

講座	講座内容	講師
第1講座	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 法律事務所業界の動向 これからの時代に法律事務所は何をするべきか 労災分野への参入をお勧めする理由 <p>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。</p>	<p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ リーダー</p> <p>飯塚 泰之</p> <p>研究会実績</p> <p>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</p>
第2講座	<p>労災分野に取り組む意義</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>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。</p>	<p>弁護士法人鷹匠法律事務所 所長弁護士 大橋 昭夫氏</p> <p>弁護士法人鷹匠法律事務所 弁護士 富増 泰斗氏</p>
第3講座	<p>労災分野における成功の秘訣</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>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。</p>	<p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ</p> <p>鏑城 裕道</p> <p>研究会実績</p> <p>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</p> <p>セミナー実績</p> <p>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</p>
第4講座	<p>明日から実行いただくためのポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>弁護士グループ マネージャー 法律事務所経営研究会(約70事務所)、企業法務研究会(約110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。 東京弁護士会法友会全期会、大阪弁護士会法友会若手例会、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。</p>	<p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ マネージャー</p> <p>吉富 国彦</p> <p>講演実績</p> <p>2023年9月 東京弁護士会法友会全期会 夏季研修会「最近の弁護士業界の動向と顧問業務の取組」 2023年8月 経営戦略セミナー「研究会全期大会2023土曜分科会「法務教育と実務現場を軸とした二つの事業づくり」 2023年7月 関西学院大学「法務実務研究会」講演「企業法務マーケティング」 2023年6月 法律事務所経営研究会「経営計画の策定と法務を通じた事業成長」 2023年6月 企業法務研究会「紹介による顧問業務の獲得を実現する顧問業務の取組」 2023年6月 弁護士EAP協会全国総会「契約の段階別実現するためのWEBマーケティング」 2023年4月 法律事務所経営研究会「モデル契約書7000例による顧問業務の取組」 2023年4月 弁護士EAP協会全国総会「顧問先満足度を高めるための取組」 2023年3月 企業法務研究会「経営と心身の安定を実現する顧問業務とつながり」 2023年3月 コンテンツマーケティングによる顧問業務獲得セミナー「特約的顧問業務を実現するセンターの設計」 2023年2月 法律事務所経営研究会「安定経営を実現するためのPMVの策定」 2023年1月 企業法務研究会「顧問業務におけるポジショニングの策定」 2022年11月 法律事務所合同総会「アンケート分析講座」企業法務分野2023年戦略における課題や事業の役割</p>

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/113450>



専門知識ゼロから始める 労災参入セミナー

好評につき、**オンライン開催が決定!**

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!

アスベスト 倉庫 落下物 建築現場



ゲスト講師

弁護士法人鷹匠法律事務所
所長弁護士 **大橋 昭夫氏**

講師プロフィール

昭和58年4月～静岡市葵区鷹匠に鷹匠法律事務所を設立し、現在に至る。平成17年4月～23年3月静岡大学法科大学院教授(民事法総合演習担当)1973年に弁護士登録後、40年以上交通事故分野を中心に人身傷害・労働災害事案を扱われ、数多くの案件を解決。

- 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!

オンライン 2024年 **6/1(土)・6/7(金)・6/8(土)** 13:00~16:00 (ログイン開始:12:30より)

参加費 **一般価格** 20,000円(税込22,000円)/1名様 **会員価格** 16,000円(税込17,600円)/1名様

専門知識ゼロから始める労災参入セミナー

お問い合わせNo.S113450

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。株式会社船井総合研究所
Funai Soken

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

労働災害分野はまだまだ弁護士の関与が足りていない領域

弁護士法人鷹匠法律事務所（静岡弁護士会所属） 所長弁護士 大橋昭夫氏

昭和22年静岡県浜松市二俣町（旧天竜市）生まれ 昭和45年3月静岡大学人文学部法経学科卒 昭和45年9月司法試験合格 昭和48年4月弁護士登録（静岡弁護士会） 佐藤久法律事務所入所 昭和51年4月同事務所を退所。静岡市葵区北安東に大橋昭夫法律事務所を設立 昭和58年4月～静岡市葵区鷹匠に鷹匠法律事務所を設立し、現在に至る。平成17年4月～23年3月静岡大学法科大学院教授（民事法総合演習担当） 1973年に弁護士登録後、40年以上交通事故分野を中心に人身傷害・労働災害事案を扱われ、数多くの案件を解決。



東海エリア50万人都市である静岡市で労働災害分野をホームページ集客により注力しているのが大橋先生です。今回は大橋先生にインタビューを行いました。

大橋先生が労災分野に注力したきっかけについて教えてください。

私が弁護士になった当時、悲惨な労災事故が発生しているにもかかわらず、働く人々が救済されないという現実がありました。私は、このような現実を目の当たりにし、弁護士として何かできることがあるのではないかと考えました。私は司法試験の選択科目として労働法を選択していましたので、労働法には馴染みがあり、この労働法を活用し、少しでも働く方々のお役に立つことが出来れば、自分の弁護士生活を豊かなものにすることが出来るのではないかと考えました。それが、現在までの労災事故を扱う弁護士としての原点になっています。

弁護士として、被災者を救済する意義や、必要性についてお考えをお聞かせください。

労災事故が発生しても、勤務先の会社に迷惑を掛けるのではないかと考え、労災保険の適用を躊躇する方々もいます。ましてや、会社に対する損害賠償請求など考えない方々がいるのが現実です。いったん労災事故にあいますと、被災者やご家族の生活が一変してしまうことがあります。このような時、被災者のまわりに労災事故の解決を得意とする弁護士が存在し、治療方法や勤務先との交渉の仕方を、適切にアドバイスできれば、被災者やご家族にとっても、大きな心の支えになります。

マーケティング注力後の成果は目に見えてはっきりとしています。

より一層労災分野に注力してからの成果はいかがでしょうか？

効果は目に見えてはっきりとしています。 普段、お付き合いのない方々から依頼されることが多くなり、事務所としてのモチベーションが高まっています。弁護士としてのやり甲斐が感じられ、このことが、その他の事件の解決にも役立っています。

これまでも取り扱いのあった労災分野に2023年からより一層注力しようとお考えになったきっかけを教えてください。

きっかけは、船井総合研究所のコンサルタントが、ある事務所の労災事故の取り組みを紹介されていたことにあります。労災事故は、過去にいくらかはやっていましたが、それでも、交通事故等の損害賠償請求事件に比べれば、そんなに事件数が多かったわけではありません。コンサルタントのお話しに触発され、労災分野をもっと沢山やりたいと考え、船井総合研究所にお願いし、労災分野のホームページを立ち上げることにしました。この**ホームページの開設が功を奏し**、徐々に労災事件が多くなり、**今では事務所の売上げの大半を占めることになり、経営的な面からしても大きく役立っています。** 又、交通事故の解決で培った法的知識が応用できるのも、労災事件処理上のプラスとなりました。**労災事故は、交通事故と違って、今後減ることはないと思われます。**

さいごにこれから労災分野への参入を検討されている弁護士の方々へメッセージをお願いいたします。

労災事件で、適時、適切な解決を望んでいる方々は、全国に多数います。このような方々に、救済の手を差し伸べることは、弁護士としての大きな責務です。**まだまだ弁護士の関与が足りていない分野であるからこそ、1人でも多くの被災者を救済すべく、注力していかなければと考えています。** 少しでも働く方々に共感を有することができる弁護士であれば、この分野への参入は容易だと思います。多くの方々から感謝されることは、弁護士としての大きな糧となり、事務所発展の原動力となります。労災分野に取り組む弁護士が増えることを心より期待します。

年間労災被災者 約15万人 労災に強い法律事務所は 必要不可欠な時代へ！



株式会社船井総合研究所
士業支援部 弁護士グループ
鏡城 裕道

今、大注目の労災分野

新たな事務所の柱となる分野として労災分野が注目されています。**その最大のポイントは競合が不在であること**です。昨今はどの分野においてもターゲットの減少はもちろん、競合の増加も目立つようになり、コストに見合った集客が難しくなってきたことで、**次なる一手を考える事務所が増えてきました**。また、多くの事務所で取り扱いのあった交通事故分野においても、2020年のコロナウイルス流行を皮切りに問い合わせの質・量の悪化が目立つようになったため、交通事故に代わる新分野を検討する事務所が増えています。そのような中、**まだまだ取り組む事務所が少なく、新規参入で早期に成功できるのが労災分野**です。

労災に関する知識不足は深刻な課題

業務中に事故に遭った、怪我をしたという場合、会社が労災として申請し、各種労災保険の申請もしてくれるというのが通常です。しかし、雇用主も従業員も労災に関する知識がないというケースが散見されます。また、会社が対応したにせよ、**会社の対応が適正になされているか、事故にあった当人にはよく分からない。雇用主側も従業員が怪我をした際に何をすべきかわかっていない**ということが、現状の課題点として挙げられます。

このような状況において、後遺障害が残った場合の補償はおろか、会社に対する事故の責任の追及など、被災者本人が事故後、適切に対応するということは考えづらく、泣き寝入りしてしまうケースがほとんどではないでしょうか。**仕事中に事故に遭い、怪我をしたらまず弁護士に相談するという新たなスタンダード**が必要といえるでしょう。

まだまだ減らない重大事故 ポイントは後遺障害等級認定！

日頃から安全対策が講じられている昨今。死亡事故の発生件数は年々減少傾向にある一方で、2022年の休業4日以上死傷者数は13万2千人を超え、過去最多となっています。中でも**重傷で後遺障害が残存する可能性が高い**、建設現場における「**転落・墜落**」事故や、製造業における「**はさまれ・巻き込まれ**」（手指の切断など）事故は全体の**約3割程度**となっています。なかなか減少しない重大事故について、労災に関する知識不足が課題となっている今、**後遺障害の等級認定段階からサポートするという新たなモデル**で社会性はもちろん、収益性においても**成功している事務所が増えてきています**。

一人でも多くの労災被災者を救うためにも、労災に強い弁護士が必要不可欠なのです。

今すぐに労災分野に 参入すべき理由とは？

労災分野は数少ない 「これから伸びる」市場

現在、日本全国における労災被災者の数は年間約15万人とされています。**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**であることがお分かりいただけるかと存じます。また、労災被災者が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約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、競争が激化している時代において競合と差別化を図り、生き抜いていくためにも今すぐに参入すべき分野といえるでしょう。

営業活動不要！ Webだけで集客が可能

労災分野における**集客手法は9割以上がWebサイト経由**になります。実際に、本セミナーのゲスト講師の弁護士法人鷹匠法律事務所 所長の大橋先生は弁護士キャリア40年以上を誇る大ベテランの弁護士ですが、特殊な紹介ルートがあるわけではなく、労災分野に特化したWebサイトで集客を行っています。**紹介ルートを開拓するためのいわゆる“営業活動”は不要**ですので、忙しい弁護士の皆様にとっても非常に集客しやすい分野なのです。また、Webサイトでの集客の特徴として即効性が挙げられます。実際に**専門特化サイトを作成し、公開した直後から反響があった**という声が数多く寄せられています。

キャッシュフローが安定し、 被災者にも喜ばれる商品設計

これまでも労災分野に取り組む法律事務所が全くなかったわけではありません。これまでの労災分野は使用者側への損害賠償請求をメインに取り扱っており、「高単価報酬」ではあるものの、その多くが解決までに1年以上を要するため、「入金までの期間が長い」という弱点がありました。しかしながら、新たに解決までの期間を約半年に抑えた中価格帯報酬（平均約80万円程度）のサービス「**後遺障害等級認定サポート**」を**打ち出すことで、キャッシュフローの安定化を実現しました**。また後遺障害等級認定サポートはターゲットが多く、ニーズも大きい集客しやすく、**結果的に損害賠償請求事案の獲得数増加にもつながった事例が多数出てきています**。

未経験でも参入可能！

労災分野に取り組むか否かで迷われている方の多くが気にされるポイントとして、「実務経験がない」「事件処理の方法に不安がある」という2つが挙げられます。しかし、現在労災分野に取り組む多くの先生方がみな最初から労災事件の実務に精通していたわけではありません。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あります）が蓄積されているデータベースがあります**。労災分野に取り組む多くの先生がこのデータベースにアクセスし、事件処理の参考にすることで経験がなくても事件を進めることができます。

ここまでお読みいただいた熱心な弁護士の方へ

労災分野参入セミナーのお知らせです

興味はあるが、迷っているという方へ

まずはお忙しい中、インタビュー・誌上特別講座をお読み頂きありがとうございました。

繰り返しにはなりますが、労災分野は今、大注目の分野です。

2023年～2024年にかけて、参入を決心し、取り組み始めている法律事務所が全国各地に広がっています。

船井総合研究所では、この労災分野への新規参入をご提案するセミナー・研修を数多く実施してまいりましたが、「労災分野に興味はあるが、迷っている」という声を非常に多く耳にします。

この数か月、多くの事務所が労災分野に参入するのをサポートしてきた船井総合研究所が出した答えは以下の通りです。

●これまで交通事故分野に取り組んできた事務所

すでに後遺障害等級に精通しており、損害賠償事案の解決実績を多数お持ちの場合が多いかと思えます。

その強みを存分に活かし、すぐに取り組むことをお勧めします。

●新規分野として労災分野への取り組みをご検討中の事務所

マーケットとしても成長が見込まれ、競争環境も緩やかであるため、少しでも「取り組もう」とお考えになったのであれば、今すぐスタートしても損はありません。

実務面での不安もおありでしょうが、多くの事務所が、実際に取り組みながら知識を蓄え、多くの労災被災者を救済していますので、思い切って始めることをお勧めします。

なぜ、大ベテラン講師をゲストとしてお招きしたのか？

何度もお伝えしているように、労災分野は、市場性、競争性、収益性の3点から、即座に取り組むことで成功しやすい分野であるというお話しをしてきました。

では、だれでも労災分野に取り組めさえすれば、簡単に成功を掴めるのでしょうか？

答えはNOです。

では、労災分野に取り組み、成功している事務所の共通点はなんなのでしょうか？

- もともと人身傷害分野に取り組んでいた経験があるから？
- マーケティングに膨大な資金投資ができるから？
- 事務所の立地や知名度があるから？

これらも違います。

実は、成功をつかんでいる事務所に共通するのは、

“労災で苦しむ被災者を1人でも多く救いたい”
“労災で苦しむ方に適切な情報を届けたい”

という想いや弁護士としての理念が根底にあることです。

本セミナーでは、労災分野の大ベテランである大橋先生に労災分野に取り組む意義についてもお話しいただきます。

ただ単に参入すれば成功できるわけではありません。
ですから、必ず本セミナーで、ゲストの大橋先生のお話しをお聞きいただき、前提をご理解いただいた上で、参入の可否を検討してください。

実際に労災分野への参入を果たした

先生方の「生の声」をお聞きください！



京都
紫葵法律事務所
幡地 央次 弁護士

事務所の柱となる分野を作るべく参入しました！

事務所として、柱となる分野を作るために労災分野に参入しました。**集客開始初月**で複数件、それもケガの程度が重い事案を受任することができたので、**経営面の不安はかなり解消されました。**

また、これまで交通事故分野に取り組んでいたのですが、後遺障害の知識や、手続きの面でも親和性が高いので、これまでの知識が活かせていると感じます。

損害賠償請求事案だけではなく、**後遺障害等級認定からサポートしてほしいという依頼がコンスタントにくる**のも助かっています。

新規参入に対する不安はありませんでした！

労災分野の案件について経験はありませんでしたが、交通事故分野に似ているということで、手続きや後遺障害の知識も活かせると思ったので、**不安はありませんでした。**

もともと離婚分野や法人破産の分野が事務所の柱でしたが、しっかり集客ができそうな分野として労災分野が向いていると思い、参入しました。離婚や法人破産に並ぶ、**事務所の柱となる分野になればと期待しています。**



広島
下川法律事務所
下川 絵美 弁護士

弁護士として自信をもって取り組みたいと感じました！

私も、このような誌面を見て、興味をもってセミナーに参加しました。これまで労災分野のようなWebマーケティングに取り組んでいませんでしたが、そろそろ何か5年、10年先まで事務所の柱となるような分野に参入しなければと思っていました。

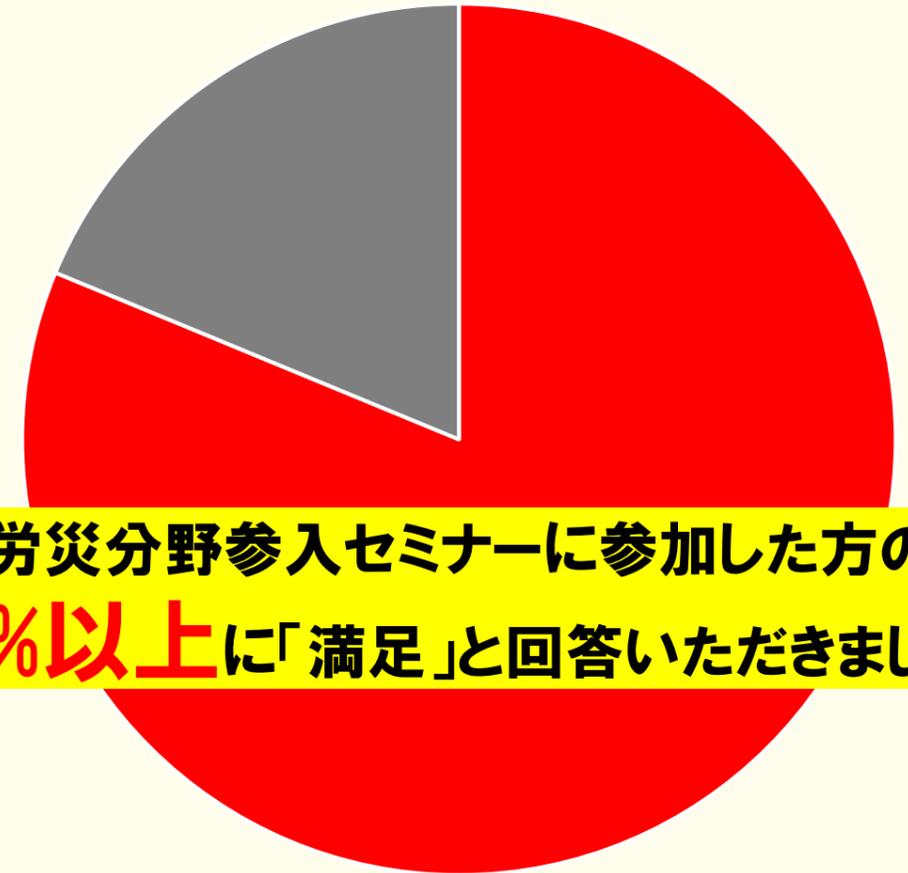
ゲストの大橋先生のお話しをお聞きし、**労災分野であれば、事務所の柱になると思うと同時に、大変社会的意義があると感じました。**

どんどん知識を深め、多くの方を救済し、**自信をもって取り組んでいこうと思っています！**



東京
福崎法律事務所
福崎 真也 弁護士

労災分野参入セミナーに参加した方の声



労災分野参入セミナーに参加した方の
80%以上に「満足」と回答いただきました！

被害者の立場になって、「依頼者の生活の不安がないように」等 基本となるスタンスから丁寧にご教示いただき、勉強になりました。記事の書き方についても具体的に教えていただき、(弁護士に依頼するメリットなど)勉強になりました。大橋先生、富増先生ありがとうございました。(岡山県 Y法律事務所 Y先生)

「被災者の立場になって」依頼者の生活の不安がないように」等 基本となるスタンスから丁寧にご教示いただき、勉強になりました。記事の書き方についても具体的に教えていただき、(弁護士に依頼するメリットなど)勉強になりました。大橋先生、富増先生ありがとうございました。(岡山県 Y法律事務所 Y先生)

私は労災案件を扱ったことがなかったのですが、先生方のお話をきいてこの分野にチャレンジしたい気持ちになりました。ありがとうございます。

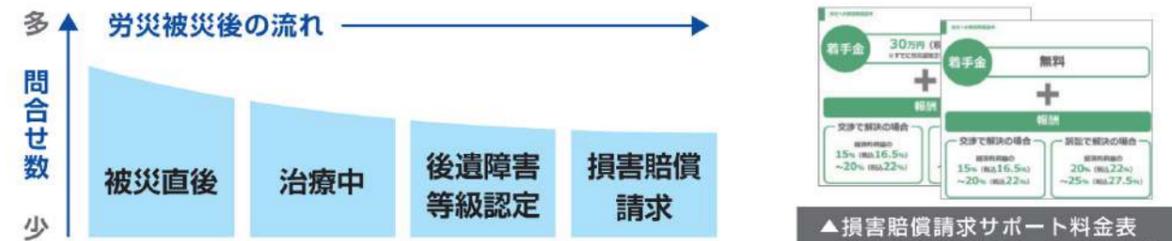
私は労災案件を扱ったことがなかったのですが、先生方のお話をきいてこの分野にチャレンジしたい気持ちになりました。ありがとうございます。(東京都 F法律事務所 A先生)

事故後、なるべく早い介入をすることが重要ということは当事務所の理念とも一致しており、感銘を受けました。労災案件については弁護士がピユア(優しい人)でないといけないという点も重要であると感ずます。

事故後、なるべく早い介入をすることが重要ということは当事務所の理念とも一致しており、感銘を受けました。労災案件については弁護士がピユア(優しい人)でないといけないという点も重要であると感ずます。

わずか120日でできる! 労働災害分野への新規参入プログラムを大公開!

商品



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



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様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様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



船井総合研究所では労災分野、交通事故分野に注力事務所様向けに、「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か月に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、様々な事務所様同士で意見交換をしながら、労災分野に必要な知識を高めることができます。

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。

専門知識ゼロから始める労災参入セミナー お問い合わせNO. S113450

開催要項

日時・会場	開催要項		申し込み期限 各開催日の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がございます ※満席などで期限内にお申込みを締め切る場合がございます
	開始	終了	
2024年 6月1日 (土)	13:00	16:00	ログイン開始時間 講座開始の30分前より
2024年 6月7日 (金)	13:00	16:00	
2024年 6月8日 (土)	13:00	16:00	

受講料	一般価格	会員価格
	税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様	税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様

●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。



お問い合わせ **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込みは承っておりません。

▼よくあるご質問
お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

