

交通事故減少時代の労働災害移行セミナー

講座	講座内容	講師
第1講座	競争が激化する法律業界において、 労災分野への移行をおすすめする理由 ✓ 労災マーケットの大きさ・概況 ✓ 労災分野の今後の動向 ✓ 労災分野への移行をお勧めする理由 長野県出身。2019年に新卒で船井総合研究所に入社。 個人法務分野を中心に法律事務所のWebマーケティングに特化し、 立ち上げに関与したサイトは公開翌日から受任相当の案件を獲得する など即時業績アップに貢献。 地方都市の1名事務所から弁護士20名強の事務所まで幅広いコンサル ティング経験を持つ。	株式会社船井総合研究所 士業支援部 個人法務グループ リーダー 飯塚 泰之 研究会実績 2020年～現在 法律事務所経営研究会 2021年～現在 法律事務所合同総会 2022年～現在 法律事務所 人身傷害業務研究会
第2講座	労災分野における成功事例 ✓ 労災分野参入を決めたきっかけ ✓ 労災分野に取り組む意義 ✓ 後遺障害認定サポート成功のポイント ✓ 労災分野の実務のポイント	神戸ライズ法律事務所 代表 弁護士 坪井 俊郎氏
第3講座	労災分野における成功の秘訣 ✓ 早期介入型労災モデルの仕組み ✓ 労災分野で集客をするためのコツ ✓ 事例事務所の取り組み紹介 ✓ コンサルタントから見た労災分野参入 へのポイント解説 長野県長野市出身。大学卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。 建設業界、介護業界にて業績アップ業務に従事した後、現在は弁護士の人 身傷害分野、社労士の障害年金分野に取り組む事務所のコンサルティング に従事。Webマーケティングや、集客チャネル開拓などのマーケティング 全般から、生産性向上の為にツール導入まで幅広く注力しており、北海 道から沖縄までの事務所の集客・生産性向上支援を実施している。	株式会社船井総合研究所 士業支援部 個人法務グループ 鏑城 裕道 研究会実績 2021年～現在 法律事務所人身傷害業務研究会 2020年～現在 障害年金経営研究会 セミナー実績 2021年7月 労働災害新規参入セミナー 2022年2月 交通事故分野に取り組む弁護士向け 労働災害分野準備セミナー
第4講座	明日から実行いただくためのポイント ✓ 労災を事務所の売上の柱へ ～今から重視したい取り組み～ ✓ 講座内容を明日から実践するための ポイント 2007年に株式会社船井総合研究所に入社。現在は士業分野の総責任 者を務める。 入社以来士業分野を専門にコンサルティングを行い、2017年より国 家資格・業種に関係なく相続・信託業務を取り扱うユニットの責任者 を務める。その後、2020年より士業全般の統括責任者として「これか らの中小企業を支え、少子高齢化・人口減で発生する社会問題を解決 できる」基盤をつくる」というミッションを掲げて活動している。	株式会社船井総合研究所 士業支援部 マネージング・ディレクター 小高 健詩 コンサルティング実績 ●士業事務所BtoC分野 DX支援 ●士業事務所BtoB分野 営業スキーム構築支援

こちらからお申込みください



右記のQRコードもしくは、下記のURLからお申込みください

【セミナー情報を当社ホームページからもご確認いただけます】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/106462>



法律事務所必見！交通事故減少時代の

切断 清掃現場

港 食品加工

フォークリフト

骨折 神経症

アスベスト

倉庫

労災隠し

転落

落下物

建築現場

労災移行セミナー

Webマーケティングに取り組んでわずか半年で5,000万円受注！

- ✓ **数少ないこれからの成長分野！**
ターゲットの増加・競合事務所の不在
- ✓ **特化サイトのみで集客可能！**
営業や施設開拓は一切不要！
- ✓ **経営が安定する新モデル！**
早期の弁護士介入/高い利益率
- ✓ **未経験者でも対応可能！**
交通事故の知識が活きる親和性の高さ

ゴミ箱に捨ててしまう前に**3分だけお付き合いください！**
3分で読めて確実にあなたの事務所の参考になるレポートはコチラ！

ゲスト講師

神戸ライズ法律事務所
代表 弁護士 **坪井 俊郎氏**

■講師プロフィール 大阪市内の法律事務所勤務していたが、
船井総合研究所のセミナーに参加し独立を決意。独立と同時にコン
サルティングを依頼し、数値データに基づく商圏分析や競合分析に
より、神戸・三ノ宮に事務所を構えることとなる。開業間もなく交通
事故分野のWebマーケティングを開始し、順調に事件を獲得。しか
し、近年では注力分野を交通事故分野から労災へ移行。労災分野に
おいても弁護士一名の事務所としては全国トップクラスの受任件
数を誇り、事務所経営の基盤を築いている。

東京会場

2023年 **11月25日(土)** 13:00～16:30
(受付開始:12:30より)

参加費

一般価格 10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格 8,000円(税込8,800円)/1名様

交通事故減少時代の労災移行セミナー

お問い合わせNo.S106462

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

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)→ **106462** 検索

交通事故分野での案件減少がきっかけで主力を労災に移行！今では主力分野に成長しました！

インタビュー

株式会社船井総合研究所
士業支援部 個人法務グループ

鎗城 裕道 かぶらぎ ひろみち

私、株式会社船井総合研究所の鎗城と申します。
ここからは、私の方でゲスト講師の神戸ライズ法律事務所 代表
坪井俊郎氏にインタビューを行わせていただきました内容をお
届けいたします。



① 交通事故分野の減少がきっかけで労災に取り組んだ

② 労働災害の実務は思ったより難しくなかった！

③ 労災が事務所の主力分野になった！

鎗城 坪井先生、本日はお時間をいただきましてありがとうございます。
早速ですが、労災を主力分野として取り組み始めたきっかけがあればぜひ教えてください。

坪井 はい、お願いいたします。
もともと少しずつ取り組んではいたのですが、開業以来注力していた交通事故分野において、これまでのような大型案件、いわゆる重傷の事故というのが減ってきたということを感じ始めておりまして、そこで労災分野に本格的に注力しようと決めました。

鎗城 確かに近年、交通事故の重傷案件は全国的にも減少しているというデータがありますね。
労災分野に本格的に注力し始めて成果がでるまで、時間はかかりましたか？

坪井 もともと私はルート開拓などはせず、**Web集客のみで案件獲得**をおこなっていましたので、これまで取り組んできた分野と同じようにお問い合わせが来るのか不安な面もありました。しかし、**労災分野も想像以上に早く、順調にお問い合わせが来た**ので安心しました。

鎗城 労災分野においてもWebのみで、すぐに集客できたということですね。
実際取り組んでみて苦労されたことはありませんでしたか？

坪井 実務に関しては思っていたより苦労はありませんでした。もともと取り組んでいた交通事故の知識が活かせたということもありますが、たとえ予備知識がなくても、制度理解や業務フローの把握は案件を進めながらでも十分に理解できると思います。
ただし、労災の場合、被災してすぐの方や、治療中の方から「何からすればいいかわからない」というお問い合わせが非常に多いと感じました。このような方は、まず労災申請を行いながら治療に専念していただかないといけません。その段階では弁護士介入の余地がさほどないので、すぐに受任というわけにはいかなかったですね。
「会社と争いたい」というお問い合わせももちろんあるので、その場合は積極的に引き受けますが、治療が終わり、交渉で終わったとしても、**解決まで約1年～1年半と時間が掛かるケースも多々ある**こともわかりました。



神戸ライズ法律事務所
代表/弁護士 坪井 俊郎氏

事務所情報
福岡県出身
関西学院大学法学部卒
所在地：兵庫県神戸市
開業：平成24年
従業員数：弁護士1名（事務局1名）

鎗城 労災分野は他分野と比較すると**解決までかなり時間が掛かる**ということですね。

坪井 そうですね、もちろん解決までの時間が長いので、経営面でもすぐに売上が立たないというのがネックですね。そこで、**比較的早期に売り上げにも繋がる「後遺障害等級認定サポート」を開始しました。**
それだけでなく、依頼者にとって適切な等級が認定されるということは非常に大切ですから、その段階から弁護士が介入することは非常に意義のあることだとも思います。

鎗城 たしかに**後遺障害の等級が1つでも違うと、経済的利益も数十万、数百万違います**よね。
そのサポートを進めることで何か変化はありましたか？

坪井 まずは無事認定がおりて依頼者から感謝されるというのはもちろんですが、早ければ受任から数カ月で報酬が80万円程度入ってくるケースもあるので、キャッシュフローが非常に安定しました。さらに等級認定サポートをした方が、「会社と争いたい」というニーズを持っている場合もありますので、その先の損害賠償請求の部分でも私に任せてもらえるというメリットもあります。

鎗城 まさにワンストップで、依頼者にも感謝されながら、経営面でも安定する素晴らしい取り組みだと思います！

坪井 ありがとうございます。最近は問い合わせも非常に増えてきて、受任に繋がる案件が多くなった気がします。その結果、**労災の平均報酬単価は、去年の2倍になりました！**労災分野を始めてよかったと心から思っています！**まだ本格的に労災分野に取り組む事務所は少ないですから、今のうちに伸ばしていきたい**と思っています。

鎗城 Web集客やワンストップのサポートなど、労災分野が事務所の柱になっている様子がわかり、大変勉強になりました。ありがとうございました！

なぜ今労災分野への移行なのか？



なぜ今労災分野への移行なのか？ 労災・交通事故 それぞれのマーケットを徹底解剖！！

株式会社船井総合研究所 土業支援部 個人法務グループ 鎬城 裕道

ご挨拶が遅くなりました。株式会社船井総合研究所の人身傷害分野専門のコンサルタントの鎬城裕道(かぶらぎ・ひろみち)と申します。

ゲスト講師の坪井先生のお話はいかがだったでしょうか？

取り組んでいる分野が多岐にわたる中で、柱となる分野を決め、注力することの重要性がおわかりいただけたかと思います。

近年は交通事故分野の案件が減少していますが、今回はマーケットの観点から交通事故、労災両分野の概況をお伝えいたします。

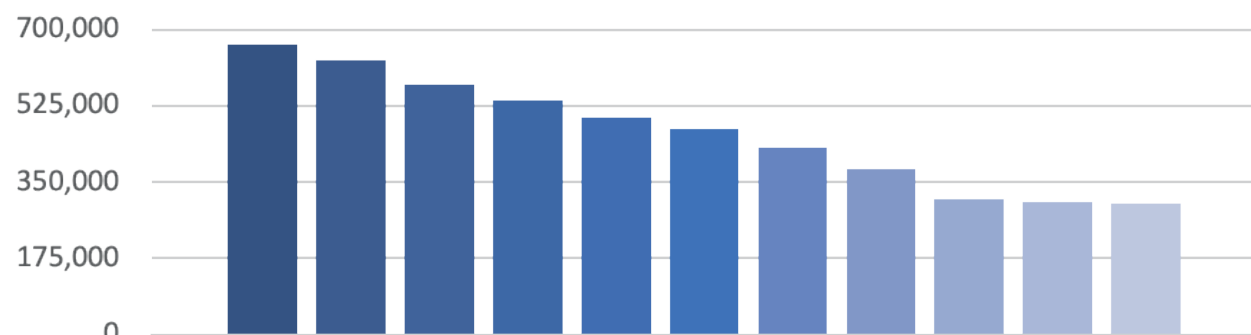
交通事故分野概況解説

事故発生件数・重傷被害者が大幅減少…

近年、多くの事務所でお聞きする声は主に2パターンあります。一つは「そもそも交通事故に関する問い合わせが減った」というもの。もう一つは「問い合わせはあるものの、ほとんどが軽傷事案である」というものの2種類です。

ここでは、交通事故の発生件数と、事故による死傷者の数と、怪我の大きさについて、数字をもとに紐解いていきます。

まず、交通事故の発生件数ですが、過去10年で、発生件数は約55%減となっています。



事故件数

■ 2012 ■ 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

出典：国土交通省「最近の交通事故発生状況について」

それぞれのマーケットを徹底解剖！

続いて、事故による死傷者に関する数値を見てみましょう。

2015年から2020年にかけて、怪我の程度「重度」～「瀕死」のいわゆる重傷事案が大幅に減少していることがわかります。

これらの数値からもわかるように、交通事故の発生件数の減少とともに、怪我の程度も軽度になっていることがわかります。

	2020年	2015年	対比
軽度	1,670,567	2,093,385	80%
中等度	178,523	198,118	90%
重度	20,890	31,100	67%
重症	2,392	4,064	59%
重篤	7,992	10,775	74%
瀕死	86	149	58%
その他	140,950	136,233	103%
合計	2,021,400	2,473,824	82%

出典：警察庁HPより

競合環境の悪化により利益が出づらくなった…

続いては、マーケティング数値に基づいて、交通事故分野を見ていきます。

交通事故分野の主な集客手段は、Webサイトにリスティング広告を掛けるというのが主流です。

以下は、日本の主な都道府県における交通事故特化サイトのクリック単価を示しています。ワンクリックに、どれくらいの広告コストが掛かっているか、というデータを示したのですが、その価格は都市部においては5,000円を大きく上回っており、競合性の激しさがうかがえます。

商圏	広告の入札単価	商圏	広告の入札単価
札幌市	¥563 ~ ¥3,212	名古屋市	¥1,294 ~ ¥5,324
仙台市	¥563 ~ ¥2,447	大阪市	¥983 ~ ¥4,682
東京23区	¥800 ~ ¥3,968	堺市	¥1,989 ~ ¥5,030
東京都全域	¥859 ~ ¥4,087	神戸市	¥927 ~ ¥3,776
横浜市	¥1,067 ~ ¥5,316	京都市	¥711 ~ ¥3,547
川崎市	¥1,338 ~ ¥4,179	岡山市	¥799 ~ ¥3,529
千葉市	¥976 ~ ¥4,096	福岡市	¥817 ~ ¥6,963
さいたま市	¥992 ~ ¥5,562	北九州市	¥705 ~ ¥4,081
新潟市	¥717 ~ ¥2,814	熊本市	¥563 ~ ¥2,559
静岡市	¥658 ~ ¥3,199	那覇市	¥989 ~ ¥5,564

さらに、上記はあくまでクリックに掛かる金額であり、1件の問い合わせ獲得に掛かるコストは、この金額の**約5倍から10倍**、1件の受任獲得に掛かるコストは**最大約20倍**にも上ります。

軽傷事案が増加している昨今、平均報酬単価は30万円程度にとどまる事務所も続出していることから、これまで通りのWeb集客を続けることはコストパフォーマンスが低いと言えるでしょう。

つまり、多くの事務所でお聞きする声は、ターゲットの減少と、競合環境の悪化という市場の変化に因るものだったのです。

今こそ労災分野へ移行！
オススの理由とは!?

なぜ今労災分野への移行なのか？

それぞれのマーケットを徹底解剖！

労働災害分野をオススメする理由

これからの成長が確実な競合不在のマーケット

ズバリ、労災分野は数少ない「これから伸びる市場」です！

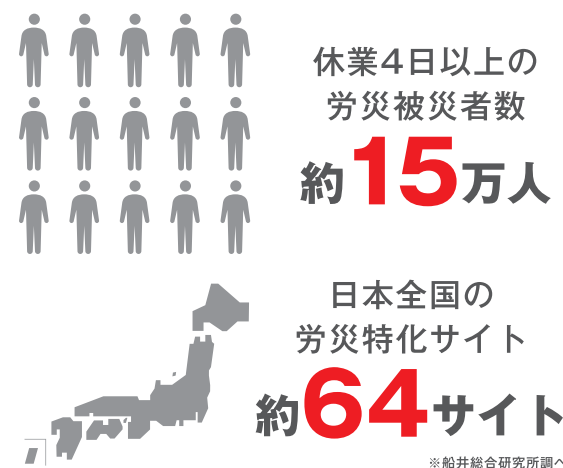
現在、日本全国における労災被災者の数は、年間約15万人と言われております。

下の表をご覧ください。

過去5年の労災被災者の増加率は**113%**と、他分野と比較しても増加率が大きく、まさにこれから伸びる、伸びている市場であることがわかりいただけると思います。

また、労災被災者が約15万人いるのに対し、全国における労災特化サイトの数は64サイトしかありません。労災被災者を救済するためにも、厳しい競合環境で勝ち抜いていくためにも**今すぐに参入すべき分野**なのです。

	労働災害	交通事故	離婚
ターゲット	約 15万人/年 休業4日以上 の労災死傷者数	約 36万人/年	約 19万人/年
過去5年 増加率	113%	56%	85%
後遺障害 等級認定件数	約 2万件/年	約 5万件/年	—



キャッシュフローが安定し、被災者に喜ばれる商品設計

労災分野は、使用者側への損害賠償請求事案をメインに取り扱っており、解決すると平均150万円ほどの高単価報酬になるという特徴があります。しかしながら、坪井先生も仰っていたように、損害賠償請求は解決までに1年半程度の時間を要し、入金までに時間が掛かるという課題がありました。

そこで、**報酬が中価格帯になる「後遺障害等級認定サポート」に取り組むことで、早期に解決・入金ができ、キャッシュフローの安定を図っています。**

また、後遺障害等級認定サポートはターゲットが多いため集客しやすく、中には等級認定サポートを終え、損害賠償請求のサポートも併せて受任するという事例が多数出てきています。

後遺障害等級について不安を抱えている方は非常に多いですが、サポートに取り組んでいる事務所が少ないため、すぐに参入し、1人でも多くの被災者を救済していただきたいと思います。

交通事故分野の経験が活かせる親和性の高い分野

労災分野に取り組む中で迷われている方が非常に気にされるのが、「実務経験がない」「事件処理に不安がある」という点です。

しかし、交通事故分野に注力していた、取り扱ったことがあるという方であれば、非常に取り組みやすいのが労災分野です。**「後遺障害」など、共通点がたくさんあります**ので、スムーズに移行でき、**これまでの経験を存分に活かすことができます。**

また、弊社が運営する法律事務所 人身傷害業務研究会には、人身傷害分野に注力する多くの事務所が取り扱ってきた100件以上の事件処理に使用した書面・事例（※個人情報の消込を行っております）が蓄積されているデータベースがあります。

新たに労災分野に参入された先生方もこの事例データベースを参考にすることで実務経験がなくても事案の進め方がわかるようになり、経験を積んでおられます。

このように、**経験がなくても安心して労災分野に移行していただける材料が整っています。**

ここまでお読みいただいた方には「今すぐに労災分野に参入すべき理由」がわかりいただけたのではないのでしょうか？

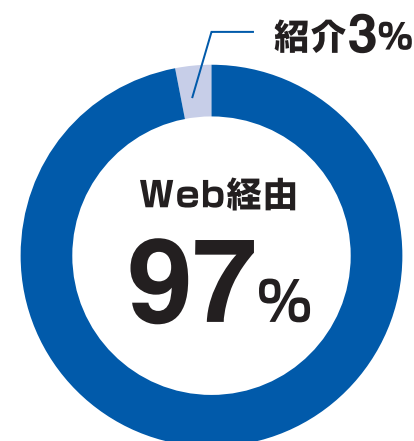
私たちとしては被災者救済のために多くの事務所に労災分野に取り組んでいただき、1人でも多くの被災者に適切な補償を届けていただきたいと考えております。

営業不要！ Webサイトだけで集客が可能！

労災分野における集客方法は**9割以上がWeb経由**になります。本誌でゲスト講師の坪井先生がお話しされていたように、特化サイトはすぐに成果がでるという特徴があります。

新規問い合わせを獲得するためのいわゆる「営業」は**一切不要**ですので、忙しい弁護士の皆様にとって非常に参入しやすい分野となっております。

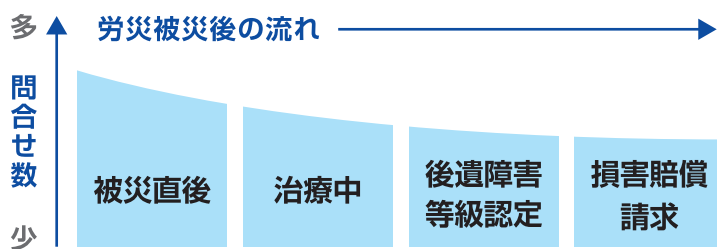
他の事務所からも坪井先生と同様、すぐに成果が出たという声が寄せられています。



船井総研とお付き合ひのあるモデル事務所数値から算出

わずか120日で受任までできる！ 労働災害分野への新規参入プログラムを大公開！

商品



労災・労災認定・労災保険給付の申請	労災・労災認定・労災保険給付の申請
着手金 30万円(税別) ※労災認定申請費	着手金 30万円(税別) ※労災認定申請費
報酬 交渉で解決の場合 報酬月給の15% (税込16.5%) ～20% (税込22%)	報酬 交渉で解決の場合 報酬月給の15% (税込16.5%) ～20% (税込22%)
	報酬 調停で解決の場合 報酬月給の20% (税込22%) ～25% (税込27.5%)

▲損害賠償請求サポート料金表

メインとなる会社への損害賠償請求サポートの商品はもちろん、後遺障害等級認定サポートや、お問い合わせが多い被災直後の方や治療中の方など、どの段階からのお問い合わせに対しても十分なサポートができる商品がそろっています。

集客



▲「当たるサイト」の構成



▲特化サイトの基礎原稿



▲チャットボット・会話フロー構成書

お問い合わせの95%以上が特化サイト経由である労災分野。圧倒的に重視すべき集客の面においても、特化サイトの構成書から中身の基礎原稿まで取り揃えております。また、集客の強い味方である「チャットボット」の会話フロー構成書も取り揃えておりますので、すぐに「当たるサイト」の作成が可能です。

受任



▲労災申請マニュアル



▲受付時ヒアリングシート



▲LINE友達追加ポップ

労災認定前のお客様に対し、ご自身で労災申請を進めていただくための説明ツールです。これを使用することでお客様が症状固定になったタイミング、会社への損賠請求を考えたタイミングでの再来所率を高めることができます。

労災分野に取り組む事務所の電話受付表を分析し、「良い所どり」をしたシート。まだ知識のない事務局でも最低限の聞き取りをすることが可能です。即受任にならないお客様と繋がっておくためにはLINE活用が有効です。お客様に友達登録していただくためのツールから、LINEのトーク画面のメニュー設定まで取り揃えております。

事件処理



▲労災・交通事故事例DB



▲添付の生の書面



▲実際の研究会の様子

船井総合研究所では労災分野、交通事故分野に注力している事務所向けに、「法律事務所 人身傷害業務研究会」という勉強会を開催しています。この研究会に参加される皆様が実際に受任して解決した事例を持ち寄り、データベース化しております。事案の詳細から、実際に使用した申請書面、診断書なども添付されているので、労災分野の経験がない方でも、解決事例を参考にしてスムーズな事件処理が可能です。また、2ヵ月に1度のペースで開催される研究会では、実際の事案を用いたケーススタディを実施しており、さまざまな事務所同士で意見交換をしながら、労災分野に必要な知見を深めることができます。

ご案内をお読みいただいた皆様へ

ここまでお読みいただきまして、誠にありがとうございます。

2023年夏以降、これまで交通事故分野に注力してきた事務所の方々から、「交通事故分野の案件が減っている」「軽傷の案件ばかりになっている」という声を多数耳にするようになりました。

全国の法律事務所の方々が交通事故分野の減少を感じ始めた今こそ、**労災移行**をテーマに据えて情報を届けたいという想いから本セミナーを開催するに至りました。

これまで労災セミナーにご参加されていた方の中には、交通事故分野に取り組む先生方も数多く参加されていました。その先生方から、「労災は等級認定という業務構造が似ているため、取り組みやすいことがよくわかりました」「依頼者の方から大変感謝される点もよく似ており、非常にやりがいのある分野であるということがわかりました」というお声をいただいております。

また、ひとりでも多くの方が労災分野に新規参入しやすいよう、商品設計から、集客、受任、事件解決に至るまでのプログラムというものも準備しておりますので、ぜひご一読ください。※別紙を参照ください

このセミナーでは、誌上でもご紹介した神戸ライズ法律事務所の代表弁護士 坪井俊郎氏をお招きします。坪井氏ももともとは交通事故分野に取り組んだ後、労災分野に注力し、事務所の主力分野にまで育て上げた実績をお持ちです。坪井氏が労災分野に注力するようになったきっかけ、その取り組み内容、実務におけるノウハウをご講演いただきます。

さて、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、弁護士の皆様にすぐに労災分野に注力していただき、全国の労災で被災した方々にとって、安心して相談できる場が増え、ひとりでも多くの方に本来受けることのできる補償を届けることが最大の目的です。

ゲスト講師の立場からすれば、競合事務所をこれ以上増やしたくないというのが普通ですが、被災者を救いたいという強い想いからこのような事例を惜しみなくお話しいただける運びとなりました。

大変貴重な講演となりますので、労災分野に本気で取り組もうと思わない方、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。

ぜひこのセミナーに参加して、成功している事務所のノウハウを吸収し、最短で真の被災者救済ができる事務所になりましょう。

さて、このセミナーにかかる投資ですが、今回は「志の高い事務所の方」に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも 11,000 円（税込）1 名様です。ぜひ、このチャンスを掴みとってください。

株式会社船井総合研究所

士業支援部

個人法務グループ

菊城裕道

過去労災セミナーに参加された先生方の声

セミナー参加者の**95%**以上が
セミナーの内容に
「満足!」と回答してくださいました!

前回セミナーは**ご好評**につき、**追加開催**となりました。
多くのご感想をいただいた中から、一部をご紹介します。

- 労災に関する具体的な事例が豊富で非常に有益でした。
- 労災案件に参入するメリットを再確認することができました。
- 取り組みの内容が具体的でわかりやすかったです。
- これからどのような意気込みで労災案件に取り組んでいけばいいのかわかりやすい構成で、具体的にイメージできました。
- 客観的なデータが多数掲載されていて、わかりやすかったです。
- セミナー講師の先生の実体験に基づいた労災実務の説明が非常に良かったです。
- 労災の実例が多く聞けて良かったです。
- レジューメが非常に充実していたことが一番の理由です。

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。

交通事故減少時代の労災移行セミナー

お問い合わせNo. S106462

東京会場 ※ゲスト講座のみ録画放映となります

2023年 **11月25日** (土) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

日時・会場

株式会社船井総合研究所 東京本社 (受付12:30より)

〒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

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、会場はマイページにてご確認ください。

また、最小催行人数に満たない場合、中止とさせていただきます。中止の際は、交通費の払い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。

尚、中止の際、交通費の払い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。

申込み期限

開催日の4日前まで

・銀行振込み: 開催日6日前まで

・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格

税抜 10,000円(税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 **8,000円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

万が一、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。

●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

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
106462 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせ
をメールでご案内、マイページにも
ご案内が表示されます。

4. セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください。

お問い合わせ



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

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)

※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼よくあるご質問

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

▼お申込みはこちら

