

好評につき、今年も開催決定!

AI時代に勝ち残る士業事務所になるために

眠らせている資産(名刺や見込み客名簿/既存客情報)を使い、

即増収と高収益

~AI・データ活用戦略構築で、無理せず仕組みで高収益成長を実現~ **を実現する!**

わずか6カ月で
人手は増やさず

顧客データを整理し、溜めて、使い、商談件数1.5倍!

人口も法人も減少する時代に、正しい顧客管理をしないと大きな機会損失が発生します。

士業+複数事業

士業のほかに不動産、BPO、老人ホーム紹介、WEB制作などの会社を運営しているが、会社間の顧客情報共有不足で、多くの機会損失が発生。

地域トップクラス事務所

顧問先や取引先を数多く抱えているが、家族情報や相続ニーズは把握しておらず相続案件を別事務所に依頼される結果に。

業歴20年以上

これまで蓄積した沢山の名刺はあるが、アプローチできるように整備していないため、常に新規客を開拓する必要があり、その広告費が負担に。

主催



サステナブルな成長を促す

Funai Soken

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

士業事務所向けAI時代に即増収高収益を実現するCRMセミナー

お問い合わせNo. S139413

東京会場

2026年

5月15日(金)

大阪会場

2026年

5月20日(水)

開催時間






14:00~17:00

(受付開始:開始時間30分前~)



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]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。→ 139413 🔍)

士業事務所向けAI時代に即増収高収益を実現するCRMセミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	即、増収!新規客から既存客への大転換が士業経営の新潮流 労働集約型からの脱却には、新規獲得に頼らない「既存客への再アプローチ」が不可欠です。補助金や資産管理など、LTVを高め即時業績アップに繋がる具体的提案手法と、士業が今取り組むべき戦略転換を解説します。	 株式会社船井総合研究所 士業ビジネス支援本部 本部長 小高 健詩
第2講座	士業事務所がAI時代に乗り遅れないための顧客管理 AI活用を成功させる鍵は、土台となるデータの質にあります。単なる住所録ではない、BI(予実管理)と連動したCRMの構築術を公開。次世代の生産性を手に入れるために、今整えるべき管理体制の全容を伝えます。	 株式会社船井総合研究所 CRMコンサルティンググループ マネージャー 小牧 大介
第3講座	実録業績を伸ばす事務所に学ぶCRM活用モデル 税理士・行政書士・司法書士・弁護士、各分野の先進事例を公開します。どのように顧客データを蓄積し、現場の運用に落とし込んだのか。「実際に業績が伸びた」事務所のリアルな活用フローを、具体的にお話します。	 株式会社船井総合研究所 CRM支援チーム_1 リーダー 細川 晋幹
第4講座	LTVを最大化させるための既存顧客向けMA活用事例 数千、数万の顧客リストを人力でフォローするのは不可能です。MA(マーケティングオートメーション)を駆使し、自動で適切なタイミングの提案を行う仕組みを解説。属人性を排除し、安定的にリピートを生む秘策です。	 株式会社船井総合研究所 司法書士チーム_1 チーフコンサルタント 長野 遥
第5講座	本日のまとめ 本日の講義内容を振り返り、明日から自所で取り組むべき「CRM導入ロードマップ」を整理します。AI時代に勝ち残り、持続的な成長を実現するために、経営者がまず着手すべき最初の一步を明確に提示いたします。	 株式会社船井総合研究所 士業ビジネス支援本部 本部長 小高 健詩

東京会場 2026年 **5月15日(金)** 14:00~17:00(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR]東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線(東京駅 地下直結(八重洲地下街経由))

大阪会場 2026年 **5月20日(水)** 14:00~17:00(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノケート大阪21階 [JR大阪駅の直上、西口改札口に直結]
※2026年1月1日よりイノケート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

※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 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 会員価格 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】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) ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。
※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。

お申込み期日 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
※祝日や連休により変動する場合がございます。

お申込み方法

 **【PCからのお申込み】** 下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139413>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「139413」をご入力し検索ください。

 **【QRコードからのお申込み】** 右記QRコードからお申込みください。



本セミナーは、あなたの事務所を**顧客管理カンパニー**に**進化**させ**頑張る成長**から解放します!

経営がうまくいってない士業経営者がよく口にする**お悩み**



毎月広告費に投資して新規顧客を獲得しているが、競合事務所が増え、費用対効果が下がってきている。

競合事務所が増えることで、新規顧客の獲得が難しくなっている。だからこそ過去接触した会社の掘り起こしをすすめたいが、名刺や名簿の管理がずさんでリスト化できない。

顧客満足度の尺度は担当者によって捉え方が異なり、紹介案件などが発生することもあるが、顧問解約につながったりもして不安定。そのため顧客とのコミュニケーション履歴を可視化したい。

士業以外に複数事業を展開しているが、顧客や顧問先に関するデータ共有ができておらず、大きな機会損失になっている。

今の人口減少による採用難、賃上げ圧力の状況を鑑みると、人を増やさずに売上や営業利益を上げる仕組みが必要だ。

顧客管理(CRM)ができる事務所とできない事務所の**決定的な違い**

この違いが事務所の将来を大きく左右することになります。今から正しい顧客管理に取り組みれば未来は明るいものになります。

顧客管理できるカンパニーは、

- ① 既存顧客へ最適なタイミングでアプローチができ、別商品を購入してもらったり、高価格プランへの移行など顧客単価アップと営業利益アップが実現できる。
- ② コミュニケーション履歴が可視化でき、顧問解約を未然に防ぎ、紹介案件を仕組みで発生させることができる。
- ③ 名刺、名簿をデータ化し、見込み客への再アプローチができて、客数が飛躍的に伸びる。
- ④ 顧客データ、営業進捗管理、カスタマーサポートなど、様々な業務がシステム上で一元化・自動化され、大幅に効率向上。情報共有もスムーズで、部門間の連携が強化される。
- ⑤ 顧客・営業データが蓄積し、客観的な経営判断がスピーディにできて、業績を上げやすい施策にリソースを集中できる。

これらの結果、無理なく仕組みで持続的成長が加速します!

顧客管理できないカンパニー

- ① 顧客情報を共有する仕組みが全くないため、複数事業や複数商品を持っていても営業できる機会を損失する。
- ② 顧問先とのコミュニケーションがデータ化していないため顧問解約が継続的に発生する。
- ③ 名刺、名簿がデータ化できていないため、お金をかけて集客した見込み客に対してアプローチできず、常に新規客を獲得する必要があり、広告費負担が重くのしかかる。
- ④ 手作業での入力も多く、顧客情報の検索や確認に時間がかかる。また部門間の連携が遅れがちで、業務の重複や漏れが発生して生産性が下がる。
- ⑤ 顧客データが不足しているため、勘や経験に基づいたマーケティング戦略になり費用対効果の低い施策を継続して実施し、コストだけがかかる状態になる。

人口減&法人数減時代に持続的成長を阻害する要因は、実は**顧客管理ができていない**ことに起因します。



本セミナーは、顧客管理カンパニーに**進化**させ、**無理なく持続的成長**ができる事務所に進化させます。

仕組みで**持続的成長**を実現する!事務所タイプ別の**攻める顧客管理戦略**はコレ!

人口減&法人数減時代に、いま士業経営者としてやるべきことは**1顧客(顧問先)あたりの単価と営業利益をあげる仕組み=攻める顧客管理**を事務所として取り組むことです。これが**ひとを増やさず、無理せず、安定して業績を伸ばす**ことに直結します!

士業+複数事業

士業のほかに不動産、BPO、老人ホーム紹介、WEB制作などの会社を運営しているが、会社間の顧客情報共有不足で、多くの機会損失が発生している。

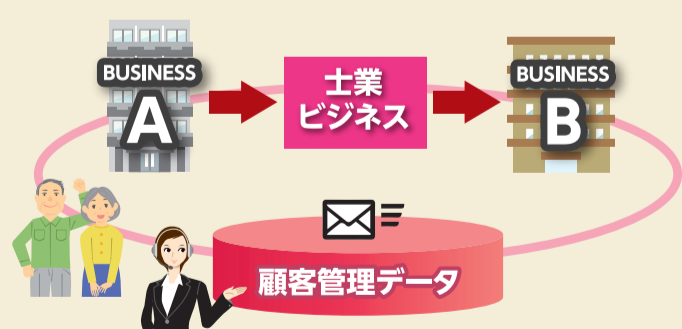
地域トップクラス事務所

顧問先や取引先を数多く抱えているが、家族情報や相続ニーズは把握しておらず相続案件を別事務所に依頼されてしまった。

業歴20年以上

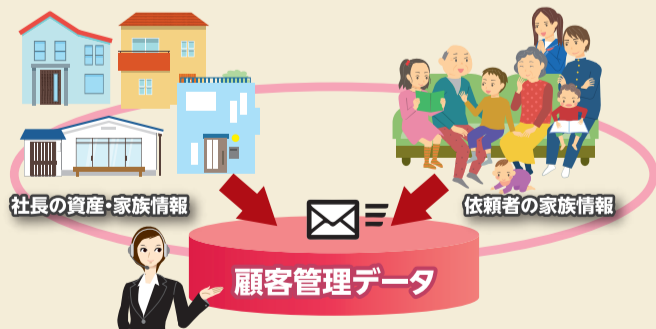
沢山の名刺はあるが、アプローチできる状態にしていないため、新規客獲得の広告費高騰が負担になっている。

人口減&法人数減時代の士業経営者が目指すべき**“持続的成長の仕組み化”**



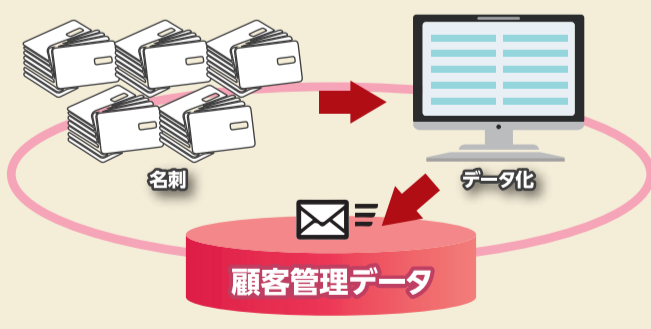
取組事例 複数事業に跨る顧客を管理し、**LTV(顧客一人あたりの購買価格最大化)アップ!**

顧問先などに対して、士業ではない**別事業の商品**をメルマガで訴求し、**2件受注**が発生。難易度の高い別事業の商品にも関わらず、わずか**1回のメルマガ**でプッシュ型ではなく**反響型の受注**を実現。



取組事例 多数の取引先や顧客の名簿を整え**アプローチし業績UP!**

顧問先社長の**相続ニーズ**を把握しており、訪問して面談をした結果、生前対策(遺言、信託、後見、事業承継)などの**コンサルティング型商品**を受注。取組開始から**3ヵ月**程度で受注総額は**200万円**達成。



取組事例 蓄積した名刺をデータ化して、**アプローチ可能な状態へ!**

過去に名刺交換した見込み客先をリスト化して、メルマガを送付。その**1回のメルマガ**をきっかけに**BPO商品**を受注。**受注総額300万円以上**を達成。

これからの士業事務所の新常識になる**“攻める顧客管理戦略”**を確実に理解、実践していただくため、本セミナーには**経営者+幹部**でのご参加を推奨いたします。本セミナーでは、顧客管理の仕組み化について士業や他業種の成功事例を交えて詳細をお伝えします!