

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

参加申込多数・
好評につき
追加開催決定！

「弁護士による顧問開拓営業」の秘訣・ポイント徹底解説

顧問数を伸長させたい

経営者弁護士向け特別営業セミナー 第2弾！

コロナ禍において顧問契約数を増やすうえで欠かせない力

問
の
答
え
は
こ
の
中
に
詳
細
は
中
面
へ

顧
問
獲
得

提案の極意

3年連続

銀座という競合の多い立地で
15社以上の顧問契約を獲得！

50社以上と顧問契約をしても顧問解約されない取り組みを徹底解剖

ゲスト講師
森大輔氏
森大輔法律事務所
代表弁護士

2021年	2/26(金) 16:00~18:00	3/6(土) 13:00~15:00	3/7(日) 10:00~12:00
開催日時	3/17(水) 16:00~18:00	3/18(木) 16:00~18:00	開催場所
	4/2(金) 16:00~18:00	4/3(土) 13:00~15:00	オンライン

顧問獲得・維持を成功させる営業の秘訣セミナー 2~3月お問合せNO. S069412 4月お問合せNO. S069411

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

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

■ 申込に関するお問い合わせ: 天野 ■ 内容に関するお問い合わせ: 吉富

WEBから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。)→ 069412 検索



株式会社 船井総合研究所
企業法務グループ マネージャー
吉富 国彦

企業法務コンサルティング部門責任者の 顧問獲得営業に対する想い

経営者に顧問契約を締結いただくことは先生方にとっての安定収益をもたらすだけでなく、経営者にとっても健全な事業活動を行うことができ、持続的な企業経営を実現することができます。コロナ禍という先行き不透明な時代において、顧問弁護士の存在は経営者にとって心強く、精神的な柱になるはずです。先生方および経営者の安定経営を実現するためにも、適切な顧問サービスを適切に届ける状況を整えましょう。

全国！顧問獲得活動に取り組む顧問獲得事例

1

東京都 A法律事務所 3年で新規顧問契約47社獲得(平均顧問単価4.7万円)
主に景品表示法に特化してHPを中心に獲得

2

関東圏 B法律事務所 2年4か月で新規顧問契約60社獲得(平均顧問単価3.4万円)
主にテーマや業種は問わず、企業向けセミナー、社労士紹介、HPから横断的に獲得

3

関東圏 C法律事務所 1年8か月で新規顧問契約34社獲得(平均顧問単価4.8万円)
主に労働分野に特化してHPおよび社労士紹介から獲得

4

関西圏 D法律事務所 1年10か月で新規顧問契約24社獲得(平均顧問単価3.4万円)
主に労働分野をテーマにした企業向けセミナーを中心に獲得

5

関西圏 E法律事務所 1年9か月で新規顧問契約35社獲得(平均顧問単価4.5万円)
労働分野(特に団体交渉)に特化してHPを中心に獲得



弁護士数の増加と新
件受任数の減少に伴
い、企業法務分野や
法人開拓に参入され
る法律事務所が増加
しています。経営者
との接点は構築でき
るものの、顧問契
約に至らないという先
生も多いのではない
でしょうか。本セミ
ナーでは顧問の在り
方、提案方法につい
て事例を踏まえてお
伝えさせていただきます。

セミナー受講を
ご検討の皆さまへ

WEBから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/069412>



日程がどうしても合わない経営者様へ

セミナーの講座解説および個別経営相談を無料にて承ります。
オンラインでの実施および貴所へご訪問させていただきますので、ご都合の良い日時をお知らせください。

0120-958-270 担当: 吉富・鋤田 (平日9:45~17:30対応)

森大輔法律事務所

代表弁護士 森大輔氏



日本トップクラスで企業法務に取り組む法律事務所が事務所を構える銀座において、年間15社以上の顧問契約を3年連続で獲得。コロナ禍においても50社以上の顧問契約を締結し、顧問先満足度を高めるための工夫や取り組みを強化し、解約数も少ない。
令和3年には法人化、事務所名を変更する予定など、企業法務分野において急成長を果たしている。
本セミナーでは顧問獲得での取り組み、営業方法について詳しく解説をいただいた。

顧問契約の獲得方法

当事務所は、企業法務のなかでも、**使用者側の労働案件、景品表示法に特色を出しながら運営しています。**
顧問獲得の活動としては、社労士の先生向けの労働法の解説などを行うセミナーを開催しています。

社労士の先生方と関係を構築することで、クライアントを紹介いただくことや、社労士の先生方と直接顧問契約をいただくこともあります。
また、企業法務に特化したホームページを運営しており、**特に景品表示法に力を入れて更新しています**が、ホームページからの問い合わせも数多くいただいています。

景品表示法に注力する理由

もともと、景品表示法を扱っていた訳ではありません。顧問先に広告代理店があるのですが、ほとんどの質問が景品表示法の問題でした。問い合わせ内容は「表示」と「懸賞に関する規制」で、バランスよく相談がきており、面白い案件だと感じました。

また、消費者庁が取り締まりを強化すると言っていたタイミングでしたので、これを事務所の特色としてやっていくのも良いのではないかとこの判断になりました。

企業法務にしばらく取り組んできましたが、他の事務所と比較した際に何も特色がありませんでしたので、特色を出すことに飢えていたこともあり、景品表示法というテーマは私たちの欲求に叶った分野だったと思います。

コロナ以降も景品表示法を中心にした企業はコロナ禍でも体力が下がっていない印象を受けます。特にECサイトを運営したり、ITを使ったサービスを扱う企業が多く、広告の表示や規制に関して相談されるケースは増加しているように思います。

見込み顧客の選別

問い合わせが入った際に事案をヒアリングするのですが、**すぐに回答しないようにしています。**

電話で無料で聞きたいという経営者もいらつしゃいますが、無料で回答し続けることで、顧客獲得にならないだけでなく、所員が疲弊してしまいます。

そのため、必ずアポを取っていたいて、面談を実施し、1時間の法律相談という形で取り組んでいます。それにお応えいただけなければ弊所もお断りさせていただいています。

1時間の有料の法律相談は本気で相談したい経営者は問題ない、と判断してくださるため、そのような判断軸でご相談いただいています。

法律相談は景品表示法の場合は1時間当たり2万円を提示しています。ただ、「相談料金を少し下げて欲しい」という要望があれば下げていきます。「**有料でも相談したい**」と**思ってくださいているかどうか**が重要だ**と思っています。**

森大輔法律事務所

東京・銀座で3年連続15社以上と顧問契約 森大輔法律事務所独占インタビュー

所員全員で顧問契約の獲得と維持に取り組む法律事務所へ
～経営者が経営に専念できる環境を整えるために～



ズバリ聞く

勤務弁護士から見た顧問獲得の実態

弁護士 杉浦 友亮 氏

Q 経営者にとってどのような存在でありたいですか？

依頼者を後押しするだけでなく、倫理観を持ちストップをかけることもできる弁護士になりたいと思っています。法的側面で経営の意思判断をサポートすることを期待されていますが、時にはストップをかけることを顧問弁護士には期待されていると感じています。また、法的な情報を日々提供できる存在でもありたいですね。当事務所では実施したセミナーをYouTubeで情報発信を行っています。法改正や最新判例をタイムリーに提供することで、経営者が日々の業務にどのように活かしてもらえるかを提供する姿勢は重要だと思います。

弁護士 横山 智実 氏

Q 経営者が弁護士に求めている価値は何だと思いますか？

プロとしての仕事をして適切な評価、お金をいただけるという前提があります。プロとしての知識、価値提供ができる職場にしていける必要性を感じます。

特化戦略を取る法律事務所も増えてきていますが、訴訟や裁判対応をはじめとした、弁護士業務として当然にできることは当然にできないといけません。

裁判、交渉など基本的な技量や業務ができることを前提としたうえで、更に顧問先の企業から求められていることを理解し、提供していきたいという考えがありますし、そのような存在になりたいと考えています。

弁護士 岡井 裕夢 氏

Q 顧問業務で大切にしたい考えや行動はありますか？

経営者に提供すべきことは「スピード」と「プロフェッショナル(専門性)」だと考えています。自身の足りない部分をメンバー同士で補い、スピーディーに対応することで、依頼者に価値提供できることが大事だと思います。

それぞれの弁護士がさまざまな事件を抱え、経験や実績を積むことも価値提供になると思っています。経営者がビジネスを進めるうえではスピードが求められますし、経営判断を法的な側面で行う際に、スピード感を持つことと、専門性を提供できることが顧問業務を行ううえで重要だと考えています。



東京・銀座で 3年連続15社以上と顧問契約 森大輔法律事務所独占インタビュー

所員全員で取り組む考え方

これまで顧問契約は順調に獲得できていますが、私ひとりでの力ではありません。所属する弁護士がセミナーで講演することも多いですし、実際の顧問先との対応も若手の弁護士が担当することもあります。顧問先が50社以上ありますので、自分ひとりで対応するには限界があります。

それぞれの強みや顧問先との相性もありますので、企業ごとに担当が分かれています。

また、ニュースレターを顧問先に送付していますが、内容や構成はイソ弁やスタッフさんにアイデアを出して



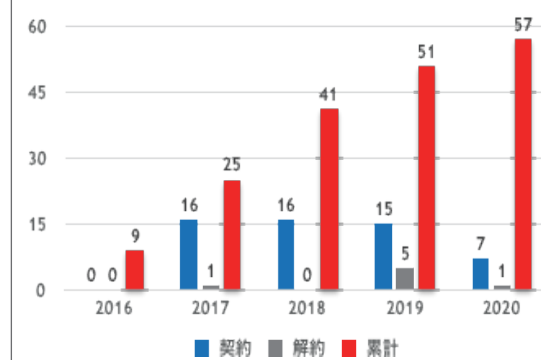
銀座という立地で3年連続15社以上
顧問獲得ができるまでの道のり

もらい、実際に記事も書いてもらっています。顧問先からも好評を頂戴しています。

このように、顧問契約の獲得に向け、所員全員が一丸となることに加え、既存の顧問先企業の満足度を向上し、当事務所に依頼をいただける状況を作っています。

最初の意見は私が出しても、そのような風土や文化形成は所員全員で醸成してきたと感じています。

森大輔法律事務所 顧問数推移



顧問契約が50社を超えても解約数は最小限に留まっており、満足度の高いサービスが提供できている。



船井総研のコンサルタントが提言 なぜ、いま営業が必要なのか

顧問サービスを、提案する、営業
企業規模、業種により異なる法的課題
経営者、企業を「主役」としたサービスを
「提案」する営業とは

なぜ営業が必要なのか

日弁連の調査結果（中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書）によると、東京都の企業の約40%が顧問弁護士を採用しているそうです。一方、東京都を除くと全国平均で15%の企業が弁護士と顧問契約をしており、**顧問弁護士の活用が進んでいるとは言えない状況です。**

経営者の多くが弁護士に相談、依頼をしたことがないという状況であり、**訴訟・紛争時以外でのサービスの可視化と提案が重要**と言えます。

営業で大事な要素とは

個人分野の新件受任件数が減少するなか、**安定経営を実現するために企業法務分野に参入する法律事務所が増加**しています。そのような状況下において、経営者から選ばれるうえでは、3つの要素が成否を分けると考えられます。**3つの要素とは①商品力、②接客力、③価格力**です。

いずれも努力で容易に変えられやすい戦略になりますが、いずれも策定できている法律事務所は少数です。

実際に日弁連の調査によると、企業規模の小さい**企業が弁護士に求めることとして「明朗会計」が挙げられており**、いくらで、どのようなサービスを提供できるかを具体的に提案できることが重要と言えます。

経営者が法的課題として認識している事項に「債権回収」「契約書の作成・チェック」「労使問題」などが挙げられますが、それぞれ

顧問獲得営業において重要視したい8つの要素

取り組みうでのハードル	差別化の8要素	法律事務所における具体例	重要度
戦略的差別化 (すぐに変えることが困難な要素)	立地	事務所の所在地・利便性	○
	規模	所員の多さ、事務所の広さ、売上の高さ	△
戦術的差別化 (企業努力で変えることができる要素)	ストアロイヤリティ	事務所の歴史、所長・事務所の認知度	×
	商品力	他の事務所がない商品・サービス	◎
	販促力	WEB、セミナー、ルート開拓	○
	接客力	電話対応、面談誘導、接客（面談）	◎
	価格力	高付加価値（価値＝価格）	◎
	固定客化力	リピーター、紹介発生	○

企業法務に取り組む事務所が増加し、プロモーションだけの顧問開拓は困難な状況に。経営者との接点を構築したうえで、差別化商品をつくり、選ばれる事務所を目指す。

れの分野において、いくらでどのようなサービスを**提供できるのか、を企業の課題や潜在的なニーズをヒアリングし提案することが重要**です。潜在ニーズを発掘することで、スポットで終わる案件も、顧問契約で包括的に支援することで企業の課題解決と法律事務所の顧問契約に繋げることができます。



また、顧問契約を順調に獲得されている弁護士との共通点として「**法律理解」「経営者理解」「ビジネス理解**」があります。

法的理解は当然ですが、経営者が相談・依頼をしてきている案件以外でどのような悩みや課題を抱えているかを傾聴し掴めているか。業種や企業規模特有の法的課題やニーズを理解して対応できているかどうか。

3つの理解が揃うことで顧問契約数を最大化できると言えるでしょう。

本セミナーではゲスト講師による実際の事例と他事務所の実践事例をご紹介します。

顧問契約を獲得するうえで欠かせない5つの要素

顧問契約獲得数・獲得率

潜在ニーズのヒアリング・掘り起こし

顧問サービスの見える化

サービスの明朗会計化

法律理解、経営者理解、ビジネス理解

ビジネスマナー・コミュニケーション

船井総研のコンサルタントが提言
なぜ、いま営業が必要なのか

反響数に左右されず契約を獲得するうえでは 「提案」と「営業」が欠かせません！

- 顧問契約の獲得
- 企業法務分野への参入

大きな**3**つの魅力

01 スtock収入が確保でき、安定経営を実現できる

顧問料収入は年間での見通しが立つため、採用や事務所移転など中長期で発生する投資計画を立てることができる。

02 ブランディングになり、採用でもアピールできる

企業法務に取り組みたい弁護士が新人・経験者ともに多く、採用面でアピールすることができ、有利に進めることができる。

03 企業からの紹介で個人分野の案件を獲得できる

顧問先の経営者や従業員から、離婚や相続、交通事故などの相談を受けることができ、反響獲得ルートを増やすことができる。

顧問契約獲得を始める、さらに推進していくための
本セミナーの内容に関しては次ページに！

顧問数に応じて必要な視点

顧問契約数により、「新規契約数」ばかりが重要になる訳ではありません。

多くの先生方が、民事や家事案件を取り扱われるケースもあり、状況や顧問数に応じて、「契約数」を追いかけるのか、「契約単価」や「スポットでの受注」を重視する必要性があります。

顧問数	視点	売上 影響度	コスト 影響度	利益 影響度	マーケット シェア
0-30	顧客数を増やす	すべて新規	販促コストがかかる	利益率が下がる	拡がる
30-50	購入回数を増やす	一部の顧客に限定	かからない	利益率は少し上がる	変わらない
50以上	客単価を上げる	すべての販売に反映	かからない	利益率が劇的に上がる	変わらない or 縮小する

左図のように、弁護士一人あたり30社程度までは新規契約数を求めることが重要ですが、30社を超えてくると、顧問先からのスポットでの追加受注（弁護士費用割引は適用）や、顧問料金とサービス内容を見直し、顧問料金を増額してもらうことで、顧問業務の生産性を向上させることもできます。

このように、顧問契約件数に応じた提案、営業が重要であり、やみくもに新規契約件数を追いかけるだけでは生産性が下がることや、業務過多で十分な対応ができず、既存顧問先が解約になる可能性も出てきます。

所員全員での対応

ゲスト講師をいただく、森大輔法律事務所さまでは、代表の森弁護士だけでなく、アソシエイトの弁護士、事務局も一丸となり、顧問契約の獲得と顧問先満足度の向上に取り組まれています。

経営者も代表弁護士だけでなく、アソシエイトの弁護士も加わることで、迅速に対応してもらえる安心感を感じることができ、満足度の向上と解約の防止にも繋がっています。本セミナーでは所員ごとの役割、組織文化の形成についても実際の経緯や事例をお話ししていきます。

企業法務分野に取り組まれる先生方からいただく

よくある質問10選

Q.01 企業法務分野に参入する法律事務所は増えているのか？

A 交通事故を中心に個人分野の新規受任数が減少傾向であり、新しい収益の柱を構築するために企業法務分野に取り組む法律事務所が増加しています。

Q.02 個人分野と比べると生産性が低いのではないのか？

A 3万円の顧問契約も、1年間で36万円、3年間継続できれば108万円となります。顧問契約は継続することを前提とし、LTV(生涯顧客価値)が創造できる分野になります。

Q.03 顧問契約を増やしたいが、どのようにすれば経営者との接点を増やせるのか？

A 主には、企業法務に特化したホームページの構築、企業向けのセミナーの開催、税理士や社労士のルート構築により、経営者との接点を構築することができます。

Q.04 事務所のある地域によって顧問獲得の活動方法は異なるのか？

A 特に東京都や大阪府など、弁護士数の多い地域では、業種や分野に特化した戦略が有効的です。弁護士数の少ない地域では横断的な訴求でも顧問契約の獲得は可能です。

Q.05 弁護士1人あたりで対応できる顧問の数は何社程度が限界なのか？

A 保有している案件数(民事・家事・刑事等)と顧問先の係争比率にもよりますが、30社~50社が平均的で、特化戦略を描き企業法務に業務を集中させることで、70社~100社の対応を可能にすることもできます。

Q.06 顧問料金はいくらぐらいに設定するのが良いのか？

A おおよそ3万円~5万円で設定している法律事務所が多いですが、サービス内容を充実かさせることが重要です。サービスにより地域関わらず、高単価でも多数契約できています。

Q.07 他の弁護士と差別化するうえで、何をポイントに検討すれば良いのか？

A 労働分野や景表法などのテーマに特化することや、運送業や情報通信業、医療機関など業種に特化し、プロモーション戦略とサービスを作ることで差別化することができます。

Q.08 今後の企業法務分野で伸びるマーケットや分野はあるのか？

A コロナ禍特有の法務ニーズや伸びる業種、衰退する業種は異なり、それにより大きくかわります。また、法改正のタイミングは弁護士にとっての商機になることが多いです。

Q.09 コロナ禍で企業の体力が低下し、契約獲得は難しくなるのではないのか？

A 適切なサービスを適切なタイミングで届けなければ選ばれなくなります。有事だからこそ弁護士の力が必要という企業も多く、状況に応じたサービスを作ることに対応は可能です。

Q.10 今後の企業法務分野での取り組みにおいて注目すべき取り組みはあるのか？

A AIを活用した契約書の作成、リーガルチェックやチャットやオンラインに会議による法律相談、案件管理のクラウド化や請求書の自動発行など、企業法務領域全体におけるDX(デジタルトランスフォーメーション)が重要となります。

顕著に顧問契約数を増加されている全国の法律事務所における成功事例、顧問獲得を成功させるための戦略像など一挙大公開！

具体的な取り組みを大公開！
明日から始められる即実践型セミナー

本セミナーの内容を一部公開！

顧問契約を取れる事務所と取れない事務所の違い

企業法務分野に取り組む法律事務所が増加しており、経営者との接点を構築できる先生方も増加しています。
一方、経営者との接点構築以降、顧問契約を取れる先生と取れない先生とで二極化する傾向があります。
本セミナーでは顧問契約を獲得できている法律事務所、弁護士の取り組み事例をお伝えさせていただきます。

顧問提案時の場面別比較事例(一部)

	契約が取れない事務所	契約が取れる事務所
話の論点、コミュニケーションの取り方	法的な論点のみで話が進み、YES、NOでの判断が軸となっている。	相談者である経営者やその企業の状況をヒアリングしビジネス理解に努めている。
顧問サービスの可視化	顧問業務の内容を具体化・可視化できていない。	料金体系別で実施すること、サービスの範囲を具体化できている。
顧問サービスの明朗会計化	顧問契約およびスポット契約での料金体系が可視化されていない。	料金体系が可視化されており、料金体系に合わせて比較優位性を持っている。
サービスの説明と提案	相談者の課題に関わらず、事務所のサービスを説明している。	相談者の課題に応じて適切なサービスや契約形態を提案している。

森大輔法律事務所が年間15社以上の顧問契約を実現した

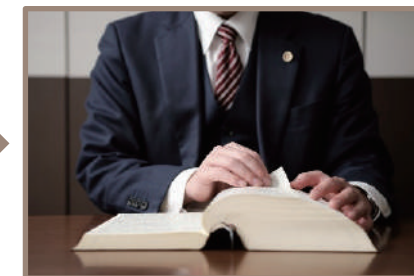
3つのSTEP

① 面談誘導精査



無料相談はお断りし、値引しても有料相談を受けてくださる経営者だけを面談に誘導

② 差別化訴求



相談者の課題に合わせた顧問料金とサービス内容を具体的に伝え、事務所の強み、特徴をアピール

③ 柔軟な契約誘導



月額6万円の顧問契約をご案内しつつ、柔軟に3か月の契約からスタートできるプランも提案

セミナー当日は本ページ以外の様々なノウハウも具体的且つ詳細にお伝えいたします！

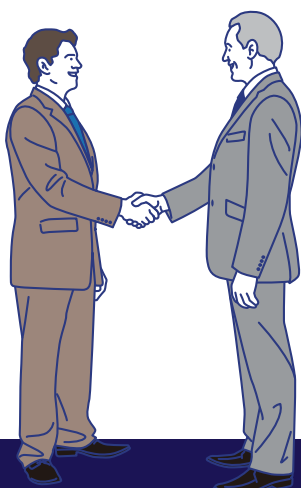
士業事務所 専門 M&A・事業承継

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
ありませんか
お悩み
では

- ✓ 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ですが、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できます

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
TEL 03-6212-2931 小高

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】

- 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覧ください。
- 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)

弊社ウェブサイトからも お申し込みいただけます

- 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!
- 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



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。

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!

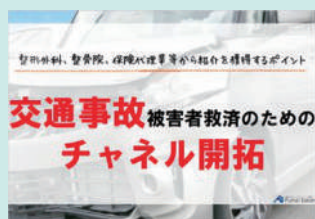
Report

経営レポート

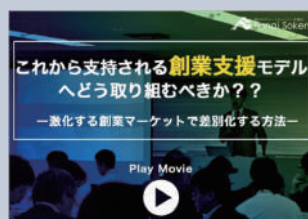
弁護士・税理士・司法書士・社労士・土地家屋調査士・行政書士

無料
ダウンロード
できます!

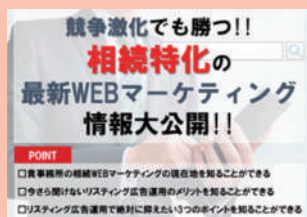
弁護士向け経営レポート



税理士向け経営レポート



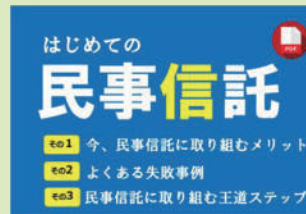
司法書士・土地家屋調査士向け経営レポート



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!



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!



士業経営ドットコム

検索

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。

顧問獲得・維持を成功させる営業の秘訣セミナー

2月～3月お問い合わせNo. S069412

4月お問い合わせNo. S069411

開催要項

オンラインにてご参加

本講座はオンライン受講となっております。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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

2021年 2月26日(金)	開始 16:00 ▶ 終了 18:00	申込期限: 2月22日(月) (ログイン開始15:30より)
2021年 3月6日(土)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00	申込期限: 3月2日(火) (ログイン開始12:30より)
2021年 3月7日(日)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00	申込期限: 3月3日(水) (ログイン開始9:30より)
2021年 3月17日(水)	開始 16:00 ▶ 終了 18:00	申込期限: 3月13日(土) (ログイン開始15:30より)
2021年 3月18日(木)	開始 16:00 ▶ 終了 18:00	申込期限: 3月14日(日) (ログイン開始15:30より)
2021年 4月2日(金)	開始 16:00 ▶ 終了 18:00	申込期限: 3月29日(月) (ログイン開始15:30より)
2021年 4月3日(土)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00	申込期限: 3月30日(火) (ログイン開始12:30より)

受講料

一般価格

税抜 15,000円(税込 16,500円)／一名様

会員価格

税抜 12,000円(税込 13,200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。●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。
●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

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. S069412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: 天野 ●内容に関するお問合せ: 吉富

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン>

2月26日(金)
申込締切日: 2月22日(月)
3月6日(土)
申込締切日: 3月2日(火)
3月7日(日)
申込締切日: 3月3日(水)
3月17日(水)
申込締切日: 3月13日(土)

3月18日(木)
申込締切日: 3月14日(日)
4月2日(土)
申込締切日: 3月29日(月)
4月3日(土)
申込締切日: 3月30日(火)

