

これから必要とされる**“新しい顧問”**の形

経営アドバイザー 顧問契約

顧客に真っ先に選ばれる顧問サービス

1年間で**97社** 顧問先を開拓した事務所が実施
しているサービスの秘密とは!?

開催
日時

2018年**6月23日(土)**13時～

成功事務所 特別インタビュー



なぜ鹿児島という地方都市で、
1年間で97社の顧問先を開拓し、
顧問先300社を達成できたのか。
弁護士法人グレイス
代表弁護士

古手川 隆訓 氏

事務所改革事例 キーマンインタビュー



法律事務所と
経営者の架け橋

弁護士法人グレイス
渉外担当 社会保険労務士

丸山 信一 氏

現在、地方都市として顧問先300社を超える事務所の代表弁護士が、顧問業務を行う上で最も大切にしている“経営アドバイザー顧問”の意義やその具体的な内容について惜しみなくお伝えします。顧問業務の内容や顧問開拓についてお悩みの法律事務所様は是非ご参加ください。

顧問開拓セミナー お問い合わせNo.S033515

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken TEL:0120-964-000

平日9:30～
17:30

FAX:0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

■ 担当: 日田

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)

033515 検索

INTERVIEW

地縁のない都市で、8年間で顧問先を「300社」開拓した代表弁護士が大切にされていることとは？

経営者は「経営」に関して一番関心があります。

経営に関する相談をもらう関係性をつくることで、誰よりも先に相談をしてもらい、本来伝えるべき法務戦略について話しをすることができ、経営者をサポートすることができます。

「経営アドバイザー顧問」は、顧問先やクライアントに対する相談時のスタンスを変えることで、どなたでも実現は可能だと思います。

当初は、一番最初に相談をもらえなかった

当事務所の顧問契約では、クライアントから真っ先に声がかかることを最優先事項としています。

当事務所とご契約頂いている顧問先様の多くが、「何を弁護士に相談すればいいか分からない」「これは弁護士の先生に聞いていいのか？」といった考えから、何かトラブル

ブルが起きる前に弁護士に相談していた経験はほとんど無いと聞いています。私自身、こうして弁護士への相談が遅れ、取り返しのつかない事態まで発展してしまっている事例を数多く見てきました。何よりも問題なのは、弁護士に

対する相談へのハードルの高さから、相談が遅れ、結果として余分な費用や時間を使わざるを得ない状況になってしまいうことです。経営者は経営の事を最優先に考えており、**法律や訴訟の優先順位は、非常に低いです。**

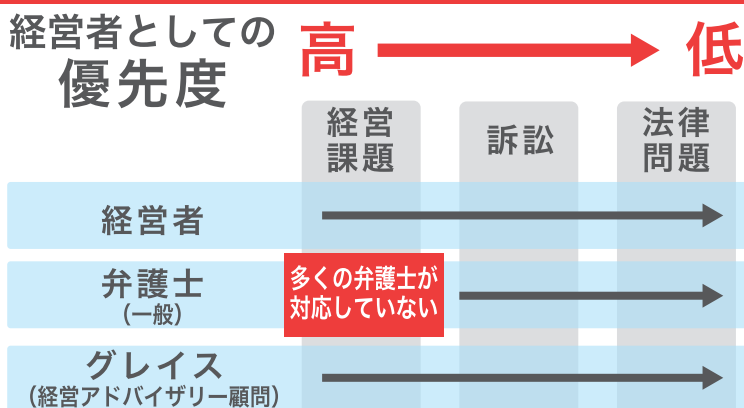
法律に関する相談の優先順位は想像以上に低い

法律は経営に直結していないと考えているケースは多く、優先順位も重要度も低い場合が多いです。結果として、訴訟といったように大きな問題になって初めて深刻さを理解されるということが繰り返されていると感じてい

ます。理想としては、弁護士が各顧問先を定期的にレビューし危険を察知し、提案をするというのですが、**現状の顧問料金の範囲でそのサポートを提供することは現実的では無く、一度、挑戦をしましたが、実現することはできませんでした。**

経営者との関係を深める上では、経営者にとって最重要の仕事である経営に関して、関わるものが重要であり、それを実現することができれば、**結果として、顧問契約も継続でき、大きなトラブルを事前に防ぐことができる**と思います。**「経営アドバイザー顧問」の確立に向けて、挑戦を始めました。**

顧問先へのサービス提供範囲



弁護士法人グレイス
代表弁護士 古手川 隆訓 氏

顧問先企業のビジネスを理解し、それに沿った相談をすることができなければ、企業にとって本当の解決策を提示できていないといえないかもしれません。

当事務所では、顧問先企業様や、ご相談にいらっしゃる企業様のビジネスモデル及び事業展開について理解することを最重要のスタンスとしております。

また、一般的な法律事務所ではあまり受けることの無い手続きに関する相談や、税務に関する相談まで、まずは話を聞く、というスタンスを取っております。お話を聞いた上で、税務のように対応が困難な相談内容に關しましては、最適な専門家をご紹介します。頂きます。本業以外の事柄であってもまずは相談をしてもらうこと、話を聞くことで、その企業にとって本当に必要な提案をすることができると考えております。

こうした姿勢が、多くの企業様から最初にご相談をいただけるようになった。最も大きな要因であり、今後この姿勢は続けるべきだと考えております。

弁護士は実際に経営者の相談相手になれていない危機感が常にありました

「私自身は経営者から見た場合、相談し易い相手になれているか」そのような不安は常にあります。その不安を払しょくする上では、どんな事柄でも相談にのれる

姿勢が最も重要だと思いました。その姿勢が認められた結果、当事務所には、ビジネスに関する相談は通常の事務所と比較すると多い状況となりました。例えば「飲食事業を開始する予定ですが、賃料が20万円のA物件なのですが、この物件に入ることはどう思いますか？」といった相談を頂戴し

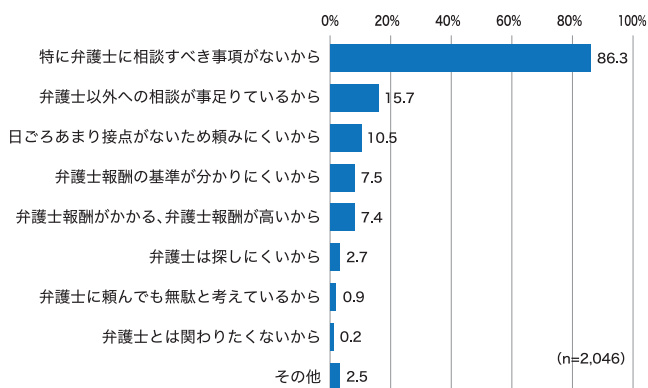
たことがございますが、家賃の相場観はある程度分かりますし、不明な場合は、知人の不動産会社に相談する場合もございます。結果として、不動産に関する契約書のチェックも発生致しますし、どのような人員で何をするかといったお話をすることで、労務契約のチェックも発生致します。また、不動産会社へ連絡をしたことで、その会社様から相談を受ける場合もあります。経営に関する相談を受けるハブのような存在になることで、結果として、顧問先が自然と増えていくような良い流れができました。

弁護士法人グレイスと一般的な法律事務所との相談対応分野の比較例

項目(一例)	一般的な法律事務所	企業法務に注力している法律事務所	弁護士法人グレイス
事業内容理解	×	△	◎
業界理解	×	△	◎
人事問題	×	△	○
労務問題	×	△	○
税務関連	×	△	△
M&A・事業承継	×	○	○
示談交渉	○	○	○
訴訟対応	○	○	○

※船井総合研究所作成

弁護士を利用したことがない理由(複数回答)



東京商工会議所HPより

最も大切なのは
経営者様の想いを知り、
事業を深く知るために、
傾聴すること

全てでは無いかもしれ
ませんが、ほとんどの経
営者様に事業に対する想
いは存在すると思いま

す。創業オーナー様では
勿論の事、二代目の方で
あっても想いを持たれて
います。その想いをまず
は最初に丁寧にヒアリン
グすることが、非常に重
要です。想いを伺った後
には、ビジネスモデル・事
業計画に関するヒアリン
グを行います。

想いを理解した上でビ
ジネスモデルや事業展開
のお話を伺うと、そうで無
かった場合に比べて比較
にならない程、その企業
の全体像が見えてきます。

全体像が見えてきた中
で、どのような問題が発
生しているかを伺い、法
的な対処方法や解決策を

考えていきます。最初は
私自身も何をヒアリング
するべきかわからず、的
外れなことを聞いてしま
うケースも多かったで
す。しかしながら、これ
は法的な相談であっても同
様です。

経験を積むことで、何
をヒアリングするべきか
は見えてきますし、多くの
ビジネスモデルや事業に
ついての知識を増やすこ
とができます。結果とし

て、経営アドバイザーと
いった付加価値のついた
顧問サービスを展開する
ことに繋がります。関係が
あまり無いと思えるよう
な経営者様の経営に関す
る想いを伺うことからま
ずは始めてみて頂くと、経
営アドバイザーという顧
問サービスが見えてくる
と思います。

面談時におけるヒアリング内容の比較例

一般的な法律事務所

- 1) 理念・事業の想いの理解
 - 1-1：企業のルーツ
 - 1-2：事業をする上で大切にしていること
 - 1-3：経営理念・創業理念
- 2) ビジネスモデル・事業の把握
 - 2-1：事業内容・特徴
 - 2-2：経営数値・組織体制
- 3) 今後の事業展開
 - 3-1：事業計画・展開
 - 3-2：興味を強く持たれている分野
 - 3-3：どのような会社になりたいか
- 4) 事件内容(トラブル・問題の内容)
- 5) 解決策の提示・提案

弁護士法人グレイス

- 1) 理念・事業の想いの理解
 - 1-1：企業のルーツ
 - 1-2：事業をする上で大切にしていること
 - 1-3：経営理念・創業理念
- 2) ビジネスモデル・事業の把握
 - 2-1：事業内容・特徴
 - 2-2：経営数値・組織体制
- 3) 今後の事業展開
 - 3-1：事業計画・展開
 - 3-2：興味を強く持たれている分野
 - 3-3：どのような会社になりたいか
- 4) 事件内容(トラブル・問題の内容)
- 5) 解決策の提示・提案

【コンサルタントの視点】

弁護士法人グレイス様は面談の最初にまずは企業理念や事業の想いを丁寧に聞かれます。焦られている、急いでおられる経営者の方であってもまずは、理念や事業について丁寧にヒアリングを行い、そのヒアリングを元に事件・トラブルの解決策を提示していきます。相手方と戦って勝つことも勿論重視しますが、そもそも争うことが自体が得策かどうか、取れて戦わないことで、今後の事業にとってプラスにならないかといった判断をされることが特徴的です。労働問題のように、使用者側にとっては、裁判に勝つことが難しい事案の場合、裁判で負けてしまっても、今後も付き合いを続けたいと思ってもらうことが大切ですが、最初の段階でのヒアリングを丁寧に行うことで、経営者様と良い関係を維持することができ、顧問先様が企業様を紹介してくれるといった好循環を作り出しています。

弁護士法人グレイス

渉外担当
社会保険労務士

丸山 信一氏

いかにしてより多くの企業と 接点を持てるか



(丸山氏) 以下(丸)、(石黒) 以下(イ)

(イ) まずは日々の業務内容についてお聞かせください。

(丸) 現在、弁護士法人グレイスの渉外担当顧問として主に企業への訪問活動を中心に業務にあたっています。訪問する際には法的なアドバイスをするのは弁護士法上許可されていないため、何か法的なご相談をいただいた際には、弁護士の先生方にお繋ぎし、適切なサポートを受けていただけるよう、サポートしています。現在は、平均6社ほどの企業を1日で訪問し、ニーズのヒアリングや顧問契約のご案内を行っています。

(イ) 1日6社とはすごいですね。どのような方法で訪問されているのでしょうか？

(丸) 多くの場合、1度でも弁護士法人グレイスと関わりのある企業や、個人的に存じ上げている企業の経営者様にご訪問しております。もちろん、経営者様によってはお忙しい経営者もおられますので、実際に会って面談することができないケースもございますが、ほとんどの企業様では訪問してお断りされるケースはありません。

(イ) 企業へ訪問してどのようなお話をされているのでしょうか？

(丸) いわゆる「御用聞き」のようなもので、経営者様や経営幹部の方々にお会いし、最近のお困りごとや悩みなどを聞いています。

個人的には大事な何話を話すかではなく、いかに多くの経営者様と接点を持つことができるか、だと思っています。

(イ) 実際に訪問活動から顧問契約を獲得した事例はございますでしょうか？

(丸) 2017年度だけで見ると、合計13件の企業様を弁護士の先生方とお繋ぎすることができました。セミナー参加者や過去に名刺交換をさせて頂いた方々等、ルートは様々です。

例えば、2017年度に実施した「社会福祉法対応セミナー」では、2社の企業様から、弁護士法人グレイスと顧問契約を結びたい、と仰っていただけました。

うち1件は保育園を営んでいる企業様でしたが、セミナー参加後にすぐに訪問し、2度目の訪問の際に顧問契約を検討したい、とご相談を受けました。就業規則や問題社員に対する対応でお困りだったため、すぐに弁護士の先生方へ繋ぎ、顧問契約に至りました。

(イ) 素晴らしいですね。企業を訪問する際に心がけていることはありますか？

(丸) 最も心がけていることは、「法律事務所に対する垣根を低くする」ということです。訪問担当者といういわゆる営業マンだと思われがちですが、実際には経営者の

皆様とお会いし、お話を聞くというだけなのです。

法的な話は私自身できませんから、経営者のお悩みを聞くことに徹し、ハードルを下げることを念頭に置いています。

(イ) 弁護士の先生方からはどのような評価を受けているのでしょうか？

(丸) やはり、私のような訪問担当者があることで、本来の業務に集中することができる、と伺っています。

やはりセミナー等の参加者を弁護士の先生方で訪問することは非現実的であり、訪問担当がいることでセミナー自体にも集中できるため、とても喜んでいただいています。

私は、弁護士と経営者様を繋ぐ役割を期待していただいていると思っています。早期退職をし、就職活動に困っていた中、採用していただいた弁護士法人グレイス並びに古手川代表に少しでも恩返しをするべく、成果にこだわって今後も訪問活動を行いたいと考えています。

はどここが違うのか？コンサルタントが解説！

STEP 1 相談スタンスの変革

弁護士法人グレイスの相談範囲例

一般的な企業法務系法律事務所の相談範囲例

契約書	労務問題	債権回収	株主総会
取締役会	行政対応	消費者対策	不動産
フランチャイズ	コンプライアンス	景表法	M&A 事業承継

事業計画	新規事業	組織改善	幹部教育
事業撤退	採用戦略	後継者育成	業績分析

5つのステップ

経営アドバイザー顧問 契約サービス実現に向けた

STEP 2 情報発信の仕組み構築

CONSULTANT



ニュースレター



企業法務専門特化 ホームページ

-Profile-

上智大学経済学部卒。
大学卒業後、新卒で船井総研に入社し、法律事務所コンサルティンググループへ配属。法律事務所の他にも、会計事務所や自動車業界のコンサルティング経験を持つ。
企業法務・顧問開拓を得意とし、多くの法律事務所の最新事例を把握している。
また、入社以来得意としているWEBマーケティングでは、弁護士のみならずあらゆる土業のホームページで集客の成功実績をもつ。
最近では、WEB×顧問開拓で多数の顧問獲得実績を上げている。



株式会社 船井総合研究所
士業支援部 法律グループ
石黒 翔太

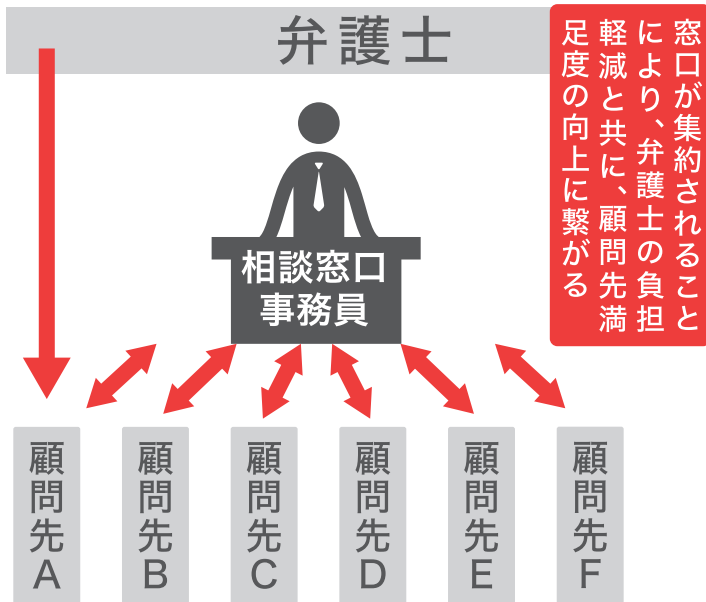
経営アドバイザー顧問契約サービスを実現するにあたり、弁護士法人グレイス様が実際に取り組まれたステップを整理しました。

まず、最も大切なステップは相談スタンスの変革です。通常、法律事務所では電話の時点でお断りするような相談でも、まずは相談を受け、まずは経営者の相談窓口となることを心がけています。相談は全て回答する必要は無く、必要であれば専門家をご紹介するなどしています。このスタンスの変革により、法的な相談のみならず、ビジネスに関する相談も増加し、顧問先の満足度を向上させることができます。

次に重要なステップは事務所からの情報発信です。企業からすると、やはり法律事務所に相談するハードルは高く、更に何を相談して良いのか分からない、という状態のため、HPやニュースレター上で積極的に情報を発信することで、ニーズの喚起を行い、結果として最初に相談をいただける仕組みを構築することが重要です。

一般的な法律事務所と、弁護士法人グレイス

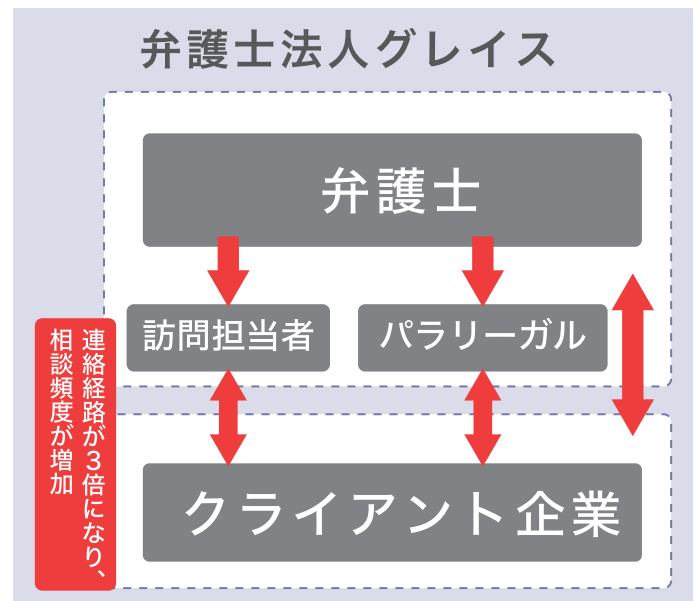
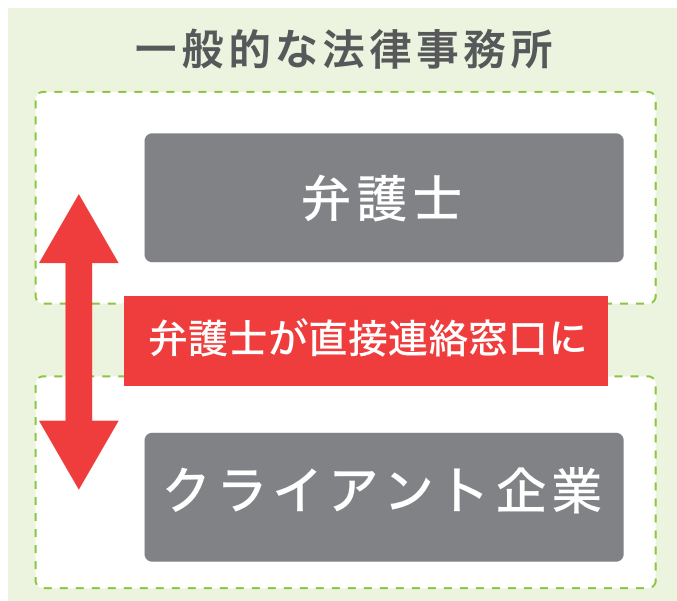
STEP 4 相談窓口事務員の育成



STEP 3 勉強会・セミナーの定期開催



STEP 5 訪問担当者の育成



最後に、前ページで紹介をさせて頂いたように訪問担当者の設置が存在します。相談範囲を広げると共に更に相談される回数を飛躍的に増やす方法となります。訪問したからこそ、相談したかったことを聞き出せるケースは多く、継続的に行うことで、心理的距離を縮めることができます。この存在は非常に大きいです。

次に、相談窓口事務員を育成することが挙げられます。一定数顧問先が増加すると、弁護士一人に対応することは困難になり、対応が遅くなることで真先に相談が来なくなってしまう。そこで事務所に弁護士とは別に担当窓口事務員を育成・配置することで、弁護士の負担を軽減し、満足度を向上させることが可能となります。

3つ目のステップとして重要なのが、勉強会やセミナーの定期開催です。こちら先ほどのニュースレター、HPと同様に、事務所からの情報発信となりますが、セミナーや勉強会等のリアルな場での情報提供や情報交換の場を設けることで、より弁護士との距離を縮めることができ、顧問先の満足度向上にもつながります。

前回の顧問先開拓セミナーを ダイジェストで解説

前回(2018年4月開催)の顧問開拓セミナーでは、弁護士法人グレイスの古手川代表にご登壇いただき、「経営アドバイザー顧問契約」の重要性と、その導入手法についてお話いただきました。多くの先生方が顧問先との関係性の維持や、新規顧問先の開拓に悩まれている中、地方都市では全国トップレベルの顧問先数を誇る弁護士法人グレイスの取り組みについてお話いただき、ご参加いただいた先生方に多くの気づきを与えていただきました。



今回のセミナーでは、先生方からの好評にお応えし、4月に開催されたセミナーを更に充実させてお送りいたします。

顧問開拓にお悩みの先生方、これから企業法務を業務の柱にしたい先生方、顧問先の満足度でお悩みの先生方は是非ご参加ください。

前回セミナー参加者の声

2. ゲスト講師・弁護士法人グレイス 古手川先生、大武先生、丸山様への温かいメッセージをお願いいたします。

【古手川先生】

地縁・血縁もなく鹿児島という閉鎖的な地域で成功をおたためられた点、感謝するとともに、何年もの間、努力と情熱を注いでいると感心しました。

【大武先生】

大武先生、熱い気持ちでセミナーに参拝されていることを肌で感じることでございました。

【丸山様】

これまでの経験と十分に活かしている現状と自分、為すべき役割に徹している点は素晴らしいと思います。

2. ゲスト講師・弁護士法人グレイス 古手川先生、大武先生、丸山様への温かいメッセージをお願いいたします。

【古手川先生】

満腹ありがとうございました。中々至るべきかと思いましたが、経営に興味を持ち、セミナーに参加して下さる方々をありがとうございます。

【大武先生】

御新弁護士としての立場で、ホストの価値を具現化するのは、ホストの経営者という指針にとまるとして、御新弁護士として、共有して時間を取り組んで作っている点に感心いたします。

【丸山様】

人柄が良くて、丸山様のよさを、ホストを採る者として、感じたいと思います。

2. ゲスト講師・弁護士法人グレイス 古手川先生、大武先生、丸山様への温かいメッセージをお願いいたします。

【古手川先生】

経営サービスの質を、変えるために、頑張ってください。

【大武先生】

御新弁護士としてのセミナーの活用方法、かなり面白いポイントが、よく理解できました。

【丸山様】

大変お世話の、おの、業務内容、一端を知ることができました。

セミナーでお伝えしたい**6**つのポイント

顧問相談のスタンス

企業相談ですぐに実践できる
相談スタンスを学ぶ

実践型顧問獲得事例

実際に顧問契約を獲得した事例
から学ぶ顧問獲得手法

定期セミナー開催手法

定期セミナー開催で
顧客満足度アップ手法

訪問担当者活用事例

訪問担当者を活用した
顧問先満足度アップ手法

パラリーガル育成手法

顧問先の対応ができる
パラリーガルの育成手法

勤務弁護士の育成手法

代表でなくても顧問契約を
取れる弁護士の育成手法

本日お伝えした経営アドバイザリー顧問契約は、社会的にも非常に意義であり、新しい弁護士のあり方を提案しているものです。

先生方におかれましては、企業法務分野に限らず、一般民事の事件においても、もっと早く弁護士に相談していればここまで深刻な事態にならなくて済んだのに…とお思いになった経験は少なからずあるかと思います。

弁護士への相談のハードルの高さから、多くの経営者様や従業員が不要な悩みを抱え、さらには支払わなくてよかった裁判費用などを支払っている現実があります。

現在、全国の中小企業は深刻な人不足に悩まされており、有効求人倍率も1.5倍を超えるなど、企業における人材の確保は最重要事項になっています。

弁護士として、地域の経営者様から頼られる存在になり、より多くの企業やそこで働く従業員を救うことが、経営アドバイザリー顧問契約の本当の意味での利益となります。最初に相談される存在になり、より企業の経営に入り込むことが、今後の日本の中小企業の発展には不可欠なのです。

今回、特別に弁護士法人グレイスの古手川代表にお話しいただく機会を設けさせていただきました。

経営者に相談される相手となるにはどうすればいいのか、また経営者様から信頼を得、真っ先に相談を受けるには何をすればいいのか、古手川代表のご経験を踏まえ、お話しいただきます。

地域の企業から支持され、より多くの相談をいただきたいとお考えの先生方は是非ご参加ください。

それでは、セミナー当日、皆さまにお会いできることを楽しみにしております。

地元に密着し年間**97社**の顧問先を開拓、顧問先数**300社**を超える事務所が大切にしていることは？

既存の顧問サービスに**経営アドバイス**を加えることで**付加価値**は大きく向上する

東京
開催

2018年 6月23日(土) 開催時間 13:00~17:00

講座

セミナー内容

第1講座

13:00~13:50

法律顧問から経営アドバイザリー顧問に進化させる方法

- セミナー内容抜粋 ① 弁護士がすべき経営アドバイスの範囲と具体的な内容
- セミナー内容抜粋 ② 経営者が弁護士に求めている顧問サービスとは
- セミナー内容抜粋 ③ 経営アドバイザリー顧問の導入方法と獲得方法



株式会社船井総合研究所 土業支援部 法律グループ
グループマネージャー シニア経営コンサルタント

鈴木 圭介

全国で130以上の法律事務所が参加する法律事務所経営研究会の主幹を務めている。実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、2015年に開催された第19回弁護士業務改革シンポジウムにおいては第三部会においてパネリストを務めた。マーケティングに関するコンサルティングのみならず、受任率の向上や業務効率の向上、パートナー制度に伴う評価制度の構築に関するコンサルティングも行っている。
主な著書・共著に「土業の業績革新マニュアル」2015年4月ダイヤモンド社
「改訂版 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル」2015年10月第一法規株式会社等がある。

第2講座

14:00~15:20

※ビデオ講座

弁護士法人グレイスが提供する経営アドバイザリー顧問に関する事例報告

- セミナー内容抜粋 ① 経営アドバイザリー顧問ができるようになるための5つのステップ
- セミナー内容抜粋 ② 法律顧問から経営アドバイザリー顧問を行う上で学ぶべきこと
- セミナー内容抜粋 ③ 代表が積極的に営業をせずに、仕組みで顧問先を増やす方法



弁護士法人グレイス 代表弁護士 古手川 隆訓 氏

同志社大学経済学部卒。外資系企業勤務、3年の勤務弁護士経験を経て、2009年に地縁のない鹿児島で古手川総合法律事務所(現弁護士法人グレイス)を開業。独自の開拓手法と営業力で人脈を広げ、開業わずか5年で顧問社数は100社を超え、8年目には210社を突破。船井総研主催の法律事務所経営研究においても2年連続「企業法務部門賞」を受賞し、顧問獲得のポイントについて講演を行うなどノウハウが目される。現在は事務所で事業部制を採用し各部長弁護士に権限移譲しつつ、2015年にはコールセンターを立ち上げるなど、自身は新たなビジネスモデルを求めて全国を飛び回っている。

弁護士法人グレイス 企業法務部部長 大武 英司 氏

第3講座

15:30~16:40

顧問獲得最新事例報告2018年度版

- セミナー内容抜粋 ① 顧問契約をWEBマーケティングを活用し獲得した事例報告
- セミナー内容抜粋 ② 今すぐやるべき顧問契約に繋がり易いセミナーテーマ



株式会社 船井総合研究所 土業支援部 法律グループ 石黒 翔太

船井総合研究所入社後、法律事務所コンサルティンググループに配属。法律事務所の企業法務・顧問案件の獲得を専門領域として担当している。顧問先の開拓に成功している数多くの法律事務所の事例を把握しており、特にこれから企業法務分野の強化を検討している法律事務所におけるマーケティング戦略を得意としている。商工会議所での講師依頼獲得実績や、土業事務所チャネル開拓、土業事務所向け営業セミナーでの講演実績などがある。

第4講座

16:40~17:00

顧問契約はマーケティングだけではなくサービスを見直すことで自然と増える

- セミナー内容抜粋 ① 経営アドバイザリー顧問を導入するために今すぐ実践すること
- セミナー内容抜粋 ② 顧問が自然と増える仕組みを創るために行うこと

株式会社船井総合研究所 土業支援部 法律グループ
グループマネージャー シニア経営コンサルタント

鈴木 圭介

FAXでお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入のうえ
FAXにてお送りくださいませ。 担当:日田

0120-964-111

(24時間対応)

日程がどうしても合わない企業様へ

出張セミナー & 個別経営相談承ります。

担当:石黒(翔)

TEL 0120-958-270

(平日9:00~18:00)

開催要項

日時：2018年 **6月23日(土)** 13:00～17:00 (受付開始12時30分より)

東京
会場

会場：(株)船井総合研究所 東京本社

お申込期限 **6月22日(金)17:00まで**

住所：〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階 (JR東京駅丸の内北口より徒歩1分)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

お車で越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。

また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

ご参加
費用

会員企業様：税抜 **24,000円** (税込25,920円) / 1名様

一般企業様：税抜 **30,000円** (税込32,400円) / 1名様

お申込み
方法

【WEBからのお申込み】 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

必ず
お読み
下さい

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お振込先

下記口座に直接お振込み下さい。

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974)

普通 No.5785710 口座名義：カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込み講座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

TEL：**0120-964-000** (平日9:30～17:30) (株)船井総合研究所

■内容に関するお問合せ：石黒 ■申込みに関するお問合せ：日田 ■お問合せNo. S033515

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

顧問開拓セミナー FAX:0120-964-111 (24時間対応) 担当：日田

事務所名	フリガナ	代表者	フリガナ	役職	連絡で担当者	フリガナ
ご住所	〒	TEL	FAX			
ご参加者名	役職	年齢	ご参加者名	役職	年齢	
ご参加者名	役職	年齢	ご参加者名	役職	年齢	
本セミナーに期待すること(こんな内容を聞きたい、今悩んでいることの解決方法を知りたい等)をお書きください。						
ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付け下さい。						
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)						



検

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理致します。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。