

実務レベルが上げやすく全国の企業でニーズが増加

2023年の法改正(不当景品類及び不当表示防止法)も追い風に

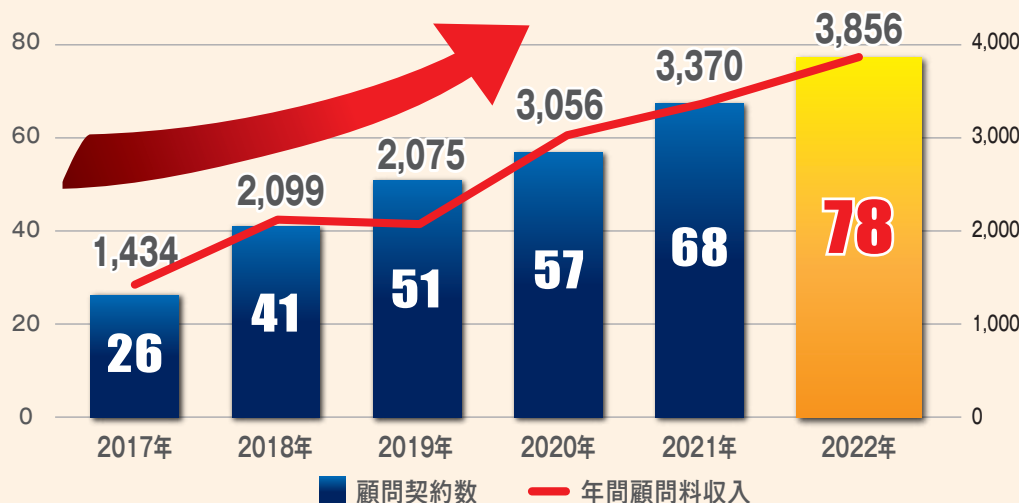
景品表示法

に取り組み、競合の多い都内で、解約が発生しても

毎年平均**10社以上**の
顧問契約数純増を実現

顧問業務に「広告審査・広告チェック」を付加

顧問契約純増の成功事例を惜しみなく公開!!



森大輔法律事務所
代表弁護士 森 大輔氏

開催
日時

2023年 7月14日(金)

株式会社船井総合研究所
東京本社

開催時間 13:00~15:30
【受付 12:30~】

参加費 一般価格30,000円(税込33,000円)/一名様 会員価格24,000円(税込26,400円)/一名様

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

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

都内で毎年約10社の顧問純増を実現する景表法特化顧問開拓

お問い合わせNo.S098614

景品表示法に関する相談は全国的に増加しており、企業経営における法的課題の一部となっています。顧問業務に広告審査を付加し、新規契約および顧問契約の継続を続け、都内で毎年10社近くの純増を実現するゲスト講師に成功事例を共有いただきます。

講 座	内 容
第1講座	ニーズのある分野に投資し一点突破で勝ち抜くプロモーション手法 ☑ 企業法務分野最新市場概況 ☑ 競合の多いエリアで勝ち抜く差別化戦略 ☑ いま、企業法務分野でニーズのあるテーマとは 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ 個人法務グループ 鋤田 昌希 
第2講座	景品表示法に取り組み継続的に顧問契約を獲得する方法 ☑ 景品表示法と顧問契約の親和性 ☑ 広告審査、広告チェックを付加し新規契約と顧問継続を維持する提案方法 ☑ 「景品表示法」で検索順位上位表示を実現する取り組み 森大輔法律事務所 代表弁護士 森 大輔 氏 
第3講座	商品開発・特化戦略による顧問開拓実践事例 ☑ 顧問サービス開発による顧問開拓実践事例 ☑ 業態特化による顧問開拓実践事例 ☑ 顧問契約を獲得するプロモーション戦略とサービス開発のポイント 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ 近藤 貫太郎 
第4講座	一点突破で顧問獲得競争を勝ち抜くマーケティング戦略 ☑ 事務所の中期計画に基づいた事業戦略としての企業法務マーケティング ☑ なぜ、ジェネラルな顧問業務でなくスペシャル(一点突破)の顧問業務が求められるのか ☑ 船井総合研究所サポート内容ご紹介 株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦 

東京会場でのリアル開催で質疑応答・名刺交換も可能！

一般価格 / 1名様 **33,000円**(税込)
会員価格 / 1名様 **26,400円**(税込)

Webから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。

セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098614>



日程がどうしても合わない経営者の皆様へ

セミナーの講座解説および無料経営相談を承ります。

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)

今回は、景表法に注力し、顧問獲得・純増を続けている森大輔氏を特別ゲスト講師としてお招きします。

景表法への注力はまさに時流にあったテーマであり、競合事務所をこれ以上増やしたくない、という考えが働くうえで、このような事例を惜しみなく話をしていただけことは通常、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、経営者ではなく、とりあえず勤務弁護士や事務局を行かせようという方のご参加はご遠慮ください。

都市部で企業法務に取り組み、顧問獲得を成功させる方法を各講座でたっぷりとお伝えいたします。

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実際の取り組みを具体的に落とし込むことが可能です。

さて、このセミナー参加費用ですが、今回は「志が高い経営者の皆さま」に参加していただきやすい料金設定（一般価格33,000円、会員価格26,400円／いずれも税込価格）としました。

追加の開催の予定はございませんので、お早めにお申込みください。

これだけの事例を学ぶことは当日ご参加いただいた方だけの特権となります。顧問先企業を増やし、企業法務を事務所の柱にしたいと思っている先生は必見の内容です。

たった半日のセミナーを活用して、企業法務に取り組み、理想の事務所に近づくとともに、安定経営の足掛かりを手に入れるのか・・・

それとも、今まで通りの経営を続け、市場が縮小傾向の案件獲得をさらに増やす努力を続けるのか・・・

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

志の高い、先生方とお会い出来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 士業支援部
企業法務グループ マネージャー 吉富 国彦

-SPECIAL REPORT-

競合の多い銀座において毎年15社の顧問契約を獲得。
その起点となった「景表法注力」の経緯と取り組みとは？

森大輔法律事務所
代表弁護士 森 大輔 氏



▶開業以来、順調に業績を伸ばしてきました…しかし…

当事務所は、銀座に開業以来、主に企業法務（債権回収）と相続に取り組み、業績を伸ばしてきました。

事務所経営をするうえで、弁護士が数多く在籍している訳ではなかったため、注力分野を絞り込む決断をし、開業時に立ち上げていた相続のホームページを閉鎖し、企業法務に特化したホームページを新しく立ち上げました。

ホームページの立上げに際し、かつては債権回収に力を入れていましたが、時代の変化に伴い、債権管理・与信管理をはじめとした企業の体制構築が進むことを想定し、**債権回収だけでなく、契約書や労働問題、クレーム対応など取り扱い分野を幅広く打ち出すホームページを2016年頃に立ち上げました。**



2016年に立ち上げた企業法務サイト。
現在は景表法のコンテンツを中心に更新し、月間10,000を超えるアクセスがあり、安定的に企業からの反響を獲得できている。
メインビジュアルに掲載している弁護士写真には拘りがあり、毎年撮影し、依頼したいと思ってもらえるよう改善を重ねている。

当時は都内であっても企業法務に特化したホームページは少なく、立ち上がっていたとしても継続的な更新はされておらず、反響獲得を目的とした運用を行っている法律事務所は少数だったと認識しています。

当事務所では船井総合研究所にもコンサルティングを依頼し、**SEO対策をはじめとしたホームページの改訂に加え、企業向けのセミナーの開催、社会保険労務士を対象とした定期勉強会の開催などを行い、着実に経営者との接点と構築し、顧問契約数も順調に増やす**ことができてきました。

それ以前は**訴訟業務が多く、売り上がっても一時的なものや、受任単価が異なり安定経営には程遠い状況でしたが、顧問契約数が順調に増えることで、売上の構成比が固定収益に変わり、新しく弁護士や事務局採用に投資できる基盤**が整ってきました。

しかし、企業法務分野のマーケティングに取り組む法律事務所が増加していることは感じており、業績が好調なうちに次なる一手を打つ必要性を感じていました。

▶ 事務所の特徴を考えると差別化要素が見えてきました

当事務所では船井総合研究所にコンサルティングを依頼していることから、毎月のお打ち合わせで業績アップを図るうえで、**他事務所の事例や市場概況、企業の法務ニーズの変化を踏まえた対策を検討**していました。

一般的に、競争が増え、供給過多の状況になると、**売り手（弁護士）は比較購買される状況となるため、他の法律事務所や弁護士との明確な違いを打ち出せない**と今後、選ばれなくなる時代になると認識していました。

そこで検討したことが「**他の事務所との差別化要素**」を考えるのではなく、「**自事務所の特徴を踏まえた戦略の検討**」でした。

もともと、顧問先には解体業者が多かったことや、学校法人からの相談も多く、業種に特化したマーケティングを検討してみようと思いました。

実際、解体業向けにセミナーを行い、解体業の法務ニーズに即した解体業特化型の顧問契約プランを作成し案内をしました。

解体業においては、①請負契約書のチェック②請負代金の回収③工事中の騒音クレーム対応がニーズであることは把握しており、その3つに集約した顧問サービスを案内したところ、実際に多くの反響を得ることができ、顧問契約の獲得にも繋がりました。

業種（解体業）特有の法務ニーズを洗い出し、サービス内容と料金を具体的に可視化。A4でフライヤーを作成し、解体業に配布したところ、複数社と顧問契約を締結。フライヤーは船井総合研究所に依頼し、作成をしてもらった。今は景表法にも活かし、サービス開発を進めている。



しかし、解体業は二次請け、三次請けの下請け構造のもと経営をしている企業が多く、体力のあまりないケースも多く、また非常にニッチで企業数も限られることから、**他のテーマで伸ばしていくことを再検討**しました。

▶ 顧問先企業からの相談が提供サービスのヒントに。

当事務所では解体業の顧問先が比較的多かったものの、決して建設業や解体業に特化した法律事務所でもなく、情報通信業や小売業、サービス業など幅広い業種の顧問先が多く、分散している状況でした。

今後、**事務所の特徴を踏まえ差別化をしていくにあたっては、「業種」ではなく「業務」に特徴を出すことが良いのではないかと考えるようになり、普段、顧問先企業からどのような法律相談が発生しているか、所員で話をし、洗い出してみる**ことにしました。

すると、「広告表現のチェック」がさまざまな業種の顧問先で発生していることが分かりました。

「広告表現のチェック」は主に「キャンペーン」を打ち出している対個人向けにサービスを展開している業種（BtoC）に多く発生していましたが、その他の業種でも相談が多く、一方で該当する法律である「**景品表示法（以下、景表法）**」についての記事をホームページ上に投稿している法律事務所は少ない状況でした。

日常的に景表法に関する相談を数多く扱っている状況であり、実務としても景表法違反で訴訟になったり、行政処分を下されるケースは少なく、**日常的な相談が多い業務でもあり、顧問契約の獲得だけでなく継続とも相性がよく、また訴訟業務でなく生産性も高いことから、この分野に特長を見出し、マーケティングを強化することに決め**ました。

▶ ホームページでの発信を活かすことで、限られた時間と労力でも業務やブランディングに繋げることができました。

船井総合研究所との打ち合わせのなかで、まずは手始めに、ホームページで「景表法」に関する記事を量産していくことが決まりました。

以下のような見出しを設置し、「景表法 弁護士」で検索された場合に上位に表示される扉ページなるものを作成しました。

1. このようなことはありませんか？	6. 景品に関する規制について
2. 景表法違反として実際にあったケース	－ 景品規制の概要
3. 景表法違反となった場合の効果	7. 【一般懸賞、共同懸賞、総付景品とは？】
4. 不当な表示に対する規制	－ 一般懸賞
－ 「表示」とは	二 共同懸賞
① 優良誤認表示	三 総付景品
② 有利誤認表示	8. 景表法の相談方法について
5. 不当表示該当性判断について	－ 景表法の相談に関する費用
－ 二重価格表示	二 法律問題サポート契約（顧問契約）
① 「最近相当期間価格」の考え方	三 スポット契約について
二 打消し表示	9. その他、関連ページ

最初から上記のようなページを作り込んだわけではなく、徐々に文章を加筆し、上記のページから遷移する各個ページの作成も進めていきました。

結果として、**2017年12月には「景表法 弁護士」で全国1位を獲得**でき、記事の更新ができなかった状況が続き、2019年12月には16位まで低下したものの、それ以降、記事の更新とリライトを繰り返し、**2020年以降はおおよそ1位表示を継続**することができています。

「景表法 弁護士」で表示されているホームページとして、渉外事務所や日弁連、消費者庁、事業会社や他の法律事務所が出てきますが、**「1位表示」の効果は強く、企業からの問い合わせだけでなく、景表法違反を犯した大手企業が報道された場合は、メディアからの取材もいただける**ことが増えていきました。

▶ 反響数が増えたことで実務理解も進み易くなりました。

ホームページからの問い合わせは自然検索のみで毎月数件の反響が得られるようになり、**顧問契約数も毎月安定して獲得**ができるようになりました。

今では、毎年15社近くの顧問契約を獲得することができ、解約が発生しても毎年10社ずつ顧問契約数を純増させることができています。

顧問契約のきっかけは景表法に関する相談であり、いち早く顧問先企業のニーズをマーケティングに反映した成果を感じることができています。

日常的に景表法に関する相談を受けていましたが、それ以上に**景表法に関する相談や依頼を受けることとなり、実務レベルも上がり**ました。

それを更に展開すべく、企業向けに「景表法」をテーマにしたセミナーを複数回実施し、中堅・大手企業との接点を作ることができ、現在進行形で顧問契約の提案を進めています。

中堅・大手企業には法務部があり、顧問弁護士やインハウスロイヤーが存在するものの、**日常的な広告表現に関する相談がし辛いようで、セカンド顧問、サード顧問としてのニーズも多い**ように感じています。



また、広告表現チェックは他の弁護士でも行えるほか、広告表現のチェックのみを希望する企業も多いことから、「景表法」に特化した顧問サービスの開発も行い、提案を進めています。

競合状況を鑑みることも大事ですが、船井総合研究所からは**顧問サービスの独自化を進めるために、法的な見解だけでなく、広告表現におけるアドバイス更にはコンサルティングを付加することを勧められています。**

それは「弁護士ができること」を単にアウトプットする「プロダクトアウト」の思考ではなく、企業のニーズに沿った「マーケットイン」での思考が重要とのことで、今後のサービス改訂の検討を進めているところです。

▶特定業務への注力で得られる成果は数多く存在します。

当事務所では景表法に注力したことで安定的に景表法に関する法律相談（反響）を獲得できる状況となりました。

もちろん、この分野は全国どここの企業でも相談の多いテーマであり、弁護士としても反響を獲得したいと思われるテーマであり、他の事務所の先生方も競ってコンテンツを強化したり、打ち出しを工夫したりするなど、キャッチアップしつつ、いつでもレベルアップを図っていかないと感じています。

いずれにしても、**特定業務に注力することで、その事務所に安定した反響をもたらす可能性があるだけでなく、プロモーション上でのブランディングの強化**にも繋がります。

また、**業務の比率も上がることから実務レベルも上がりますし、業務の効率化ひいては生産性の向上**にも繋がります。

いまは「景表法 弁護士」という検索キーワード上で1位を取れているに過ぎないため、今後は**名実とも「景表法を頼むなら森大輔法律事務所」というような状況を作りたい**と思いますが、「景表法」に関わらず、特定業務に注力することで得られる成果は多分にあることを実感していますし、今後の市場概況や企業の法務ニーズに応じていくうえでは必須の取り組みになるのではないかと感じています。

▶レポートをお読みいただいている先生方へ。

当事務所は、数多くある企業法務を取り扱う法律事務所として経営をしています。景表法に注力することで、取材を受けたり、顧問契約のご相談をいただいたり、今回、先生方にご講演をさせていただく機会もいただきました。

決して景表法以外の業務を行わないということではなく、**ひとつの業務に注力することで、得られる成果や効果が格段と上がることを実感**しました。

当事務所の取り組みや成果報告をお伝えできればと思いますので、よろしくお願いいたします。

事務所ならではの強みを活かして顧問開拓を行う 企業法務マーケティングにおける5つのポイントとは？

株式会社船井総合研究所 土業支援部
企業法務グループ マネージャー 吉富国彦



法律事務所経営研究会（約70事務所） 企業法務研究会（約100事務所） 主幹
関西学院大学専門職経営大学院経営戦略研究科修了（MBA）

全国約30の法律事務所を担当し、法律事務所の企業法務マーケティング・顧問案件獲得・解約対策、顧問サービス開発を専門領域とする。
大阪弁護士会法友倶楽部若手例会、一般社団法人L-EAP、株式会社日本法務システム研究所などでの講演実績がある。

前職では大手教育関連企業において、正規留学を扱う営業部で営業部長を務める。約30名のメンバーを統括し、事業計画の策定や新商品開発、マーケティング戦略に従事。グループの首都圏採用の面接官を努め人材採用から育成、定着に関する経験を持つ。

船井総合研究所の吉富でございます。本誌をお読みいただき、ありがとうございます。

当社には全国の先生方から事務所経営に関するご相談、ご依頼を頂戴しておりますが、その背景には事務所経営が難しくする市場環境の変化があります。

今回、事務所の持続的経営を実現するために必要な取り組みをご紹介します。セミナーを開催させていただきます。

そのうえで、本誌面では、市場概況と今回のセミナーゲスト講師が成功しているポイントをお伝えさせていただきます。

本誌をご覧いただきつつ、セミナーにもご参加いただき、今後の事務所経営および顧問獲得のご参考にしていただければ幸甚でございます。

まず、市場環境について、2008年より日本の人口の減少が続き、一般民事、家事事件が減少する一方、弁護士数は毎年増加、約45,000人まで増え、法律事務所の数も全国で約18,000件まで増えてきています。

事務所を持続的に成長させるうえで、これまではサービスの提供だけで問題なかったが、現状は「共有が需要を上回る」状況となり、**「弁護士が選ばれる立場＝買い手市場」となり、他の弁護士や法律事務所との違い（差別化）を打ち出さないと選んでももらえない時代**となりました。

特に東京都内においては、弁護士数が22,120人（2023年3月1日現在）となっており、全国の弁護士のうち約49%が東京の三弁護士会に所属している状況で、最も競合の多いエリアだと言えます。

東京都内で安定経営・持続的成長を実現するうえでは、企業法務分野のマーケティングに取り組む法律事務所が増加し、顧問獲得競争はより熾烈を極める状況となっており、経営者との接点を創出するプロモーション戦略だけでなく、独自の顧問サービス開発が求められる時代・市場に突入したと言えます。

法律事務所業界の経営がますます難しくなるなか、安定した収益を上げることができる顧問開拓に早めに着手することが重要な経営判断となっています。

森大輔法律事務所では、そのような市場概況のなかにおいて、企業法務の顧問開拓に取り組み7年で顧問先数を大きく伸ばし、収益構造もガラッと変えることができました。 その「5つ」のポイントをご紹介します。

①案件減少時代に「安定した収益源を確保」できる

交通事故・離婚・相続といった法律事務所の根幹を支えてきた分野は案件数に翳りが見え、「これまでと同じことをしても業績が下がってしまう」という事務所が増えています。

これまで、各分野の案件数は成長を続けていましたが、2018年ごろを皮切りに減少に転じています。

また、「報酬金が入るタイミングによって売り上げが大きく変わる」というのも業界の特徴です。「報酬が入ったから売り上げが伸びた」「事件が終了しないから報酬が入らない」といった不安定な収益構造を企業法務に取り組むことで改善できます。

企業法務に取り組むことで、

- ・決まった顧問料収入が毎月入ってくるので、経営の見通しが立つ
- ・顧問の解約率は低いため、新規顧問を獲得すればそのまま事務所の成長につながる
- ・企業からの紹介や従業員の相談が増え、案件全体が増える

ということを実現でき、安定した基盤を持つ事務所になることができます。

②顧問を増やし続けることで「安定成長」ができる

企業法務分野では、毎年の成長を計画することができます。

「**顧問先数×平均顧問単価**」で顧問料収入も計算が可能です。

顧問料からいくら売り上げを立てたいか、現在の顧問料は平均いくらかを考えることにより、目標とすべき顧問先数を立てることが可能です。

きちんと顧問契約のためのマーケティング活動と解約防止策を行えば、顧問数が多くとも年間の解約率を10%以内に抑えることが可能なので、毎年の顧問獲得と積み上げが見込めます。

③顧問開拓が難しい時代に、「特定分野に注力」をすることで顧問獲得ができる

このように魅力的な企業における顧問業務ですが、都市部では一般的な顧問訴求での顧問開拓は難しくなっています。

需要に対する供給が増加の一途をたどり、何らかの特化領域を作らなければ「選ばれない」状態になっています。

業務での特化・業種での特化など、何らかの差別化要素を作り、マーケティングで打ち出す必要があります。

今回ゲスト講座で、お話しいただく森大輔法律事務所さまでは、「景品表示法」に注力し、順調に顧問開拓を進めています。

景表法マーケティングに注力する数少ない事務所であることから、企業から選ばれ易い状況となっています。

④顧問先が増えることで、「案件数と生産性」が上がる

顧問先が増えることで、**顧問先からの案件紹介**や**顧問先の従業員からの相談を集めることが可能**です。

実際に森大輔法律事務所では、顧問先からの紹介で増えた顧問先が多数あります。

景表法に注力することで、広告審査の実績が増え、「Webサイトに記事掲載をする」「セミナーを行い、情報発信をする」といったマーケティングに生かすことが可能です。

また、注力分野を定めることで、相対的に広告審査の案件数が増えます。**取扱件数が増えることで事務所の経験が増え、より高品質な仕事をより短時間で行うことができる**ようになります。

ひいては、**事務所内の業務フローと業務配分を最適化することで、生産性向上を目指す**ことができます。

⑤顧問対応と一緒に入ることで、「**弁護士育成**」ができる

本ご案内を読まれている先生のなかには、勤務弁護士の育成に課題を感じている先生も多いのではないのでしょうか。

特に企業法務分野は対応領域も広く、勤務弁護士の育成が難しい分野だと思います。

しかし、**対応領域を狭め、顧問対応を行うことで、短期的に専門性を高めることが可能**です。

森大輔法律事務所では、顧問対応をチャットワークで行い、チャット内に代表弁護士と勤務弁護士が一緒に入ること、指導や品質担保をしています。

業務を絞り、一緒にチャットワークに入ることによって下記のような効率的な指導が実現できます。

- ・**広告審査業務ができれば顧問対応が可能になる**
- ・**勤務弁護士の顧問対応が見えるので、指導がしやすい**
- ・**指導がテキストで残るので、複数の勤務弁護士が参考にできる**

代表、パートナーおひとりで担当できる顧問先の数には限度があります。

顧問契約数を純増しつつ、顧問先満足度を高められるようにするうえでも、勤務弁護士を巻き込んだ組織体制の構築も重要なポイントとなります。

今回のセミナーでお伝えさせていただく講座の一部をご紹介します！
市場概況の把握、企業法務のマーケティング戦略論から、具体的な顧問獲得を行ううえでのプロモーション手法まで、顧問獲得の全容を1日でキャッチアップいただく内容となっています。

市場概況を踏まえた事業戦略構築

- 1 | 弁護士業務におけるライフサイクルの最新概況
- 2 | なぜいま、企業法務マーケティングに取り組む事務所が増加しているのか
- 3 | 供給側が増える市場において特定分野に注力する必要性とは

持続的な顧問獲得を実現する経営戦略と実務

- 4 | 顧問契約獲得のために取り組んできたマーケティング活動
- 5 | 景表法に注力したきっかけと初動対応
- 6 | 景表法に注力したことで得られた成果とメリット
- 7 | スポット契約を顧問契約に結ぶための課題ヒアリングと提案方法
- 8 | 勤務弁護士と業務分担をすることで得られる効果
- 9 | 顧問契約を継続させるうえで心がけていることと具体的な実践事例
- 10 | 景表法を一事業とし持続的成長を続けるうえでの中期計画策定
- 11 | PMVVと中期計画を所員に浸透させ、行動に落とし込む方法

全国の法律事務所における顧問獲得成功事例紹介

- 12 | 森大輔法律事務所が行う企業法務マーケティングのポイント解説
- 13 | ホームページから反響獲得をするための記事作成と更新のポイント
- 14 | セミナーから顧問獲得をするうえでの企画からサービス開発の全体像
- 15 | 社労士・税理士チャネル開拓から安定的に紹介を発生させる勘所
- 16 | 最新企業法務Webマーケティングの全容
- 17 | 全国の法律事務所が実践する顧問獲得事例

即時・中期業績アップに繋げるアクションステップ

- 18 | 事業戦略と絡めたマーケティング戦略の策定
- 19 | なぜ、ジェネラルでなく一点突破の顧問業務が求められるのか
- 20 | 船井総合研究所がお手伝いできることのご紹介

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。

都内で毎年約10社の顧問純増を実現する景表法特化顧問開拓

お問い合わせNO. S098614

開催要項

東京会場 にてご参加

日時・会場

2023年 **7月14日** (金) **13:00** **15:30** 開始 終了
お申込み期限: 7月10日(月)
(受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 東京本社

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

〒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

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

一般価格 税抜 30,000円(税込**33,000**円)／名様

会員価格 税抜 24,000円(税込**26,400**円)／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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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みに適用となります。

お申込み方法

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上でご確認ください。
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. 098614を入力、検索ください。

お問い合わせ

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問い合わせ: 藤野 ●内容に関するお問い合わせ: 吉富・鍛田

※お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

申込期限は開催日程の4日前まで

〈東京会場〉
7月14日(金)開催

