

交通事故案件の安定獲得と効率的効果的
事件処理を目指す事務所の所長と事務員向け

レポート① 安定的な案件獲得戦略

マーケティング専任者によるチャンネル開拓
を成功させ新規案件獲得を実現した事務所

素人マーケティング専任者が入所半年でチャンネル先へのアプローチから30件以上の紹介を獲得し、交通事故分野の安定伸長に寄与した事務所の事例を公開

レポート② 品質を下げず素早くより多くの案件処理

スタッフの戦力化で業界最高レベルの

高生産性・高付加価値
を実現した事務所



一般財団法人 船井財団主催
GREAT COMPANY AWARD 2018
働く社員が誇りを感じる会社賞受賞



弁護士法人サリュ

弁護士法人サリュ 代表弁護士

平岡 将人 氏

弁護士法人サリュ リーガルスタッフ

上野 宏樹 氏

株式会社 LOLS 取締役

スタッフ1年目が1,000万円の事件処理ができるようになる新人育成プログラムを公開

レポート③コンサルタントコラム なぜ今、事務員活躍なのか？

交通事故事務所の実態調査報告！

交通事故分野を毎年115～120%成長させたのは 業務対応事務員とマーケティング専任事務員だった

地域の交通事故一番事務所として
より被害者に近い存在を目指す

大分市（行政人口50万人）で2013年に開業した時から交通事故分野を強みとし取り組んできた。開業6年目で、弁護士5名事務員8名でうち1名が広報活動専任となっている。交通事故業務従事者は弁護士約2名、事務員約3名で売上6,000万円。



大分みんなの法律事務所

所長弁護士 倉橋芳英氏 ×

スタッフ 藤田文栄氏

交通事故事件がWEBから反響を得づらくなっている、
競合事務所も出てきており今後が不安、
初めて採用した「マーケティング専任者」は・・・

地方の県庁所在都市、単位会の弁護士数も100を超えて200という地域で、開業から6年が経とうとしている中、地域では交通事故を中心に取組む事務所として認知をされるようになってきました。最近では、所属弁護士の増加に伴い、交通事故以外の個人分野や、法人開拓にも取り組み始めていました。とは言いながら、依然として売上の半分以上を交通事故分野が占めており、地域一番事務所として活動できていれば案件は自然と集まってくると全国の状況を耳にはする一方で、やはり事故被害者数がここ2、3年で2割弱減少していることを考えると、先行きに不安を覚えることも増えてきました。

事務所方針として、事務員による実務面での対応はかなり進めており、損保会社で地域のサービスセンターにて電話対応経験のあるメンバーも所属し、解決水準を意識しつつ、権限委譲も進められていた状況でした。一方で、代表が地域の経営者の集まりなどで事務所不在となることが多くなっていたことで、WEBサイトの定期的なデコ入れや整骨院・保険代理店・その他自動車関連業との紹介獲得ネットワークづくり（地上戦）といったマーケティング活動が後回しとなっている状況が半年ほど続いてしまっていました。やればまだまだ効果が見込める、競合事務所より先んじて取り組みたい、という気持ちはあったものの、どうしても手がつけられずにいました。

ちょうどその頃、以前から船井総研に勧められていた、マーケティング専任者の登用に踏み切ることになりました。

応募は来て採用も進んだのですが、これまでの非資格者の業務とは全く異なる内容であったこともあり、周囲の理解を得られず、初めて採用した方は、残念ながら数ヶ月で退職することになってしまいました。

そんな時、事務局が働きがいを感じながら協働で成功している事務所があることを知りました



とは言え、人員体制の変化なくして実行内容の変化なし、実行内容の変化なくして業績向上の実現なし、と身をもって感じてきた中で、研究会会員事務所の中でも非資格者を活かした事務所経営を実現している事務所のポイントを取り入れようと考えました。

取組んだ事柄は非常にシンプルで限られたことです。

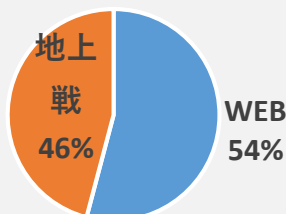
- ① 曖昧だった業務範囲・役割を明確化
- ② 既存の職務とは異なる職種であることを理解していただくために「マーケティング担当」と呼称
- ③ チャンネル開拓を含むマーケティングの業務に悩まずに取り組めるよう、やり方と手順を明確化
- ④ 全ての取り組みにツールを整備しステップ化
- ⑤ 成功体験を積み自信を持って対応できるよう初めての取り組みを成功させる

結果的に、整骨院・保険代理店に向けた勉強会、継続フォロー、顧問等提案と継続的なチャンネル開拓活動を進めていただくことができ、弁護士は一部の取組みに関与するのみで事足りる状態になりました。

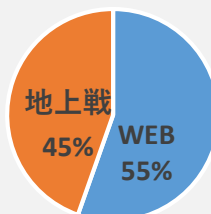
セミナー実施から5ヶ月間で合計30件以上の新規紹介へ

過去に接点のなかったチャンネル先への訪問なども実施することで、月間2, 3件が安定して、また有料顧問先との相談会では5件以上の紹介と、チャンネル先向けにセミナーを開催した8月から5ヶ月間で接点を持てた6院から合計で30件以上の案件に繋げることができました。限られたチャンネルに対して深める動きを行うのと共に、チャンネル先を広げるためのセミナーも複数開催し、そこからの関係づくりに繋げていこうという真っ只中です。

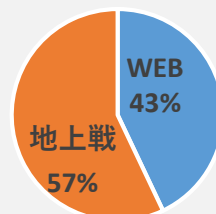
2016年の反響比率



2017年の反響比率



2018年の反響比率



同事務所における
3力年の
反響比率の変化

レポート② 品質を下げず素早くより多くの案件処理

業界平均3倍以上の高生産性事件処理モデルと所員の働きがいの両立事務所で業績アップを実現し続ける弁護士法人サリュ
(2018年 船井財団主催グレートカンパニーアワード『働く社員が誇りを感じる会社賞』受賞)

自ら考え、動ける組織へ

強力なトップダウン方式の事務所経営から、2代目経営者が発想とやり方を変革し、飛躍的な成長を続ける弁護士法人サリュ。弁護士中心の組織から、弁護士とスタッフがフラットに実務・経営に取組む「フラット経営」を標榜し取組む中で、その生産性の高さと、スタッフの低離職率、仕事のやりがいの高さから、2018年度船井財団による『グレートカンパニーアワード働く社員が誇りを感じる会社賞』を受賞。

弁護士法人サリュ

代表弁護士 平岡将人氏 × リーガルスタッフ 上野宏樹氏



業界平均 3 倍の高生産性を支える

育成ポイントと自立型組織への道

弁護士法人サリュが通常の事務所の3倍以上の交通事故案件に対応し、かつ残業も無く(!)、4%という低い離職率を実現し、業績を上げ続けるのは、リーガルスタッフシステムの機能によるものです。



一般財団法人 船井財団主催
GREAT COMPANY AWARD 2018
働く社員が誇りを感じる会社賞受賞



弁護士法人サリュ

船井財団は社会への貢献が期待できる法人及び個人の健全な発展を支援し、その功績に対する表彰及び助成事業を行う一環として「グレートカンパニーアワード」を開催します。

<グレートカンパニーとは>

社会的価値の高い「理念」のもと、その「企業らしさ」を感じさせる独特のビジネスモデルを磨き上げ、その結果、持続的成長を続ける会社のことです。そして、社員と顧客が「素晴らしい会社」と誇りを持つくらい独特のカルチャーが形成されている企業を、グレートカンパニーと定義します。

同法人は1998年に山口県萩市に創業し、現在では全国9カ所に事務所を置く、**交通事故分野で業界をリードする弁護士法人**です。法律事務所としては80名と大所帯ですが、その4分の3を占めるのは**弁護士資格を有さない『リーガルスタッフ』**です。『リーガルスタッフ』の業務は弁護士の補助作業の範囲にとどまらず、顧客である**交通事故の被害者に寄り添い、相談から事件解決までのプロセスに一貫して深く関与**しています。創業者の谷清司氏は、「司法試験に挫折したが、法律の仕事に携わりたい」という志を持つ優秀な人材に可能性を見出し、『リーガルスタッフ』という職域を生み出しました。**結果として弁護士には事件解決に集中できる環境を、顧客には良心的な価格で良質のサービスを提供できるようになり、生産性と品質向上をもたらしました。**無資格でも法律の仕事に関わりたいという人材にやりがいを持って仕事ができる環境を創造し、業界のモデルとなる同法人に『働く社員が誇りを感じる会社賞』を贈らせていただきます。

(一般社団法人船井財団 受賞コメント引用)

「事務職員の有効活用の実例紹介」

(2015.10.16@第19回日本弁護士連合会業務改革シンポジウム)

平成27年10月16日、第19回弁護士業務改革シンポジウムが行われた。

そこでの「弁護士業務拡大に資する事務職員の養成と確保」と題する分科会では、弁護士法人サリュの創業者である谷清司も「事務職員の有効活用の実例紹介」においてビデオ出演し、大変な反響があった。

(弁護士法人サリュ ホームページ情報引用)



リーガルスタッフシステムとは、「**弁護士は弁護士にしかできないことを実践すること、リーガルスタッフは依頼者の代弁者となるよう担当事案に取り組むことで、事務所として対応できる事件数を最大化する**」ための仕組みです。



リーガルスタッフシステムでは、スタッフが高い専門性を有し弁護士と共に事件処理に取り組むことが求められます。そのためサリュでは、まず **入所したスタッフは3～6ヶ月で一通りの事案対応ができるようにします**。これは、**座学・Off-the-Jobでの要点を押さえた育成と、多くの案件を通じて実戦経験を積むOn-the-Jobでの育成**の両方に力を入れていることによるものです。法人開設から15年、一貫して交通事故分野に力を入れてきたことでノウハウが凝縮され、このような形が実現できたということになります。

非資格者の地位向上・業務領域の拡大に向けた

弁護士法人サリュの取り組み

弁護士法人サリュが『リーガルスタッフシステム』という体制を取るようになった由縁は、開業時のあるエピソードまで遡ります。弁護士ゼロワン地域であった山口県萩市で創業者の谷弁護士が事務所開設した際、溢れんばかりの事件を一緒に対応するのに力を貸してくれたのが、地域の資格を有しない女性のスタッフ達でした。この経験から、**弁護士のように資格など持っていない方々であっても裁量を与えることで力を発揮し、活躍していただける可能性がある**、ということをもっと学んだのでした。特に、まだまだ一般に法律事務所では取り組みきれていない、Off-the-Job（座学）での育成においては、**リーガルスタッフの役割意義や弁護士倫理といった「考えて行動を決められる」ようにするための土台の考え方**について、まず研修を行うことで、スタッフとして正しい事件関与を徹底します。続いての実務研修部分では、**第一に頻出案件であるむち打ち・14級関連、続いて、12級以上の案件や自営業者等の丁寧な事件処理で結果に差が出るもの、最後に訴訟対応**、といった手順で、実践スキルと押さえるべきポイントを先輩リーガルスタッフや弁護士から学びます。以下に育成カリキュラム初級編の一部を引用します。

これらのプログラムを通じて、**初心者のリーガルスタッフでも初年度から1,000万円の事件処理を実現し、高いレベルでは、6000万～7000万円にものぼる事件を担当できる**レベルまで専門性を高めていっています。

サリュで実際に取り組んでいる研修内容の一部をご紹介します

第1講座『総論』交通事故事件の全体像の把握

事件受任時の把握程度によって、事案処理に大きな影響が出ます。物損資料も迅速に取付け、来たる被害者請求に備えましょう。事件処理のために全体像を把握する重要ポイントを解説します。

第2講座『治療』証拠から紐解く14級認定の要素

被害者請求においてはレセプトが最重要の医証です。依頼者との連絡、医師所見の確認を怠らず、通院加療状況を案内・把握しましょう。治療から症状固定までの間にすべきこと、いかに14級9号の認定を実現するのかを解説します。

第3講座『認定』14級9号=残存症状

認定対象となる残存症状は、自覚症状ですから外部からは真偽の判断ができません。症状固定に向けて依頼者及び医師とコミュニケーションをとる際のポイント、スムーズな被害者請求手続きのポイントを解説します。

第4講座『積算』資料があれば30分以内で完成

損害額の算定は、資料が全てです。被害者請求を行った後結果が出るまでに必要資料を揃え、認定票が届いたら30分で算定を終わらせるつもりで結果を待ちましょう。各費目の内容、費目を裏付ける資料、算定方法を説明するとともに、いかに迅速に算定を行うか、失念しがちなポイントがどこかを解説します。

第5講座『争点』治療費及び休業補償の支払打ち切りへの対応、非該当認定への対応

むち打ち14級事案で頻出する問題点は、対人保険会社による治療費や休業損害の支払いの打ち切りと、非該当が認定された場合の依頼者の納得獲得です。支払打ち切りや非該当認定に対してどう対応するか、円滑な紛争処理のためのポイントを解説します。

第6講座『事例』物語形式で14級9号の「作り方」、「迅速な積算実現」を振り返る

交通事故事件は、刻々と事件終了に向けて動いていきます。常に俯瞰した視点で事件の進捗状況を把握し、どのように紛争解決を図るかを思い描きましょう。事例をもとに、第1講座から第5講座までで学んだスキルを用いて紛争解決を行う際に気を付けるべきポイントを解説します。

【コンサルタントコラム 戦略編】

業績を上げ続けたい交通事故事務所に2019年以降の案件減少時代に向けて知っておいていただきたいこと

株式会社船井総合研究所 土業支援部

チーフ経営コンサルタント チームリーダー

堀本 悠

ほりもと はるか

こんにちは、株式会社船井総合研究所法律グループ



個人法務チームチームリーダー チーフ経営コンサルタントの堀本悠と申します。交通事故発生件数はこの5年で20%以上の減少、その減少は自動車産業での技術革新により、加速度的に進んでいくことが予想されます。また、保険会社による約款変更を含む保険料・弁護士報酬の支払いしぶりの影響も顕著となる中、より効率的かつ効果的な案件獲得並びに案件処理を実現することが急務となっています。これまで以上に先行きが見通しにくく、安定経営が難しくなる外部環境の中では、非資格者の戦力化による事務所経営の協働化は、働きがいのある永続する組織を創っていく上でも重要な視点です。



業界が注目する「事務職員活躍」

例えば2008年に発足した**日本弁護士連合会の法律事**

務職員能力認定制度では法律事務職員に必要とされる法律業務の知識や修得レベルが示され、様々なスキルを身に付け、継続的に自己研鑽を重ねていくことが期待・推奨され、過去に**3000名以上の合格者を輩出**しています。あるいは、日本弁護士連合会が主催する**第19**

回弁護士業務改革シンポジウム（2015年）における、**大阪大学の仁木恒夫教授の調査**によると、事務職員の業務内容として「訴状起案」を挙げている職員が**21.1%**、依頼者との接触が「頻繁」と回答した職員が**39.5%**という報告がなされるなど、**事務職員の存在は法律事務所において不可欠であり、その活用・活躍は経営においても見逃せないもの**となっています。



一般社団法人日本弁護士補助職協会（JALAP）のホームページ「（引用始め）弁護士の仕事を支える「弁護士補助職」という職業を確立し、その能力・知識・資質を向上させることで、充実した法的サービスの提供に貢献（引用終わり）」することを目的として2013年に設立された。



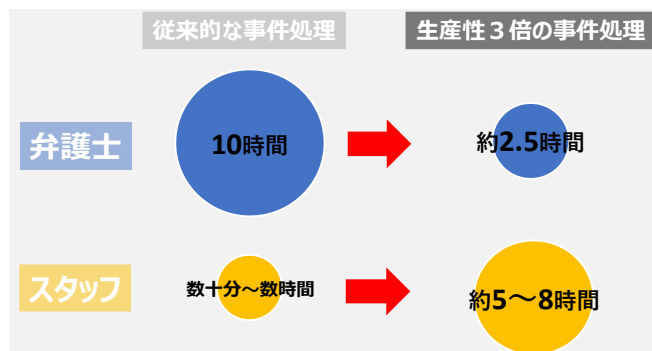
なぜ今 事務職員・非資格者活用が重要なのか

前述の通り、交通事故案件はここ数年で事件数が大きく減少していった事件類型であり、家事事件等と比較しても、技術革新という**外部的な要因による変化が避けられない状況**があります。一方で、これまでの事件処理実績により、**事件類型に応じたベストプラクティスが見出されていたり、過去事案の体系化により、短時間で高付加価値を生み出す事件処理が実現できるようになっている領域**であることは事実です。

外部環境の変化により青天井に売上を上げていくことが難しい中では、弁護士の関与度合い・関与する内容を再定義することや、体系化が進んだ実務対応面において事務職員の得意な領域・実施可能な領域との併存を目指すことで、事務所全体での生産性を意識的に調整することが可能かつ有効な方法となります。例えば次図のように、むち打ち事案解決に要する時間を例にとってみると、従来の処理内容の定義で取り組んだ場合、弁護士が10時間、事務職員・スタッフが数時間程度しか関与してこなかった事案を再定義し、弁護士の関与を1事案あたり2.5時間程度にとどめ、

スタッフが5～8時間関与を増やして進めることで、**事案に紐づく成果と、それを実現するための労働時間・人件費・生み出す付加価値**といった点で大きく効率化されることが分かっています。

ここで言う付加価値には、弁護士が弁護士にしかできない業務を行うことによる付加価値という意味合いと、事務職員・スタッフ・非資格者が持つ**コミュニケーション能力、資格を有さないことによる敷居の低さを含む依頼者・連携先に与える親しみ易い印象、また弁護士のように出廷等の縛りが無い融通の利く時間活用による充実した依頼者対応の実現**、など、法律事務所では必ずしも重視されてこなかった、しかしながら指示されるに値する理由があるのです。



【ここまでお読みいただいた経営者様へ ご案内編】
交通事故案件の安定獲得と効率的効果的事件処理を目指す事務所の所長と事務員向けセミナー 特別ご案内



交通事故事務所がスタッフと高生産性事件処理・チャネル開拓で業績アップした事例公開

東京 会場	2019年	WEB オンライン	2019年	13:00～16:30	2月24日(日)	13:00～16:00
	2月22日(金)		2月22日(金)			
	13:00～16:30		10:00～13:00			
株船井総合研究所 五反田オフィス						

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

このレポートで紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある経営弁護士であればすぐに実践できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やポイントを間違えると、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組むことです。そうすれば、先行きが不透明で安定経営が難しい時代でも生き残れる事務所になることができます。

【ここまでお読みいただいた経営者様へ ご案内編】 交通事故案件の安定獲得と効率的効果的事件処理を 目指す事務所の所長と事務員向けセミナー 特別ご案内



また、弁護士と非資格者・事務職員との協働モデルが、法律事務所業界全体でより広く認知され、多様な法律事務所の付加価値提供の実現、ひいては法律事務所に対する需要の拡大につながるのです。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した**弁護士法人サリュ** 代表弁護士 平岡将人氏と同リーガルスタッフ 上野宏樹氏をお招きし、効率的・効果的な実務処理で業界平均3倍の生産性を実現する教育システムの全容についてご講演いただきます。加えて、株式会社船井総合研究所と**実践事務所**によるビデオ講座により、**チャネル開拓により安定的に新規案件獲得を実現した方法**をつぶさにお伝え致します。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時経営力向上をしていただくことが一番の目的です。そのため、公開するノウハウは、他では得られない 最新かつ超実践的な取り組みばかりです。

1日で「**チャネル開拓による安定的な新規集客**」と「**高生産性・高付加価値事件処理の方法**」がわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します と・・・

- **マーケティング担当者**に任せていいこと任せてはいけないこと、
任せていい人任せてはいけない人
- マーケティング専任者を設置し活躍させる**事務所の所長と**
マーケティング専任担当者が語る歩みと事務所導入に向けたポイント
- **チャネル開拓用スキルマップ**と連動したツール活用方法大公開
- 交通事故スタッフに営業を任せるようになるまでの**実践ステップ**
- 交通事故実務の理解が進みやすくなる**育成ステップ・スキルマップ**決定版
- 考えて動いて**任せられるスタッフ育成のための「弁護士倫理講座」**とは
- 所員が働きがいを感じる事務所の実践する**教育・育成制度・カリキュラム**とは
- 2018年交通事故分野を中心に取り組み**業績を上げた事務所の共通点**
- 法律事務所が**目指すべき人件費率、販促比率**を徹底調査＆提言
- 働きがいのある組織に**評価制度が必要不可欠は、真っ赤なウソ！？**

【ここまでお読みいただいた経営者様へ ご案内編】

交通事故案件の安定獲得と効率的効果的事件処理を目指す事務所の所長と事務員向けセミナー 特別ご案内

当日ご参加いただけますと、下記をご紹介します、一部を参加特典としてお持ち帰り頂けます。

チャンネル開拓編

アプローチ先整理表

アプローチ先 ヒアリングシート

アプローチ先訪問用 携帯カード



アプローチ先 アプローチブック



アプローチ先配布 パンフレット／冊子



アプローチ先 TELアボスクリプト

アプローチ先 交通事故ポスター



アプローチ先 勉強会DM／テキスト



紹介創出編

チャンネル先 顧問メニュー

チャンネル先相談会 ポスター



チャンネル先事故患者 ヒアリングシート

チャンネル先相談後 アンケート

実務編

事件進行一覧表

相談カード

業務効率化書式

モデル事務所で実際に活用している下記の書式と
利用方法を公開！

自賠責様式診断書
通院交通位明細書
休業損害証明書
損害積算表

(治療費、通院交通費、休業損害、通院慰謝料、
逸失利益、後遺症慰謝料)

【ここまでお読みいただいた経営者様へ ご案内編】 交通事故案件の安定獲得と効率的効果的事件処理を 目指す事務所の所長と事務員向けセミナー 特別ご案内



いかがでしょうか。このような事務職員活躍を実現するための導入に必要なポイントとツールを具体的な内容に絞って、3時間半かけてたっぷりとお伝えします。

質疑応答のお時間も設けますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナー特典にしていますので、皆様の状況に応じた導入までの段取りを具体的に落とし込むことが可能です。

そして今回は、**業界の3倍以上の生産性をスタッフと一緒に実現している経営弁護士と実際に取り組むスタッフ、そしてゼロからマーケティング専任者を配置して新規案件獲得を実現している経営弁護士と実際の専任スタッフ野方に、特別ゲスト講師としてお話しいただきます。**

「スタッフ活躍による紹介チャネル開拓と高生産性・高付加価値事件処理モデル」は案件減少・弁護士人材不足時代に適したモデルであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例をあけっぴろげに大公開するセミナーで話をしていただけることは普通ではまずあり得ません。

大変貴重な講演となりますので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、ご自身が覚悟を持ってスタッフと共に取り組もうとお考えでない経営者・責任者の弁護士の方は、ご遠慮ください。

さて、このセミナーは経営者のみではなく、所内の事務職員の方にも「取り組んでみよう」と思っていただくことが重要です。そのため、**今回は特別に、事務所からでもご受講いただけるLIVEセミナーの形式を併せて**ご提供させていただくことに致しました。

早期に導入の動きを進めるには、セミナーのお話を所長と実際に取り組むスタッフの方が共有することが重要です。たった半日のセミナーを活用して、事務所の業務自体またその役割分担の再定義を図り、業務の効率化と付加価値向上を実現でき、更に事務所の働きがいも向上させることができる、事務所を生まれ変わらせることができるチャンスです。ぜひ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

一緒に、事務所の明るい未来のために一歩踏み出す皆様とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所

堀本 悠

下記に1つでも該当された方はぜひご参加ください

- ✓ 交通事故の実務をもう少し事務員に
移譲できるのではないかと考えている方
- ✓ 非資格者を活用して働きがいのある事務所を創り上げたい方
- ✓ 非資格者を活用して売上の上がる仕組みを導入したい方
- ✓ 非資格者を最大限に生かす仕組みと具体的手法を知りたい方
- ✓ マーケティング専任の事務員を設置してみたい方
- ✓ 新規案件獲得を弁護士以外でも促進できる仕組みを創りたい方

交通事故事務所がスタッフと高生産性事件処理・チャネル開拓で業績アップした事例公開



弁護士法人サリュ 代表弁護士

平岡 将人 氏

弁護士法人サリュ リーガルスタッフ

上野 宏樹 氏

株式会社 LOLS 取締役

1年目リーガルスタッフが**1,000 万円の事件処理**が
できるようになるための **教育制度全公開**

株式会社 船井総合研究所

士業支援部

堀本 悠

非資格者による**高生産事件処理と**
新規案件獲得実践事例報告



東京
会場

2019年

2月22日(金) 13:00～16:30

株船井総合研究所 五反田オフィス

WEB
オンライン

2019年

2月22日(金) 13:00～16:30

2月26日(火) 10:00～13:00

2月24日(日) 13:00～16:00

※上記3日程はいずれも同じ内容になります。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

交通事故分野非資格者活用成功事例公開

お問合せNo. S042019

開催要項

東京会場にてご参加

2019年2月22日(金) 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

㈱船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR「五反田駅」西口より徒歩15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。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。

お申込期限: 2月18日(月)

日時会場

オンラインにてご参加

2019年2月22日(金) 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限: 2月18日(月)

2019年2月24日(日) 13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限: 2月20日(水)

2019年2月26日(火) 10:00 ▶ 13:00 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限: 2月22日(金)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

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。
または、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.042019を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 日田 ●内容に関するお問合せ: 堀本

検

お申込みはこちらからお願いいたします

2月22日(金) 東京会場
申込締切日 2月18日(月)

2月22日(金) オンライン受講
申込締切日 2月18日(月)

2月24日(日) オンライン受講
申込締切日 2月20日(水)

2月26日(火) オンライン受講
申込締切日 2月22日(金)

