

相続分野に注力する士業事務所様必見

民事信託 成功事例 大公開

実家の空き家対策・親の認知症対策

のための民事信託活用に特化し

取引先からの紹介受任ナシ

一般顧客からの受任だけで

民事信託受任 **3** 件 → **35** 件へ

年間

なぜ受任件数3件の事務所が
ここまで急成長できたのか…

成功するための3つのポイント

Point 1

ターゲットの絞り込み

「親の実家問題」「空き家対策」「認知症対策」などのお客様を対象を絞るための商品設計方法とは!?

Point 2

集客方法の絞り込み

ホームページから受任するための打ち出し方法、一般顧客向けのセミナーから受任するためのセミナー運営方法!?

Point 3

提案パターンの絞り込み

受任率80%超え! 面談したお客様を確実に受任するための提案・受任方法とは!?

司法書士事務所ともえみ

代表司法書士 山口 良里子 氏

司法書士事務所ともえみ山口先生の
取り組みの詳細は中面へ

成功事務所 山口先生の話が直接聞ける!

民事信託マーケット攻略セミナー2019 3月2日 土 @大阪 | 3月3日 日 @東京

相続分野に注力する士業事務所様必見！

実家の空き家対策

親の認知症対策

のための民事信託活用に特化し

一般顧客からの受任だけで

民事信託受任3件→年間35件へ

司法書士事務所ともえみ
代表司法書士
山口 良里子氏

相続分野に特化している事務所として 民事信託への取り組みは必須！

当事務所は大阪市北区に事務所を構えております。開業当時より相続業務に取り組んでいた当事務所はお客様への生前対策の提案強化、相続分野の売り上げアップのために民事信託業務に取り組み始めました。

はじめは受任件数も伸びず、苦戦した時期もありましたが、今では民事信託は年間35件以上の受任となっており、売り上げの大きな柱となっております。民事信託の受任件数を伸ばしたい、これから注力されたい事務所様にとってこの内容が少しでも参考になれば幸いです。

受任件数を大幅に伸ばせた… 民事信託業務で成果を出すための3つのポイント

民事信託に取り組む中で、受任件数を大きく伸ばすためのポイントは大きく3つです！

【I】受任したいお客様に徹底的にターゲットを絞り込む！

民事信託制度はその自由度の高さゆえに活用方法は多岐に渡ります。このことが原因で対象となるお客様を絞り込めず、集客・受任がしづらい分野というのも事実です。

そこで私は得意としていた「親の実家問題」「空き家対策」「認知症対策」のお悩みを抱えているお客様にターゲットを絞り込み、そのお客様のお悩みに合わせて、「実家の空き家対策プラン」「認知症対策プラン」などの商品をつくり、お客様が迷わないようにパッケージ化をしました。

実家の空き家対策・親の認知症対策のための民事信託活用に特化した 一般顧客からの民事信託受任を年間35件達成した方法

こうした商品設計はお客様に民事信託を説明しやすいという効果だけでなく、**提案する私たちも提案しやすくなりました。**

【Ⅱ】一般顧客の集客はセミナー＆相談会・専門ホームページがもっとも有効！

当事務所の集客方法は**セミナーとホームページ**です。まずセミナーに関して、なんといっても重要なのは**開催回数**です。1、2回セミナーを開催しただけでは受任件数を伸ばすことは難しいため、既存の取引先を中心に「**今話題の民事信託について活用方法を説明できる**」ことを提案し、セミナー講師として登壇回数を伸ばしていきました。

そうするうちに積み重ねた実績を元に介護施設や保険会社から講演依頼が舞い込み、**定期的にセミナーを開催できる仕組み**を作り上げていきました。

ホームページで重要なのは、民事信託の**専門ホームページ**を作ることです。事務所や相続ホームページの一部に民事信託の内容を記載するだけでは専門性が訴求できず、集客できません。

専門ホームページにはお客様にわかりやすい商品プランを掲載したり、民事信託の活用事例や解決事例を掲載することで、**獲得したいお客様を無料相談へ誘導**することができます。

【Ⅲ】“提案書の提出”と“提案パターンの確立”で受任率を大幅アップ！

当事務所の**受任率は80%を越えて**おります。その理由は民事信託のご相談をいただいたお客様には**提案書を渡している**からです。一般のお客様にとって民事信託をはじめとする生前対策は内容がわかりにくいいため、受注するまでのハードルが高くなります。いかに**民事信託をわかりやすく、お客様にとって必要な制度であるかを訴求できるかが受任する上ではポイント**になります。

そこで相談者への口頭説明だけでなく、**その家族にも相談者が説明しやすいように提案書**を作成しています。また提案資料を作り込むことで**提案パターンも確立**でき、同様のお悩みをお持ちのお客様への受任率を大幅に上げることができています。

実家の空き家対策・親の認知症対策のための民事信託活用に特化した 一般顧客からの民事信託受任を年間35件達成した方法

「民事信託をしておいてホッとしました」 何かあったら、“ともえみ”さんに相談したい

ここまで民事信託業務に取り組むメリット・受任件数を伸ばすためのポイントをお伝えさせていただきましたが、民事信託の最大のメリット、それは**“お客様に大変感謝される業務であること”**だと感じています。相続手続きをご依頼いただくお客様の中には、「やらなければいけない手続きだから仕方なく費用を払って…」という思いをお持ちの方も少なくありません。

一方で、民事信託でご依頼いただくお客様のほとんどは将来について非常に前向きに考えられており、「民事信託でないと解決できなかった悩みだったので安心した」「何かあったらまたともえみさんに相談したい」と仰っていただいて、私をはじめ、スタッフも非常にやりがいを感じながらお客様対応・業務に取り組んでいます。

民事信託はお客様にとってとても必要な制度であり、日々の業務を通じて今後もさらに広く普及していくと感じております。このレポートを通じて一つでも多くの事務所様が**民事信託業務で大きく成果を出され、お客様に民事信託が普及するきっかけ**になれば幸いです。

司法書士事務所ともえみ
代表司法書士

山口 良里子



【成功事例】「実家の空き家対策・親の認知症対策に特化した民事信託」の全国各地における成功事例を大公開！

年間受任件数100件越え！早期の取り組み開始で業界トップランナーへ

A
事務所

エリア	商圏人口	注力チャネル	注力商品	年間受任件数
九州	100万人	不動産 金融機関 税理士	認知症対策 事業承継	100件~

大手不動産会社との業務提携！約50名規模の一般顧客向けセミナーも実施

B
事務所

エリア	商圏人口	注力チャネル	注力商品	年間受任件数
関東	15万人	不動産 一般 保険会社	認知症対策 空き家対策	30件~

関東エリア屈指の専門ホームページ！200万円超の案件も多数受任

C
事務所

エリア	商圏人口	注力チャネル	注力商品	年間受任件数
関東	100万人	不動産 一般	収益不動産の 相続対策 認知症対策	20件~

地域最大級の相続事務所！累計100件以上の相続・民事信託セミナー開催

D
事務所

エリア	商圏人口	注力チャネル	注力商品	年間受任件数
近畿	50万人	一般 保険会社	空き家対策 認知症対策	35件~

地域金融機関との業務提携！保険会社営業マンからの紹介案件も獲得

E
事務所

エリア	商圏人口	注力チャネル	注力商品	年間受任件数
北陸	40万人	金融機関 保険会社 一般	空き家対策 認知症対策 生前対策	20件~

大手ハウスメーカーのチャネル開拓に成功！年間セミナー開催150件超

F
事務所

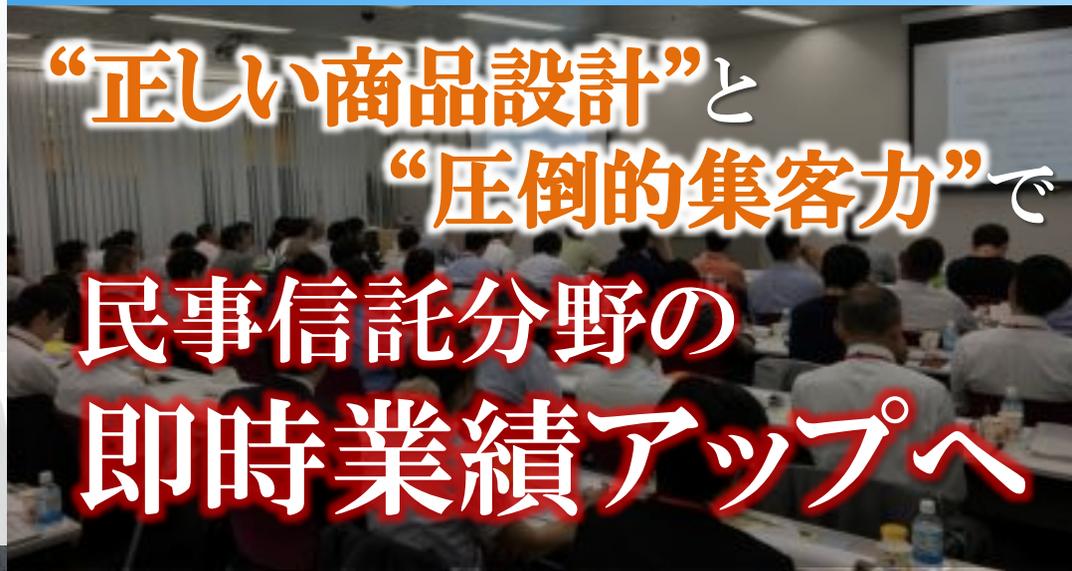
エリア	商圏人口	注力チャネル	注力商品	年間受任件数
東海	100万人	金融機関 他土業 一般	収益不動産の 相続対策 認知症対策	20件~

“正しい商品設計”と “圧倒的集客力”で

民事信託分野の 即時業績アップへ



株式会社船井総合研究所
士業支援部 相続グループ
民事信託チーム チームリーダー
山崎 駿



ここまで司法書士事務所ともえみ 山口先生の取り組み及び、**民事信託に注力する事務所様**の全国各地における成功事例をご紹介いたしました。いかがでしたでしょうか？

ご挨拶が遅くなりました。私は株式会社船井総合研究所 相続グループ 民事信託チームの山崎駿と申します。現在、**全国の民事信託に取り組む士業事務所様の業績アップ**を中心とした**お手伝い**をさせていただいております。私からは山口先生が実践されている「**実家の空き家対策・親の認知症対策に特化した民事信託活用**」に関して、**ターゲット・集客方法・取り組みのポイント**をお伝えさせていただきます。

実家の空き家対策・親の認知症対策に特化した民事信託活用…

ターゲット

親の認知症が心配な息子・娘／将来が心配な本人

<一般顧客の心配事ベスト3>

- 1位** 銀行の預金口座からお金が引き出せなくなって大変!
- 2位** 自宅が空き家に!? 不動産が売却できなくて大変!
- 3位** 成年後見人がつくことに!? 裁判所から監督されることになってしまった

集客方法

セミナー開催&専門ホームページの作り込み



取り組みのポイント

ターゲットを明確にし、集客から提案・受任・組成パターンまでを絞り込む



飛躍的に受任件数を伸ばし、民事信託を売り上げの柱とするためにはお客様（ターゲット）を明確にし、提案・受任・組成パターンを絞り込むことが最も重要です。

民事信託に取り組むメリットはこれだ！

実は…単にセミナーを開催したり、ホームページを作るだけでは成果は出ません！

左記のように、ポイントを抑え、司法書士事務所ともえみ 山口先生や全国の成功事例を出されている事務所様が実践している**正しい方法を習得すること**が案件獲得のためには必要です。

またこうした取り組みを通じて民事信託業務に取り組む**3つのメリット**をお伝えいたします。

1 市場規模は相続手続きの約30倍！？土業の超成長期マーケット

現在、65歳以上の高齢者人口は約3,500万人にも上り、その内の**約4人に1人（約870万人）が認知症高齢者**といわれております。

これは年間死亡者数120万人の相続手続きの市場から考えると、**相続手続き業務の約30倍市場規模**があり、民事信託・生前対策業務に取り組む事務所様にとってはかなりの追い風です。

2 高生産性のコンサルティング業務！

民事信託業務は**コンサルティングの要素が非常に高い**です。そのため工数に対しての報酬も非常に高く、**高生産性業務**として位置づけられます。例えば案件にもよりますが単純な認知症対策のための民事信託であれば**1ヶ月～2ヶ月ほどで完了**することが多いです。

それも民事信託業務というのは**誰でもできるものではなく**、民事信託に注力して取り組み、**正しい知識・提案方法を知ることで行うことのできる高付加価値業務**であるからです。

3 業者開拓の最後の武器！

不動産会社や金融機関、保険会社、葬儀社、介護事業者など土業事務所の開拓先に対するアプローチとして**民事信託での切り口が非常に有効**です。

なぜならまだまだ民事信託に注力する事務所は少なく、開拓先も専門家を探している状況です。単なるセミナー開催のみならず、**民事信託を窓口**に**業務提携契約**に繋げていくことも可能です。

【特別案内】「民事信託マーケット攻略セミナー2019」

司法書士事務所ともえみ 山口先生による

民事信託受任を3件→年間35件へ伸ばした事例大公開セミナー！

まずは、本レポートをここまでお読みいただきありがとうございました。ただ、残念ながら紙面上の都合で、成功事務所様の取り組みをほんの一部しかお伝えすることができませんでした。そこで、本レポートを読み進めるに従い、「**民事信託案件の集客・提案受任方法**」についてもっと詳しく聞いてみたいと思われた先生方を対象に**特別なセミナー**をご用意しました。

ゲストには今お読み頂いているレポートに登場していただいた、司法書士事務所ともえみ 山口先生にご登壇頂き、実際に実践した「**セミナー開催方法**」「**ホームページ作成のポイント**」「**ヒアリングから提案受任方法**」「**提案書作成方法**」など**民事信託に**取り組み、**成功するためのノウハウ**を全てご講演頂きます。

船井総合研究所からは「**全国の民事信託に関する成功事例**」を余すところなくお伝えいたします。

今回のセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します

集客ノウハウ	商品ノウハウ	提案・面談ノウハウ
安定的に民事信託の問い合わせを獲得するための ホームページ作成のポイント	一般顧客から認知症対策の民事信託を受任するための ターゲット選定方法	民事信託の受任率を高める 提案・説明資料 作成のポイント
集客を最大化するための セミナー・相談会チラシの作成方法	「 空き家対策プラン 」「 自宅売却プラン 」「 収益不動産管理プラン 」などお客様に	自宅売却パターン、介護施設入所パターンなど ニーズ別提案 のポイント
集客人数を大きく左右する！ セミナー・相談会開催のための エリア選定方法	わかりやすく見せるための ニーズ別民事信託商品設計のポイント とは	お客様からのニーズを取りこぼさないための ヒアリングシート活用方法
ホームページを作るだけでは問い合わせは来ない！ 正しいリスティング・SEO対策	平均単価80万円～顧客別 民事信託パッケージ のサービス内容	案件を 1ヶ月～1ヶ月半で完了させる ための受任から完了までの流れ
参加者に相談したいと思わせるための セミナーでの話し方・テキスト作成方法	一般のお客様でもわかりやすい明瞭な 民事信託報酬の設定方法	将来の見込み客を逃さないための 個別案件管理表の活用方法
案件発生率 50%超え! ?個別案件を獲得するための セミナー運営方法	民事信託と他制度との同時受任で単価アップするための 商品設計方法	遺言と成年後見との比較表で理解させる、受任のための 比較表

過去に本シリーズのセミナーに参加された 事務所様の声を一部ご紹介！

過去に開催した弊社主催「民事信託マーケット攻略セミナー」にご参加頂いた先生方から頂いたセミナーのご感想を一部ご紹介します。皆様が第一歩を踏み出す後押しになれば幸いです。

過去の民事信託セミナーの様子



累計参加者数 **500名超!**

ご感想、もっと詳しく聞きたいことなど、ご自由にお書き下さい。
当事務所自体売上が伸びず悩んでいたが、発展している事務所の話やコンサルタントの話
を聞いてまだまだやらなくてはならない事ばかりだと気付きました。とても啓発されました。

当事務所自体売上が伸びず悩んでいたが、発展している事務所の話やコンサルタントの話
を聞いてまだまだやらなくてはならない事ばかりだと気付きました。とても啓発されました。

将来の相続対策の相談があった場合、遺言
や任意後見により対応してきたが、信託とい
う新たな選択肢を検討するきっかけとなった。

将来の相続対策の相談があった場合、遺言
や任意後見により対応してきたが、信託とい
う新たな選択肢を検討するきっかけとなった。

商品ツールの作成が分かりやすく具体的で直
感で理解可能なものが必要。大変良い刺激
になりました。今後とも宜しくお願い致します。

商品ツールの作成が分かりやすく具体的で直
感で理解可能なものが必要。大変良い刺激
になりました。今後とも宜しくお願い致します。

業務の中で信託で解決できそうなものが増え
て来た。

業務の中で信託で解決できそうなものが増え
て来た。

初めての参加だったので、他事務所の活動
が聞けたことが、大きな収穫となりました。登
記営業の手法や司法書士業務に囚われない
業務展開に刺激を受けました。

初めての参加だったので、他事務所の活動
が聞けたことが、大きな収穫となりました。登
記営業の手法や司法書士業務に囚われない
業務展開に刺激を受けました。

まず、全国の意識の高い事務所の方々と
関わり刺激になりました。内容も大変参
考になりました。ありがとうございました。

まず、全国の意識の高い事務所の方々と
関わり刺激になりました。内容も大変参
考になりました。ありがとうございました。

他事務所のビジネスモデルが大変参考になり
ました。そのビジネスモデルを選択するに至
った分析等の方法をもっと聞きたいです。

他事務所のビジネスモデルが大変参考になり
ました。そのビジネスモデルを選択するに至
った分析等の方法をもっと聞きたいです。

実際に紹介元を得られそうな機会がある
今、受任に結びつくような体制作りをして
いきたいと思いました。

実際に紹介元を得られそうな機会がある
今、受任に結びつくような体制作りをして
いきたいと思いました。

実践的な内容で大変勉強になりました。
ありがとうございました。

実践的な内容で大変勉強になりました。
ありがとうございました。

自社ですぐに実践できそうな内容で、大
変参考になった。

自社ですぐに実践できそうな内容で、大
変参考になった。

司法書士事務所ともえみ 山口先生が活用している
「セミナー・相談会ツール」から「ヒアリング・提案受任ツール」まで、
そのまま使えるツールをすべて公開いたします！

民事信託マーケット攻略のためのツール集

●セミナー・相談会 運営マニュアル



■ 当たるセミナー・相談会のための運営、フォローサポート、司会原稿、お客様アンケートなどが豊富に記載

●民事信託活用カタログ



■ 認知症対策や福祉型信託、受益者連続など民事信託の活用方法別に図解でわかりやすく記載

●専門ホームページ



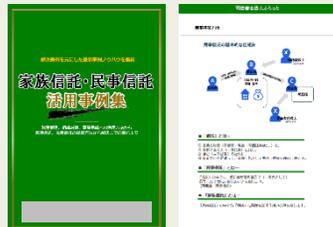
■ 実際に問い合わせが来ているホームページのデザインや民事信託専門の原稿

●民事信託必要書類



■ 民事信託業務を進めていく中でお客様や事務所で用意する必要書類を抜け漏れなく確認できるツール

●解決事例集



■ 実際に相談があった事例をもとに事務所オリジナルの民事信託解決事例を記載

●民事信託サービスチラシ



■ 信託口座の開設から家族との調整まで民事信託のサポート内容をわかりやすく記載

●パンフレット



■ 一般のお客様だけでなく、お付き合い先の業者さんにも渡せる民事信託のパンフレット

●ヒアリング・面談ツール



■ お客様の要望を抜け漏れなく記載できるヒアリングシート。所員でもわかりやすい仕様で構成

●ニュースレター



■ 事務所の解決事例・セミナー情報を詳しく掲載。問い合わせいたぐためのポイントも記載

●お客様ニーズ別チラシ



■ 「売却安心信託」や「建築安心信託」など民事信託のニーズ別パッケージチラシ

●一般顧客向け セミナーテキスト



■ 一般のお客様にもわかりやすい内容で民事信託を説明できるポイントが詰まったセミナーテキスト

●テーマ別 勉強会テキスト



■ 認知症対策だけでなく、共有名義や受益者連続など様々な民事信託の活用シーンをケースごとに解説

●個別案件管理表



■ 「いつ」「誰が」「どのルート」から問い合わせせてきて面談、受任に至ったのかを一目で確認できる

●一般顧客向け 提案資料



■ お客様の希望や財産額・家族構成などを図解を用いて、記載されており実行スケジュールも明確

●自主開催セミナーチラシ



■ 会場の地図、セミナー当日にお伝えする内容、講師紹介など見やすく記載

●セミナー案内・ フォローメール



■ 誘導率の高いセミナーの案内メールやセミナー後の後追いフォローメールなどを公開

明日から使える民事信託案件獲得のための
ツールが50種類以上！

【特別案内】「民事信託マーケット攻略セミナー2019」

司法書士事務所ともえみ 山口先生による

民事信託受任を3件→年間35件へ伸ばした事例大公開セミナー！

さて、司法書士事務所ともえみ 山口先生のように民事信託業務に取り組み、**圧倒的に成果を出す事務所様**とそうでない事務所様は一体何が異なるのでしょうか。

私は民事信託業務に注力する全国の士業事務所様向けに日々コンサルティングをさせていただいておりますが、その経験から言えることは、**正しい民事信託の獲得・提案方法を知っているか否か**、この一点に尽きます。

それは今回であれば**実家の空き家対策・親の認知症対策のための民事信託活用**に特化し、**正しいセミナー・相談会の開催、ホームページの活用方法を実践するだけ**です。今回ご登壇いただく山口先生もまさにそうでした。山口先生を初め、**全国で成果を出している事務所様は、ただこの方法を正しく実行しただけなのです。**

また近年の民事信託マーケットの成長は著しく、一般のお客様への認知度は急激に上がっております。数年後には相続手続き分野のような成熟マーケットとなるでしょう。そうなれば**競合事務所はあつという間に増え、取り組んでも益々成果が出にくくなる**でしょう。

つまり、「**いま**」が**民事信託に取り組む絶好の機会**だということです。

「民事信託に取り組む生前対策業務で売上を上げる」その価値は、事務所を経営する先生にならご理解いただけるはずです。

さて、このチャンスを手にするための投資ですが、わずか**30,000円**（税抜・一般企業様）です。通常のコンサルティングでは年間400万円ほど頂いてお伝えしているノウハウです。この価格がいかに破格であるかはお分かりいただけると思います。

それでは、セミナー当日皆様にお会いできることを楽しみにしております！

最新
事例

【特別案内】民事信託マーケット攻略セミナー2019

司法書士事務所ともえみ 山口先生による

民事信託受任を3件→年間**35件**へ伸ばした事例大公開セミナー

民事信託マーケット攻略セミナー2019

「相続手続き業務の低報酬化」時代において、事務所の新たな売り上げの柱となる民事信託業務への正しい取り組み方法。司法書士事務所ともえみ 山口先生や全国の成功事例事務所が取り組み成果を出したノウハウを全てお伝えいたします。

講座内容 & スケジュール

大阪

3月2日 土 大阪本社

東京

3月3日 日 東京本社

講座

セミナー内容

第1講座

13:00~13:30



民事信託マーケットの最新事例と今後の展望

(株)船井総合研究所 土業支援部 相続グループ 民事信託チーム チームリーダー **山崎 駿**

船井総合研究所へ入社後、会計事務所向けコンサルティングに従事し、現在、全国の土業事務所向け民事信託付加コンサルティングの第一人者を務める。民事信託を活用したチャネル開拓や商品化、一般顧客向けのマーケティングなど民事信託を活用した業績アップコンサルティングを得意とする。

第2講座

13:30~14:30



【民事信託 成功事例大公開】

実家の空き家対策・親の認知症対策のための民事信託活用に特化し
一般顧客からの受任だけで民事信託受任3件→年間35件

司法書士事務所ともえみ 代表司法書士 **山口 良里子氏**

2006年大阪市北区に開業。2016年には、多くのお客様に「家族信託（民事信託）」を“より身近に”“実際に”利用していただく最初の相談窓口となるべく大阪家族信託サポートセンターを開設。相続税改正、空家対策法の施行を受け、実家の片付け、認知症・相続対策として「家族信託」に注力。特に実家の空き家対策・親の認知症対策のための民事信託活用に特化し、民事信託を年間35件超受任している注目の事務所である。累計100件を超える相続・民事信託セミナーを実施し大きく業績を伸ばしている、また「NHKあさイチ」「家族信託実務家ガイド」「産経リビング」などメディア実績も多数。平成21年大阪市きらめき企業賞受賞。社）家族信託普及協会認定 家族信託専門士

第3講座

14:45~15:45

民事信託の案件獲得で売り上げを伸ばしている事務所の成功事例

(株)船井総合研究所 土業支援部 相続グループ 民事信託チーム チームリーダー **山崎 駿**

第4講座

16:00~16:30



本日のまとめ 民事信託で地域一番を目指すために

(株)船井総合研究所 土業支援部 相続グループ グループマネージャー **小高 健詩**

業績アップの公式は「現場力×携わる者の本気」を信条に、司法書士事務所を専門領域として業績アップを手掛けている。2018年より国家資格・業種に関係なく相続・信託業務を取り扱う相続グループの統括責任者を務める。「相続業務に特化した土業事務所の育成を通じて社会問題を解決する」がミッション。

※内容に変更がある場合もございます。予めご了承ください。

FAXでお申し込み

本DMに同封しておりますお申し込み用紙にご記入の上、
FAXにてお送りくださいませ。(担当：中田) (24時間対応)

0120-964-111

WEBでお申し込み

右記のQRコードを読み
取り頂きWEBページの
お申込みフォームより
お申込みくださいませ。



お申込方法

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上でご確認いただけます。

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。

日時・会場

大阪会場
2019年**3月2日(土)**
株式会社 船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル
お申込期限 **3月1日(金) 17:00まで**

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩2分

東京会場
2019年**3月3日(日)**
株式会社 船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階
お申込期限 **3月1日(金) 17:00まで**

JR「東京駅」
丸の内北口より
徒歩1分

開催時間
13:00
▼
16:30
受付12:30～

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。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただ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いたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 **30,000円(税込32,400円)** / 一名様 **会員企業** 税抜 **24,000円(税込25,920円)** / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。●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く場合がございます。●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)前日の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。それ以後のお取消の場合は、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下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785745 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ セミナーグチ
お振込日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

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
Funai Soken
お申込専用
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:山崎 駿

※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。

お問合せNo. **S039694** 担当 **中田 宛**

民事信託マーケット攻略セミナー2019

FAX:0120-964-111

ご希望の会場にをお付けください。 【大阪会場】2019年3月2日(土) 【東京会場】2019年3月3日(日)

フリガナ	フリガナ	役職	年齢
事務所名	代表者名		

所在地	〒
電話番号	() FAX ()

ご参加者氏名	1			2		
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	E-mail	@		E-mail	@	
3	4					
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	E-mail	@		E-mail	@	

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

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)



お申込みはこちらから

【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いたします。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(TEL06-6204-4666)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)

※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。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**

