)各学習塾の、毎月の「ニュースレター」や、各学期ごとの「教育情報講演会」、定期的な、あるいは随時の「個別面談」は、果たしてこのようになっているか振り返ることが大切です。

- (5)「クライアントの信頼を得るためには、クライアントの求めることを先回りして読み取り、対応していく必要がある。顧問契約を締結するという事は、つまり、半歩先、一歩先を見据えて行動することが要求されることなのです。」(P 9)
- (6)これは、夏期講習会から2学期への継続を図るにはどうしたらよいかを考える、大きなヒントとなります。

**Q：依頼者との接点をつくるには、どうすればよいのでしょうか。**

A：(1)「ひたむきな努力と、常に誠実であってこそ営業は成果をもたらす。

- ①自分の執務能力を知ってもらうことが第1。
- ②集客には、誠実であることも重要です。
- ③営業の基礎となる確かな執務能力を身に付けるためには、継続して勉強し、研鑽を積むことです。努力は自信にもつながります。「これだけの努力を重ねてきた」と思うことで、堂々とした態度でいられるようになります。それは、依頼者を惹きつけるのに役立つでしょう。」



- (2)①「自分が専門としていない仕事を依頼された場合には、当然これを受けてはなりません。然るべき専門家を紹介するのが正しい対応です。
- ②最後に、報酬が欲しいからといって善悪をわきまえない、無理難題を言う依頼者と付き合ってはなりません。
- ③そのような人とお付き合いをしていると事務所が穢れますし、一度穢れた事務所は元に戻ることはできないからです。」
- (3)①「念ずれば花開く。自分の意志を固めてそれを常に意識して行動することは、夢を実現させる法則の最たるものです。念ずることに伴っていろいろなことを実行することで結果がついてくる。
- ②顧問契約を得るためには、自分の日々の行動をこまめに見直し、改善すべきことや注力すべきことを探すことです。
- ③これを積み重ねれば、徐々にではあっても必ず依頼者は増えていくでしょう。」

(P34 ~ 37)

**Q：顧問契約に向けた研鑽はどのようにすべきですか。**

- A：(1)「弁護士は、勉強し続けなければ弁護士としての実態を失い、単に資格を持っているだけの人に成り下がります。顧問契約を獲得できる『生きた』弁護士であるためには、学び続けること、そして、その成果を発表して自らの認知度を高めることは、必要不可欠です。
- (2)今、若い弁護士に提案したいのは、外国の法律を勉強し、そこに優れた法思想があれば積極的に取り入れることです。
- (3)集積した知識は講演会を開催するなどして対外的に直に発表する。『教えるは学ぶの半ばなり』です。人にわかりやすく説明することを想定することで、より立体的に勉強ができるようになるのです。」(P53 ~ 56)

**Q：顧問弁護士の存在価値を依頼者が実感するにはどうしたらよいのでしょうか。**

- A：(1)「徹底的に調査し、徹底的に準備し、そうして、力の限りを尽くして、依頼者との信頼関係を築く。
- (2)①事実を見極める・②書面を書く・③主尋問<sup>じんもん</sup>
- ④反対尋問。そのために予習(答弁を予め予測した上で逆襲する方法を想定する)を徹底的に行う

⑤法廷の空気を支配

⑥和解のための交渉を行う

(3) 徹底した準備があつてこそ、勝訴判決を勝ち取ることができる。」(P65～68)

Q : スポット契約から顧問契約へ発展させるにはどうしたらよいでしょうか。

A : (1) 「何はともあれ親切にすること。そして、依頼者の経済的利益を考えることです。そして、スポット契約終了後もコネクションを切らないこと。

(2) 依頼者のためにコツコツ実行することが顧問契約成立の基盤となる。表敬訪問で存在をアピール。買って欲しいは禁句。(P75～77)

(3) 講習会生や模試生を、スポット契約と読み替えましょう。

Q : 学習塾、予備校、私立学校の経営幹部の先生方にお伝えしたいことは何ですか。

A : (1) ベトナムや日本、台湾、HK、タイ以外の国々では、新型コロナウイルスの感染拡大はこれからのような様相を呈しています。第2波、第3波の襲来の可能性は極めて高いといえます。



(2) 第2波、「冬が来る前に」、危機に対応したオペレーションに向け、すべてのスタッフの行動を変容させられるかが勝負となります。

(3) 高井先生の本著をご参考に、営業の本質からすべてのスタッフの行動変容を促すにはどうしたらよいかを、お考えください。

Q : 最後に一言どうぞ。

A : 今月も先生方がお読みになれば必ずお役に立つ本をご紹介します。

(1) 今月は、高井伸夫先生の本著をご紹介させていただきました。本著は、高井伸夫先生がご執筆になった50冊にも及ぶご著書の中で、学習塾、予備校、私立学校の募集活動に最も役立つものと確信します。是非、ご一読ください。公認会計士、税理士、社会保険労務士、弁理士、産業医、経営コンサルタントの先生方などにも全ページ役立ちますので、おすすめください。

(2) 横山禎徳著「組織『組織という有機体』のデザイン 28 のボキャブラリー」ダイヤモンド社 2020年3月19日刊も、第2波、「冬が来る前に」自らの組織の「オペレーションシステム・ソフトウェア」をデザインするのに有益です。社内にたくさんいる創造的・独創的な個人を生かし、危機ともいわれるコロナによる外的変化に適応するために組織変容を促す仕組みをつくるには、どうしたらよいか。より高度な能力を持ち、顧客の要望に適宜応えるにはどうしたらよいかテーマです。

(3) 今月のおすすめの古典は、後藤陽一、友枝龍太郎校注「熊沢蕃山」日本思想大系 30、岩波書店 1971年7月20日刊です。熊沢蕃山の「集義和書」と「大学或問」を所収。ゆっくりと一行ずつ読むと、蕃山が350年前からわかりやすく語りかけてくれるように思えます。名著です。沖田行司著「藩校・私塾の思想と教育」日本武道館 2011年10月1日刊とともにお読みください。

(2020年6月28日記、林明夫)

