EAPの導入により、企業とその従業員に対して法教育を行うことができ、結果的に弁護士需要を喚起することができます。
相談者・依頼者の弁護士アクセスを推進し、弁護士業務の拡大を実現しましょう！

2020年3月22日（日）船井総合研究所　東京本社

第一講座 **13:00-13:30**	**企業の労働環境の変化と弁護士に求められる役割** 株式会社船井総合研究所 士業支援部　企業法務チーム　チームリーダー チーフ経営コンサルタント　吉冨　国彦
第二講座 **13:30-15:00**	**EAPを活用した顧問契約実践事例** **提案手法、活用ツール特別公開講座** 弁護士法人牛見総合法律事務所 代表弁護士　牛見　和博　氏
第三講座 **15:20-16:00**	**EAPを活用した顧問契約獲得および** **労働分野における全国の顧問獲得事例** 株式会社船井総合研究所 士業支援部　企業法務チーム 鍬田　昌希
第四講座 **16:10-16:30**	**企業法務市場で成功するために明日から実践すべきこと** 株式会社船井総合研究所 士業支援部　士業グループ　シニアエキスパート シニア経営コンサルタント　鈴木　圭介

WEBからもお申込みいただけます

右記QRコードを読み取っていただき、WEBページのお申込みフォームよりお申込みください。

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/055297

日程がどうしても合わない経営者様へ

出張セミナー＆個別経営相談を無料にて承ります。
ご都合の良い日時をお知らせください。

0120-958-270　担当：吉冨・鍬田（平日9:45～17:30対応）

FAXでのお申込み

本DMに同梱しております申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りください。

0120-964-111　担当：天野（24時間対応）

弁護士が人財定着をサポートし企業経営を支える

EAP

Employee　Assistance　Program

EAP（従業員支援プログラム）活用型顧問契約

開催日時　2020年3月22日（日）13：00～16:30

開催場所　株式会社船井総合研究所　東京本社

特別ゲスト講師

弁護士法人牛見総合法律事務所
代表弁護士
牛見 和博 氏

EAP活用型顧問契約を率先して取り組むいま注目の弁護士

- 全国100名以上の弁護士が加入する弁護士EAPの会を主催
- EAP活用顧問サービスリリース後1年半で20社以上と顧問契約
- 70社以上の顧問先にEAPを導入し、顧問解約率を低下
- 既存の顧問契約先の顧問料金単価アップに複数成功
- 10数名から3,000名超の企業に対する導入実績
- 全国の各種団体で先駆けてEAPに関する講演を多数実施

EAP導入のメリット

①新規顧問契約のための提案
②顧問先に対する顧問料金アップ
③顧問契約の解約防止
④民事・家事案件の創出

EAP（従業員支援プログラム）活用型顧問契約セミナー　お問い合わせNO. S055297

主催　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　〒541-0041　大阪市中央区北浜4-4-10船井総研大阪本社ビル　申込に関する問い合わせ：天野
TEL.0120-964-000（平日 9:30～17:30）　FAX.0120-964-111（24時間 対応）

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。）→ 055297

特別INTERVIEW

弁護士法人牛見総合法律事務所
代表弁護士

牛見 和博　氏

弁護士は、EAPに取り組むことにより、「自分の価値」を感じることができるようになります。

地元山口県山口市に事務所を開設し、弁護士5名、スタッフ9名で運営。顧問契約数は70社を突破し、EAPを活用した顧問契約サービスを策定。弁護士会をはじめ全国で講演活動を実施するほか、弁護士とのネットワークを構築するなど、全国の弁護士から注目されている。

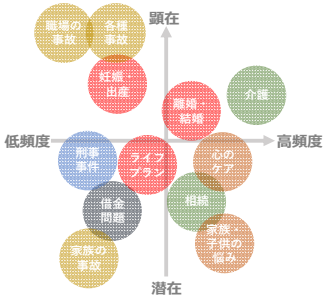
【事務所概要】
昭和56年　山口県（旧徳地町）出身
平成16年　神戸大学法学部法律学科政治コース卒業
　　司法試験合格
平成18年　弁護士登録
　　（59期、大阪弁護士会）
平成25年　山口県弁護士会に登録替え
　　中小企業診断士登録
　　故郷・山口に「牛見総合法律事務所」開設
平成27年　弁護士法人牛見総合法律事務所設立

【主な講演実績（主催団体）】
第二東京弁護士会、大阪弁護士会、大阪商工会議所、山口県弁護士会、神戸大学、山口県警察本部、アクサ生命保険㈱、メットライフ生命保険㈱保険代理店会、あいおいニッセイ同和損害保険㈱、㈱船井総合研究所、㈱明治特約店、㈱LIXIL・FC社長会など多数

船井総研　どのようにしてEAPを活用したサービスを策定されたのか教えてください。

牛見先生　過去に市民相談の場で「これは弁護士に相談していいのですかね。」と言われた経験から、弁護士に対する敷居を感じ、市民の方から相談しやすい事務所にしたいと思い開業しました。EAPに注力しようと思った転機になったのは最初の顧問先との出会いです。その社長はとても従業員のことを大事にしている社長で、私にも従業員からの相談が多数寄せられていました。どれも社長から声をかけられていなかったら埋もれていただろう事案でした。交通事故の相談は弁護士に行うという選択肢に挙がらない状況だったのです。
しかし、社長が従業員の背中を押し、社長がおすすめした弁護士なら従業員の方も相談してくれるのではないかと感じました。
そう考えると、開業時に作成した顧問契約プランの一番下に書いていた福利厚生としての「従業員対応」が最も重要ではないかと思い始めました。従業員対応だけを売り出しても十分商品として通用するのではないかと思い、関連サービスはないかと考えていたところ、臨床心理士の妻が「これはEAPの一環なんじゃない？」と教えてくれ、EAPを始めることを決意しました。
EAPは日本ではメンタルサービスが中心だと思われていますが、法律相談も重要な要素の一つです。

EAP契約の範囲で相談に至る領域



船井総研　弁護士の役割が広がりますね。先生にとって弁護士とはどのような存在でしょうか。

牛見先生　クライアントの支援にあたっては、「バイオ・サイコ・ソーシャル」の視点が重要であるという考え方があります。バイオは身体、サイコは心、ソーシャルは社会（環境）を意味し、この３つが心身ともに健康に生きる上で不可欠です。例えば、心や身体に支障をきたした場合、環境が関係していることも多く、環境調整は非常に重要です。私は、バイオは体の専門家である医師、サイコは心の専門家である心理士（心理師）、そして、ソーシャルは社会（環境）の専門家である弁護士が中心となるべきであると考えています。弁護士は紛争解決のプロですが、同時に紛争予防のプロであり、環境調整のプロです。私は、このような課題意識からソーシャルの位置づけを担える弁護士になりたいと思っています。

ただ、現状は弁護士に相談するということは何となく悪いことだというようなイメージがあります。弁護士の仕事は本来、白のはずのものを白だとはっきりさせることなのに、黒いものを白くするようなイメージを持たれています。EAPをきっかけに弁護士とかかわりを持ってもらい、誤解を払しょくして、弁護士に当たり前に相談できる社会にしたいと思っています。

船井総研　EAPが今注目されている理由はなぜなのでしょうか。

牛見先生：現代社会では、職場の労務問題が社会問題となっています。確かに労務環境を整えることは重要ですが、プライベートの環境も整える必要があるのではないでしょうか。例えば仕事でミスをしてしまった人がいたとして、労務環境がその一因であるとともに、プライベートが原因の可能性もあります。
労務環境が悪く、なかなか帰れない結果、妻（夫）との関係性も悪化し、仕事が手につかずさらに労務環境が悪化するといったケースも考えられます。仕事の環境、プライベートの環境、どちらも見ないと片手落ちになってしまうと思います。
ただ、現状仕事もプライベートも見ている弁護士はほとんどいないと思います。
中小企業の社長もプライベートのサポートはできていないと思っている方が多いと思います。なので、それを顧問契約のなかでやりますよというと契約いただけます。社長は「契約書を見ますよ」や「就業規則を整備しますよ」などを言われても弁護士の能力差は分からないのです。そのため、やりたいけどできなかった従業員支援もやりますよと言われたほうがピンときますし、自分にできなかったことをやってくれる弁護士に頼みたいと思うのです。

船井総研　EAPは実際顧問につながりやすいのでしょうか。

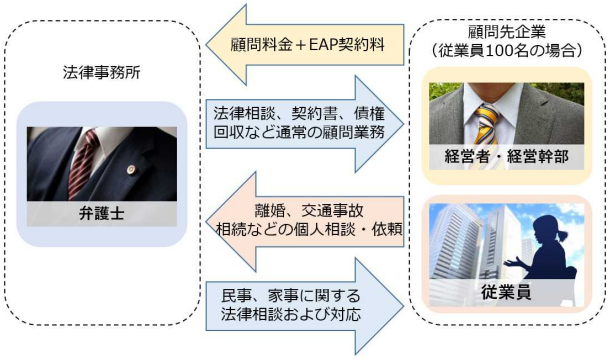
牛見先生：顧問につながりますよ。私もEAPから顧問になったケースは多々あります。従業員支援は伝えやすいように思いますし、営業トークが誰でもできますからね。もっとも大きな理由としては主に２つあると思っています。
１つ目は、社長がやりたいけどできなかった問題にEAPはストレートに切り込み、やったほうがいいですよ、といえるからです。今までプライベートの話は何となく社長に持ち込まれても、何もできなかったことが多いと思います。そこでEAPの話をするとともに、やっぱりやったほうがいいんですよと伝えれば、やったほうが良かったんだと実感してもらえます。
２つ目は従業員の事を想っていない社長はいないからです。長く続いている会社であれば、従業員に思い入れを持っているはずです。従業員のために支援をしましょう。従業員支援をすれば顧客満足にもつながり、業績も上がりますと言われれば、皆さんやってくれるでしょう。業績アップを一番に考えている社長でも従業員のことを考える必要のある時代にもなっています。
たとえばEAPはアメリカで一般的ですが、アメリカでは人材の流動性が高く、従業員の事を考えない企業運営をしていると、人が離れていき、選ばれなくなりました。だからEAPが発達していたのです。日本でもその傾向がそこかしこに見られるようになってきています。今の時代だからこそEAPが受け入れられ、EAPから顧問開拓ができるのです。

EAPを提案する際に使用しているガイドブック

船井総研　最後に、皆様にメッセージがあればお願いいたします。

牛見先生：私は「日本中の人が悩みを抱えたときに弁護士に相談できる社会」を目指しています。人が生活する中で関わる環境は「職場」、「家庭」、「趣味」の3つだと思いますが、その中でも大きなウエイトを占める「職場」で相談できる環境を作り上げることは大きな意義があります。将来的にはすべての環境から弁護士にアクセスできる社会にしたいと思っています。その初めの形がEAPなので、ぜひ皆さんにも取り組んでいただきたいと思っています。

EAP（従業員支援プログラム）の導入フロー

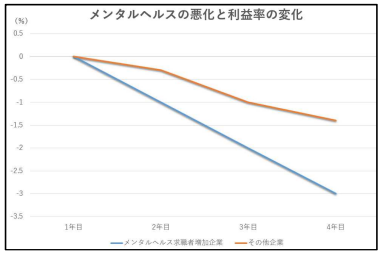


月額収入：顧問料金50,000円＋EAP契約10,000円（100円×100人の場合）
別途、個人分野に関して受任する場合はその着手金＋報酬金

EAP（従業員支援プログラム）は、
①新規顧問契約のための提案
②顧問先に対する顧問料金アップ
③顧問契約の解約防止
などに繋げることができます。

また、従業員からは離婚、相続、交通事故、借金問題など民事や家事分野に関する相談を受けることができるとともに、弁護士業務・弁護士活用の啓蒙に繋がります。

EAPを導入し弁護士業務を拡大させ、弁護士アクセスを推進しましょう。



（経産省などのデータを参考に船井総研が作図）

メンタルヘルスと企業の利益率に関する相関性とは？
経済産業省や厚労省などの調査によると、メンタルヘルスが悪化した従業員を抱える企業の利益率は比例して悪化する傾向にあることが分かりました。人材の定着はもとより、従業員が精神的にも健全な状態で仕事に取り組むことが、企業経営に大きな利益をもたらします。弁護士がEAPを導入することで、従業員の不安を取り除き、精神衛生状態を良くすることが企業や経営者に大きな喜び、従業員定着と生産性の向上という効果をもたらすことができます。

EAPを導入することで相談が期待される民事・家事分野の動向とは？
弁護士は2018年に初めて40,000人を超え、弁護士の広告規制が解禁された2000年以降、ホームページの作成をはじめとしたマーケティングに取り組む法律事務所も増加の一途を辿っています。なお、弁護士白書2019によると、民事第一審通常訴訟件数は集計後最多の2009年（235,508件）より減少傾向にあり、2018年は138,443件となりました。一方、家事事件総数は1998年の487,477件から2018年は1,066,332件まで毎年増加しています。交通事故については自動ブレーキシステムの発達と普及、飲酒運転における刑事罰の罰則強化などに伴い、大幅に減少傾向にあるなど、分野により大きな変動が見受けられています。そのような背景もあり、全国の法律事務所からは以前と比べて収益が安定し辛くなってきているという声を頂戴しています。企業にEAPを導入することで、家族の交通事故、離婚や相続といった家事に関する相談のほか、借金問題など弁護士業務に関わる相談が入ります。今後の事務所経営を安定化させるうえでもEAP導入の仕組みを整備することが重要となります。

このような先生は是非セミナーにご参加いただき、EAP（従業員支援プログラム）導入に取り組みましょう。

- **民事と家事分野の売上が収益の柱になっており、キャッシュフローを不安視されている先生**
- **顧問契約から副次的に民事、家事の案件を増やし、新しい収益の軸を作りたい先生**
- **顧問先の満足度を上げることで顧問契約を維持し、顧問料金を増額させたい先生**
- **顧問先企業の人財定着など一般的な顧問業務範囲を超えて貢献ポイントを見出したい先生**
- **顧問契約数を伸ばし安定経営を実現したい先生**
- **代表以外でも顧問契約を獲得できる体制、仕組みを構築したい先生**

セミナーでお伝えさせていただく５つのポイント

①EAP（従業員支援プログラム）を活用した新しい顧問弁護士の在り方
ストレスチェック義務化を背景に注目されてきた「EAP（従業員支援プログラム）」。
その制度を活用し、弁護士が従業員をサポートすることで企業経営をサポートする新しい顧問契約の在り方を公開します。

②弁護士の敷居を下げる新しい企業法務の商材
経営者にとって弁護士との顧問契約は決してハードルは低くありません。一方、EAPを活用した顧問契約は導入ハードルが低く、通常の顧問契約と組み合わせての獲得事例が全国で生まれてきています。

③顧問先の満足度を高め、契約の維持に貢献
EAPを活用することで従業員の悩みや相談をヒアリングし、必要に応じて案件として対応することで従業員の生産性の向上に貢献することができます。

④法教育による需要喚起により民事・家事分野の案件を創出することが可能
EAPにおいては、従業員説明会などで法教育をすることにより、従業員からの相続、離婚、交通事故の相談など、一般民事、家事分野の需要を喚起することができます。

⑤顧問契約に繋げている提案ツール・スターターキットを大公開
EAPを提案するためのトークスクリプト、提案ツールなど、実際にEAPを商材にして顧問契約を複数獲得してきた事例とツールを大公開します。ツールはそのまま事務所用に変更して活用いただくことも可能です。

企業の人財定着をサポートし、弁護士業務の拡大を実現する

2018年には企業の有効求人倍率が戦後2番目の高さとなり、労働生産人口は初めて60%を切りました。少子高齢化が加速度的に進み、「人」の問題は、企業が持続的成長を図るうえで欠かせないキーワードとなりました。

弁護士業務における労務問題は、「紛争解決型」から「労使一体解決型」に変わってきました。問題社員を解雇し、未払い残業代に訴訟で臨む姿勢から、法律や法的助言を駆使し、従業員のパフォーマンスを上げ、労働時間管理を行い未払い残業代を発生させない組織に変える。訴訟・紛争など法的トラブルが存在しない時でも相談、依頼をされる弁護士像が求められています。

今回、EAP（従業員支援プログラム）を導入し、顧問先をはじめとした企業の従業員支援を行い、人財の定着、生産性向上を支援し、企業経営をサポートされている、弁護士法人牛見総合法律事務所代表弁護士の牛見和博氏にご講演いただくこととなりました。

全国の弁護士会や上場企業、大学や各種団体でEAPを活用した人財定着に関する講演を務められるとともに、顧問先企業にも導入し、企業経営をサポートされています。結果的に顧問料の増加、解約の防止、民事・家事分野の案件の創出にも成功されています。

人財定着といった切り口に関与し、地場の企業と経営者を応援したい。企業法務分野を主軸とした新しい収益の柱を構築されたい先生方は必聴のセミナーです。是非ご参加ください。

士業グループ　企業法務チーム　吉冨 国彦

開催要項

日時・会場

東京会場

2020年 **3月22日（日）**

㈱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

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

※お申込み締め切り　3/19（木）17:00まで

開催時間　開始 **13：00** ▶ 終了 **16：30**（受付12：30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下さい。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂くことがございます。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。

受講料

一般価格　税抜 30,000円（税込33,000円）／一名様　　**会員価格**　税抜 24,000円（税込26,400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、ご入金が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。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

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。**

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、下記申込み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下さい。

《お振込先》三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）普通 No.5785404 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頂きます。

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）　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：吉冨

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。

EAP（従業員支援プログラム）活用型顧問契約セミナー　**FAX：0120-964-111**

お問い合わせNo. S055297　　担当：天野

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	＠		

ご参加者氏名		フリガナ	役職	年齢		フリガナ	役職	年齢
	1				2			
	3				4			

今、このお申し込み用紙を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様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？【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。（どちらかにチェックをつけてください）

☐ **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）**

商品販売あり：DVD　¥50,000（税抜）　本講座を収録したDVDを販売いたします。（購入希望の場合はチェックをつけてください）

☐ **DVD購入を希望する。**

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

☐ **社長onlineプレミアムプラン（旧：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

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。

【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。

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確認ください。

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。

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（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）

ご挨拶

少子高齢化の影響やAIやテクノロジーの更なる発達、デジタルガバメントなどの政策により、士業事務所に求められる役割が今後大きく変化していきます。

このような変化の激しい時代に適応するためには、最新の業界情報や成功事例にアクセスできる環境を整えておくことが大切です。

日本全国で1500もの士業事務所様が加盟する研究会を運営する弊社コンサルタントが発信するメルマガやレポートをぜひご活用ください。

株式会社　船井総合研究所　士業支援部

メールマガジン購読者募集

―購読無料―

ここがポイント！

- コンサルティング現場における**成功事例**や各士業の業界の**最新情報**をメールで配信！
- 国内最大級の士業事務所向けコンサルティングファームによる**業績アップノウハウを大公開**！
- 士業事務所のコンサルタントによる**コラムを毎週配信**、新鮮な情報収集が可能！

ご登録はこちら（無料）

1分で登録完了！ 今すぐご登録ください！

1. お手持ちのスマートフォンで右の QR コードを読み取る
   ※または検索エンジンで「士業経営ドットコム」と検索！
2. HP にアクセスし、必要事項を入力する
   ※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません

士業経営に効く！

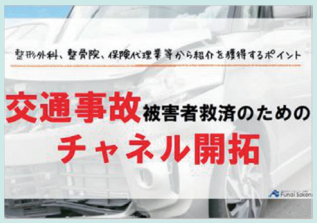
経営レポート

弁護士・税理士・司法書士・社労士・土地家屋調査士・行政書士

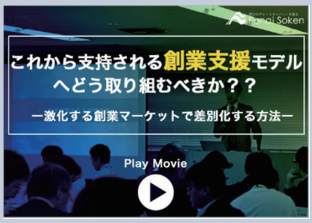
Report

無料
ダウンロード
できます！

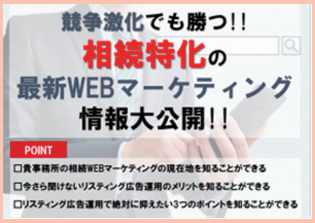
弁護士向け経営レポート



税理士向け経営レポート

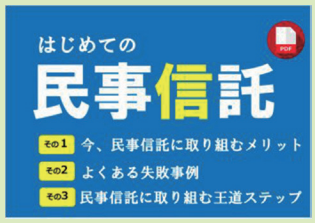


司法書士・土地家屋調査士向け経営レポート



社労士向け経営レポート

全士業向け経営レポート



ここに掲載されているレポートは**ごく一部**です！
ウェブサイト上には**より多くのレポートを公開中**！

士業経営ドットコム　検索

無料ダウンロードはこちらから

右記のQRコードを読み取っていただくか、
検索エンジンで「士業経営ドットコム」を
検索ください！

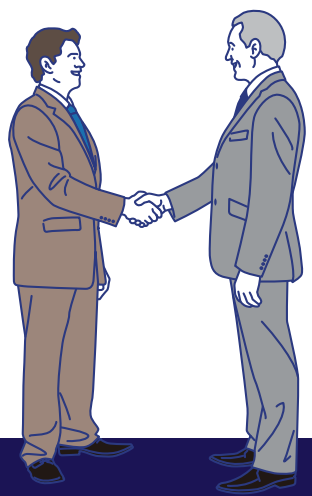
士業事務所 専門
M&A・事業承継

弁護士・税理士・司法書士・社労士・土地家屋調査士・行政書士・建築士

こんなことで“お悩み”ではありませんか

- 所長の高齢化により、事務所を誰かに譲りたいが、**後継者となる資格者がいない。**
- これまで長く事務所に貢献してくれた**従業員の雇用をしっかりと守りたい。**
- まだ自分の年齢は若いが、今後の業界の先行きが不透明で、**舵取りができる事務所に経営を任せたい。**
- 信頼関係を築いてきた取引先に迷惑を掛けないように**信頼できる事務所にあとを託したい。**
- 今まで当事務所の強みになっていた専門知識やノウハウを**別の事務所に引き継いでもらいたい。**
- 事務所を売却して、**まとまった資金を手に入れて残りの人生を楽しみたい。**

士業事務所の売却は、全国で士業事務所の経営者様が約1500名以上参加している船井総研の士業事務所向けコンサルティングサービスで解決します。



売却したい事務所 ▶▶▶ **船井総研** 両事務所が満足するM&Aを実現します。 ◀◀◀ 買収したい事務所

弊社は士業事務所に対して業績アップやマネジメントのコンサルティングサービスを提供してきました。
コンサルティング契約を結ぶ事務所様のもとに地元の小規模事務所の先生から「事務所を譲渡したい」、「事務所を売却したい」という相談が持ち込まれるようになってから数年が経ちますが、この傾向は留まるどころか拍車が掛かっています。各士業の連合会データによると、多くの資格者が 60 代～70 代となられて、事業承継を考える時期に差し掛かっており、高齢化の波が士業業界にも押し寄せています。
さらに士業事務所は、資格を取得するというハードルもあることから、事業承継が難しくなっており、廃業を考えざるを得ない状況になってきています。

関心がある方は裏面をご覧ください！

事務所を売却する5つのメリット

1 MERIT 従業員の雇用確保

事務所経営をされている先生は、スタッフの雇用を守ることも仕事のうちです。

2 MERIT 経済的利益

廃業を選択すると手続きなどの費用が掛かり、手続き後に収益を生むことはありません。しかし、売却を選択することで売却益が発生したり、雇用関係となることで、毎月の給与を受け取れる可能性があります。

3 MERIT 取引先との関係を維持できる

売却によって、他事務所が既存の取引先にサービスの提供を継続することができます。先生が廃業されると、長年の取引先を困らせてしまいます。これを防ぐためにも相手先を選んで売却したほうが、今までの取引先にも迷惑を掛けず、これまでの関係性を維持できます。

4 MERIT 技術やノウハウの伝承

今まで所長が専門家として築き上げてきたノウハウや想いを残したいと思われるのも当然だと思います。そのノウハウやスキルを後に託す事務所に引き継ぐことができます。

5 MERIT セカンドライフ

事務所経営という重責から離れ、これまで事務所や社員のために働いてきた先生は晴れて第二の人生を楽しむことができます。

船井総研士業コンサルティングサービスの強み

日本最大の全国1500事務所のネットワークで売り手、買い手を探すことが出来ます

弊社の会員組織に所属されている事務所様は、比較的事務所規模も大きく、経営意欲も高いため買い手が付きやすく、より良い売却が実現できる可能性が高まります。

より正確な売買価格の提示

士業専門部署だけでなく、M&Aや事業承継の経験豊富な専門部署もあるため売買リスクや適正な価値を算出することが可能です。

着手金・月額報酬ナシ！完全成功報酬型の料金形態

多くの仲介会社やM&A会社では着手金や月額報酬などの初期費用が掛かります。船井総研では、事務所の売却を検討する段階では、着手金や月額報酬などの初期費用は発生しません。完全成功報酬型でのお支払いになりますので何度でも納得いくまでお気軽にご相談ください。

専属の担当者を選任し、売却・買収検討から取引完了まで一貫してサポートします

船井総研では、M&A専門部署と士業専門部署がタッグを組み、その中から専属の担当者を選任し、取引完了まで一貫してサポートを致します。

事務所の売却・譲渡のお問い合わせ

お問い合わせ頂ければ、弊社コンサルタントより連絡いたします。

FAX 0120-964-111 担当 小高

TEL 03-6212-2931

弊社ウェブサイトからもお申し込みいただけます

1. お手持ちのスマートフォンで右の QR コードを読み取る
   ※または検索エンジンで「士業経営ドットコム」と検索！
2. HP にアクセスし、必要事項を入力する
   ※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません

フリガナ		業　種	フリガナ		役　職	年　齢
事務所名			代表者名			
TEL			E-mail	@		

【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。

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確認ください。

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。

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(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)

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。