

2019年 4月20日(土)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

弁護士は採用難の時代へ突入!

60期代生の採用手法では、70期代生を採用できない!

弁護士の採用市場データ満載!すぐに使える手法・ツール大公開!

弁護士採用 セミナー

70期代生の応募が集まる事務所は取り組んでいる!
これまでの“ナビ採用”から“マーケティング採用”への転換



特別ゲスト講師

弁護士法人ラグーン
代表弁護士 仁井 真司 氏

地方の成功
事例多数!

事務所規模
関係無し!

73期生採用へ
適応可能!

山口県下関市の法律事務所が取り組んだ採用改革!

2017年応募者3名 ⇒ 2018年応募者50名を実現!

最新の弁護士採用が分かる特別レポートはこちら

弁護士採用セミナー 2019

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

お問い合わせNo. S042637

■申込に関するお問い合わせ: 天野

■内容に関するお問い合わせ: 川上

TEL 0120-964-000
(平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111
(24時間対応)

船井総研オフィシャルホームページ

<http://www.funaisoken.co.jp/>

主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

弁護士採用市場で 起きていること

60期代生のナビ採用から 70期代生のマーケティング採用へ

N O	項目	60～69期生の採用 《ナビ採用》	70期生以降の採用 《マーケティング採用》
①	採用活動時期	都市部：司法試験合格発表後 地方：修習開始後	都市部・地方：法科大学院在籍中 ～司法試験合格発表前
②	法律事務所からの情報発信	最低限の求人情報のみを掲載 (ひまわり求職求人ナビの項目を 埋める程度)	写真が豊富な採用HP・採用動画、 選べるキャリアパス、600万円以上 給与、昇給イメージ、教育制度
③	応募獲得 ルート	ひまわり求職求人ナビ	サマークラーク、合同説明会、有 料求人広告、ひまわり求職求人ナ ビなど複数
④	選考方法	見極め中心	動機付け中心
⑤	内定後の対応	特に無し	内定式・内定者研修
⑥	需給バランス	法律事務所が優位（買い手市場）	修習生が優位（売り手市場）
⑦	修習生の意識	まずは内定が欲しい、給与・事務 所の雰囲気の問題無ければ最初に 内定をもらった先へ就職	事務所の教育体制・キャリアパ ス・給与などを比較し、複数の内 定先から1番良いところへ就職
⑧	採用において の競合	法律事務所・検察官・裁判官	法律事務所・検察官・裁判官・企 業・官公庁

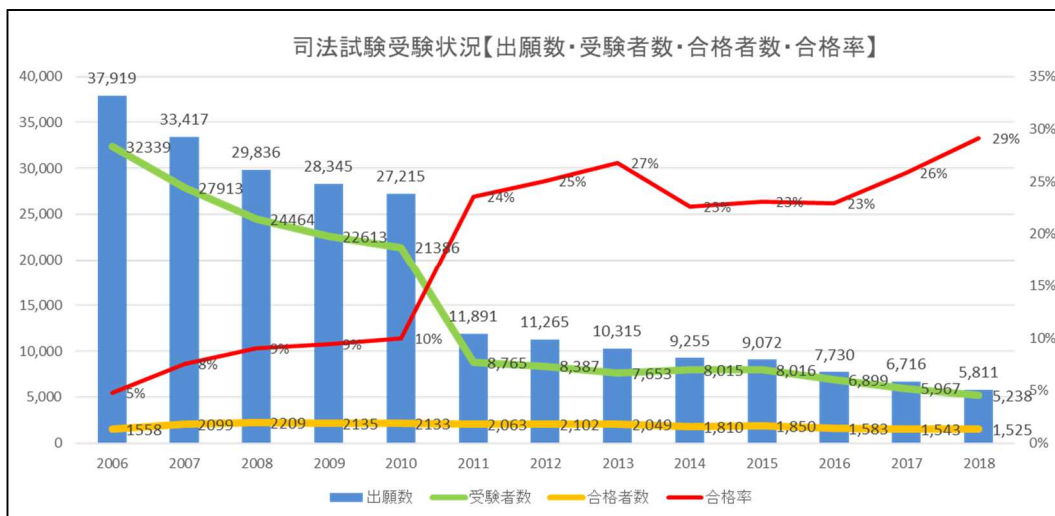
上記の傾向を示す3つのデータ

- ① 司法試験受験者数・合格者の減少
- ② 求人数の増加
- ③ 法律事務所規模の拡大

- 弁護士採用市場で起きていること -

① 司法試験受験者数・合格者数の減少

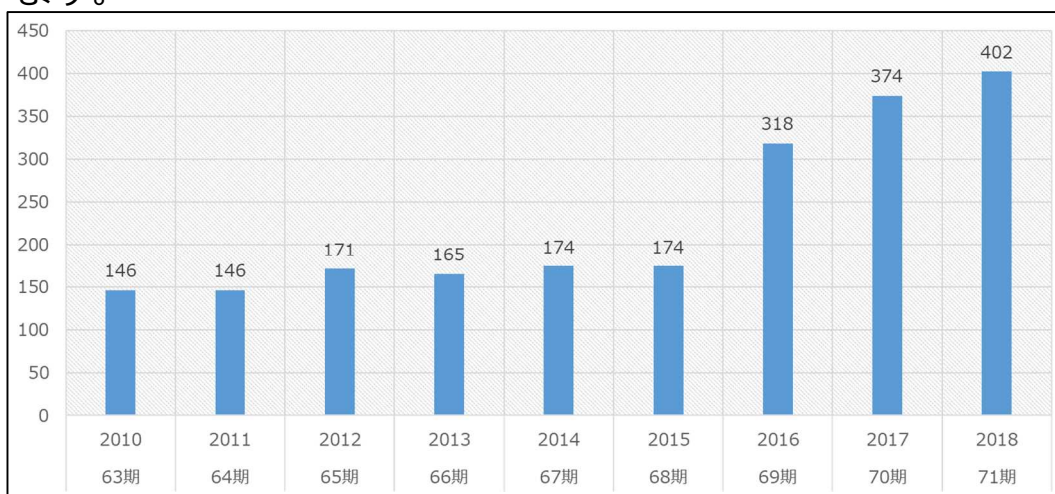
司法試験合格者数は2008年の2209人から年々減少し、ここ数年は1500人台を維持しています。また、司法試験受験者数は旧司法試験受験者数と新司法試験受験者数を合わせた3万人台から5000人台へ大幅に減少しています。



※出典：弁護士白書2018年・法務省ウェブサイト (http://www.moj.go.jp/jinji/shihoushiken/jinji08_00157.html) を加工して作成

② 求人数の増加（ひまわり求職求人ナビ）

ひまわり求職求人ナビに掲載されている求人数は、69期生の求人から大幅に増加し、年々増加しています。



※出典：ひまわり求職求人ナビを船井総研にて調査

③ 法律事務所規模の拡大

10年前と比較して全ての規模の法律事務所が増加しています。特に弁護士1-2名の規模よりも3-30名規模の拡大傾向がより顕著です。

規模（弁護士数）	2008年	2018年	2008年対比増加率
1人	7,960	10,038	126.1%
2人	1,815	2,968	163.5%
3～5人	1,540	2,638	171.3%
6～10人	426	746	175.1%
11～20人	127	232	182.7%
21～30人	26	52	200.0%
31～50人	18	27	150.0%
51～100人	5	8	160.0%
101人以上	5	11	220.0%
合計	11,922	16,720	140.2%

※出典：弁護士白書2010、弁護士白書2018

※単位：事務所



山口県下関市の法律事務所が『マーケティング採用』に取り組み、応募数名採用0名から 応募50名内定3名まで増やせた取り組み

弁護士法人ラグーンの弁護士採用成功までの軌跡

山口県下関市に弁護士5名が在籍する弁護士法人ラグーン。事務所の設立は、10年前ですが、2年前に創業者から事務所を引継ぎ、新たな体制としてスタートしました。

新体制がスタートしてから大事にしていることは、**事務所規模としても、提供するサービスの品質としても地域1番を目指すこと**です。そのため弁護士の採用を継続的に行っていくことは、事務所の成長にとって欠かせません。また、地域の方から多くのご依頼をいただいていることもあり、現在所属する弁護士だけでは、全ての案件を対応しきれない状態になりつつありました。

そこで、2017年より弁護士採用に取り組みます。ひまわり求人求職ナビへの掲載や人脈を使って修習生や弁護士へ情報発信を行いました。しかし、**結果としては応募は数名のみ**。また、その応募された方とは縁がなく結局採用には至りませんでした。

以前は、ひまわり求人求職ナビへ掲載すれば、少なくとも採用するには困らない程度の応募は集まっていました。そのため、代表の仁井先生は、



ここ数年で弁護士採用が、非常に難しくなったことに対する驚きと今後下関という立地で弁護士を採用して順調に事務所を成長させらるかどうか不安を感じていました。

何とか、応募をある程度集めて、今後も安定的に弁護士を採用していきたいと検討した結果、**2018年よりこれまでとは全く違う採用活動を開始しました。**1つ目の取り組みは『**サマークラーク採用**』です。司法試験を5月に受験した方は、9月の合格発表までに比較的自由に時間があります。その方を対象に、事務所の説明会という形ではなく、サマークラークという形で、地方（下関）の法律事務所がどのようなものか体験していただき、その結果、ラグーンを気に入っていただいた方には、採用の選考に進んでもらうというものです。

2つ目の取り組みは、**東京で開催される合同就職説明会へ参加**することです。多くの修習生が参加する合同説明会に参加することで、少しでもラグーンのことを知ってもらい事務所に興味を持ってくれる方、地縁のある方と繋がることを目的として参加しました。

サマークラークは、告知を開始してからすぐに反応がありました。毎日数件の応募があり、**最終的には40名近い応募が集まりました。**サマークラーク取り組み前は、下関という立地でどの程度集まるのか、このサマークラークの取り組み自体を疑うところがありましたが、驚くほどの応募数を獲得することができました。

また、東京で開催された合同就職説明会では、地方の事務所には、なかなか修習生が集まらず、数人が訪問するだけの事務所も多いと聞いていました。

しかし、**実際には10名以上の方がブースを訪問**してくれ、繋がりを持つことができました。その結果、サマークラークと合同説明会から繋がった50名の方から、ラグーンに対する志望意欲も高く、事務所としても是非一緒に働きたいと思える3名に内定を出すことができました。

今回、これだけ多くの応募を獲得することができた要因は、サマークラークの成功でした。**就職活動以前に、まずは一般的な法律事務所がどのようなものか、地方で働く弁護士はどのようなものか、この2点を意識して告知**することを行いました。その結果、**関東や関西だけでなく中国地方や九州地方の修習生からも多くの応募をいただきました。**

また、サマークラークでは、実際に下関を訪問していただくことで、下関で働くことを魅力に感じてくれる方、ラグーンと一緒に働きたいという方にお会いすることができました。是非、この取り組みは今後も継続して取り組み続けたいと思います。

弁護士法人ラグーンの取り組んだ採用改革

項目	改革前	改革後
採用活動時期	修習開始後に開始	司法試験後から開始
応募獲得ルート	ひまわり求職求人ナビ 人脈	①サマークラークの開催②東京三弁護士会合同就職説明会への参加③有料求人広告の活用④ひまわり求職求人ナビへの掲載
採用ツール	簡単な事務所紹介	①事務所紹介資料②サマークラークの案内③事務所説明会案内④アンケートなど
選考方法	面接1~2回	面接3回以上・地域体験
応募数	数名	50名

【サマークラーク参加者の声】

参加者の声①

地方の法律事務所が「食えない、稼げない」から「食える稼げる、住みやすい」というイメージに変わった。家庭をもって仕事をしたいので下関のラグーンで働くことに積極的な選択肢に入った。下関は予想以上に楽しい街であることが分かったので、生活拠点として魅力があると感じた。

地方の法律事務所が「食えない、稼げない」から「食える、稼げる、住みやすい」というイメージに変わった。家庭をもって仕事をしたいので下関のラグーンで働くことも将来的な選択肢に入った。下関は予想以上に楽しい街であることが分かったので、生活拠点としても魅力があると感じた。

参加者の声②

地方で下関が弁護士として活動すると、案件の数から生活に関わる点まで含めて、効率的に弁護士のスキルを身に付けていくことができると感じました。また、私のやりたいと考えている倒産分野についても多く経験できると知り、下関での就職が非常に魅力的に感じました。

下関で弁護士として活動すると、案件の数から生活に関わる点まで含めて、効率的に弁護士のスキルを身に付けていくことができると感じました。また、私のやりたいと考えている倒産分野についても多く経験できると知り、下関での就職が非常に魅力的に感じました。

事務所の成長を加速させる 弁護士採用戦略が 事務所の成長の鍵となる



マーケティング採用 に取り組んだ事務所に 起こる4つの変化

株式会社 船井総合研究所

HRD 支援本部
人財マネジメントコンサルタント

川上 英秀朗

法律事務所の成長において1番重要となるのが、何と言っても弁護士の採用です。その弁護士の採用に関して近年課題を感じていらっしゃる代表弁護士の声を多く聞きます。

弁護士の採用市場はここ数年で大きく変化しました。

その結果、これまでと同じ採用活動を行ってもうまくいかず、弁護士を採用できないという事務所も多く存在します。また、ここ数年採用活動を行っていなかったため、この変化にまだ気が付いていない事務所も多く存在します。

このような変化の中で弁護士法人ラグーン様のように弁護士採用に成功している事務所に現れる変化をご紹介します。

変化1 採用に意欲的な事務所として人が集まるようになる

マーケティング採用に取り組むと事務所の魅力を多くの修習生向けに発信していきます。そのため、取り組み始めることで、年々修習生からの認知度が高まってきます。ある一定数を超えてくると、修習生内で採用活動に力を入れている事務所という口コミが広がるようになり、その口コミがきっかけでより応募が集まるようになります。

変化2 採用活動を通じて既存メンバーが事務所の魅力を理解し、事務所好きのメンバーが増える

採用活動は代表弁護士だけでなく、勤務弁護士の先生方や事務局の方の協力がないと成り立ちません。そのため、サマークレークや合同説明会は、複数の弁護士や事務スタッフで企画運営し、実際に修習生に対して事務所の魅力を話す機会があります。また、面接などへも同席する機会があるため所員全員で事務所の未来を真剣に考え、選考を行います。このような取り組みの結果として、事務所好きのメンバーが増加します。事務所によっては、採用チームを結成して取り組む事務所もあります。

変化3 方針を明確にすることで意欲的に働くメンバーが増える

採用活動においての事務所紹介資料を作成するにあたり、まずは事務所の方針を整理する必要があります。その際に、事務所の方針や魅力などが、より具体的で分かりやすくなるということがよくあります。多くの事務所では、理念や大切にしたいことがより明確になり、説明会の度に耳にするため所員の皆さんへも理解度が増したという話はよく聞きます。また、その結果として、意欲的に働くメンバーが増え売上も増加する事務所も増えていきます。

変化4 採用活動を通じてコミュニケーションが円滑になり、メンバー間の交流が増え、雰囲気も明るくなる

採用活動では短い期間で多くの活動を行うため、細かく進捗を確認する機会が多くあります。そのため、これまではあまりコミュニケーションが多くなかったメンバーとも必然として話す機会が多くなります。また、事務所に新しいメンバーが加わるという前向きな活動でもあるため、採用活動に事務所全体で取り組むことで、結果として事務所の雰囲気を明るくしたという話も多く聞きます。

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

弁護士採用で成功する方法を 大公開！

業界の現状から具体的ノウハウまでたった 1日に凝縮！

弁護士採用セミナー

東京

2019年

4月20日（土）12：30～16：30

ご多忙の中、本レポートをお読みいただき誠にありがとうございます。
このレポートでは、弁護士の採用市場が大きく変化する中での弁護士法人ラグーン様の成功事例をご紹介させていただきました。

しかし、どうしても限られた誌面の中では表現できない部分、文章にして明かしてはいけないような秘密の部分がまだまだあります。

そこで、今回は特別に誌面にもご登場いただいた弁護士法人ラグーン様の代表弁護士 仁井真司氏をお招きし、誌面上では語る事ができなかった現場で起きた実際の話、より深いノウハウをすべて公開していただきます。

また、別講座では、弁護士採用のスペシャリスト 株式会社船井総合研究所の川上より、2019年以降の弁護士採用を必ず成功させるための必勝法に関してもノウハウやツールもすべてお見せする予定です。

ご紹介した事例は、皆様のような熱意ある経営者様であれば実現できるものと思います。

弁護士の採用やマネジメントは、取り組む順番やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。場合によっては逆効果ということもありえます。そのため、最短期間で成果を出すためには、正しいやり方を知り、全力で取り組み、一気に形にすることが重要です。

今回のセミナーは、「1日でこれからの法律事務所に必要な弁護士採用の全てが分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。実際に、今回のセミナーでお伝えする内容のほんの一部をお伝えさせていただきます。

1. 法律事務所経営者が押さえておくべきこれからの法律事務所経営手法！
2. 永続的に成長し続ける法律事務所が取るべき人財採用戦略とは？
3. 70期代の修習生が就職したい法律事務所像とは？
4. 最新の弁護士の採用市場と採用難易度は？
5. 弁護士を確実に採用するためには、いつから採用活動を始めべきか？
6. 弁護士を採用するために押さえるべき採用チャネル全公開！
7. 全国から応募殺到、地方の事務所にも応募が集まるサマークラークとは？
8. 応募が集まる事務所の事務所説明会の秘訣！
9. 求職者の入社意向を高める二段階面接法！
10. 修習生が必要な情報をすべてカバーする「採用ホームページ」全公開！
11. 採用上の競合のすべてが分かる採用競合調査とは！？
12. 書類選考で必ず確認すべきポイント！
13. 対応は「ファストフード店の気軽さ」と「高級店のおもてなし」！
14. 面接“前”から面接の精度が決まる！
15. 面接の流れの時流をおさえる！
16. 求職者の本音を引き出す面接手法！
17. 面接“後”に必ずやっておくべきこととは？
18. 修習中に実施すべき即戦力化に向けた研修とは？
19. 弁護士の採用力は経営者の〇〇〇で決まる！
20. 現在の採用市場に合わせた今後求められる法律事務所経営とは？

当日は、上記の内容の他にその場でしかお話いただけない非公開情報やその場でしかお見せできない採用ツールも4時間かけてすべて公開します。また、質疑応答ができるような時間や個別の無料相談の特典もありますので、疑問や不安に思っていることはすべて解消してお帰りいただけると思います。

是非、半日だけ時間を割いて、これからの法律事務所経営の肝となる弁護士の採用に関する悩みをスッキリさせてください。

お忙しい代表弁護士の皆様にとって急な話だというのは承知しておりますが、人に関しての悩みを解決する年に一度きりのこのチャンスを逃すことはおすすめでできません。しかもご用意できる席は東京会場の30席のみです。全国から高い志を持った皆様のご参加をお待ちしております。

過去に本セミナーに参加された方の声

過去に開催された「弁護士採用セミナー」にご参加いただいた先生方から頂戴したセミナーの感想を一部ご紹介します。「実践的な内容で大変勉強になった」「大変刺激になりました」などのご感想を多くいただきました。

過去の弁護士採用セミナーの様子



参加者の声

地方事務所での採用についてどうしていくかビジョンがつかめてきました。
ネットホームページでの採用ホームページ充実や、どのような人材がほしいか明確にしていこうと思いました。

地方事務所での採用についてどうしていくかビジョンがつかめてきました。まずはホームページでの採用ホームページの充実やどのような人材がほしいか明確にしていこうと思いました。

採用環境の厳しさと、その中で優秀な人材を集めるためには、中小規模の事務所でも“ここまで”やる必要があるのか、と感じることが多かった

採用環境の厳しさと、その中で優秀な人材を集めるためには、中小規模の事務所でも“ここまで”やる必要があるのか、と感じることが多かった

マーケティング以上に本気で取りくむ必要があると感じました。

マーケティング以上に本気で取りくむ必要があると感じました。

募集方法が多様化しており、対応が必要、事務所の魅力を明確にし、伝えていくことが必要であることを痛感した。

募集方法が多様化しており、対応が必要、事務所の魅力を明確にし、伝えていくことが必要であることを痛感した。

主観的にはめいっぱいやったと思っていたが、まだいろいろできる余地があると思った。

勉強になりました。早速いくつか実践してみます。

勉強になりました。早速いくつか実践してみます。

大変に理論的なお話が多く、勉強になりました。

大変に理論的なお話が多く、勉強になりました。

“母集団形成”から“内定”までのツールを一挙公開！

■欲しい弁護士が採用できるまでのツール

求人票



■法科大学などへ送付

事務所説明会誘導チラシ



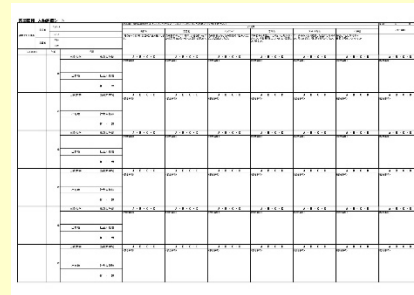
■採用のフローを明確化

合同説明会プレゼン資料



■修習生を惹きつけるプレゼン資料

集団面接シート



■面接時の押さえないポイントを一覧化

サマークラーク運営セット



■サマークラークの運営に必要なコンテンツ形式

キャリアビジョンシート



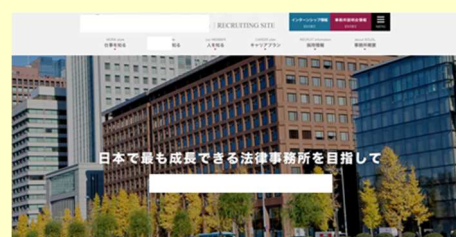
■自所で活躍するためのキャリアステップ

内定者研修テキスト



■入所後、即戦力化するための研修

採用HP



■自所の良さを明確化

たった4時間で最新の弁護士採用の全てが分かる!

弁護士採用セミナー2019

講座内容&
スケジュール

東京

2019年4月20日(土)

株式会社
船井総合研究所 五反田オフィス
12:30~16:30 [受付12:00~]

講座

セミナー内容

第1講座

弁護士採用市場の現状と今後

- セミナー内容抜粋① 法律事務所を取り巻く時流と今後の展望
- セミナー内容抜粋② 売り手市場にて求められる弁護士の採用戦略
- セミナー内容抜粋③ 60期生採用と70期生採用の大きな変化



株式会社 船井総合研究所
HRD支援本部 人材マネジメントコンサルタント

川上 英秀朗

前職は大手小売業で3年間、店舗と物流センターで約30人の従業員を取りまとめる業務を経験。そこでのマネジメント経験を活かし、法律事務所に移ったマネジメントを確立すべく船井総合研究所へ入社。法律事務所の採用・育成、人事評価制度構築などのマネジメントコンサルティングに従事している。提供するコンサルティングは、法律事務所の業績アップに繋がる採用・育成・人事評価制度構築を重視しているため、多くの法律事務所経営者から信頼を得ている。年間250日以上は、実際に全国の法律事務所へ出向いてコンサルティングを行っている。

ゲスト講師

第2講座

採用のやり方を変えるだけで全国から応募が殺到!弁護士法人ラグーンが取り組んだマーケティング採用!

- セミナー内容抜粋① ナビ採用時代の苦悩
- セミナー内容抜粋② 応募者の増加に繋がった具体的な取り組み
- セミナー内容抜粋③ ラグーン流のサマークラークの取り組み



弁護士法人ラグーン
代表弁護士

仁井 真司 氏

愛知県出身。平成22年に新司法試験合格後に64期生として弁護士法人ラグーンへ入所。平成29年より代表を務める。交通事故・中小企業法務を得意とし、多くの企業経営者向けのセミナーでの講演経験がある。弁護士法人ラグーンには現在5名の弁護士が在籍し、地域1番事務所としてチーム制を取り入れながら最良のサービス提供に努めている。

第3講座

70期代生向け“マーケティング採用”の具体的手法と事例大公開

- セミナー内容抜粋① 具体的にここが違う!ナビ採用とマーケティング採用
- セミナー内容抜粋② 都市部でも地方でも20名以上の応募が集まる鉄板企画
- セミナー内容抜粋③ 全部見せます!全国の成功事例



株式会社 船井総合研究所
HRD支援本部 人材マネジメントコンサルタント

川上 英秀朗

第4講座

本日のまとめ 明日から実施していただきたいこと

- セミナー内容抜粋① 弁護士採用の成否が事務所の成長を左右する
- セミナー内容抜粋② 具体的に組みたい弁護士採用改革



株式会社 船井総合研究所
土業支援部 シニアエキスパート

鈴木 圭介

2007年船井総合研究所入社。法律業界向けのコンサルティンググループ責任者。法律事務所経営研究会及び企業法務研究会主幹。年間250日以上は事務所へ出向いてコンサルティングを行っている。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、法律事務所の組織づくりに関するコンサルティングも行っている。

セミナー
テキストの一部を
WEBにて
公開予定!



WEBからもお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき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。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042637>



日時・会場

東京会場

2019年 4月20日(土) お申込 4月19日(金)
 株船井総合研究所 五反田オフィス 期限 17:00まで
 〒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

開催時間

開始

終了

12:30 ▶ 16:30 (受付12:00より)

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しめかねますので、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いたします。

- 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。

お振込いただいたにも関わらず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。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785414 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

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※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
 Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込専用

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:川上

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. S042637 担当 天野 宛

弁護士採用セミナー2019

FAX:0120-964-111

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所	〒	フリガナ	役職	
		ご連絡担当者		
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				役職
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				役職
フリガナ	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				役職
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				役職

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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。※先着3名様限定

☐ 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✓をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus

☐ その他各種研究会()

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.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)法令で定める場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.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覧ください。

3.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。

4.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。

5.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(TEL:06-6204-6666)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(TEL:03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※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 ☐

検