

法律事務所専門のWebマーケティング支援

# 事務所経営を安定化し 弁護士の「夢」を実現する 実践集客法



— Rep Legal  
— Masaaki Kawahara

「法律事務所以外のWebマーケティング支援は行わない」という、完全法律事務所特化のWebマーケティング支援企業がある。合同会社レップリーガル(大阪府大阪市)は、独自のWebマーケティング理論を駆使し、多くの法律事務所の集客支援を行っている。代表の川原正明氏は、父親が経営する川原総合法律事務所の集客改善に成功、そのノウハウを元に法律事務所最適なサービスを、法律事務所専門のWeb marketerである信定真司氏とともに全国の法律事務所に提供している。「事務所ホームページを作っただけでは集客はできません」と語る川原氏に、法律事務所ならではの集客実践のポイントについて話を伺った。

## 弁護士に「徹底ヒアリング」 最適な方法をオーダーメイド

—これまでにどれくらいの法律事務所のWebマーケティング支援を手掛けて来られたのですか？

川原氏 現在、60～70事務所の集客支援をさせていただいています。制作したホームページの数は100件を超えています。

—1事務所複数のホームページを作るケースが多いのですか？

川原氏 これは私たちも想定外だったのですが、当初は3ヵ月プラン、6ヵ月プランのメニューをご用意していました。ご事務所に合わせたコンサルティングをご提供した後、契約期間が終了したら卒業とい

う形を取っていたのですが、「引き続きサポートしてほしい」という声を頂戴し、契約後のサポートプランを新たに提供するようにしたんです。事務所ホームページを制作・集客支援を行い成果が出てキャッシュができると、そのキャッシュを原資として新たに分野特化型の専門サイトや個人サイトを作ってほしいというご依頼が多いんですね。その結果、ご依頼いただいた事務所数よりも制作ホームページ数のほうが多いという状態になりました。

—レップリーガルはどのようなサポートをされるのですか？

川原氏 まず先生が目指している理想の姿はどのようなものなのか、徹底的にヒアリングします。以前手掛けた先生は「国際分野」を専門にしたいという思いがありました。ですが、地域でのニーズや人口などを分析した結果、いきなりそれでは難しい状況でした。ですので、女性の先生でしたので「離婚」に特化した打ち出しを行って収入基盤を作り、事務所経営に余裕を作ってから国際分野に取り組もうという形でWebマーケティング支援を行い、無事、先生の願いをかなえることができました。

—ホームページ制作だけではなく、包括的なサポートをされていると伺いました。  
川原氏 ポータルサイトでの集客支援、特化型の専門サイトの制作・集客支援、リスティング広告やSEO対策支援など、Webマーケティングに関することはすべて手掛けています。また、調査や分析の結果、問い合わせの数は増えているのに来所につながらないとわかれば、これは事務所の電話対応に問題がある場合があります。そのときには事務局の方へのご提案もしますし、来所数は多いのに受任につながらないのだとすれば、面談の際の受任力に課題があるとわかります。その際にも、受任力向上のアドバイスをさせていただいています。これは、私が父親の法律事務所事務局として勤務し、弁護士の先生方に囲まれて暮らしていたからこそできるアドバイスだと思います。

## PDCAを回して成果にコミット 法律事務所専門だからできるサポート

—トレンドのようなものはありますか？  
川原氏 それぞれにメリット、デメリットや先生の特長との相性がありますが、大まかに4類型に分類して考えています。①一般民事家事案件単体運用型、

List

- ☑ 所属弁護士5人以下の法律事務所
- ☑ 集客に課題を感じている先生
- ☑ 独立を考えている・開業直後の先生
- ☑ 自身の強みがわからない先生
- ☑ より事務所を拡大したい先生
- ☑ 自身のブランディングをしたい先生

はぜひご一読ください

Interview



レップリーガル社  
お客様インタビュー

「問い合わせの大半が事務所HP経由。コストパフォーマンスも最高です」  
フェリーチェ法律事務所  
弁護士 後藤千絵氏

独立開業を決めたものの、どうやって営業したらいいのか、どうすれば問い合わせが来るのか、さっぱりわからなかったんです。レップリーガルさんに相談に行ったのはそんなときでした。事務所を軌道に乗せたい、電話がならない、事務所が潰れるといったことは絶対に避けたい、当初はそんな思いでした。相談に行くと、どんな事務所にしたいのか、どんな分野に注力したいのか、今後どんな弁護士になりたいのか、事細かにヒアリングがありました。正式に依頼してから、3ヵ月後に事務所ホームページ

が上がってきました。特にこちらから指示を出したりお願いをしたりすることもなく、事前のヒアリング時のイメージ通りのホームページを作ってくれました。「事務所ホームページは効果が出るまで半年かかる」と言われたとおり、最初の半年は弁護士ドットコムからの受任で事務所を回し、半年後からは2～3件の問い合わせが来るようになりました。2年ほど経過した現在では、問い合わせの大半が事務所ホームページ経由です。依頼者の問い合わせの質も大切です。レップリーガルの事務所ホームページからは、変な依頼者で報酬も取りそびれるような問い合わせもなく、弁護士1人、事務員1人の事務所なのに、税理士の方から「売上も含め、コストパフォーマンスが最高ですね」と褒められました。毎日6時には帰宅しています。独立開業を決めている方は、合う合わないはあると思いますが知識は豊富ですので、一度訪れてアドバイスを受けるだけでもいいかなと思います。

これは従来のようにポータルサイトと分野別の専門サイトを1つ運用する、という形式です。運用コストが安価で済みますが、集客できなかったときに次に打てる手が限られます。②一般民事家事案件複数運用型、こちらは腕の腕をカバーするために専門サイトを複数運営する形です。経営の安定化が図れますが、運用コストが大きくなります。この2つが一般的な運用スタイルです。③地域密着住宅地型、こちらは競合の少ない住宅地で、ターゲットを地域住民に絞るやり方です。事務所サイトとFacebookを活用し、先生ご自身の人柄をPRし、集客につなげる考え方です。コストは低く抑えられますが、立地戦略が重要となり、さらに地域のイベントに顔を出すなど、Webだけでは完結しないことがあります。④プロフェッショナル型、専門性が高くニッチな分野を展開し、全国から集客しようという考え方です。たとえば民泊や仮想通貨、中国語契約など、専門性が高く競合が少ない分野を展開します。成功すればブランディングも含めて大きなアドバンテージが取れますが、集客経路が複雑化するため、成果が出るまで長い時間が必要というデメリット

もあります。  
これらの大きく分けて4つの類型を、先生のご要望やタイプに合わせて細かくカスタマイズしてご提供しています。  
—実際の集客数はいかがでしょうか？  
川原氏 これまでにご依頼いただいたご事務所ではこうだった、という前提でお伝えすると、離婚を軸に展開されているご事務所では毎月3～4件の受任、交通事故も同じく毎月3～4件、相続では毎月1件程度を、我々ではひとつの最低ラインにしています。  
—その成果の理由はどこにあるのですか？  
川原氏 3ヵ月契約または6ヵ月契約が基本プランなのですが、これは「ホームページの制作が完了してから」の期間を指すんですね。まず最初の1ヵ月で分析・検討して運用を行い結果を見る。集客できていればより成果が上がるようブラッシュアップし、出ていなければ市況や需要を分析し原因を特定して改善する。そういったPDCAを回して成果にコミットできているからだと思います。  
—どんなご事務所の先生に向けたサービスですか？

川原氏 まずは集客にお困りの先生方です。事務所ホームページを作るだけで集客できるということはありませんので、ぜひ一度ご相談いただければと思います。あとは独立をお考えの先生や開業直後の先生も多くお見えています。最近では、60歳以上で「インターネットのことはよくわからない」「でも集客が必要だ」というベテランの先生からのご依頼も多くなっています。Webマーケティングを正しく運用すれば、集客は必ず改善します。先生方の理想の弁護士像を実現するために、ぜひ我々の力をご活用ください。

【お問い合わせ】  
合同会社レップリーガル  
TEL:06-6648-8784  
Mail:m.kawahara@e-bengo.com

読者の方5名様限定で、「インターネットを使った集客に関する個別相談」を無料でご提供いたします(遠方の方はスカイプでも可能です)。お気軽にご連絡ください。  
【相談内容一例】  
●現状のホームページの改善方法について  
●インターネット集客を始めたけれどなかなか手を付けていかなかった  
●自分にあったインターネット集客のやり方について一緒に考えてほしい

# 月刊 弁護士ドットコム

Vol. 42

March 01,  
2019

【フロントランナーの「肖像」 No.42】

寺原真希子氏

弁護士法人  
東京表参道法律事務所 弁護士

【特集】

71期の就職動向と  
法律事務所の採用事情に見る

法律事務所の  
人材採用最前線  
〈2019〉

【特別寄稿】

廃棄物処理法に関する  
法律相談の手引き・前編

佐藤 泉氏

【エッセイ】

忘れ得ぬ言葉 第33回

松尾 翼氏

【相続実務】

相続専門税理士に訊く 第30回

服部 誠氏

【民法改正】

民法改正！  
契約書書式見直し術  
第11回・完

「不動産売買契約書」

【民事信託】

弁護士が知っておきたい  
「民事信託」とその実務⑤

【コラム】

弁護士⑤むかし噺 第12回

牧野 剛氏

