１０年間の横須賀てるひさメソッドと
６年間の天才塾事例を
２日間で巡るセミナー

超速

資格起業家養成講座
２０１３ vol.1

講師：横須賀てるひさ

本講座受講にあたって

書籍との違いについて

本カリキュラムは、「資格起業家になる！成功する『超高収益ビジネスモデル』のつくり方」「ごく普通の人が資格を取ってきちんと稼げる本」「行列ができるシリーズ」「もう、資格だけでは食べていけない」の内容に準拠しています。手元にない方は、恐れ入りますがご購入ください。書籍の内容が知識編、本カリキュラムがその内容を実現するためのカリキュラムになっています。

免責事項

本カリキュラムは、受講者を「資格起業家」にし、収益を上げてもらうことを目的としますが、本カリキュラムは受講者の収益を上げることを保証することはいたしませんので、あらかじめご了承ください。また、受講者のビジネスで生じた損害等はいかなる場合も負いかねます。

ご注意

本教材に掲載されている会社あてに直接問い合わせることは、業務の妨げになりますので、絶対におやめください。

本教材に掲載されている事例をそっくりそのまま真似せず、応用することを心がけてください。また、各事例の会社様にも著作権がありますので、そのまま使用することはおやめください。

本教材の著作権は、株式会社パワーコンテンツジャパン並びに横須賀てるひさに帰属します。複製、改変、転載、ネット上への送信及び公開等の行為は禁止しています。違法に複製などを行った場合、損害賠償等の対象になり、また刑罰の対象にもなりますので、ご注意ください。本カリキュラム、CD 教材等のオークションへの出品を禁じます。

はじめに

本セミナーの目的

横須賀てるひさのマインド、戦略、戦術、プロモーションのあらゆる知識・経験を、天才塾会員と共有し、ひとりでも多くの「資格起業家」を輩出すること。

講師のミッション

・資格起業家としてのマインド・モチベーションをつくり上げる
・資格起業家ビジネスモデルをつくり上げる
・資格起業家としてのビジネスコンテンツをつくり上げる
・資格起業家としてのマーケティングをつくり上げる
・資格起業家としての組織をつくり上げる

⇒　これらのエッセンスを伝え、売上を上げられるようになるための学びを共有すること。２日間、楽しく学びを共有すること。

本セミナーのセルフクエスチョン

資格起業家養成講座　Vol.1　Contents

第１部　士業のための起業家としての心構えと営業実践のための準備・・・６

・・・主にマインドセットや資格起業家・コンセプト起業のエッセンスを収録。最初はまずここから聞くのがお勧め。

第２部　今すぐ売上をつくるネット営業・・・３６

・・・今すぐ売上をつくるためのネット営業を解説。ネットで売上を伸ばしたい人はここが必須。Facebook の解説もここ。

第３部　狙いを定めて当てる DM 営業その他の営業実践・・・８８

・・・ダイレクトメールの出し方ならここ。税理士は必ず見てください。その他の広告とかもくくれないものはここにあります。

第４部　アナログ営業で着実に仕事を増やす・・・１１３

・・・アナログで営業するためのノウハウ満載。ネット苦手！という人はここから始めましょう。

第５部　紹介や口コミで仕事を増やしていく・・・１６１

・・・紹介で仕事を増やすポイントを解説。やっぱりネット苦手な人はここが必須。また、リピートが少ない人もここは重要です。

第６部　商談成約率を高めて第二の壁を破る・・・１８１

・・・問い合わせはあるけど成約しない。そういう人はここの解説がキーポイントになります。

Power
Contents
Japan

smartfun!

第１部

士業のための起業家としての心構えと営業実践のための準備

POWER CONTENTS JAPAN

誰かの役に立ちたければ、
自分が成功しなければならない。

知識だけでは結果が足りない。
行動だけでは時間が足りない。
気持ちだけでは力が足りない。

手に入れたいものがあれば
変化しなければならない。

継続していくためには
変化しなければならない。

変わらずにいるためには
変わり続けなければならない。

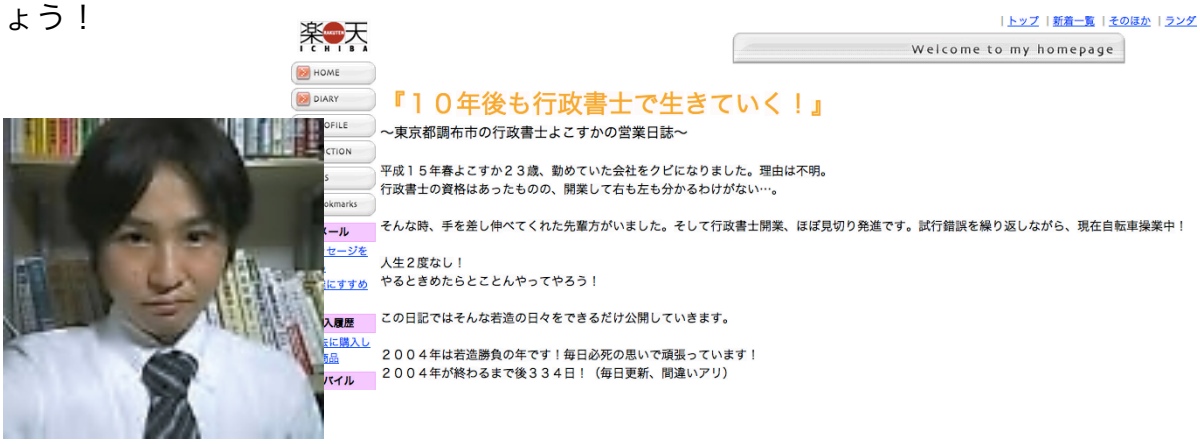
変わるのは、今。この瞬間だ。

こんにちは、行政書士の横須賀てるひさです。『１０年後も行政書士で生きていく』という大掛かりなタイトルの楽天日記にご訪問いただきありがとうございます！行政書士で生きていけるのか？よく聞く議論ですが、当の本人は真剣です。

『電子申請、ＩＴ化が進めば我々行政書士の仕事がなくなる･･･』ちまたではよく聞く言葉です。特にこの資格をご存知であればなおさらです。

果たしてそれは真実なのか？どんな資格、職業であれ、価値と営業力があれば必ず生き残る道はあるはず！その活路を見出すため実験・実践を繰り返していきます！

また、このサイトでは、行政書士業に留まらず、営業論・仕事論についてにも考えていきたいと思います。経営者の方、サラリーマンの方、自営業者の方、または社会保険労務士、弁理士、司法書士などの他士業の方、人間を喋りましょう！



横須賀てるひさ簡単プロフ
昭和５４年７月４日埼玉県生まれ
東農大三校卒
専修大学法学部法律学科卒
コンサル系ベンチャー企業に就職即解雇
行政書士開業
現在

資格起業家になるには

知　識

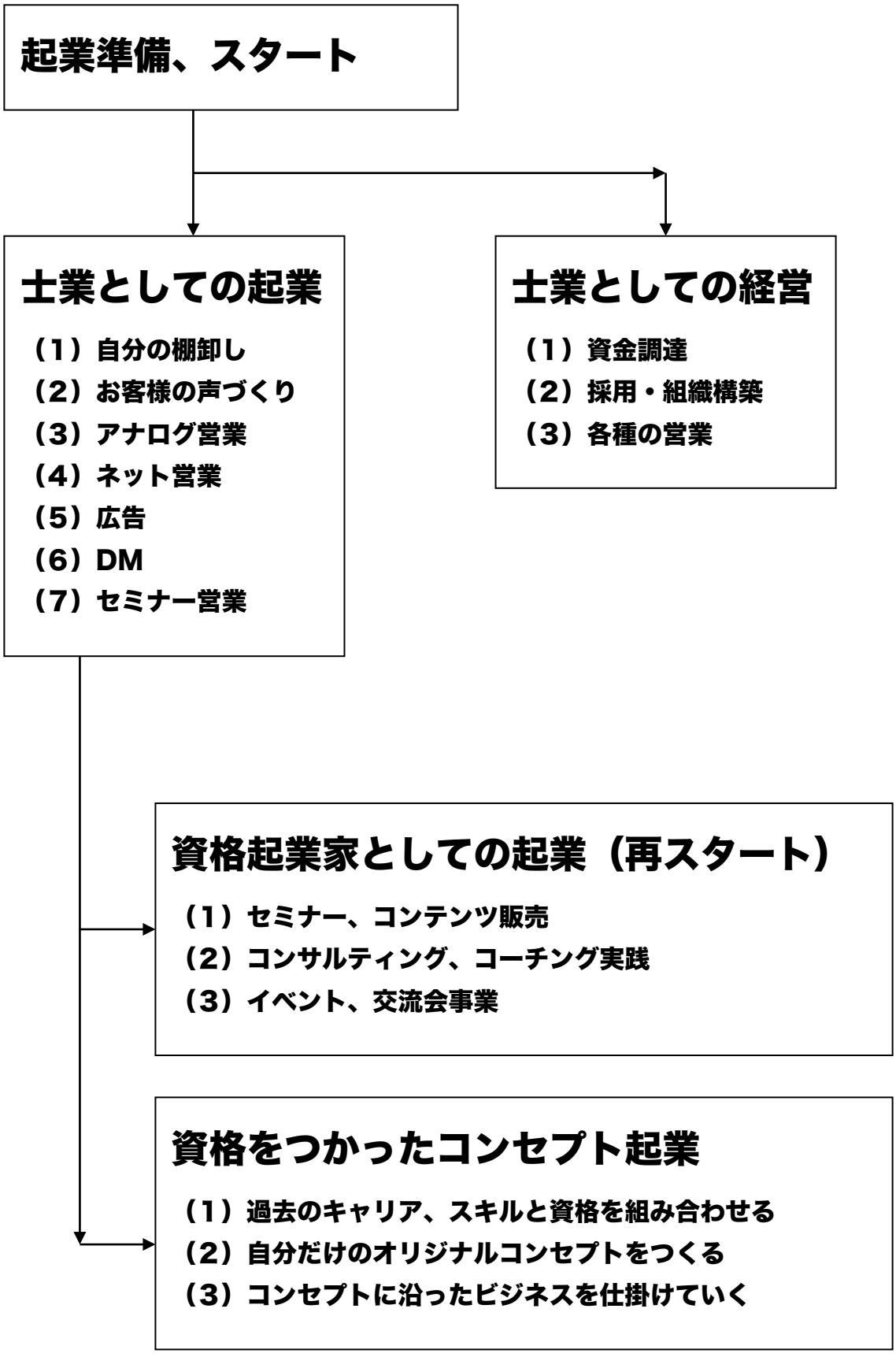
資格起業家になるということは、「変化する」ことである。「決意する」ことである。
士業で成功するステップは「やるべきこと」「できること」「やりたいこと」の順に手を付けていくことである。

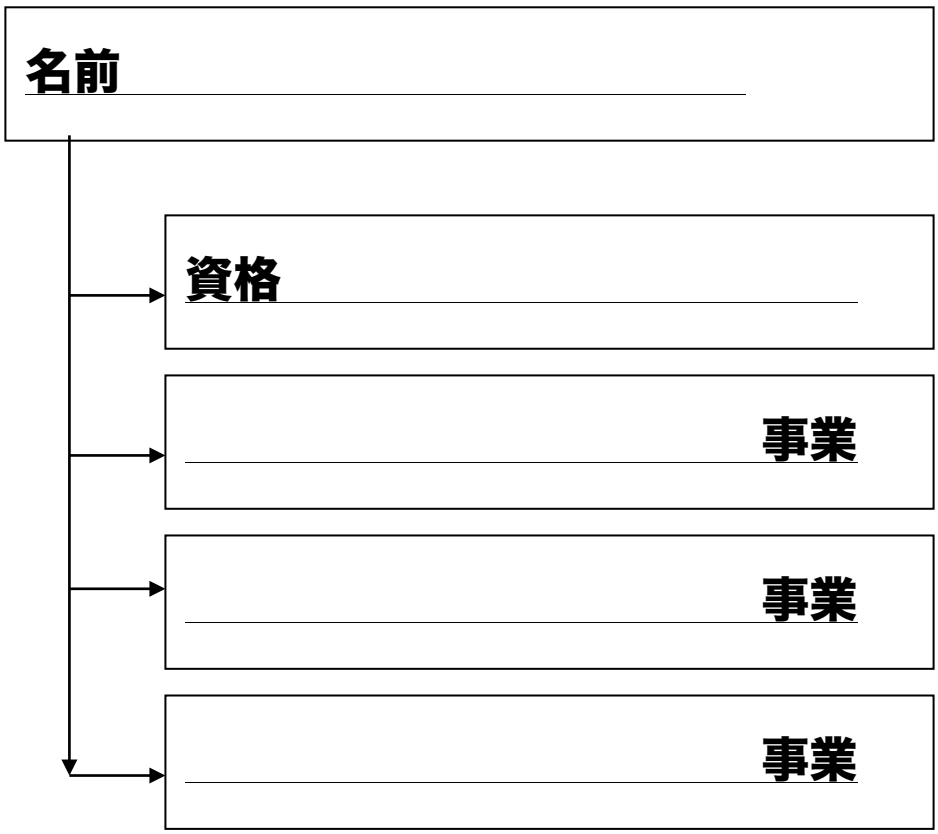
実践ポイント！

ビジネスで成功するということは、決意することであり、変化することであり、自分を信じることである。マーケティングやビジネスモデルはその一助でしかない。

注意点

自分を信じて決意することが第一歩である。すでに決意している人は、さらに大きなスケールでものごとを考えるようにしよう。


起業準備、スタート
士業としての起業
（1）自分の棚卸し
（2）お客様の声づくり
（3）アナログ営業
（4）ネット営業
（5）広告
（6）DM
（7）セミナー営業
士業としての経営
（1）資金調達
（2）採用・組織構築
（3）各種の営業
資格起業家としての起業（再スタート）
（1）セミナー、コンテンツ販売
（2）コンサルティング、コーチング実践
（3）イベント、交流会事業
資格をつかったコンセプト起業
（1）過去のキャリア、スキルと資格を組み合わせる
（2）自分だけのオリジナルコンセプトをつくる
（3）コンセプトに沿ったビジネスを仕掛けていく



「資格は」アイデンティティではない。あくまで「自分」があって「資格」がある。

段階別のプランニング

知　識

各階層に応じて、自分自身のプランを練り、実践する。

開業前・・・徹底的に「成功できない」メンタルブロックを外すこと。

開業１年未満・・・徹底的に「売る」こと実践し、資格業としての結果を出す

開業１～３年以上・・・資格起業家モデルを導入、自分の使命について考える

開業７年以上・・・見直しマーケティングを導入した上で、資格起業家モデルを導入し、コンセプト、自分の使命について考える

段階別のタスクアップ法

■ゼロ・マーケティング

【今日にでも売上を上げなくてはならないヤバイ状態のとき】
（1）セミナーの開催をして、キャッシュを得る
（2）音声収録をして、データで販売。告知は誰かに頼む。
※苦肉の策として、親族からお金を借りる。バイトするなど。失敗はつきもの。

【まったくのゼロから始める場合】
（1）無料または低額で業務を知り合いから取る
（2）お客様の事例を集める
（3）紹介を募る
（4）アナログ営業、ネット営業を実践していく

■見直しマーケティング

【始めてみたが、思ったような成果が出ない場合】
（1）アナログ営業のルーチン化、見直し
（2）過去のお客様に事例のお願いをする、案内を出す
（3）ネット営業で「広告費」を見直す
（4）資格起業家モデルを導入する

【何年もやっているが、売上が落ちてきた場合】
（1）既存客のリストをつくる
（2）既存客向けにニュースレターを出し、掘り起こしをする
（3）既存客向けに研修会、勉強会などを行う

未開業～開業１年未満のマインドセット

知　識

競争思考を捨て、まずは稼ぐことに集中する。

アクション

１年目はとにかく「自信が持てない」「不安である」「お金に抵抗がある」のオンパレード。結果としてモチベーションの維持ができない。そのために下記のことをする必要がある。

◎未開業～開業１年目までのマインドセット

・自分と誰かを比べない。もう比べられる土業ではない
・短期間での成功がすべてではない
・自信はすぐにはつかない。じっくりやるしかないことを知る。
・ワークライフバランスは忘れる。14 時間以上毎日仕事をする
・お金の抵抗を取る

◎成功習慣

・ツイてる人と会う、つきあう
・第三者のコンサルタントの意見を聞く、アドバイスをもらう
・何が不安なのか、言語化する

未開業～開業１年未満の行動計画

◎まずは「すべき」こと

（１）自分の棚卸しをし、魅力的なプロフィールをつくる
（２）名刺の改良をする
（３）事務所案内をつくる
（４）感謝はがきをつくる、継続して出す
（５）２ヶ月～3 ヶ月に１度のペースでニュースレターを出す
（６）ホームページをつくる
（７）リスティング広告を出す
（８）看板を出す
（９）商工会などの各種団体に所属する
（１０）毎月 20 日前後に翌月のアナログ営業のプランニングをする
（１１）facebook への登録
（１２）名刺の整理（メルマガ発行の準備・実行）
※新設法人向けのＤＭ（税理士）

※お金がない場合は、セミナー等キャッシュにつながることをする

※開業資金・融資について

※勤務から始める場合

※開業はがきについて

（１３）セミナーの企画、実施
（１４）資格起業家への移行（ここでコンサルを受ける、相談する）
（１５）採用計画、組織図の作成

資格の性質別戦略構築法

知　識

単発系士業（行政書士、司法書士、社労士一部など）の勝てる経営戦略

（1）アナログ営業では、「出口戦略」を取る

紹介をうながすために、見た目はある程度「○○屋」がわかるように、業務や方向性を絞る。

一度お客になってもらったら、いろいろなことができることを伝える（ランチェスターでいうところの、「商品戦略」）。

（2）ネット営業では、業務ごとにサイトを量産する「多店舗戦略」を取る。

アナログ営業ではひとつにしぼり、ネット上では多数のサイトを作成し、様々な業務を取っていく。一貫性は「資格」で取る。

（3）競合との差別化を考える

ひとつの手段は値段。ほか、考え方としては、「他社が弱いところ」で「自社ができるところ」。

ただ、人は近い人に仕事を頼むので、アナログは強い。

（4）営業の手段は、アナログとネット集客を中心にする。

可能であれば、少人数セミナーに取り組む。

知　識

顧問系士業（税理士）の勝てる経営戦略

（1）ストレートなアナログ営業

税理士は社会的認知度も高いので、ストレートな税理士としての活動で十分。

（2）ネット営業では１サイト戦略

多数サイトがあっても良いが、１つのサイトでも仕事が取れる

（3）競合との差別化を考える

（4）アナログ営業、ネット営業、セミナー営業を中心に執り行う。

勝てるビジネスモデルの考え方

知　識

単発系士業（行政書士、司法書士、社労士一部など）の勝てるビジネスモデル

- 徹底的に前払い主義にする
- アナログでは専門特化して、紹介を徹底的に促す
- スポット業務は広告投下をして取り続ける
- スポット業務の成約率・単価を上げるため、相談無料期間を長くする
- 単価が高い商品を持つ（コンサルなども含む）
- 資格起業家ビジネスモデルの徹底導入

知　識

顧問系士業（税理士など）の勝てるビジネスモデル

- ビジネスモデルはほぼ勝てる仕組みになっているので、営業に力を入れる

単発系業務の単価を上げる

知　識

単発系の業務は単価を上げる必要がある。ポイントは、「紙」で契約することではなく、「時間」で契約することである。

アクション

内容証明や契約書など比較的単価が低い業務については、年間契約で契約する。この際、メニューを提示する。

注意点

「どうせならこちらの方が安心」と思ってもらうことが重要。

事例：横須賀てるひさ

内容証明の場合

・ １年契約とし、年間相談料を報酬に含ませる
・ ２通目以降を１万円前後として、安めに設定する
・ 書類作成＋年間相談料で５～１０万円で提案する

契約書の場合

・ １年契約とし、年間相談料を報酬に含ませる
・ １年以内、同じ契約書であれば何度も作り直し可とする
・ CD―R 納品、作成ガイドなどをつけるとさらに付加価値が高い。

※業務の選び方

事例協力：行政書士法人　オフィスウイングス（神奈川・東京）

サービス内容･価格

NPO法人設立専門事務所ではNPO法人の設立サポートを希望されるお客様のニーズに合わせて以下の3つのコースをご用意しております。

とにかく安く設立し、NPO法人を立ち上げたい方向け
格安NPO法人設立パック　49,800円～

自分の手間や労力をかけずにプロに任せたい方向け
手間いらずNPO法人設立パック　150,000円～

ビジネスチャンスをつかみ収益アップを目指している方向け
ビジネス専用NPO法人設立･運用パック　300,000円～

※価格は税別です

各コースの説明

とにかく安く設立し、NPO法人を立ち上げたい方向け
格安NPO法人設立パック　49,800円～

定款、議事録、誓約書及び承諾書、確認書、役員名簿、社員名簿、事業計画書、収支予算書、認証申請書を、こちらで作成代行いたします。

提出はご自身でお願いいたします。

事前指導後の改善などもアドバイスいたします。

自分の手間や労力をかけずにプロに任せたい方向け
手間いらずNPO法人設立パック　150,000円～

設立趣旨書もお話を伺いながら、作成代行いたします。

その他の書類（定款、議事録、誓約書及び承諾書、確認書、役員名簿、社員名簿、事業

開業後、売上がある場合のマインドセット①

知　識

士業でいることが目的ではない。あなたが成功することが重要。

アクション

士業だからどうあるべきか、という枠組みを外し、「自分」を基準にする。そして、自分だけの成功（幸福）の定義をしよう。

注意点

売上が一定のラインにくるまではワーク＆ワークで。ワークライフバランスは食えるようになってから。

◎あなたの成功の定義を考えてみよう

経済的成功【第一段階】

経済的成功【第二段階】

経済的成功【第三段階】

※このほかに、人間関係的成功要因と社会実現的成功要因がある。

開業後、売上がある場合のマインドセット②

知　識

資格業の仕事を差別化するのは難しい

つまり、「なぜ、その仕事をしているのか？」「自分の事務所の存在理由」がハッキリしていないと、誰でもできる仕事に見えてしまう。そうすると、モチベーションがあっという間に落ちてしまう。

◎【重要な質問】「あなたの事務所は何のためにあるのか？」

私の事務所は、

な世の中を実現するために、存在します。

知　識

積極的に「資格起業家モデル」を導入する

コンセプト経営の導入

資格起業家モデル導入のメリット

- 新しいことを始めるため、モチベーションが上がりやすい
- 資格にとらわれない発想ができるため、ビジネスの自由度が上がる
- 同業他社との差別化が図れる
- 単純に売上が伸びる

【！】自分自身の社会的な使命を考えよう。人は、「自分の命の使い方」がわかった途端、エネルギーがあふれ出すように積極的に行動できるようになる。ただし、これはすぐに見つかるものではなく、長い時間かけて自分との対話を続けていくことによって、発見できるものである。

事例協力：蔵田陽一税理士

ミッション（経営理念・存在意義・レゾンデートル）

蔵田経営会計事務所は、起業・ビジネスを通じて中小企業・個人事業社が従業員・お客様・取引先・株主などの全ステークホルダーを幸せにし、経営者が夢を実現して「経営は楽しい」と感じられるような税務会計の枠にとらわれないビジネス支援をすることをミッションとする。

ビジョン

中小企業・個人事業者が利益を上げるために必要な、集客→成約→商品サービスの提供→リピート、という一気貫通のビジネス全体を支援します。

利益→納税→再投資または内部留保、という財務全体を、数字に基づいた合理的な思考のもと、継続的な利益創出を考えた上で支援します。

守秘義務を厳守し、経営者が唯一何でも話すことができるアドバイザーとなります。

開業後のマーケティング・トレーニング

知　識

【マーケティング・シンキング】常に顧客感情・顧客視点でものごとを考える発想法。

■トレーニング■＜下記の自分本位思考を、顧客視点から考え直してみよう＞

「どんな営業をしたら、仕事を頼んでもらえるか？」

「どんなホームページをつくったら、依頼や問い合わせがくるか？」

「どんなセミナーをしたら、お客様が集まるか？」

法　則

【広告投資意識】広告を積極的に打つ姿勢が重要。

理想・・・低コストで大成功。
現実・・・広告投資をしないで、大きく伸びた会社はほとんどない。

広告投下 → 検証 → 再投下

※事業再投資とも言う

事例：ハワードジョイマン中小企業診断士

差出人: 笑人塾事務局 <shigenobu-w@ny.tokai.or.jp>
件名: **RE: 横須賀です**
日時: 2011年2月12日 17:24:53JST
宛先: '横須賀 てるひさ' <yokosuka@pcjapan.co.jp>

横須賀先生へ

私の場合は、

広告費を掛けるということに対していつも自分自身にブレーキをかけていたのが、
ブレーキを外すことができた。

マインドを変えることで、
売上が伸びました。

やはり、専門家に任せたほうが
成長も早い。

広告投資の重要性を体験しました。

・マインドの部分
・販促投資と再投資

が２０１０年に一番学びました。

あとは、基本の徹底で、

ＰＰＣ
↓
メルマガ・教育
↓
笑人塾

と流れはシンプルです。
それ以外は、セミナーです。

私の２年間の学びは、

・うまくいっている方の仕組みを真似る

・販促投資をして再投資する重要性

・自分の限界は自分で決めているから、
その壁を取り払う。

この３点に尽きるかと思いました。

うまくいって無い方は、
難しく難しく考えて、
行動できなくなっていると思います。

シンプルに簡単に考えて
行動した方が、
より早く自分の目標に到達すると思います。

開業後の見直し行動計画

◎見直して修正していこう

（1）魅力的なプロフィールをつくる、修正する
（2）名刺の改良をする
（3）事務所案内をつくる、改良する
（4）感謝はがきをつくる、継続して出す
（5）2ヶ月～3ヶ月に1度のペースでニュースレターを出す
　　または見直す
（6）ホームページをつくる、見直す
（7）リスティング広告を出す、出稿の方法、金額を修正する
（8）看板を出す、修正する
（9）商工会などの各種団体に所属している場合は、見直す
（10）毎月20日前後に翌月のアナログ営業のプランニングをする
（11）facebookへの登録
（12）名刺の整理（メルマガ発行の準備・実行）
（13）セミナーの企画、実施
（14）既存客に向けた企画（ニュースレター、紹介制度など）
（15）教材の製作、販売
（16）出版の企画
（17）マスコミへの露出計画・実施
（18）高額の自己投資
（19）理念の追求
（20）組織図の見直し、マニュアルの作成
（21）お客様の声を増やす、ＨＰに反映させる
※新設法人向けのＤＭ（税理士）

※事務所移転、採用、借り入れをしよう

成約率を高めるプロフィールの作り方

知　識

魅力的なプロフィールをつくるには、自分の棚卸しをして物語をつくる必要がある。さらにその中に実績を入れられれば完璧。

アクション

資格業の中身で差を付けるのは難しいので、人で差をつける必要がある。自分の経歴を先に情報提供しよう。

◎魅力的なプロフィールのルール

（1）具体的に書く
→地域、年代、固有名詞・・・書けない場合はともかく「某企業」「某所」では印象に残らない。
（2）マイナスなことも書く
→エリートだけの人生はつまらない。ただし、信用を落とすようなことは書いてはいけない。
（3）なぜ、その仕事をしようと思ったかの経緯を書く
→理由のない起業は誰も応援しない
（4）最後は上げる
→アップダウンの激しい人生でも、最後はアップで終える

◎人が反応するポイント（名刺と同じ）

（1） 地名、住んでいる場所など
（2） 前職の業種
（3） 理念
（4） 趣味、スポーツ、歴史
（5） 家族（子供など）

事例：横須賀てるひさ

プロフィール

ニックネーム： 横須賀てるひさ

性別： 男性

誕生日： 1979年7月4日

血液型： A型

出没地： 代々木にオフィスがあります

職業： 自営業

職業詳細： 行政書士、コンサルタント、経営者。

自己紹介

こんにちは、株式会社パワーコンテンツジャパンの横須賀です。このブログをご覧いただき、ありがとうございます。鮮やかな経歴に見えるかもしれませんが、元々は23歳で会社をリストラされ、マイナスのような状態から行政書士としてビジネスを始めました。

途中、預金残高とにらめっこしたり、生活そのものが苦しくなるような時期もありましたが、おかげさまで現在は行政書士としての活動と、コンサルタントとしての活動をさせていただいております。

このブログでは私の日々の活動や思ったことなどを書き続けています。少しでもお役に立てましたら幸いです。もしまだあなたがこのレポートをお読みになっていなかったら、ぜひお読みください。

非常識に稼ぐ資格起業家になるための７つのステップ

それでは、あなたとお会いできることを楽しみにしております！

横須賀てるひさ

代表作
ごく普通の人でも資格を取ってきちんと稼げる本
（インデックス・コミュニケーションズ）

横須賀てるひさ公式プロフィール。

株式会社パワーコンテンツジャパン
代表取締役・行政書士　横須賀てるひさ

行政書士。1979年、埼玉県生まれ。専修大学法学部卒。

在学中に行政書士資格に合格。2003年、23歳のときに行政書士横須賀事務所を設立し独立。様々な行政書士業務を習得し、その中でも会社設立手続きのスペシャリストとなる。

2005年、有限会社パワーコンテンツジャパンを設立し代表に就任。セミナー事業、コンサルティング事業を本格敵に始動。同年「小さな会社の逆転戦略 最強ブログ営業術」を技術評論社より処女出版。２万部を超えるベストセラーになる。

2006年、「株式会社」はじめての設立&かんたん登記 新会社法対応 <改訂新版>を技術評論社から上梓。改訂増補版合わせて２万部を超え、実務書では異例の売上を記録。同年、資格起業家になる！成功する「超高収益ビジネスモデル」のつくり方を日本実業出版社より出版。発売直後に増刷され、資格ビジネスの新しい形として評価される。

2007年資格者向けのビジネススクール「経営天才塾」を開校。多数の成功者を輩出する。同年、会社を株式会社に商号変更。2008年、資本金を300万円に増資。現在はコンサルタント業、講演業、執筆業を中心に小さくて強いコンサルティング会社をつくり、「資格業界を人気業界にする」夢を叶えるべく、日々奔走中。

主な著書に、上記掲載のほか「ごく普通の人でも資格を取ってきちんと稼げる本」（インデックス・コミュニケーションズ）、「ネット商売の法律知識」（中経出版）、「そのまま使えるビジネス文書文例集」（かんき出版）など10冊以上。

マスコミ掲載に「THE21」（PHP）、「BIGtomorrow」（青春出版社）、「アントレ」（リクルート）、「財部ビジネス研究所」（日本テレビ）などがある。

無類のゲーム・漫画好き。オフィスには横須賀の趣味であるゲーム機、漫画などが見受けられる。ブログの口癖は「感謝しかない！」

公式サイト：http://www.yokosukateruhisa.com/

◎ビジネスブログで売っていた頃の簡易プロフィール

講師：横須賀てるひさ（会社設立・起業支援専門　行政書士横須賀事務所）
略歴：23 歳でベンチャー企業を解雇され、その後行政書士業で独立起業。ブログを活用して弱冠 25 歳で事務所を経営。過去 2 度死の淵から這い上がった経験がある。経歴と個性を生かしたブログは 1 日 500～1000 件のアクセスがあり、行政書士では全国 1 位のアクセス数を誇る。
ブログ起業家としてマスコミより多数掲載され、5 月には本も出版する予定。

事例協力：鈴木雅人行政書士・社会福祉士

鈴木 雅人（すずき　まさと）

リーガルソーシャルワーカー（社会福祉士・行政書士）。
みそら行政書士・社会福祉士事務所 代表。

『シニア世代・団塊世代の方々が、「安心」して「自分らしく」年を重ね、生活を楽しむことができる高齢社会を目指し、そのためのサービスを創造・提供すること』をミッションとして活動している。

昭和51年9月横浜生まれ。元バンドマン。元万引きGメンの異例の経歴を持つ。
福祉系大学卒業後、社会福祉士を取得・登録し、高齢者の介護・生活問題を専門としたソーシャルワーカーとして相談支援業務を行ってきており、在宅介護支援センター相談員、地域包括支援センター社会福祉士などに従事。
そのほか精神病院での面接やホームレスの就職支援などの相談支援の業務などあわせて約７年のソーシャルワーカー経験を積む。

相談の仕事の中で、法律的なサポートまで受けられないことが原因で、不安を抱えたり、認知症になってしまい自身の思いを伝える方法がなくなってしまったりする事例を数多く体験。それがきっかけとなり、福祉と法律の両方の専門家であるリーガルソーシャルワーカーというコンセプトを創設。以後、この概念を日本に広める活動も続ける。

これまで受けた相談は5,908件（平成21年9月現在）という相談の専門家。

公の相談窓口で相談を受けていた機会も多く、初対面の相談者から、
話にくいと言われる、介護や生活、財産について様々な話を引き出してきた実績を持つ。

今まで経験してきた相談
シニア世代・団塊世代・その家族の方からの相談
- 在宅介護支援センターの相談員
- 地域包括支援センターの相談員
- 役所の福祉相談窓口での相談員
- 独立し、リーガルソーシャルワーカーとしての相談

その他の相談
- 精神病院の患者さんからの生活相談
- ホームレスの方の就労支援のための相談員
- ケアマネジャーや社会福祉士・行政書士・ヘルパーなど専門家からの相

書き込み式棚卸しシート

質　問	答　え	質　問	答　え
出身地は？		スゴイ趣味は？	
血液型は？		誰でも通じる趣味？	
小学校は？		笑える趣味は？	
中学校は？		スゴイ特技は？	
高校、最終学歴は？		誰でも通じる特技？	
星座は？		笑える特技は？	
家族構成は？		スポーツ歴は？	

質　問	答　え	質　問	答　え
音楽・芸術経験は？		好きな音楽は？	
長所は？		執筆・セミナー・寄稿実績は？	
短所は？			
最近ハマッてるもの		マスコミ掲載実績は？	
好きな食べ物は？			
好きな芸術は？		アカウントがあるソーシャルメディア	mixi facebook blog youtube ustream podcast
好きな映画、テレビ			

保有資格は？

【職歴とそこでの経験を書いてください】

社　名	経験（仕事の内容を具体的に）

数値化できるあなたの自慢できることは？

数値化できないあなたの自慢できることは？

仕事を通じて実現したい理念は何か？

お客様の声を使って成約率を上げたい

法　則

もっとも成約率を上げる要素は、お客様の声である。

実践ポイント！

これまでのお客様にインタビューをお願いしよう「取材」「インタビュー」というと声は取りやすい。

注意点

あくまでもお願いするものなので、失礼のないようにしよう。

◎お客様の声を取るためのインタビュー方法

（１）お客様に連絡をする
→その際に、「取材・インタビュー」であること、謝礼（商品券５０００円分などが妥当）があること、掲載することのメリットを伝える
（２）実際にお客様にインタビューをする
→リアルな声を拾いたい場合には、収録して文字起こしをすると良い。さらに、その場で写真を撮ることによって、自然な笑顔の写真が撮れる。
（３）ウェブサイトや会社案内掲載後、確認を取る
→掲載 NG の箇所などの指摘をもらう。
（４）謝礼を贈る

事例：横須賀てるひさ

インタビュー・アンケート

公開してもOKなプロフィールを教えてください。

いつ「起業、会社設立」という分野に興味を持ったのですか？

横須賀事務所を知ったきっかけは？

なぜ横須賀事務所に設立の依頼をしようと思ったのですか？

遠方からのお申込に、不安はありませんでしたか？（※関東圏以外の方はお書きください）

横須賀事務所の会社設立手続きを他と比べましたか？

横須賀事務所に会社設立手続きの依頼をしていかがでしたか？

遠方から受けない場合には不要。

良かった点を３つ挙げて下さい。

悪かった点を聞くことで、リアリティを出す。

悪かった点を挙げて下さい。

改善点やさらに望むことがありましたら、お聞かせください。

この質問で、嫌な客を切る。

横須賀事務所に依頼をしない方が良いという方はどんな方だと思いますか？

会社設立手続き以外で、良かった点を教えてください。

自分の差別化が伝わる部分。

ご協力ありがとうございました。なお、お客さまの写真を掲載させていただける場合は、同時に添付していただけると助かります。
お手数ですが、よろしくお願いいたします。

(c)2003-2005 Yokosuka Office. All rights reserved

信頼を自分で作る

知　識

お客様の声がないと、信頼を得ることが難しい。そのため、最初は無料または低価格で業務（顧問）を受ける。業務が取れない場合には、相談を利用した人の声を掲載する。

アクション

アナログ営業やネット営業。問い合わせが来たら即座に「今回だけ安く受けられますが、いかがでしょうか？」と提案する。必ず業務を受けるときに「値段のかわりに、お客様の声をお願いしたいのですが」と必ず聞くこと。この際に、お客様の声を掲載する際のメリットも必ず伝える。

注意点

「なぜ安いのか？」に答えられるようにする。天才塾のセオリーでは、次のとおり。

無料または低価格の理由（思いついたらメモしておこう）
・「今少し時間に余裕があるので、今すぐの依頼でしたら安く受けることができますが、いかがでしょうか？」 ・「基本的に安くはしないのですが、急ぎでなければ安く受けられますがいかがいたしましょうか？」 ・「せっかくのご縁なので、少し安くさせていただきます。ただ、他の人には言わないで下さい。」 ・「　　」 ・「　　」 ・「　　」 ・「　　」 ・「　　」

事例協力：杉山夏子行政書士（静岡）

＜ご相談した感想＞

役所の相談窓口はお固い雰囲気。
説明を聞いてもなかなか素人には理解しがたい部分も・・・
おもいきって、その道のプロにご相談しました。
女性という事もあり、とても相談しやすく、しかも、的確にこちらのわからない所を解決して下さいました。
ありがとうございました。

＜ご相談を迷っている方へのメッセージ＞

お電話する迄、いろいろ迷いました。
でも、お電話して正解でした。
お会いしてご相談させていただくと、やはりプロ。 とっても、安心し事ができました。
電話一本で、いままでの肩の荷がすっとおりたようです。
まずは、お電話でご相談してみたらいいと思います。

第２部

今すぐ売上をつくるネット営業

POWER CONTENTS JAPAN

ネット営業で成功するための８か条

１．	仕事が取れるサイトのレイアウト（ランディングページ）
２．	リスティング広告を出す、効果測定する
３．	サイトプロフィールを充実させる
４．	サイトのお客様の声を増やし続ける
５．	電話対応の改善、アポイントにつなげる努力
６．	ブログ、Twitter、ポッドキャストなどはあくまでも補助
７．	予算がない広告がうまくいかない場合には、アナログ営業に切り替え
８．	メルマガだけは別物。セミナー集客、教材販売をしたい人は必須

ネットを使って売上を上げたい

知　識

すぐに業務を取るには、「サイト＋リスティング広告」が最強。ただし、人口が５万人を切る地域はかなり厳しい。

アクション

業務取得用サイトを制作し、広告を出す。広告なしにはすぐに売上は上がらない。

注意点

予算がない場合は自作または安いテンプレートに頼るしかないが、一定のデザインセンスがないとウェブからの集客は難しい時代になった。

Yahoo や Google で検索したときに、表示結果に出るように広告を出す。

問い合わせ・依頼しやすい設計にする。

【用語】リスティング広告とは・・・リスティング広告には、検索エンジンで検索されたキーワードにマッチした広告が表示される「検索連動型広告」とウェブサイトのコンテンツや文脈にマッチした広告が表示される「コンテンツマッチ（連動）型広告」の２種類のことを言う。

検索結果に連動させるのが PPC 広告。

ブログの記事の内容などに連動させるのがコンテンツマッチ広告。

ネットを使って売上を上げたい②

知　識

行政書士、司法書士は、「業務特化型サイト」をつくる。税理士、弁護士、社会保険労務士、弁理士は、「事務所サイト」をつくる。

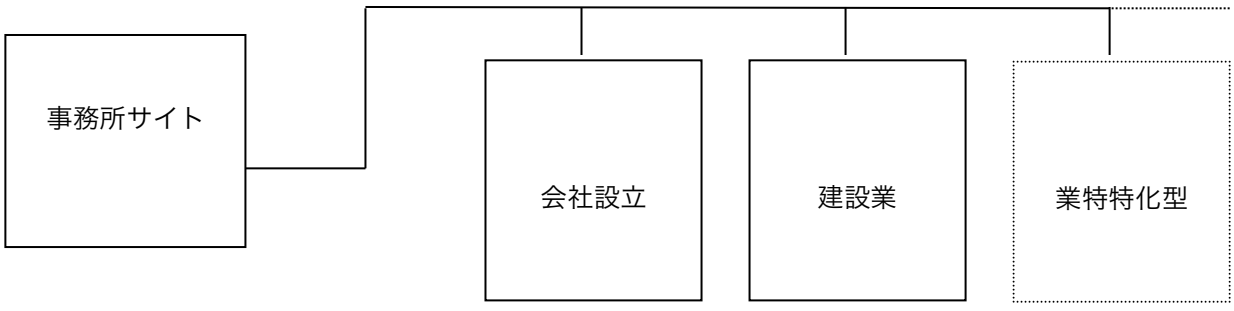
アクション

すぐにサイトをつくるには、デザイナーに依頼する。予算がない場合は、SOHO ビレッジ（ http://www.sohovillage.com/ ）やランサーズ（ http://www.lancers.jp/ ）などを使うと良い。地元のデザイナーに掛け合うのもひとつの方法。ウェブサイトの制作費用は 10 万円もあれば十分。高い費用だからといって、仕事が取れるわけではない。

注意点

サイトレイアウトは、必ず第三者評価を受け、広告でテストしてみること。雰囲気で結論を出してはいけない。

単発系士業のサイト構成：行政書士の例



サイトを最短でつくるには？

知　識

サイトでもっとも時間がかかるのは「文章」。もっとも重要なのは、「プロフィール」「お客様の声」。書く文章が決まっていないから、書くのが遅れる。

アクション

次項の項目をできるだけ早く埋めてテキスト化する。同業他社との業務での差別化はそもそも難しいのだから、違う点を書く。

注意点

あまり最初は美しい文体や崇高な理念にこだわらないこと。

事例：横須賀てるひさ（2004 年のサイトメッセージ）

■　ご訪問いただきありがとうございます！　■

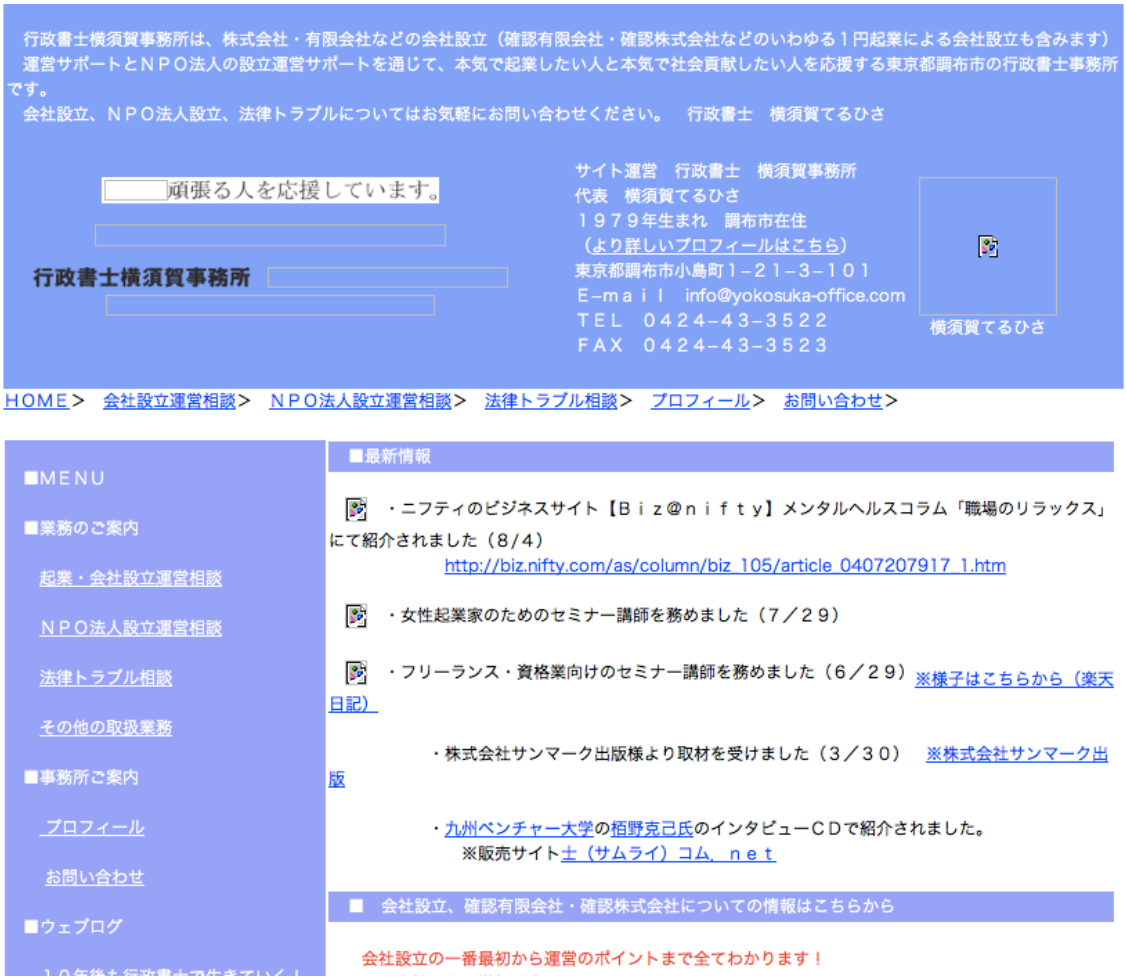
はじめまして、行政書士の横須賀てるひさと申します。このたびは訪問いただき、ありがとうございます！

当事務所は、東京都調布市の行政書士事務所です。一部ではインターネットを通じ、全国対応ですが、主に調布市から都内中心に、役所手続の代行・法務トラブルの解決をサービスとして提供し、みなさまの生活を豊かにすることを業務としています。

人間として正直に、サービスは本気で、感謝の気持ちを忘れず、みなさんのお役に立てるよう日々努力しております。下記が当事務所がお手伝いできる業務です。

みなさんにお会いできるのを楽しみにしています！

事例：横須賀てるひさ（2004 年）



解　説

ホームページ NINJA で作成していた頃のサイト（インターネットアーカイブ）。同業他社が少なかったため、このようなレベルでも仕事は取れた。デザイン以外はほとんど今のセオリーを踏襲している。

文章を作るステップ

知　識

プロフィール、料金表、トップメッセージ、よくある質問（と、お客様の声）を作成する。

アクション

1 日時間を取って作成してしまうこと。これから作る人は、今すぐに予定を入れる。修正は後でいくらでもできるので、まずは第一段階としてサイトをアップする。

注意点

逃げの理由をつくって先延ばしにしないこと。。

【トップメッセージの作り方】

Q.あなたの顧客対象はどんな人？ 例：100 人未満の事業所、会社に勤めながら起業する人、女性起業家の方等

Q.顧客対象はどんなことで悩んでる？ 例：経理作業が面倒、税理士を変えたいと思っている、無申告で来てしまった、

Q.あなたの事務所は、顧客の悩みをどのように解決できる？

【よくある質問】をつくる（まずはここまででも OK）

Q.対応地域はどこですか？ Q.事務所はどこにありますか？打ち合わせは事務所でしなければなりませんか？ Q.急いでお願いしたいのですが、対応してもらえますか？ Q.手続き以外にどのような相談に乗ってもらえますか？ Q.電話で無料相談はしてもらえますか？ Q.事前知識がないのですが、大丈夫ですか？ Q.他社と金額が違う（安い or 高い）のですが、何が違うのですか？

【よくある質問】をつくる（士業ごとの違い）

【税理士】
単発でもお願いできますか？／何も手続きをしていないのですが、お願いできますか？／全て経理の丸投げをお願いしたいのですが、可能ですか？／売上が多くないのですが、お願いできますか？／今税理士がいるのですが、相談できますか？／給与計算はやっていますか？
【社労士】
単発でもお願いできますか？／小さい会社でも相談に乗っていただけますか？／給与計算はやっていますか？／
【行政書士】
他で許可が取れないと言われたのですが／どのくらいの期間かかりますか？

実際に仕事が取れているサイト

事例協力：川代政和税理士（東京）

電話番号を大きく。営業時間を書く。

左上に、屋号、業務名、地域、ロゴを記載。

顔写真を掲載して、親近感を上げる。

顧客対象者を書き出して反応率を上げる。

無料相談であることを明確に出して成約率アップ

手書きアンケートを載せて反応率を上げる

事例協力：行政書士法人　オフィスウイングス（神奈川・東京）

事例協力：内田俊行政書士

「よくある質問」を掲載して反応アップ。

プロフィールを詳細に書いて反応アップ。

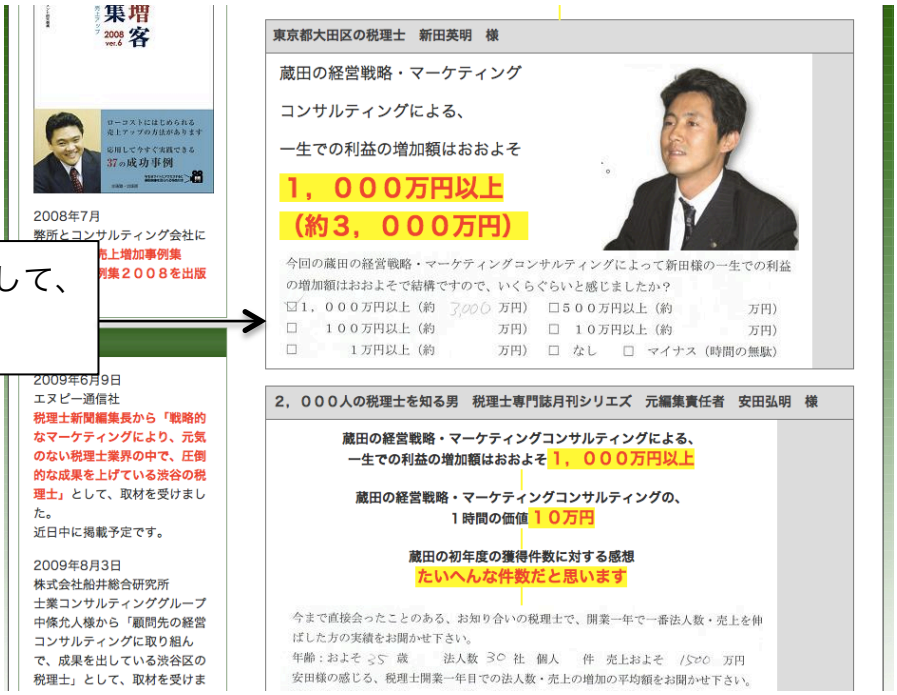
問い合わせフォームは
項目を少なくする。

事例：横須賀てるひさ

提携専門家を掲載。

事例協力：蔵田陽一税理士

お客様の声を掲載して、
反応アップ



月10,000円からの低コスト・高クオリティの税務会計サービス

蔵田経営会計事務所

KURATA Management & Accounting Office

～経営は楽しい～

▶ コンタクト・お問い合わせ

トップ | 経営は楽しい | お客様の声 | よくあるご質問 | プロフィール・事務所概要 | コンタクト・お問い合わせ

プロフィール

株式会社蔵田経営会計事務所
税理士 代表取締役 蔵田陽一

▶ 詳しいプロフィールはこちら

著作

行列のできる
税理士事務所の作り方
（ばる出版）

小さな会社・個人事業者のための
「通帳１冊」経理術
（日本実業出版社）

セミナー

蔵田経営会計事務所　税理士の蔵田陽一です。
ホームページにご訪問ありがとうございます。
東京都渋谷区の渋谷駅から徒歩３分の事務所です。

４月６日まで限定！４月決算法人様向け

限定 50,000円の決算特別料金 はこちらをクリック▶▶

蔵田経営会計事務所の30の特徴

低コスト・高クオリティの税務会計サービス

1. 法人の節税
2. 経営者個人の資産形成 税金・社会保険料の削減
3. 低コスト 月10,000円 決算料なしから
4. 決算書 申告書 作成
5. 税務署とのすべてのやりとりの代行
6. 税務調査対応

経理は丸投げで営業に集中できます

7. 面倒な会計ソフトの入力不要
8. 通帳・領収書を送るだけで後は丸投げ
9. 経理のことは何もわからない社長大歓迎
10. 面倒なことはとにかくお任せしたい社長大歓迎

圧倒的な実績があります

11. 開業 3年で100社 と契約
12. 開業以来２年間 お客様からの解約ゼロ
13. 開業以来３年間 顧問先の倒産・廃業ゼロ
14. 開業以来３年半 税務調査否認額ゼロ

対応業務を絞り、高クオリティを実現

15. 法人専門
16. 新設法人 大歓迎

事例協力：小西達也税理士

事例協力：小川和子社会保険労務士

お客様のインタビュー
を掲載して、反応アップ

事例協力：佐藤良基司法書士

☆ポイント･･･人口の中心地を少し外した地域が良いマーケットであると言える。サイト＋リスティングは最強だが、万能ではないことも知っておこう。

プロフィール

代表プロフィール

昭和56年2月13日（松坂世代）に新聞屋の二男として生まれる。宮城県栗原市（旧：栗駒町）出身。
同志社大学経済学部卒業。大学卒業後、千葉県八千代市の司法書士事務所にて7年間勤務。
千葉県浦安市にて29歳で独立開業。
平成24年1月、サービス向上のため東京都品川区（JR目黒駅近く）に事務所を移転。
多角的な視点から登記業務に取り組みたいとの考えから、行政書士、宅建、マンション管理士、ファイナンシャルプランナー、住宅ローンアドバイザーなどの資格を取得。
登記業務に専念するため行政書士は廃業し、税理士・行政書士などの専門家ネットワークをフルに活用する。
会社設立、相続、不動産売買、贈与等の登記手続きに数多く携わり、
今までに関与した登記件数は3,000件、目を通した登記簿はゆうに10,000件を超える。
独立開業後に設立した会社は100件を超え、上場会社の登記も手がける。

平成20年にはパネルクイズアタック25に出場し、優勝。
司会の児玉清さんに「若き司法書士」と称される。
趣味はカラオケ。80年代の歌謡曲から最新の曲まで幅広くカバーする。
平成21年にはNHKのど自慢に挑戦するも惜しくも予選会にて敗退。
カラオケ十八番は氷川きよしの"きよしのズンドコ節"。
同い年の妻と長女・長男の四人家族。
平成24年12月3日、長男の1歳の誕生日に「株式会社登記のミカタ」を設立し、代表取締役に就任。
「経営者」という立場上、ワークライフバランスに悩みながらもパパ業奮闘中。

さとう司法書士事務所HOME

司法書士佐藤良基のマンガプロフィール

さとう司法書士事務所
03-5759-6123
受付時間 平日9：00～19：00
●土曜相談は事前にご予約ください
お問い合わせ

代表者のブログ
登記のミカタ

司法書士をお探しの方へ
- 税理士の方へ
- 行政書士の方へ
- 弁護士の方へ

- 資本金の払い込みは誰の口座に入金すればよいのか
- 資本金の払い込みは「振込」か「入金」か
- 資本金の払い込みは定款認証日より後じゃないといけないか？

人気の記事
- 司法書士報酬の源泉所得税はなぜ一万円を引くのか
- 司法書士「消える職域」
- 法人口座が開設できない！？
- 資本金の払い込みは定款認証日より後じゃないといけないか？
- 資本金の払い込みは誰の口座に入金すればよいのか
- 領収書が払込証明書になる！？
- 電子定款の認証後に記載ミスを発見したら
- レンタルオフィスを本店所在地として登記した場合の口座開設について
- 登記所の統廃合が及ぼすメリット
- 資本金の払い込みは「振込」か「入金」か
- ネット銀行の場合の払込証明書
- A4ではなくA3で書類を作る理由
- 司法書士の職業病
- 「先生、うちの個人情報売ったんですか！？」
- 「○月1日」に会社を設立する場合の注

事例協力：米山つよし土地家屋調査士

事例協力：川代政和税理士

事例協力：鈴木明行政書士

- TOP
- 業務案内
- 業務の流れ
- 料金表
- よくあるご質問
- お客様の声
- お客様アンケート
- プロフィール
- 無料相談
- 事務所概要

マスコミ掲載実績

>>全てのマスコミ掲載実績を見る

Top > マスコミ掲載実績 > マスコミ掲載実績

マスコミ掲載実績

→マスコミ掲載実績

「浜松の星～痛みを支える行政書士～」（浜松情報）
浜松の地域情報紙である「浜松情報」において、若手経営者の特集ページ「浜松の星」にて、『離婚専門行政書士』として紹介されました。

リスティング広告の出し方

知　識

◎「地域　＋　業務（士業名）」、「業務（士業名）　＋　地域」
◎「業務名」、「士業名」、「業務名（士業名）」（地域指定）

アクション

リスティング広告に出稿するポイントは、「価格訴求」、「無料相談」、「安心感・信頼感」、「地域性」。

注意点

少額投資から徐々に広告投資額を高めていく。５万円前後からスタートするのが良い。１クリックが高い場合には、顧客を絞り込んで出す。

パターン例

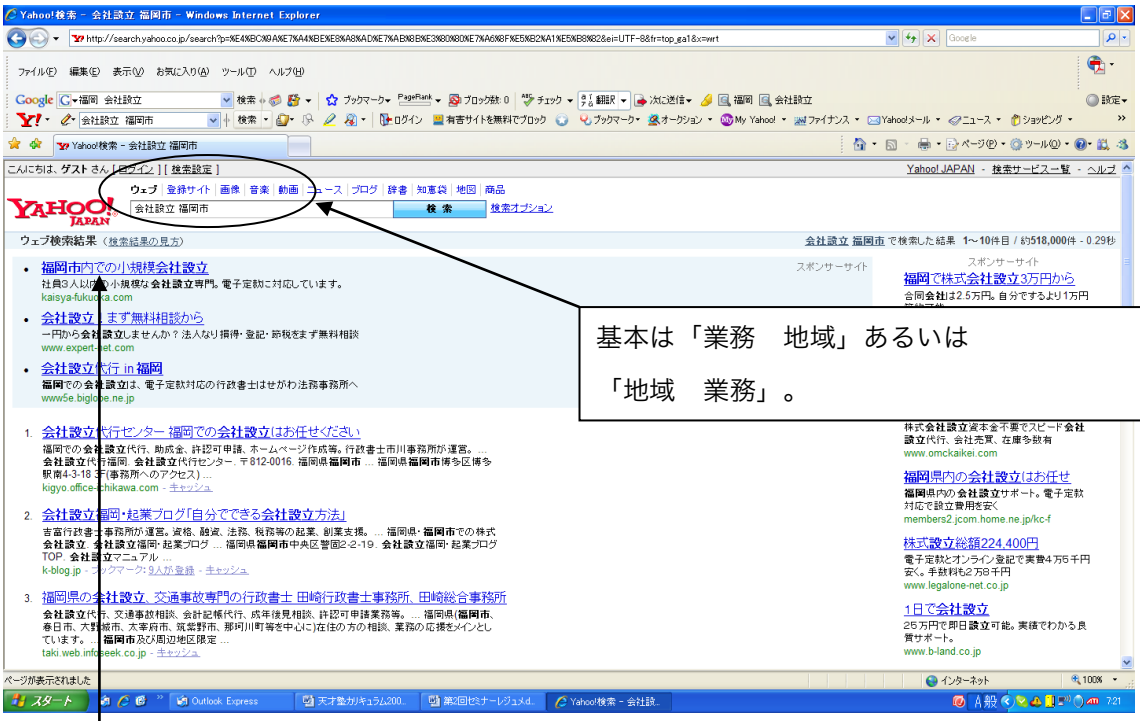
○○県の税理士事務所
顧問料１万円、決算１０万円から対応。相談無料。
３０代の若手中心の会計事務所。

○○市の相続手続き専門事務所
○○県で２０年運営。マスコミ掲載多数。
お急ぎの場合にも対応します。

重要ポイント！

広告、事業再投資のサイクルを絶対に間違えないこと。広告を使わずに伸びた会社は極めて少ない。

事例協力：行政書士平塚事務所



基本は「業務　地域」あるいは「地域　業務」。

仕事を頼みたい人がすぐ頼めるような文章を記載する。

アクセスすると業務のページに飛ぶ。

事例協力：蔵田陽一税理士

事例協力：濱田浩志行政書士

参考：SEO 対策について

知　識

基本は「業務獲得用サイト＋リスティング広告」。ただし、地域的にライバルがいないところは、SEO 対策でも仕事が取れる。

SEO 対策で仕事が取れた事例

事例：横須賀てるひさ

「調布市　行政書士」のキーワードでは圧倒的 1 位だった。そのため、京王線沿線だけで仕事が取れた経緯がある。調布市は行政書士が少なかったというのもひとつの背景である。

事例協力：小嶋公志税理士

問い合わせ率を上げたい

知　識

サイト上に無料レポートなどを設置。オートステップメールで相談を受けると成約率が上がる。

実践ポイント！

下記のセオリーを守ろう。

1.　お礼と自己紹介
2.　レポートはお読みいただけましたかメール
3.　何かお困りごとがありましたら、何でもおたずねくださいメール

⇒　最終的にアポにつなげること。

事例協力：吉川直子社会保険労務士

無料レポートを提供。

配信スタンド

集客王子　http://www.ohji.net/

事例協力：吉川直子社会保険労務士

From: よしかわ労務コンサルティング<yoshikawa_n@za.bb-east.ne.jp>
Subject: **無料レポート「人材活用成功の３つのルール」のご請求ありがとうございます！**
Date: 2009年3月29日 15:35:24:JST
To: info@yokosuka-office.com

横須賀 てるひさ 様

こんにちは。社会保険労務士の吉川直子です。

このたびは無料レポート「人材活用成功の３つのルール」を
ご請求いただきありがとうございました！

レポートは、以下のURLをクリックしていただくことで
ダウンロードできます。

http://yoshikawa-roumu.com/download/report.zip

レポートはzip形式で圧縮されています。レポートをダウン
ロードしたのち、ダブルクリックしていただくとファイルが
解凍されて「人材活用成功の３つのルール」というファイル
が出てきます。

万が一、ダウンロードができない、ファイルが開かないと
いう場合は、お気軽にお問合せください。

※PDFファイルを開くことが出来ない方は、下記のURLから、

無料のAcrobat Readerをダウンロードしてください。

http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html

また、無料レポートをご登録いただいた方には
当事務所で定期的に発行しておりますメルマガにも
あわせてご登録をさせていただいております。

のちほど、メルマガのご案内が届くかと存じますが、
あらかじめご了承くださいますようお願いいたします。
※なお、ご不要の場合は、指定の登録フォームより
ご自身でいつでも解除していただくことは可能です。

それでは、このレポートがあなたのお役に立てれば
私もとてもうれしく思います。

無料レポートを提供。ダウンロード方法の解説もあるとよい。

どうぞ今後ともよろしくお願いいたします。

※なお、せっかく（？！）の機会ですので、
差し支えなければ簡単に私（吉川）の自己紹介を
させていただけますとうれしく思います！

お時間ございましたら、こちらもあわせてお読み
いただけますと幸いです＾＾

↓↓↓↓↓↓

私は、大学卒業後に入社したアパレルメーカーが
入社１年後に倒産するという経験を経て、
この社会保険労務士の世界に飛び込みました。

その後、４か所の社会保険労務士事務所にて９年間の
実務経験を積んでいく中で、もっともっと「人」に関わる
仕事に踏み込んでいきたい！！と思うようになりました。

たとえば、会社と従業員との間に何かトラブルが
起こったときにご相談を受けた場合は、
法的なアドバイスを中心に対応します。

ところが、労使トラブルとは、

すでにトラブルが起こっている状態
～～～～～～～～～～～～～～～～～～

です。

もちろん、トラブルにきちんと対応する、
これは大事なことなのですが、一つのトラブルが解決しても、
組織としての土台を整えなければ、組織として変わる意識を
持たなければ、本当の意味での解決にはならないのではないか？
と感じたのです。

「何か、トラブルを予防するような対応は
できないのだろうか？」

「組織としての土台を整えることも、一緒に
私が対応できないのだろうか？」

自己紹介をして、パーソナリティを知ってもらう。

そんなとき、出会ったのがコミュニケーションスキルの一つ
である「コーチング」でした。

本格的にコーチングのトレーニング積んでいく中で、
「トラブルを予防し、組織としての土台を整える」
ために必要なもの、それが

「コミュニケーション」なのだ
～～～～～～～～～～～～～～～～～

と確信したのです。

その思いのもと、現在では、主に中小企業経営者の方々との
コミュニケーションを通して、
トラブルが発生する前段階からご相談にのったり、
人に関する悩みを一緒に解決していくという対応をしています。

なお、私が社会保険労務士になる前のプロフィールについては
当事務所ホームページにて詳細を公開しております…！

もしもご興味を持っていただけましたら、こちらもあわせて
ご覧いただけますとうれしく思います＾＾

（1）生まれて初めての挫折
http://www.yoshikawa-roumu.net/pro1.html

（2）第一希望のアパレルメーカーに就職

http://www.yoshikawa-roumu.net/pro2.html

（3）社会保険労務士への道

http://www.yoshikawa-roumu.net/pro3.html

それでは、引き続きメルマガやブログなどで、横須賀 さんの
お役に立てる情報を、定期的にお伝えしていきたいと思います。

最後までお読みいただき、ありがとうございました！

どうぞ今後ともよろしくお願いいたします。

ポイントは、無料相談にアクションを起こさせること。

よしかわ労務コンサルティング　代表　吉川直子
【保有資格】社会保険労務士／（財）生涯学習開発財団認定コーチ
〒150-0002
東京都渋谷区渋谷1-17-3　木下ビル10階
ＴＥＬ：03-6303-3205　ＦＡＸ　03-6303-3206
e-mail：yoshikawa_n@za.bb-east.ne.jp
ホームページ：　http://yoshikawa-roumu.com/
ブログ　　：　http://syaroushicoach.livedoor.biz/

※ＣＤ（音声セミナー）
「小予算で社員がイキイキと働くようになる人材活用術」

http://www.yoshikawa-roumu.net/cd-1.html

※人材育成、労使トラブル、組織構築のお問い合わせは
（初回相談無料）
http://www.yoshikawa-roumu.net/soudan-1.html

※もしも今後無料レポートに関する情報について配信停止の
ご希望がございましたら大変恐縮ですがこちらの解除フォーム
をご利用ください。

https://1lejend.com/stepmail/delf.php?no=11587

事例：横須賀てるひさ

差出人: PC JAPAN inc 横須賀てるひさ<info@yokosuka-office.com>
件名: **【行政書士横須賀事務所】レポートのご請求ありがとうございました**
日時: 2011年3月18日 11:37:01JST
宛先: yokosuka@pcjapan.co.jp
返信先: PC JAPAN inc 横須賀てるひさ<info@yokosuka-office.com>

[姓] 様

こんにちは、行政書士横須賀事務所の横須賀です。

この度は、弊社の特別レポート『プロが教える失敗しない
会社設立１５のポイント』のご請求をいただきまして
誠にありがとうございます。

↓レポートをご覧いただくには以下のURLをクリックしてください。

http://moukarukaisya.com/download/pcjkaisya3.zip

（クリックすると、ダウンロードが始まります）

レポートはzip形式で圧縮されていますので、ダウンロード後、
任意の解凍ソフトで解凍してください。

さて、

今回、[姓] 様は、弊社の特別レポート『プロが教える〜』を
ご請求いただいたわけですが、何か[姓] 様において、
これから起業する、または会社をつくるにあたって何か不安点や
疑問点があるのでしょうか？

このレポートを読めばその全て解決するとは思っていませんが、
せっかくご縁をいただきましたので、ただこれでさよならというのは
私の本意ではありません。

もし、

・「会社をつくりたいけれど、こういうことが不安だ」
・「どの会社をつくっていいかわからない？」
・「起業そのものに不安がある」
・「サービスの申し込みにあたって不安がある」

などと言った疑問や不安をお持ちであれば、ぜひ一度、ご相談ください。

私横須賀と、事務所スタッフが直接メールにてご相談を承ります。

もちろん無料ですが、回数は１回のみとさせていただきます。
そして、有料でお申し込みされているお客さまを優先させて
いただきますことをあらかじめご了承ください。

また、具体的な手続きの方法や、書類のチェックなどは行って
おりませんので、この点もご了承ください。

【無料ご相談先】

メール　info@yokosuka-office.com　横須賀てるひさまで
件名「会社設立レポート無料相談」でお願いいたします。

または、以下のフォームからお気軽にお問い合わせください。

http://moukarukaisya.com/formmailer/contact.html

どんな小さなご質問・ご相談でもかまいません、お待ちしております。

- 特別レポート　ダウンロード情報

【特別レポート ダウンロードページ】
『プロが教える失敗しない会社設立１５のポイント』
http://moukarukaisya.com/download/pcjkaisya3.zip

※レポートは、PDFファイル形式でご提供しています。
事前にPDFファイルを閲覧するための最新版のAdobe Readerが
必要となります。

【最新版 Acrobat Readerダウンロードページ】
http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html

追伸

今回レポートをご請求いただいた[姓] 様には、
わたし横須賀から定期的にビジネスに役立つ情報を
提供させていただきたいと思います。

ぜひ、[姓] 様のビジネス展開にお役立ていただければと幸いです。

よろしくお願いいたします。

【設立手続き】株式会社・合同会社（LLC）設立サービス
http://moukarukaisya.com/2006/08/post_37.html

【変更手続き】有限会社を株式会社にする変更手続きサービス
http://moukarukaisya.com/2006/08/post_38.html

【各種ご相談・お問い合わせ】
http://moukarukaisya.com/formmailer/contact.html

このメール配信を解除したい場合は下記ＵＲＬより行って下さい。
http://24auto.biz/yokosukateruhisa/mail_cancel.php?cd=[個人識別コード]

いつもありがとうございます！

横須賀てるひさ（行政書士）　info@yokosuka-office.com

power contents japan inc. & power contens publishing llp
行政書士横須賀てるひさ事務所　http://yokosukateruhisa.com
〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷5-20-11第一シルバービル116
TEL　03-5363-6438　　FAX　03-5363-6439

ソーシャルメディアで成約率を上げたい

知　識

アナログ営業でもネットは見られる。ネットを普段見ない人でも、ソーシャルメディアは見る。サイトを見た人も、合わせてソーシャルメディアを見る。そこで人を判断する。

アクション

とにかく好かれるような自己表現をすること。基本はプロフィールと記事の内容、そして更新性が重要である。

注意点

ソーシャルメディアだけでは売上が上がらないので、あまり時間を割きすぎないこと。

◎ソーシャルメディア一覧

（1）ブログ・・・個人的でややパブリックな内容を書く場所
（2）mixi や GREE・・・日本最大級のソーシャルメディア。反応率は低下中。
（3）facebook・・・世界最大級のソーシャルメディア。反応率は上昇中。
（4）Twitter・・・「つぶやく」ミニブログ。２０１０年最大のブームに。
（5）ポッドキャスト・・・２０１０年にブームが再燃した。現在も。

facebook で成約率を上げたい

知　識

流行モノには勢いがある。

アクション

facebook そのものから仕事を取るのは難しい。ただ、流行モノは様々な人の注目を集めることができる。

注意点

ほかのソーシャルメディアと同じく、これだけで仕事を取るのは難しいので、時間のかけ方に注意。

◎流行モノで成功する方法

（1）早く使い始める
（2）何かでナンバーワンになる
（3）セミナーをする
（4）出版をする

事例協力：澤田隼人行政書士

事例協力：六角明雄中小企業診断士

事例協力：佐藤亜津子税理士

事例協力：手塚宏樹司法書士

一度会った人と Twitter でやりとりを不定期に続けた。その結果、いざ司法書士が必要になったときに覚えていてもらい、最終的に雑誌取材が来た。

事例：横須賀てるひさ

mixi で「行政書士」として相談を受け、相手はハンドルネームだったが、しっかり答えた。結果として、仕事を受注。その数年後、また仕事が来た。

事例：横須賀てるひさ

セミナーなどで会った人がブログをやっていた場合、必ずその日のうちにブログにコメントを残した。結果として紹介や仕事につながった。

参考：ソーシャルメディア活用

ブログで成約率を上げたい

知　識

ブログは、（１）成約率を高める効果、（２）優良な顧客リストを集める効果、（３）マスコミ取材率が高まる効果がある。

アクション

好かれるためのプロフィールづくり、プロフェッショナルとしての記事作成、顧客リストを取る仕組みをつくることが重要。

注意点

ブログのアクセスだけ伸ばせば仕事がくる時代は終わった。あくまでサイト集客＆アナログ営業の助力とすること。

◎最強ブログ営業術のセオリー

（１）魅力的なプロフィールをつくる
（２）プロフェッショナルとしてふさわしい記事を書く
（３）顧客リストを取る仕組みをつくる
※現在有効なブログサービスは「アメーバブログ」（http://www.ameba.jp/）

参考：
「小さな会社の逆転戦略 最強ブログ営業術」横須賀てるひさ（技術評論社）
※読み方の注意　２００５年発行の本なので、楽天日記をもっともおすすめのブログサービスと紹介しているが、現在はダントツにアメーバブログが効果的。過去のビジネス書の読み方にも気をつけよう。

事例協力：川代政和税理士

ブログのアクセスアップ＆ブランディング

知　識

PING 設定を必ず行うブログランキングは集中して 1 位を取ってブランドにする。

アクション

ブログの更新だけでは仕事はこないことを改めて認識し、時間短縮をして取り組むことが重要。

◎PING 設定一覧

http://www.trackbackcenter.com/cgi-bin/receive.cgi
http://1470.net/api/ping
http://blog.goo.ne.jp/XMLRPC
http://bulkfeeds.net/rpc
http://jugem.jp/?mode=NEWENTRY
http://ping.blogmura.jp/rpc/
http://ping.myblog.jp
http://r.hatena.ne.jp/rpc
http://rpc.technorati.jp/rpc/ping
http://www.blogpeople.net/servlet/weblogUpdates
http://blogstyle.jp/xmlrpc
http://coreblog.org/ping/
http://ping.bloggers.jp/rpc/
http://ping.blogmura.com/xmlrpc/crm296vukgod
http://www.blogoole.com/ping/
http://www.blogoon.net/ping/

※手打ちする必要はない。「PING　送信先　一覧」などで検索すると良い。

事例協力：吉崎静行政書士　大杉日香理さん

http://ameblo.jp/shiduka-shoshi/

詳細なプロフィールと連絡先を明記。

ブログランキング１位を取って、そのブランドを公表。

無料レポートで顧客リストを獲得。

参考：mixi は本当に参考

mixi のアクセスアップ＆ブランディング

知　識

原則はブログと同じ。

アクション

好かれるためのプロフィールづくり、プロフェッショナルとしての記事作成、顧客リストを取る仕組みをつくることが重要。ただし、時間がなければ記事はブログと連動でかまわない。

注意点

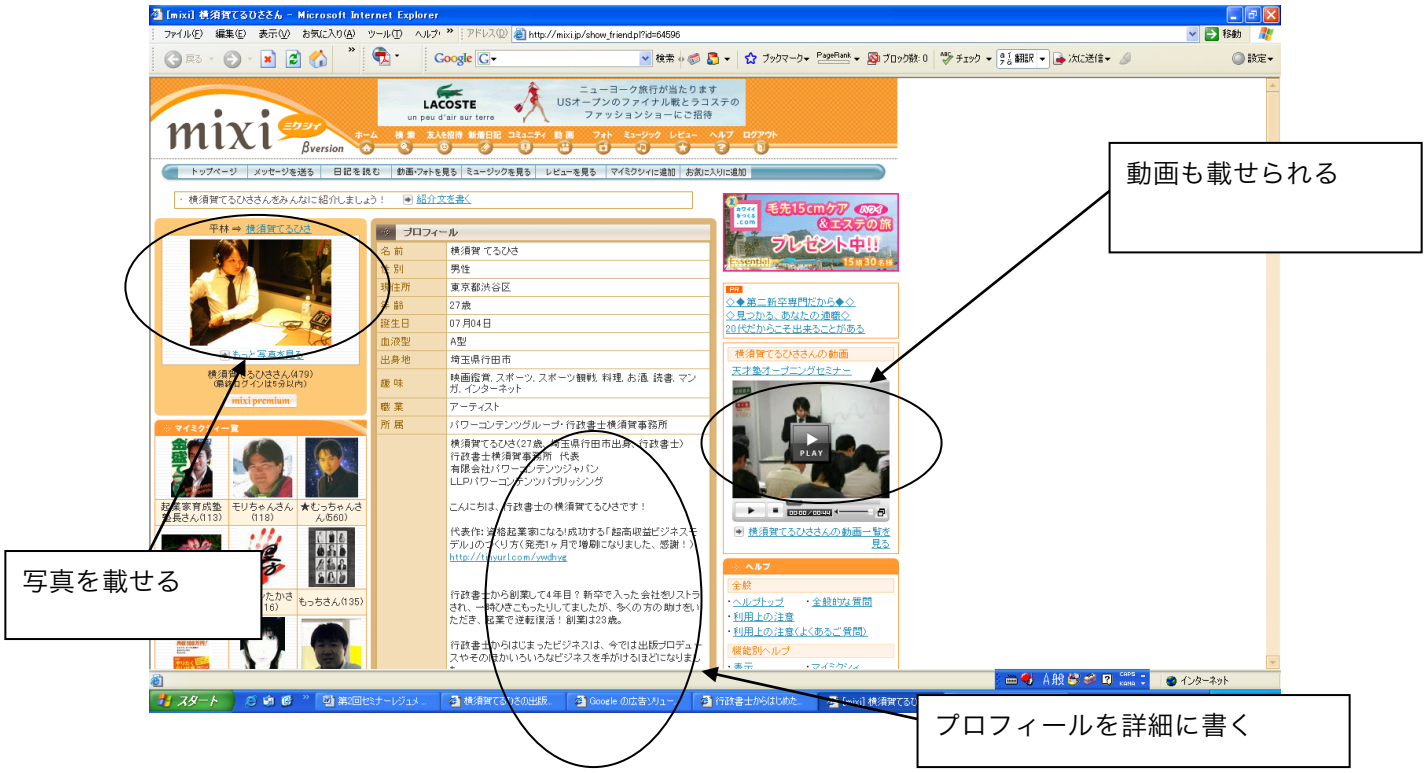
ブログと同じく、mixi だけで仕事が取れることは少ない。効率良く使っていこう。

◎登録しておきたい国内 SNS

・mixi　（http://mixi.jp/）
・GREE　（http://gree.jp/）

※ただし、ここ数年反応率は急激に落ちているので、時間がない人は国内 SNS はやらなくて良い。

事例：横須賀てるひさ



※その他のＳＮＳも登録だけしておくといい。

ＧＲＥＥ

http://gree.jp/

ミクシィテクニック

・プロフィールを詳細に

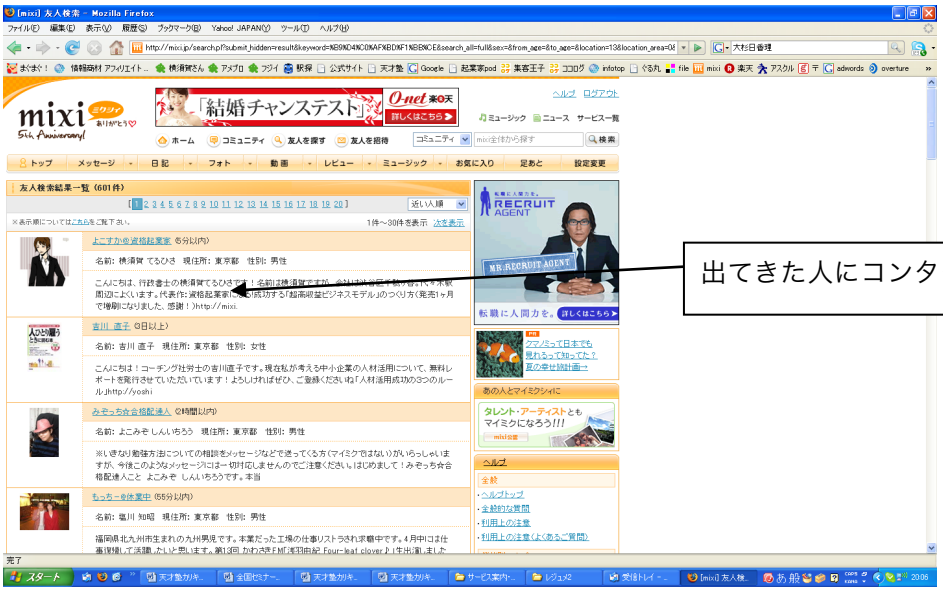
・リストを取るページへのリンク

・ミクシィネームの工夫

・コミュニティの活用

・検索機能の活用

事例：横須賀てるひさ



事例協力：蔵田陽一税理士　岩元洋一社労士

【事例解説】SNS 上で知り合い、教材製作の協力をし合ったり、また仕事の紹介を相互に行っている。

天才塾 SNS　（https://www.tensaisns.jp/）

Twitter で成約率を上げたい

知　識

Twitter アカウントを持っていることが、安心感にもつながる。若干だが成約率も上がる。

アクション

原則はブログと同じで、プロフィールが重要。顔写真も載せる。そして、ブログに誘導するようにしよう。

注意点

ブログと同じく、Twitter だけで仕事が取れることは少ない。効率良く使っていこう。

事例協力：奥田正名税理士

【事例解説】フォローしている人のツイート上で、たまたま、独立を考えていそうな人のリプライを見つけ、近い地域だったので、試しにフォローした。フォロー翌日に、弊社のウェブを見ていただけたようで、フリーダイヤルから電話をいただきました。即お会いして、即依頼を獲得。

ポッドキャストで成約率を上げたい

知　識

コンサルタント系の方には効果が見込めるが未知数。

アクション

役立つ情報でかつ面白い内容を届けよう。話のトレーニングにもなるので、時間的経済的余裕がある人はやってみると良い。メルマガなどに誘導するような内容を伝えよう。

注意点

効果測定ができないので、営業手段をこれに絞るのは危険。

◎収録＆アップ方法

（1）ブログサービスでブログを用意。ケロログ（http://www.voiceblog.jp/）やココログ（http://www.cocolog-nifty.com/）が一般的なブログサービス。
（2）収録する。自分で録る場合には Mac の garageband がおすすめ。プロに依頼した方が早いこともあるが、予算との兼ね合いで。
（3）ブログに記事とともにアップして配信する。
（4）メルマガやブログをつかって、周知活動をする。

事例：横須賀てるひさ　見田村元宣税理士

事例協力：六角明雄中小企業診断士、黒川明税理士

動画で成約率を上げたい

事例協力：川代政和税理士

第３部

狙いを定めて当てる DM 営業

その他の営業実践

POWER CONTENTS JAPAN

DMで成功するための６か条

９．	リスト、オファー、クリエイティブの基本
１０．	マーケティングシンキングの徹底
１１．	新設法人向けにはスピードとパーソナリティ重視
１２．	法人リストは業種ごとに提案
１３．	FAXDMは返信型にする
１４．	DMの目的を明確にする

広告で成功するための７か条

１．	適切な広告費は良いものであると認識する
２．	広告はテストである
３．	広告は一定期間出し続けて意味がある
４．	効果が出ない広告からは撤退する
５．	成功した広告は、広告費を増やす
６．	広告で上がった売上は、さらに広告に回す
７．	広告の目的を明確にする

DM ですぐに売上を伸ばしたい①

知　識

顧客名簿あてにダイレクトメールを出す。狙う顧客名簿は「新設法人」（税理士）。その他、セミナーやセカンドオピニオンが仕事を取る。

アクション

顧客名簿に対して、ダイレクトメールを出す。税理士なら新設法人向けに DM。その他の場合は、お金にテーマを絞って無料相談かセミナーの開催を行い、仕事が来るのを待つ。あるいはコンサルティングして仕事をつくる。

注意点

顧問・業務は顧客の都合も当然あるため、過度な期待をしないこと。

◎アクションプラン

（1）顧客名簿を買う
（2）ダイレクトメールをつくる
（3）発送する

事例協力：蔵田陽一税理士

経営は楽しい

法人経営のアドバイスに特化した税理士事務所

蔵田経営会計事務所

KURATA Management & Accounting Office

Tel：03-6805-1718　営業時間：日祝除く9時～18時 昼休みなしでご対応

E-mail: info@kuratakk.jp　365日24時間受付 原則1営業日で返信します

新設3年以内の法人限定!

決算料なし！

お客様のソフトの導入・経理入力なし!

月1万円からの会計事務所

蔵田経営会計事務所 税理士の蔵田陽一です。
このお手紙をご覧いただきありがとうございます。

東京都渋谷区の、渋谷駅から徒歩3分のビルにある
ゼロから開業して3年で100社と顧問契約をした
35歳若手税理士が経営する会計事務所です。

低コスト・高クオリティの税務会計サービス

月10,000円決算料なしから　決算書・申告書作成　節税　税務署対応

経理は丸投げで営業に集中できます

記帳代行追加料金なし！会計の入力も顧問料に含んでいます。通帳・領収書を送るだけで後は丸投げ

圧倒的な実績があります

開業３年で１００社と契約　お客様の税務調査否認額ゼロ

新設法人専門であるからこその高クオリティ

法人経営専門の税理士　その中でも顧客の８割以上が新設法人です。

どんな状況でも、その時点での最善の手法をご提案します

今まで無申告の法人でも対応　複数年の決算可能　最短２日での申告も可能です

税務以外も対応可能です

他士業と連携してワンストップサービス　助成金　銀行融資　経営相談

このお手紙を手に取った方限定でお得なお知らせがあります!
今すぐページをめくって下さい!

新設法人を支援するのはあなたが起業に成功して経営が楽しいことを知ってもらいたいからです。

今後30年間通用する経営観はどのようなものでしょうか

税理士はかなり責任の重い国家資格で、大変な部分もある業務なのですが、この仕事にはたくさんの経営者のお手伝いができる、というとても大きなやりがいがあります。

私の３０代でのビジネスでの使命は 経営は楽しい をお伝えすることです。

本当は生きている誰もがかけがえのないすばらしい存在ですので、人生も楽しいし、仕事も楽しいはずなのですが大変残念なことに今現在、会社勤め・経営者の現実はそうではありません。

上司にわけのわからないことで人間性を否定されたり、朝9時に必死にタイムカードを押したり、有給も自由に使えず、仕事が終わっているのに、つきあい・サービス残業をしたり、自分としては不本意なサービス・商品を人を騙して買わせてお金を稼いだり

それは、戦後長い間で培われた、

- 食べていくためには働かなければならない
- 仕事は苦しいのが当たり前
- お金を貰っているんだから楽しいわけがない
- とにかくまじめに生きて良い大学に入って良い会社に入ればよい
- 物を買えることが豊かで幸せなことだ

という価値観でまだ世の中が動いているからです。

今20代30代の方は、このような価値観があなたにあわない事を知っていますし、感性の鋭い方、時代が読める方は、今後10年程度で新しい価値感に日本がシフトする事を感じていると思います。

新しい動きの細かい部分まではもちろんわかりませんが、楽しいこと、幸せであること、がベースにあることは間違いないと思います。

今からこの方向に経営をシフトする準備をしていけば、３０年程度、あなたのビジネス人生が終わるか、十分な財産が築けるまで、通用する価値観であると考えています。

まだまだこのような考えがピンと来ない方もいるかもしれませんが、ただ、「食べていくために稼ぐ」、のではなく、「一度限りの人生をどう使うか」を真剣に考えれば、誰もが何かしら思うところはあると考えております。

もちろん事業である以上は利益も出さなければなりません。

しかし、普通の会社は経営のレベルがとても低いので、少しでも経営を勉強すれば楽しくても利益を出す事ができます。むしろ楽しいからこそ、社長・社員が力を発揮できて利益が出る、とも言えます。

蔵田経営会計事務所では以下の経営支援サービスも行っております

• 事業で大きく利益を出したときの節税・再投資・お金とのつきあい方の指導

社長は年収2,000万円以上にして、不測の事態への備えとするように指導しております。

• 事業立ち上げ期のマーケティング相談

200人以上の税理士の売上増加の指導をしている私自身が、売上げが上がるまでの商品・サービスの方向性について相談に乗ります。特にインターネットで売上げの上がるビジネスを得意としております。

よくあるご質問

Q なぜ、月額顧問料10,000円からの低価格が実現できるのですか？

A それは、創業したばかりの法人に特化した部門を作っているからです。

税理士報酬の相場をいろいろとリサーチしたことがあるのですが、コンビニ、その他フランチャイズ、生命保険の外交員、赤帽の運転手などの値段はとにかく安いです。記帳代行込で月額顧問料3,000円からとかです。

弊所でそんな値段でやったら、とてもではないですが、大赤字です。実際に生命保険の外交員の親族から税務会計を依頼されたこともありますが、「今の方が全然安いので、変わらないほうがいいですよ」と断ったこともあります。

なぜ、そのような値段設定ができるのでしょうか。

それは、業種を特化して、専門の部隊で効率よく作業するから低価格でできるのです。

それと同じで、弊所も、創業したばかりの法人の決算をするためだけに機能を絞った部門を作っています。

創業したばかりの法人は、領収書も少ないですから、毎月訪問する必要はありません。納税額が何千万円もあるような法人向けの、高度な難しい節税も、納税予測も、税務調査対策も、ＳＰＣ税務も、Ｍ＆Ａも必要ありません。
このような要素を削減し、創業まもない法人に必要な、消費税・青色申告の届出、将来利益が出た時に税金が出ないようにする損失の繰越、だけきちんとやれば問題ありません。

無駄な税務サービスに高いお金を払うのではなく、必要なサービスだけ受けて、そのお金を営業・広告コストに回して、一歩でも成功に近づきませんか？

Q きちんと税務の処理はして頂けますか？

A 私も新設法人を何十社もやって初めてわかったのですが、新設法人の税務というと、税理士業界では、そんなの簡単だよ！とバカにする傾向がありますが、将来税金で損しないためには、売上３億円の法人とは異なる、別のノウハウが必要です。

その証拠に、よその税理士から弊所に来た申告書の３割が間違っていて、税金で損する状態でした。

中には何百万ものお金を損した法人もあります。

そして、間違っている申告のほとんどは弊所より安い税理士から移ってきた場合です。
正直、弊所の料金は、きちんと申告して、利益を確保できる最低限度の料金と私は考えています。
世の中には、「安物買いの銭失い」という言葉があります。弊所より安い税理士は、きちんと将来の税金を減らす届出・申告できるまともな人物かどうか確認してから、契約することを強くお勧めいたします。

Q 節税をお願いしたい

A 当然、合法的な節税は積極的にご提案し、広告などへの再投下や、法人・経営者様個人の財産形成をアドバイスしております。
ただし、脱法行為である粉飾・脱税は堅くお断りしております。何が節税で、何が脱税かの説明も致します。

Q 税務調査に対応して頂けますか？

A 顧問契約を頂いている場合は、税務調査にもしっかりと対応致します（場合によっては別途日当有り）。
蔵田経営会計事務所は創業以来、税務調査による追徴課税は全顧問先通算でゼロ円です。

Q 銀行融資に対応して欲しい

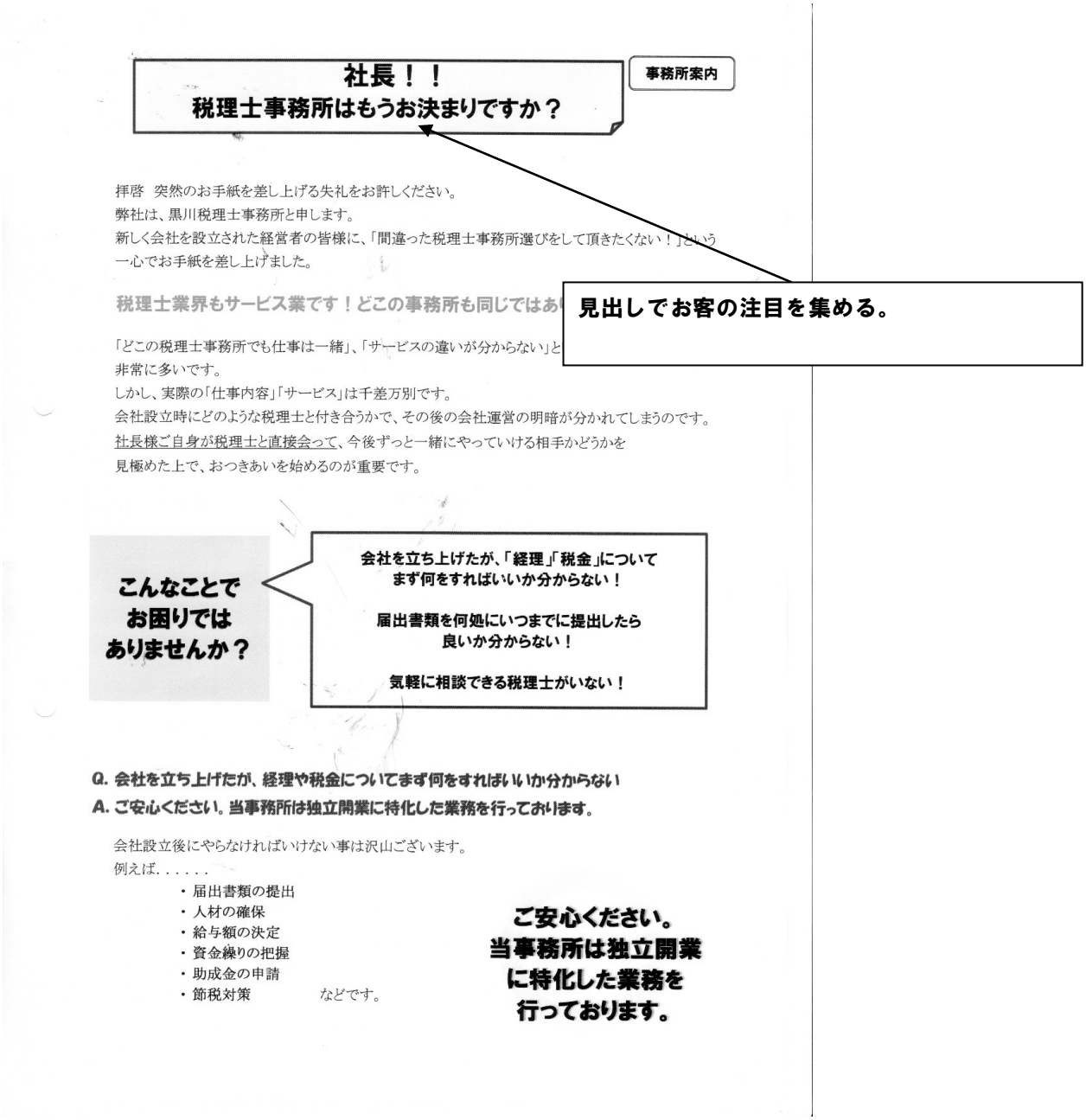
A 試算表を作成し、銀行への説明が出来る書類を作成します（成果報酬による事業計画作成サポートもあります）。
必要に応じて何十社もの顧問先様が最大６４０万円の融資を受けております。

Q 助成金が貰いたい

A 助成金は本来税理士の業務範囲ではありませんが、提携の社会保険労務士さんに無料で適否があるか相談可能です。
助成金の申請も提携の社労士さんに格安で依頼することができます。

事例協力：黒川明税理士

新設法人狙い型



社長！！
税理士事務所はもうお決まりですか？

事務所案内

拝啓　突然のお手紙を差し上げる失礼をお許しください。
弊社は、黒川税理士事務所と申します。
新しく会社を設立された経営者の皆様に、「間違った税理士事務所選びをして頂きたくない！」という
一心でお手紙を差し上げました。

税理士業界もサービス業です！どこの事務所も同じではあ

「どこの税理士事務所でも仕事は一緒」、「サービスの違いが分からない」と
非常に多いです。
しかし、実際の「仕事内容」「サービス」は千差万別です。
会社設立時にどのような税理士と付き合うかで、その後の会社運営の明暗が分かれてしまうのです。
社長様ご自身が税理士と直接会って、今後ずっと一緒にやっていける相手かどうかを
見極めた上で、おつきあいを始めるのが重要です。

見出しでお客の注目を集める。

こんなことで
お困りでは
ありませんか？

会社を立ち上げたが、「経理」「税金」について
まず何をすればいいか分からない！

届出書類を何処にいつまでに提出したら
良いか分からない！

気軽に相談できる税理士がいない！

Q. 会社を立ち上げたが、経理や税金についてまず何をすればいいか分からない
A. ご安心ください。当事務所は独立開業に特化した業務を行っております。

会社設立後にやらなければいけない事は沢山ございます。
例えば.....
- 届出書類の提出
- 人材の確保
- 給与額の決定
- 資金繰りの把握
- 助成金の申請
- 節税対策　　などです。

ご安心ください。
当事務所は独立開業
に特化した業務を
行っております。

Q. 届出書類を何処にいつまでに提出したらよいか分からない

A. お任せください。漏れのないよう責任をもってご案内いたします。

会社を設立すると、税務署・都税事務所・市役所・社会保険庁等に提出しなければならない書類がいくつもあります。中には、提出しないまま期限を過ぎてしまうと、税金計算上不利になってしまうのもございます。

届出はお済みですか？

新規法人設立時の届出書類一覧

届出先	届出書種類	提出期限・留意点
税務署	①法人設立届出書	・設立日から2か月以内 ・定款写し、登記簿謄本等の必要書類
	②給与支払事務所等の開設届出書	・設立日から1か月以内
	③棚卸資産の評価方法の届出書	・確定申告の提出期限まで （申請がない場合は最終仕入原価法）
	④減価償却資産の償却方法の届出書	・確定申告の提出期限まで （申請のない場合は、建物を除き定率法）
	⑤青色申告の承認申請書 （青色申告希望時）	・設立3か月を経過した日と、最初の事業年度終了のうち早い日の前日
	⑥源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	・提出月の翌月以後に支払う給料等から適用
都道府県税事務所	事業開始等申告書 （法人設立・設置届出書）	・各都道府県で定める日
社会保険事務所	健康保険、厚生年金保険 ①新規適用届 ②新規適用事業所現況届 ③被保険者資格取得届 ④被扶養者届 ⑤国民年金第三号被保険者関係届	・法人の事業所はすべて加入 ・届出は速やかに
公共職業安定所	雇用保険 ①適用事業所設置届 ②被保険者資格取得届	・従業員を雇用した場合 ①開設後10日以内に届出 ②雇用した翌月の10日迄に届出
労働基準監督署	労災保険 ①保険関係成立届 ②適用事業報告	・従業員を雇用した場合 ・事業開始から10日以内に届出 ・従業員を10人以上雇用する場合は「就業の規則」の届け出も必要

お任せください。これらの届出書類について、期限内に提出できるようしっかりご案内させて頂きます。

Q. 気軽に相談できる税理士がいない！

A. 指導者ではなくパートナーとしてご一緒させてください！

平均年齢が60歳を超える税理士業界の中で、当事務所の所長は30歳です。若手税理士ですが数え切れないほど社長様とお会いして話をさせて頂いております。また、当事務所の会計システムにはFX2というシステムを導入しており、銀行融資に非常に長けております。
また、若さを武器に、良きパートナーとして一緒に成長させて頂ければと考えております。

お問い合わせフォーム（FAX専用）

FAX番号：042－313－8365

（24時間受付）

お客様企業名	
代表者氏名	
ご担当者氏名	
所在地（ビル名まで）	〒　　－
電話番号	
業種	
年間（予想）売上	
従業員数	
社長様お悩みの点 （複数チェック可）	□ 気軽に相談できる税理士を探している □ 税理士はすでにいるが、相談したい事がある □ 会社を設立して経理についてはまだ何もしていない □ 助成金について聞きたい □ 経理を立て直したい □ 決算・節税対策をしてほしい □ 会社の数字に強くなりたい □ サービスの範囲と料金を明確にしてほしい □ その他

FAXの申し込み用紙を入れる

（アクションが重要）。

FAX番号：042-313-8365

お気軽に問い合わせください。

黒川税理士事務所

DMですぐに売上を伸ばしたい②

知　識

既存客あてにセミナーの案内などを出せばすぐに売上につながる可能性がある。ただし、売り込みだけではダメ。「セミナーをする理由」が必要。

アクション

既存客にいきなりセミナーの案内を出しても驚かれてしまう。特にある程度の高額セミナーはよりその傾向が強い。そのため、なぜセミナーをするのかを伝える必要がある。

注意点

単発系の士業は積極的に仕掛けよう。

◎アクションプラン

（1）顧客名簿を整理する
（2）ダイレクトメールをつくる
（3）発送する

事例協力：クオリティ・オブ・ライフ創造支援研究所

当たり前が通用しない！

若手社員を問題社員にしない仕組みづくりセミナー

本当の問題社員は若手じゃない？！
(+_+) 合わせて解決！

□と　き：2013年3月6日（水）
13:30～16:30（開場13:10）
□ところ：中野サンプラザ　7F
11研修室　　中野駅徒歩1分
http://www.sunplaza.jp/access/
□対　象：**総務・人事・教育研修担当者様**
□参加費：**無　料**（定員30名）

【特別講演】（90分）
『今どき若手社員の活かし方』

講師：森田　司
一般社団法人クオリティ・オブ・ライフ創造支援研究所　理事長
独立行政法人労働者健康福祉機構　共同研究員
三鷹労働基準監督署健康職場づくりプロジェクト　共同研究員

こんな困った社員・事例はありませんか？

- □ 突然休み始めて、連絡が取れない。
- □ 健康診断を受けない。病気を治療をしない。
- □ 体調不良による欠勤、遅刻、早退が多い。
- □ 退職時にまとめて有休を消化する。
- □ 遅刻や休みの連絡をメールでしてくる。
- □ ギリギリに出社して来る。
- □ 自分の都合の良いように休みをとる。

【講　演】（60分）
『問題社員を生まない職場のルールづくり』

講師：坂本　旭子
オリーブ人事労務コンサルティング　代表

社会保険労務士
QOL認定メンタルヘルスケアコンサルタント

同テーマセミナーのご案内

2/15（金）	2/22（金）	2/27（水）
空席多少あり	空席わずか	空席多少あり
◇東京（立川） ◇三多摩労働会館 ◇13:30～16:30 ◇定員　30名	◇埼玉（大宮） ◇大宮ソニックシティ ◇13:30～16:30 ◇定員　20名	◇神奈川（関内） ◇神奈川中小企業センタービル ◇13:30～16:30 ◇定員　30名

3/6（水）開催分　3/1（金）必着　▼お申込み　FAX:03-3222-0562

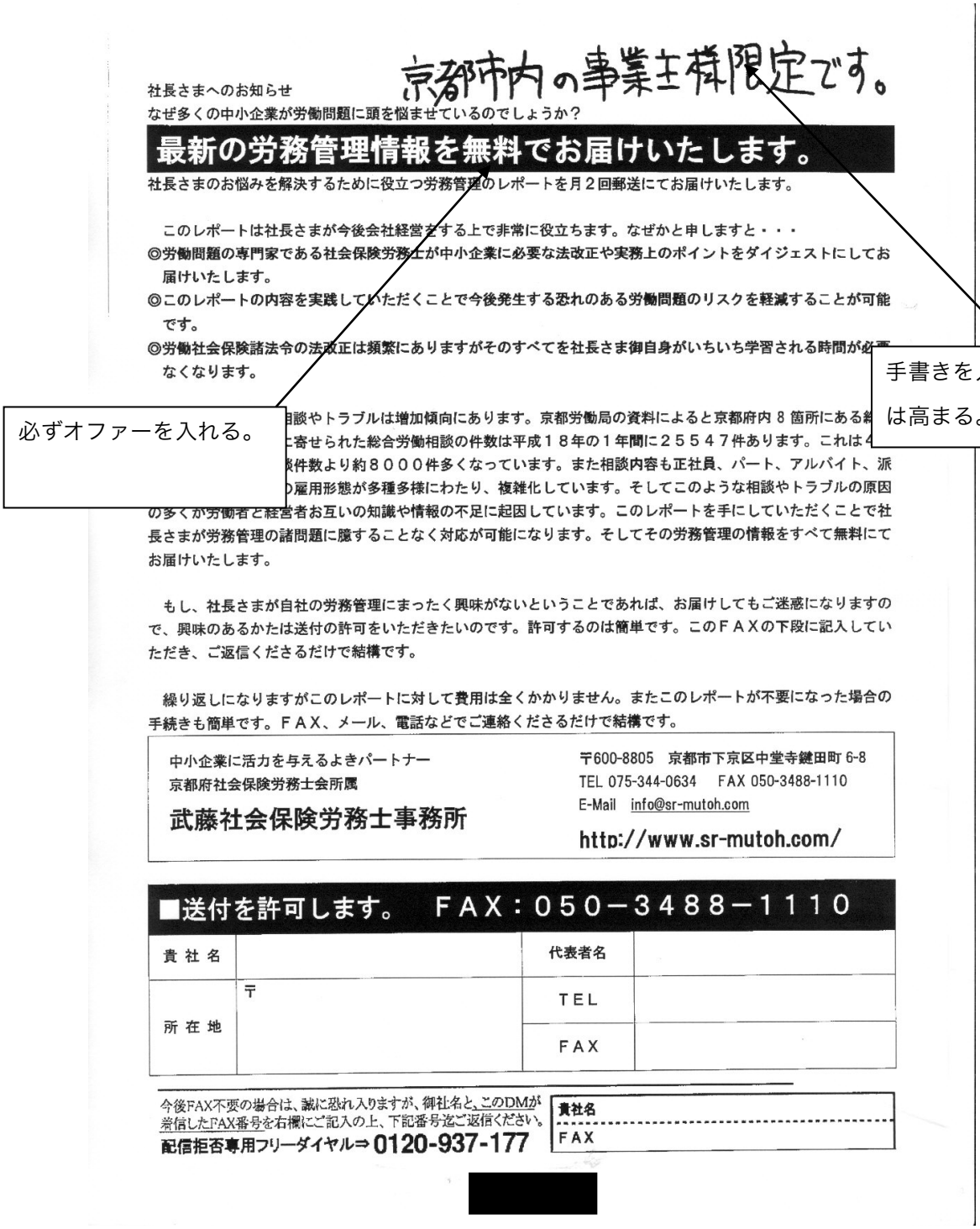
ご法人名				参加日に☑して下さい	
部署名		お名前		□2/15	□2/22
TEL		E-mail		□2/27	□3/6

主催：一般社団法人クオリティ・オブ・ライフ創造支援研究所　TEL：03-3263-1082　URL　http://www.qol-souken.org

共催：オリーブ人事労務コンサルティング　はまざき社会保険労務士事務所　いしかわ社会保険労務士事務所　労務プランニング井下事務所

個人情報の取り扱いについて　ご記入頂いた情報は、主催者又は共催者からのご連絡及び今後の情報提供にのみ使用させて頂きます。

事例協力：武藤崇社会保険労務士



京都市内の事業主様限定です。

社長さまへのお知らせ
なぜ多くの中小企業が労働問題に頭を悩ませているのでしょうか？

最新の労務管理情報を無料でお届けいたします。

社長さまのお悩みを解決するために役立つ労務管理のレポートを月２回郵送にてお届けいたします。

このレポートは社長さまが今後会社経営をする上で非常に役立ちます。なぜかと申しますと・・・

◎労働問題の専門家である社会保険労務士が中小企業に必要な法改正や実務上のポイントをダイジェストにしてお届けいたします。

◎このレポートの内容を実践していただくことで今後発生する恐れのある労働問題のリスクを軽減することが可能です。

◎労働社会保険諸法令の法改正は頻繁にありますがそのすべてを社長さま御自身がいちいち学習される時間が必要なくなります。

相談やトラブルは増加傾向にあります。京都労働局の資料によると京都府内８箇所にある総合労働相談コーナーに寄せられた総合労働相談の件数は平成１８年の１年間に２５５４７件あります。これは４年連続で相談件数より約８０００件多くなっています。また相談内容も正社員、パート、アルバイト、派遣など多様化の雇用形態が多種多様にわたり、複雑化しています。そしてこのような相談やトラブルの原因の多くが労働者と経営者お互いの知識や情報の不足に起因しています。このレポートを手にしていただくことで社長さまが労務管理の諸問題に臆することなく対応が可能になります。そしてその労務管理の情報をすべて無料にてお届けいたします。

もし、社長さまが自社の労務管理にまったく興味がないということであれば、お届けしてもご迷惑になりますので、興味のあるかたは送付の許可をいただきたいのです。許可するのは簡単です。このＦＡＸの下段に記入していただき、ご返信くださるだけで結構です。

繰り返しになりますがこのレポートに対して費用は全くかかりません。またこのレポートが不要になった場合の手続きも簡単です。ＦＡＸ、メール、電話などでご連絡くださるだけで結構です。

中小企業に活力を与えるよきパートナー
京都府社会保険労務士会所属
武藤社会保険労務士事務所

〒600-8805　京都市下京区中堂寺鍵田町 6-8
TEL 075-344-0634　FAX 050-3488-1110
E-Mail　info@sr-mutoh.com
http://www.sr-mutoh.com/

■送付を許可します。　ＦＡＸ：０５０－３４８８－１１１０

貴社名		代表者名	
所在地	〒	TEL	
		FAX	

今後FAX不要の場合は、誠に恐れ入りますが、御社名と、このDMが
着信したFAX番号を右欄にご記入の上、下記番号迄ご返信ください。
配信拒否専用フリーダイヤル⇒ 0120-937-177

貴社名
FAX

[redacted]

必ずオファーを入れる。

手書きを入れると反応率は高まる。

事例協力：土本征史社会保険労務士

［介護・福祉事業者様向けセミナー］

無駄なく活用できる助成金セミナー

事業拡大への近道・・・

「事業を拡大したいけど・・・どんな助成金があるの？　どんな融資があるの？・・・」

このような経営者様は多く見受けられます。

そこで、人事労務関係に関して、何かアクションを起こす時に助成金の出番がやってきます。政府から支給される、助成金は返済不要なため経費削減になるのです。アクションを起こした後では受給できない助成金を受給するためにはどのようにすればよいかをご説明いたします。

また、経営者の方への基礎知識として会社の血液でもあるお金・資金について金融機関からの融資を受けるためのポイントを解説していきます。

申込要領

日　　時：　① ２０１０年１０月３０日（土）

② ２０１０年１１月２７日（土）

※各回とも同じ内容ですので、いずれかお選びください。

（注）各開催日ともスタート時間は13時～16時（受付開始12時45分～）

1部　助成金について　　・・・社会保険労務士　土本　征史

介護基盤人材確保・介護未経験者確保等・特定求職者雇用開発助成金

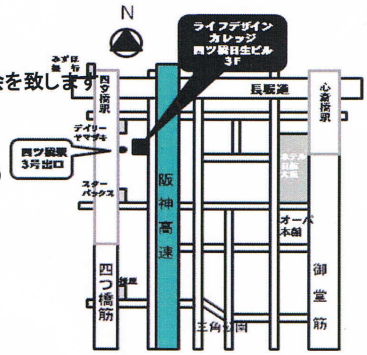
若年者等正規雇用化特別奨励金・中小企業子育て支援助成金

2部　金融機関融資について・・・[redacted]

事業拡大に向けた融資を受ける方法

3部　個別相談会　　（ 要 予 約 ）

今回参加頂いた方への特典として無料にて事業所訪問個別相談会を致します。
一訪問あたり１時間を予定しています。



会　　場：　四ツ橋日生ビル３階　ライフデザインカレッジ　教室

（〒550-0014 大阪市西区北堀江１丁目１番７号　四ツ橋日生ビル３階）

料　　金：　お１人　3,000円　（2名様以上より１人2,000円）

定　　員：　１社につき３名様まで

対　　象：　介護・福祉事業者様　経営者様・人事労務ご担当者様

申込方法：　下記に必要事項をご記入の上、ＦＡＸにてお申込みください。

申 込 書

■ 下記項目にご記入の上、FAX 送付ください。FAX：

貴社名		個別相談に申し込む	個別相談に申し込まない
所在地			
電話／FAX			
セミナー参加日	① 10／30　・　② 11／27　（ ○ 印 ）		
参加者名①		↓ E-mail アドレス をご記入ください。 ↓	
参加者名②			
参加者名③			

お問い合せ先 ： 株式会社FPサポート関西 本部事務所 TEL:06-6586-6460 FAX: 06-6586-6468

事例協力：加藤健二行政書士

FROM　　2010年 9月15日(水)21:02/書積21:01/文書番号6511168849 P 1

営業ご担当者様にお渡し下さい。

相談無料！　大阪府・阪神間の車庫証明なら
今すぐ ➡ 0120-952-485まで！

行政書士　加藤事務所

＜お客様が当事務所をご利用になられるメリット＞

1．即日申請！　・・・当日10時までに到着の場合、書類が届いたその日に申請を致します。

2．明確な料金体系！・・・交通費などの実費（送料除く）はすべて当事務所が負担致しますので、
下記に掲げた料金以外は一切発生致しません。

3．安心の後払い制！・・・あらかじめの入金は不要です。
業務完了後に、自動車保管場所証明書と一緒に請求書をお送りします。

4．24時間年中無休！・・・お急ぎのお客様の為に土日・祝日も24時間電話対応致しますので、
お気軽にお問い合わせ下さい。

＜料金体系・基本料金＞

代行報酬額 （出すだけ）	地域Ⅰ	大阪市（なにわナンバー管轄地域） 神戸市、西宮市、尼崎市、芦屋市	8,400円(税込)
	地域Ⅱ	大阪市以外の大阪府下全域（大阪・和泉・堺ナンバー地域） 伊丹市、宝塚市、川西市、猪名川町	9,800円(税込)
証紙代	（警察署に支払う手数料　※大阪府・兵庫県共通）		2,700円

＜料金体系・オプション＞

現地調査	所在図・配置図の作成が必要な場合	一回　+3,000円(税込)
申請先訪問	申請書・所在証明・自認書等の回収が必要な場合	一訪問 +3,000円(税込)
大家さん訪問	保管場所使用承諾書・所在図・配置図等の回収が必要な場合	一訪問 +5,000円(税込)

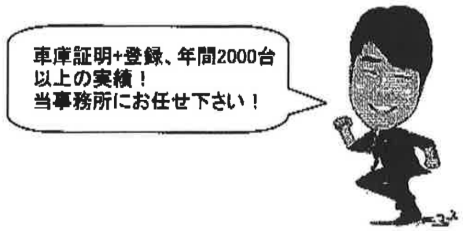
※　指定場所へのお届け→+5,000円、陸運で待ち合せてお渡し→+6,000円、自動車登録(車持込)→+8,400円+実費

＜ご依頼までの流れ＞

① TEL 0120-952-485 へ 無料相談・必要書類確認し、ご確認の後、正式にご依頼下さい。
② 当事務所へ書類を送付、ヤマト運輸でお願いします(それ以外の業者の場合期日が遅れることがあります)。
③ 必要書類確認後、管轄警察署へ申請し、受取予定日をご報告。
④ 受取日に警察にて受領後、ヤマト運輸(翌日午前着)着払いにて請求書と一緒に送付。
⑤ 書類・請求書を確認後、お客様より銀行振込をお願いします。

＜送付先＞

〒662-0047　兵庫県西宮市寿町4-21福田寿ビル202
行政書士 加藤事務所 加藤健二
TEL: 0120-952-485　FAX: 050-3488-6699
mail:kato@e-gyousei.info



広告で仕事を取る

事例協力：渡辺宏幸税理士

渡辺税理士事務所

税理士　渡辺宏幸
東京税理士会 登録番号 第[illegible]

□ 相続・贈与・譲渡　□ 確定申告　□ 開業・創業・経営支援
□ 法人設立・運営　□ 法人決算・申告　□ 資金繰改善
□ キャッシュフローコンサルティング　□ オープンブックマネジメント

頑張っている会社経営者・個人事業主の皆様を応援します。
小さなことでもお気軽にご相談ください。

042-499-9915　初回相談無料

http://www.watanabezeirishi.com
〒182-0024　調布市布田1-14-10　調布Eビル1階

<事務所MAP>
甲州街道
ドコモショップ
センター
西友
調布駅
PARCO

市民のためのスペース
調布市市民プラザ　あくろす

http://www.chofu-across.jp/

「市民プラザあくろす」のご利用を
☆施設は新しく、快適、交通至便
利用施設…ホール・会議室・研修室・調理室・和室・保育室
利用人数…10名～100名まで
利用目的…会合・打合せ・研修・会議・講演会等の場所として
（スポーツ・音楽等の利用は制限あり）
［場所］　京王線国領駅北口徒歩1分
［予約］　TEL.042-443-1211
あくろす（3階）受付まで

住まいのリフォームショップ　首都圏工業　株式会社

●水廻り交換リフォーム　●外装リフォーム
●内装リフォーム　●高齢者・介護リフォーム
●オフィスリフォーム　●住宅リフォーム

見積無料！まずは、お電話下さい！

http://www.reform-ya.com
info@reform-ya.com
〒182-0024東京都調布市布田4-23-7
TEL.042-489-1118　FAX.042-488-0008
●定休日　日・祝　●営業時間　9：00～17：30

～調布市・調布警察署からのお知らせ～
高齢者が犠牲となった交通事故が急増しています！
高齢者を交通事故から守りましょう！

みんなで止めよう温暖化
チーム・マイナス6%

*封筒への広告掲載についてのお問合せは総務部総務課へ　電話（042）481-7341

事例協力：鈴木明行政書士

編集長・加茂真由子の、おしえて○○さん!!

ハッピーエイジ読者の皆さんの「知りたいこと」を加茂がお聞きします!

第1弾　頼れる街の法律家「行政書士」鈴木明さん

加茂（以下―）まず、お仕事の内容を簡単に教えて下さい。

鈴木明行政書士（以下鈴木）行政書士の業務内容は1万種類にも及ぶのですが、大きく二つに分けられます。私は、個人様向けの業務を中心に活動しております。業務範囲が広いので、必要な手続きから関係者の方への伝達まで、いろいろな面でお手伝いできるのです。もちろん心のケアも大切な仕事です。先日はご主人を亡くされた女性が「鈴木さんと電話で話して気が楽になった」と言って下さいました。

<法人様向け業務>
会社設立・会計記帳
許認可申請など手続き代行

<個人様向け業務>
相続・離婚・農地転用など
手続きのお手伝い・ご相談

―手続き代行にとどまらず親身にサポートして頂けるから、お客様との信頼関係ができるんですね。気になる料金はどのように決められるのですか。

鈴木）当事務所の場合、①初回30分間の**無料相談**でご依頼事項を確認。②**お見積り**をお出しして、ご判断頂きます。その後別途費用が発生する場合も、きちんと事前にご説明いたします。例えば、「自筆証書遺言」の原案作成は3万1500円です。

―なるほど、安心して相談できそうですね。次に、皆さんの関心がとても高い相続についてお伺いします。わかりやすいように図で流れを示して頂きました。遺言書の存在が重要ですね。

被相続人様の死亡
↓
効力のある遺言書
※相続人・財産が正確に網羅されているもの
有 → 名義変更手続き完了
無 → 財産・相続人の洗い出し
遺産分割協議（話し合い）
遺産分割協議書作成
名義変更手続き完了

鈴木）そうなんです。遺言書とは、ご自身の財産の遺い道を決めて頂くものだとお考え下さい。一般的な遺言書は2種類です。①自筆証書遺言…記載項目が定められており、形式は決まっていない。簡素なのでご自分で書くことができる。②公正証書遺言…公正役場で確認してもらうので有効性に心配がない。

―遺言書は、資産の規模や年齢に関係なく誰でも書いたほうがよいのですか。

鈴木）実は、**家庭裁判所への申し立ての70%が遺産総額5000万円以下**、非常に平均的なご家庭のケースです。相続争いの大半は普通のご家庭で起きているんですよ。また、死期は自分で決められませんよね。昨年の震災以降、「その時」は突然来ると考えて遺言書を書く人が増えています。

―そうですか。でも仲のいい家族ならもめることはないのでは。そもそも誰のために書くのでしょうか。

鈴木）そうお考えになっていても、相続が発生した時の心情や状況で変わることもあるんですよ。だから、**誰もが準備しておく必要がある**と私は考えます。そして、誰のためか。遺言書は自分の人生の結晶で、子育ての集大成でもある。また残されたご家族（相続人）が争わないために、煩雑な手続きをせずに済むよう準備してあげる。どちらとも言えますね。あるセミナーでは、60歳以上の参加者20名中、遺言書があるという人はいませんでしたが、セミナー後は18名の方がぜひ作成したいとおっしゃいました。

自筆証書遺言を書くデメリットはありません。ご自分の財産を把握するのはとても大切です。もし、書き方が正しいか心配、財産内容の確認が難しい、公正証書遺言を書きたい、など不安がある時には行政書士にご相談下さい。

―経験もないことですし、法律は難しそうなのでそう言ってもらえると安心ですね。最後に「エンディングノート」について、遺言書とは違うのでしょうか。

鈴木）法律で要件が定められている遺言書とは「**法的拘束力がない**」という点が一番の違いです。財産以外の事柄や、遺言書を開封する時では間に合わないこと、例えば介護や葬儀に関しての**意思をご家族に伝える**というイメージですね。様式や項目は自由で、ご自身の人生を出生から振り返るきっかけにもなるので、楽しんで書いて頂けたらと思います。

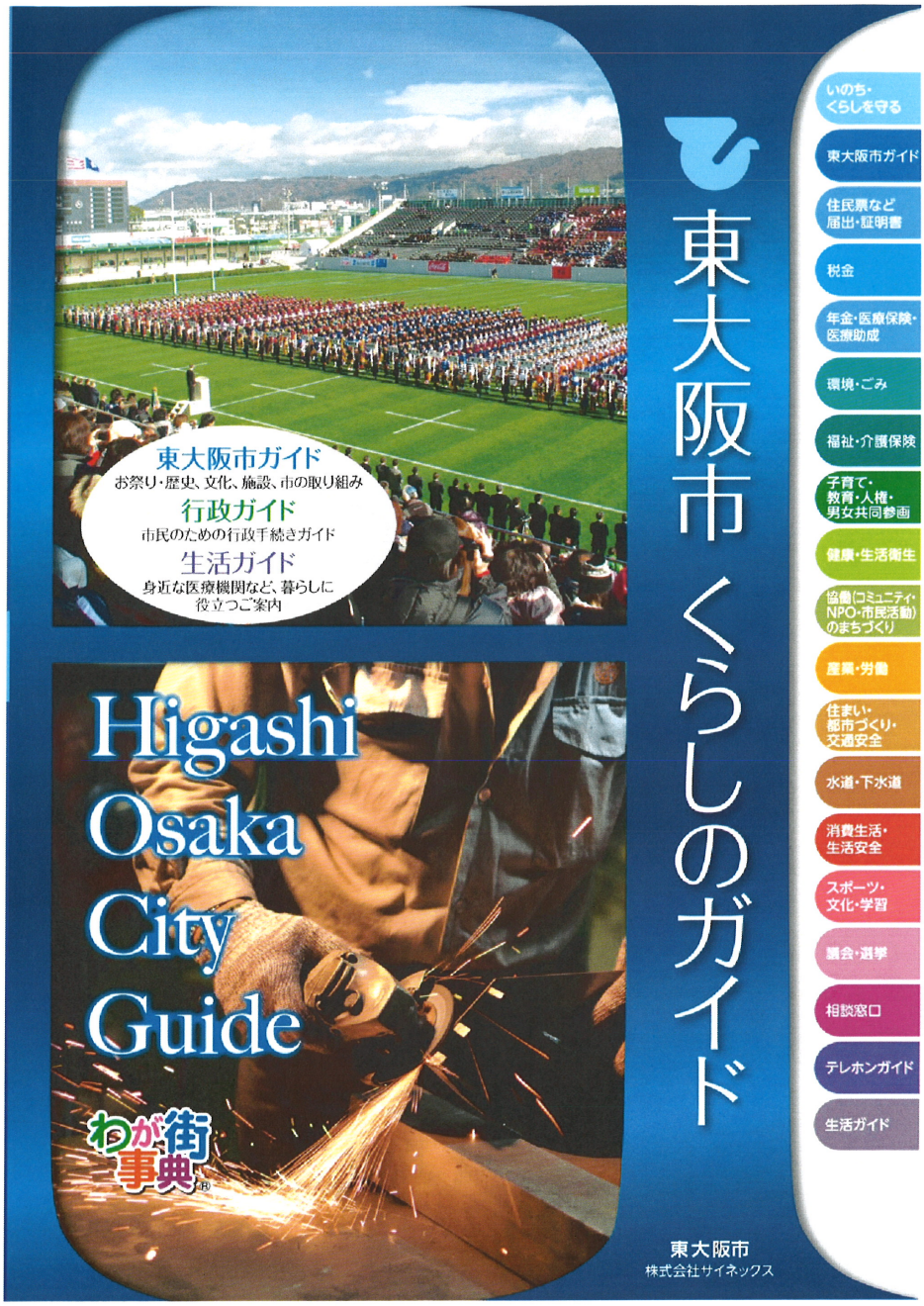
―遺言書や意思を伝えることの大切さがわかり、自分事にも感じられました。身の回りの色々な問題に困惑することもありますが、そんな時はまず行政書士さんに相談してみればいいんだと思うと、少しほっとしました。本日は長い時間ありがとうございました！

すずきあきら
行政書士事務所
代表　鈴木 明
（立命館大学法学部 卒業）
浜松市中区広沢2-27-27プライムコンセプト広沢307
◎無料遺言書セミナーのお問い合わせ
◎遺言書作成のご依頼
無料相談窓口　tel.053-523-8095
（平日 9:00～20:00）

広告で成功するためのポイント

① 顔写真が笑顔で出ている
② 電話番号が大きく書かれている
③ 電話の受け付け時間帯が掲載してある
④ 相談料が無料であることが掲載してある
⑤ 地図が掲載されている（地域密着の場合）
⑥ テスト＆検証
⑦ 丁寧な電話対応

参考事例


東大阪市ガイド
お祭り・歴史、文化、施設、市の取り組み
行政ガイド
市民のための行政手続きガイド
生活ガイド
身近な医療機関など、暮らしに役立つご案内
Higashi Osaka City Guide
わが街事典
東大阪市 くらしのガイド
いのち・くらしを守る
東大阪市ガイド
住民票など届出・証明書
税金
年金・医療保険・医療助成
環境・ごみ
福祉・介護保険
子育て・教育・人権・男女共同参画
健康・生活衛生
協働(コミュニティ・NPO・市民活動)のまちづくり
産業・労働
住まい・都市づくり・交通安全
水道・下水道
消費生活・生活安全
スポーツ・文化・学習
議会・選挙
相談窓口
テレホンガイド
生活ガイド
東大阪市
株式会社サイネックス

参考例：香港のバス広告

葉謝鄧
律師行
網上搜尋
張家欣
陳婉明

超羣遊戲
PUBLIC LIGHT BUS 16 SEATS 公共小型巴士十六座
凌治會計
凌治與您・稅月無憂
8126 8126

看板で仕事を取る

事例協力：水戸伊智郎社会保険労務士

看板の成功ポイント

① 長期間置く

② 何の仕事をしているか書く

③ いきなり入って良いことを書く

④ 営業時間を書く

専門サイトに登録する

知　識

最初のうちは少しでも可能性を広げるのが良い。各種の紹介サイトなど、お金がかからないものは積極的に登録しておこう。

アクション

お金がかからないサイトに登録する。

注意点

評判を気にするよりもまずは登録してしまおう。

【マイリィ】https://mirey.jp/

【弁護士ドットコム】http://www.bengo4.com/

事例協力：石黒勝也税理士

無料相談・面談。起業支援のエキスパート、経営革新のスペシャリストが多数在籍。

起ちあがれニッポン DREAM GATE

よくある質問 マイページ 会員登録 問合せ アドバイザー登録

オンライン相談 | エキスパートQ&A | 面談サービス | 起業セミナー | 顧問紹介 | コンテスト・公募 | マニュアル・事例 | 融資の相談

石黒 勝也 (いしぐろ かつや) / 愛知県 / 石黒勝也税理士事務所

専門分野 会計・税務 / 会社設立・許認可 / 資金調達 / 成長戦略・経営革新 /
保有資格 FP(ファイナンシャルプランナー) / 税理士 /

本日休み

オンライン相談受付中 48h　無料面談受付中

TOP | サービス内容・料金 | オンライン相談 | 面談相談申込 | 問い合わせ

市販の開業本にはない、最短でビジネスを軌道に乗せるための開業準備ノウハウを公開中。

私は8年近く会計事務所に勤務し、100件以上の個人事業主の開業や 会社設立手続きに関与しました。 成功していく人の特徴を申し上げると ①独立起業意識を早く持てたかどうか？ ②実務的な準備が無駄なくできたか？ ③携わる業界特有の性質を知り、利潤を最大化させるビジネスモデルを構築できたか？　この3点に尽きます！ 以上を中心に、記帳指導はもちろん節税面にかけてサポートいたします。

いいね！ 送る　ツイート 0

活動実績・評価

オンライン相談
お薦め度 4.5
（評価件数　8件/相談件数　9件）

面談相談
お薦め度　未評価
（評価件数　0件/相談件数　1件）

→相談者からの評価・コメント一覧

専門分野 会計・税務(節税対策・財務診断・分析・法人税務・会計・決算処理(中小企業会計)・確定申告(個人事業主)・会計ソフト導入) / 会社設立・許認可(会社設立・各種法人設立) / 資金調達(融資(日本政策金融公庫)・融資(民間銀行)) / 成長戦略・経営革新(企業・事業再生)

得意業界 コンサルティング・専門業(会計事務所) / サービス(フードサービス・飲食・学習塾・受験予備校)

飛び込み営業で仕事を増やしたい①

知　識

飛び込み営業は、売る商品があれば成立する。

アクション

お金がなく時間だけがある場合、または売る商品があり飛び込み営業ができる人はチャレンジしてみよう。

注意点

もともと好かれる営業手法ではないので、自分自身に合うかどうか、効果があるかどうかは早い段階で見極めよう。

事例協力：土本征史社会保険労務士

【事例解説】助成金を飛び込み営業で提案。飲食店、不動産業、介護をターゲットにした。「こんにちは。社会保険労務士の土本と申します。
【営業トーク例】「先週からこちらのお店をオープンされていると思いますが、国からもらえる助成金というものは活用されていますか？」
「融資というのは借りたお金を返さないといけませんが、助成金はもらいっぱなしで返す必要がないんです。」「こちらのお店でいえば、お店の家賃・内装工事費・看板・　テーブル・椅子・エアコン…全部で 1000 万くらいかかっていますよね。その 3 分の 1 が助成金としてもらえるんです。ただ細かい条件等がありますので 10 分程度いただければ一通りご説明できるかと思います。いかがでしょうか？」
「私に任せていただけるのであれば、はじめに着手金として 50,000 円頂戴します。実際に助成金が支給されましたら成功報酬として受給額の 20%…いえ 15%でいかがでしょう。」

事例協力：黒川明税理士

【事例解説】希望するスタッフに実施してもらった。手土産と事務所通信を持って営業。無理には営業しなかった。２回目訪問以降、感触が良い会社には、所長との対面を提案。１５０件訪問で２件成約。

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】当時、自宅兼事務所だった調布市近隣の会社に訪問するも撃沈。１件の成約どころか精神的ダメージを負った。

飛び込み営業で仕事を増やしたい②

知　識

他士業にあいさつ営業に行けば、仕事が取れる可能性がある。

アクション

飛び込みを嫌う人もいるので、ある種ギャンブルだが、あいさつだけと思っていってみよう。

注意点

地元が近いなら無理をしない。

事例紹介：鈴木伸幸土地家屋調査士

近くの司法書士事務所にあいさつ。業務の相性が良いため、仕事を紹介でもらうことができた。

第４部

アナログ営業で着実に仕事を増やす

POWER CONTENTS JAPAN

アナログ営業で
成功するための８か条

１５．	自己開示の徹底
１６．	ひとりでも多くの人に会う
１７．	ひとりひとりを大切に扱う
１８．	売り込むのではなく友人になる
１９．	相手が喜ぶことをする
２０．	名刺→ハガキ→ニュースレターの流れを守る
２１．	「人」か「業務」でエッジをつくる
２２．	士業以外のスキル・能力を身につける

信頼を自分で作る

知　識

士業の仕事は依頼者に取っては「重要な仕事」。そのため、信頼できる人に仕事を頼む傾向が非常に強い。そのため、紹介は極めて重要な営業である。言い換えれば、士業は「探される存在」である。

【士業の４段階】

第１段階　ただの士業
第２段階　近い士業（会ったことがある人、場所が近い人）
第３段階　好きな士業（性格が良い、キャラにエッジが立っている）
第４段階　得する士業（セミナー、コンサルなど士業以外の能力がある）

【口コミ・紹介のメリット・デメリット】

・ 値引きをされにくい
・ 大きな仕事はネットからはこない
・ 全体的に成約率が高い
・ ネットだけだとネットに振り回される
・ 仕事を断れない

実践ポイント！

１．　キャラ・実績・ストーリーの法則を実践する。
２．　会う → はがき → ニュースレター（メルマガ）の流れを実践する
３．　継続する。母数を増やしていく。

注意点

実践すれば必ず仕事が取れるわけではないが、長期的にできた場合、紹介だけで仕事が舞い込むようになる。

紹介を増やすためのすべきこと

【紹介を増やすためのすべきステップ】

（１）名刺、ＨＰのために個人的な情報を棚卸しする

（２）アナログ営業のために、入り口を絞る

（３）名刺の改良をする、ＨＰに個人的情報を載せる

（４）facebook などソーシャルメディアに登録する

（５）自分なりの「感謝はがき」をつくる

（６）ニュースレター　or　メルマガを選択

（７）継続し、母数を増やしていく

仕事が増える人脈について

知　識

「お客様候補」となる人と「人脈の幹」になる人を狙う。

アクション

「お客様候補」となる人と「人脈の幹」になる人に会えると考えれば、「良い予感」を持って出かける。何もしなければ仕事はこない。

注意点

お客様をお金として見ないこと。自分から仕事を出すこと。待っているだけでは仕事はこない。

◎仕事が発生しやすい人脈リスト

（1）　経営者・起業家

直接的に仕事がもらえる、紹介を受けやすくなる客層。

（2）　他士業

士業同士、仕事の理解度が高いため、紹介率が極めて高い。

（3）　ウェブデザイン、デザイン系

法人をお客様にする場合が多いため、紹介率も高い。

（4）　会、組織のトップ

一気に人脈を得られる可能性がある。

（5）　コンサルタント

お客様が経営者なので、紹介率が高い。

【重要な質問】

・「あなたのお客様は誰でどんなところにいるか？」
・「あなたのお客様をお客様にしている人は誰か？」

人脈ごとの注意点

知　識

地域人脈とビジネス人脈を分けて考える。

アクション

ビジネス人脈・・・セミナーや交流会で会うような「もしかしたら二度と会わない人」のこと。１回で覚えられることと好印象を与えることが重要。

地域人脈・・・商工会で会うようなまた会う可能性が高い人たちのこと。営業よりも好かれることが重要。いつか仕事は来る。

注意点

地方都市は所属をつくっておこう。

◎所属リスト

経済同友会
全国中小企業団体中央会
商工会
商工会議所

紹介を増やすための出口戦略

知　識

実績がないうちは、アナログ営業では覚えてもらうのが最も重要。
最初は何かに特化した人に見えると良い。

実践ポイント！

行政書士・・・「相続・遺言」を入り口に、民事や徐々に許認可に広げる。

行政書士・・・「会社設立」や「融資」を入り口に、各種法人や許認可まで広げる。

社会保険労務士・・・「助成金」「就業規則」などを入り口に顧問へ。

税理士・・・「新設法人」や「節税」などを入り口に顧問へ。

司法書士・・・「相続・遺言」、「債務整理」、「会社設立」などを入り口に業務全般へ。

弁理士・・・下手な書き方より「特許事務所」がわかりやすい。

診断士・・・得意なコンサル分野・手法がわかるように。

注意点

ただし、「特化した業務」以外やってはいけない、という意味ではない。

事例協力：土本征史社会保険労務士

【事例解説】助成金という業務に特化し、強みを出す。普段の活動も助成金中心に行い、セミナーなども手がける。結果として多数の紹介を得る。

事例協力：児玉恵子社会保険労務士

【事例解説】助成金という業務に特化。顧問にならないと業務を受けないというユニークなビジネスモデルで成功。

事例協力：社会保険労務士法人日本人事

【事例解説】飲食業専門と業種に特化した結果、紹介が圧倒的に増える。顧客同士、他士業からも紹介しやすい。

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】法人設立に特化した結果、紹介率が急激に上昇。行政書士などの名称から仕事がわかりにくい資格は「○○の人」と覚えられると早い。
また、ネット系の著名人とつながることによって、用語が一般の人にはわかりにくいアフィリエイターなどの法人化を多数取得できた。

事例協力：手塚宏樹司法書士

【事例解説】相続に特化することで紹介を増やすが、それ以外の仕事がこないわけではない。特に他士業への営業に関して有効。まず司法書士として覚えてもらえれば、登記などの仕事も当然紹介でやってくる。

事例協力：ハワードジョイマン

【事例解説】コンサルティング会員を増やしながら、「マスコミプレスリリース」に特化して特色を出す。単価の高い業務受注に成功。

その他の事例

紹介を増やすための名刺改良

知　識

名刺の第一段階は「情報満載名刺」。その後ブランディングを考えていくなら、徐々に情報を落としていく。情報を増やすことによって、共通点が生まれ好かれるようになる。

アクション

自分で原稿をつくってデザイナーに依頼するか、印刷所に持ち込もう。自作するなら無料のソフトを使おう。

注意点

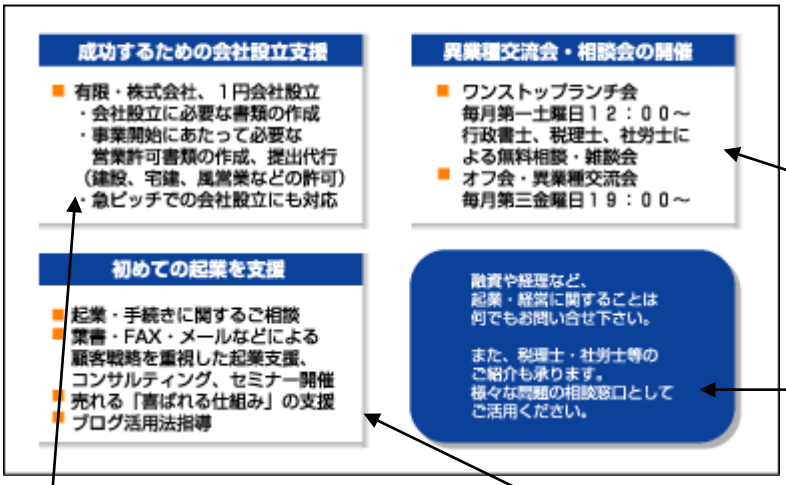
手製のギザギザ名刺は使用しない。クリアエッジ仕様か、印刷所に注文すること。プロが持っている名刺は、最低限しっかりしている必要がある。

◎名刺作り替えのパターンについて

（1）開業当初は、情報満載・顔写真ありの名刺にする
（2）開業数年で仕事が取れてきて、顧客単価が上がってきたら情報の数を減らす。
（3）開業から何年も経ち、自分自身が表に出ない場合（ブランディングをする場合）には、いわゆる「先生名刺」に戻しても良い。

情報満載名刺の作り方

事例：横須賀てるひさ



実際使用したのは写真だった。

住所・電話番号は大きく、わかりやく。

当時最高の実績を載せた。

経歴を詳しく書く。「裏面も」と書くと効果的。

情報満載に。当時、交流会もやっていた。

アクションの促し。

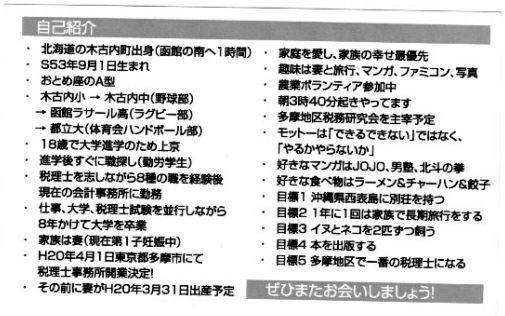
かんたんな表現を使う。「急ぎ」は意外と評判がよかった。

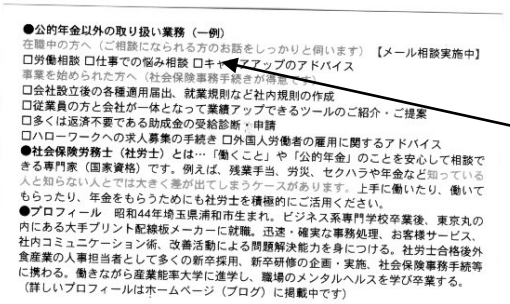
資格業以外でもできることがあることをアピール。最初は何でもやる。

※その他

講演できるテーマ、無料プレゼント、相談無料の導線

事例協力：黒川明税理士、菅原一恵社会保険労務士





住所・電話番号は大きく、わかりやく。

経歴や趣味、目標などキーワードを盛り込む。

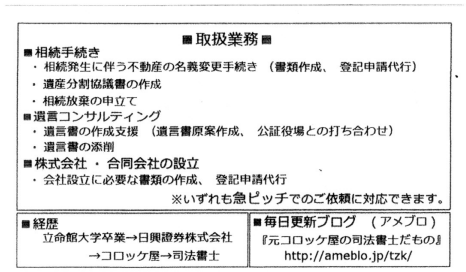
顔写真を入れる。

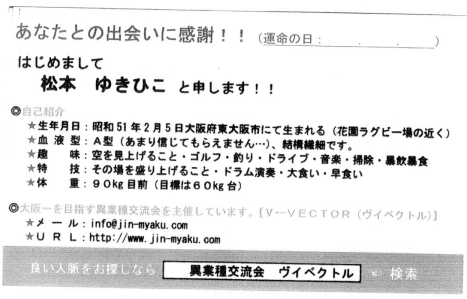
「誰に何を」提供できるのか記載すると効果的。

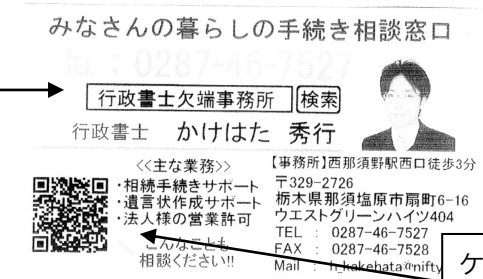
QR コードなども有効。電話番号を入れてもらえる。

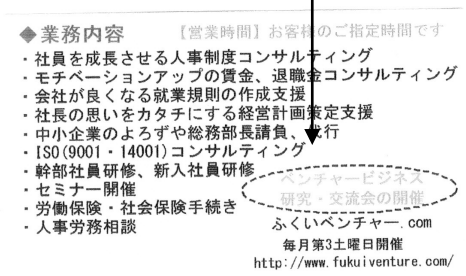
業務案内はこれでもかというくらい丁寧にやさしく書く。

事例協力：手塚宏樹司法書士、松本由喜彦行政書士、欠端秀行行政書士、北出慎吾社労士、鈴木雅人行政書士、澤田隼人行政書士、飯田吉宏社労士、工藤正幸行政書士、石黒勝也税理士、吉村藍行政書士、鈴木明行政書士









専門特化してビジネス人脈をつかむ。

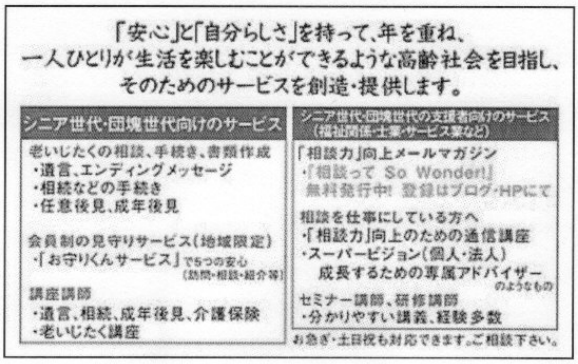
ネットの検索窓を入れる

イベントのなどの主催があれば導線を。

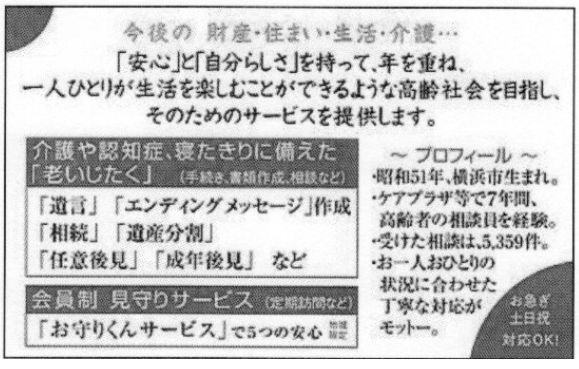
ケータイサイトがあれば、QR コードを入れる工夫を。

支援者・パートナー向け

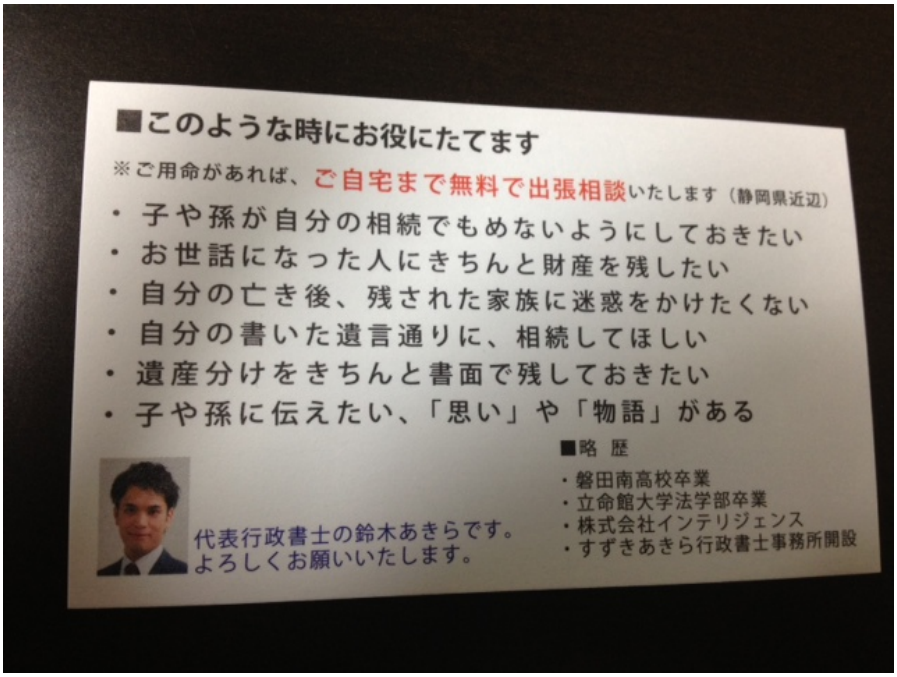
対象ごとに名刺をつくりわけるのも有効。



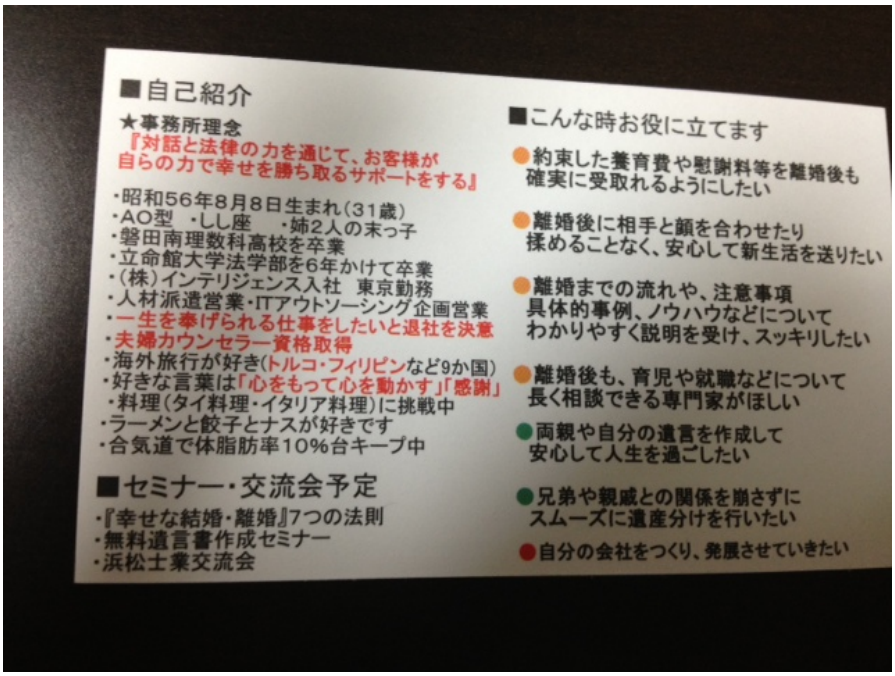
シニア世代・団塊世代向け

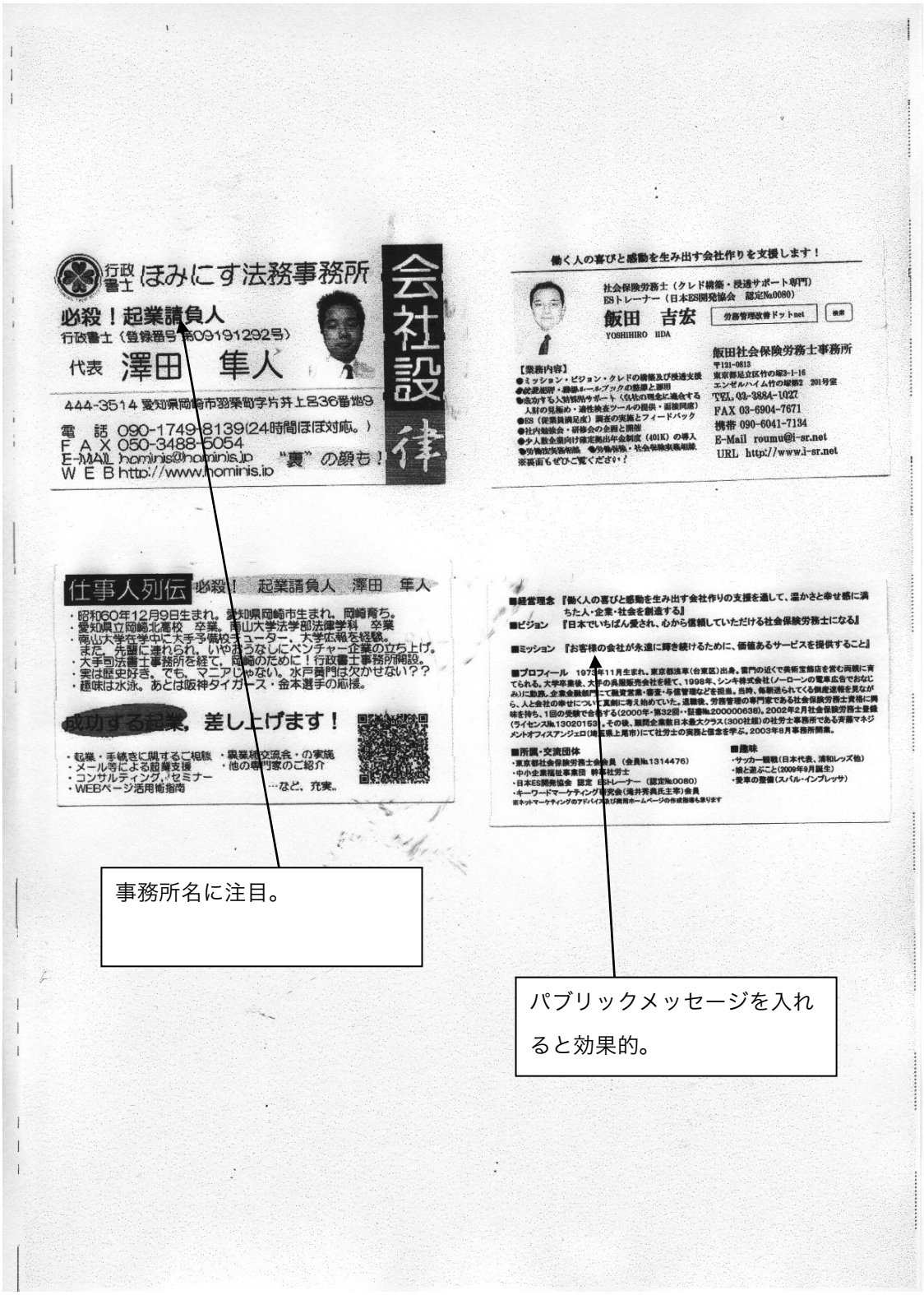


すずきあきら行政書士事務所
代表行政書士 鈴木 明
〒432-8013
静岡県浜松市中区広沢2-27-27 プライムコンセプト広沢307
TEL:053-523-8095 FAX:053-523-8096 E-mail:s-akira@air.ocn.ne.jp


■このような時にお役にたてます
※ご用命があれば、ご自宅まで無料で出張相談いたします（静岡県近辺）
・子や孫が自分の相続でもめないようにしておきたい
・お世話になった人にきちんと財産を残したい
・自分の亡き後、残された家族に迷惑をかけたくない
・自分の書いた遺言通りに、相続してほしい
・遺産分けをきちんと書面で残しておきたい
・子や孫に伝えたい、「思い」や「物語」がある
代表行政書士の鈴木あきらです。
よろしくお願いいたします。
■略 歴
・磐田南高校卒業
・立命館大学法学部卒業
・株式会社インテリジェンス
・すずきあきら行政書士事務所開設

すずきあきら行政書士事務所
■離婚・相続・キャリア等の相談実績2500件超
離婚専門行政書士
すずき　あきら
〒432-8013
静岡県浜松市中区広沢2−27−27
プライムコンセプト広沢307
☎　053−523−8095
FAX　053−523−8096
✉ info@hamamatsu-kyougi-rikon.jp
http://hamamatsu-kyougi-rikon.jp/

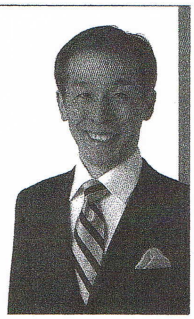

■自己紹介
★事務所理念
『対話と法律の力を通じて、お客様が
自らの力で幸せを勝ち取るサポートをする』
・昭和56年8月8日生まれ(31歳)
・AO型　・しし座　・姉2人の末っ子
・磐田南理数科高校を卒業
・立命館大学法学部を6年かけて卒業
・(株)インテリジェンス入社　東京勤務
・人材派遣営業・ITアウトソーシング企画営業
・一生を奉げられる仕事をしたいと退社を決意
・夫婦カウンセラー資格取得
・海外旅行が好き(トルコ・フィリピンなど9か国)
・好きな言葉は「心をもって心を動かす」「感謝」
・料理(タイ料理・イタリア料理)に挑戦中
・ラーメンと餃子とナスが好きです
・合気道で体脂肪率10%台キープ中
■セミナー・交流会予定
・『幸せな結婚・離婚』7つの法則
・無料遺言書作成セミナー
・浜松士業交流会
■こんな時お役に立てます
●約束した養育費や慰謝料等を離婚後も
確実に受取れるようにしたい
●離婚後に相手と顔を合わせたり
揉めることなく、安心して新生活を送りたい
●離婚までの流れや、注意事項
具体的事例、ノウハウなどについて
わかりやすく説明を受け、スッキリしたい
●離婚後も、育児や就職などについて
長く相談できる専門家がほしい
●両親や自分の遺言を作成して
安心して人生を過ごしたい
●兄弟や親戚との関係を崩さずに
スムーズに遺産分けを行いたい
●自分の会社をつくり、発展させていきたい


行政書士 ほみにす法務事務所
必殺！起業請負人
行政書士（登録番号 第09191292号）
代表 澤田 隼人
444-3514 愛知県岡崎市羽栗町字片井上名36番地9
電 話 090-1749-8139(24時間ほぼ対応。)
F A X 050-3488-5054
E-MAIL hominis@hominis.jp
W E B http://www.hominis.jp
"裏"の顔も！
会社設立
働く人の喜びと感動を生み出す会社作りを支援します！
社会保険労務士（クレド構築・授通サポート専門）
ES トレーナー（日本ES開発協会 認定№0080）
飯田 吉宏
YOSHIHIRO IIDA
労務管理改善ドットnet
検索
【業務内容】
●ミッション・ビジョン・クレドの構築及び授通支援
●就業規則・労働ルールブックの整備と運用
●成功する人財採用サポート（会社の理念に適合する人財の見極め・適性検査ツールの提供・面接同席）
●ES（従業員満足度）調査の実施とフィードバック
●社内勉強会・研修会の企画と開催
●少人数企業向け確定拠出年金制度（401K）の導入
●労働法実務相談 ●外国人雇用・社会保険実務相談
飯田社会保険労務士事務所
〒121-0813
東京都足立区竹の塚3-1-16
エンゼルハイム竹の塚第2 201号室
TEL 03-3884-1027
FAX 03-6904-7671
携帯 090-6041-7134
E-Mail roumu@i-sr.net
URL http://www.i-sr.net
仕事人列伝 必殺！ 起業請負人 澤田 隼人
・昭和60年12月9日生まれ。愛知県岡崎市生まれ、岡崎育ち。
・愛知県立岡崎北高校 卒業。南山大学法学部法律学科 卒業
・南山大学在学中に大手予備校チューター、大学広報を経験。
また、先輩に連れられ、いやおうなしにベンチャー企業の立ち上げ。
・大手司法書士事務所を経て、岡崎のために！行政書士事務所開設。
・実は歴史好き。でも、マニアじゃない。水戸黄門は欠かせない??
・趣味は水泳。あとは阪神タイガース・金本選手の応援。
成功する起業、差し上げます！
・起業・手続きに関するご相談
・メール等による起業支援
・コンサルティング、セミナー
・WEBページ活用術指南
・異業種交流会・の実施
・他の専門家のご紹介
…など、充実。
■経営理念 『働く人の喜びと感動を生み出す会社作りの支援を通して、温かさと幸せ感に満ちた人・企業・社会を創造する』
■ビジョン 『日本でいちばん愛され、心から信頼していただける社会保険労務士になる』
■ミッション 『お客様の会社が永遠に輝き続けるために、価値あるサービスを提供すること』
■プロフィール 1973年11月生まれ。東京都渋谷（台東区）出身。雲門の近くで美術宝飾店を営む両親に育てられる。大学卒業後、大手の呉服販売会社を経て、1998年、シンキ株式会社（ノーローンの電車広告でおなじみ）に勤務。企業金融部門にて融資営業・審査・与信管理などを担当。当時、毎朝送られてくる倒産速報を見ながら、人と会社の幸せについて真剣に考え始めていた。退職後、労務管理の専門家である社会保険労務士資格に興味を持ち、1回の受験で合格する（2000年・第32回・・証書№200000638）。2002年2月社会保険労務士登録（ライセンス№13020153）。その後、顧問企業数日本最大クラス（300社超）の社労士事務所である斉藤マネジメントオフィスアンジェロ（埼玉県上尾市）にて社労士の実務と信念を学ぶ。2003年8月事務所開業。
■所属・交流団体
・東京都社会保険労務士会会員（会員№1314476）
・中小企業福祉事業団 幹事社労士
・日本ES開発協会 認定 ESトレーナー（認定№0080）
・キーワードマーケティング研究会（海井秀典氏主宰）会員
※ネットマーケティングのアドバイス及び費用ホームページの作成指導も承ります
■趣味
・サッカー観戦（日本代表、浦和レッズ他）
・娘と遊ぶこと（2009年9月誕生）
・愛車の整備（スバル・インプレッサ）
事務所名に注目。
パブリックメッセージを入れると効果的。

小さな予算で大きな成果を

行政書士さくら法務事務所

Sakura-legal



行政書士
ネット集客講負人 工藤 正幸
Masayuki Kudo

〒007-0839
札幌市東区北39条東15丁目2-1-303
TEL：011-214-1540　FAX：011-299-1940
携帯：090-3111-9020
E-mail：kudo@sakura-legal.net
URL：http://sakura-legal.net

電話一本で
すぐに駆けつけます！

開業支援・新設法人専門
ドリームゲートアドバイザー DREAM GATE

税理士 石黒 勝也
Katsuya Ishiguro

石黒勝也税理士事務所

直通 090-4792-1686

〒491-0063
愛知県一宮市常願通5-12-1 ダイアヒルズ常願通1A
TEL 0586-24-6718　FAX 0586-24-6719
E-MAIL katsuya.ishiguro@gmail.com

ウラ面もご覧ください

プロフィール

経営コンサルタント会社で働き、経営の実務を学ぶ。33歳の時に大手損害保険会社にプロ代理店研修生として入社。入社から2年目の秋には、北海道全体での販売キャンペーンで全道1位になる。研修期間を経て2000年9月プロ代理店として独立。その後、業務の上で民法の知識が不可欠であることを痛感し、行政書士の資格を取得。2005年に開業。2010年業績好調のため、専用事務所に移転。

これまでの20年間の経験を活かし、現在は、起業支援や集客・営業のコンサルティングをメイン業務として活動している。モットーは「自分にして欲しいことを他の人にも」という聖書のゴールデンルール。1964年　札幌市生まれ。

取扱業務

法人向けサービス
■会社設立
■インターネットを使った集客・営業コンサルティング
■セミナー講師
個人向けサービス
■遺言・相続の手続き
blog ■ http://ameblo.jp/kudomasayuki
twitter ■ kudomasayuki
facebook ■ KUDO.masayuki

事務所名に込めた想い

弊所はお客様が最善の策を見出すためのお手伝いをさせていただいております。お客様が選んだ道の行く先が「サクラサク」、つまり「成功するように」と願って事務所名を付けました。

私の経歴

・愛知県名古屋市守山区出身
・1969年4月8日生まれ（お釈迦様と同じ）
・中京大学大学院商学研究科修士課程修了
・名古屋市内の遊戯機メーカーに就職
　納期前は徹夜の日々
・岡崎と豊田市内の個人会計事務所で修業
　節税、経営指導など提案の日々
・働くSXシステムズ（上場企業）の経理部でさらに修業
　海外税務などを経験

保有資格

・税理士登録　第116539号
・政治資金監査人登録　第3813号
・地方公共団体外部監査人研修修了
・ドリームゲートアドバイザー
・2級ファイナンシャル・プランニング技能士（FP）

趣　味

・映画鑑賞（特に黒澤映画）・株式投資
・長男（2008年4月生）とトミカで遊ぶこと

業務内容

・開業、法人設立に伴う届出書の提出及び記帳指導
・個人、法人の決算書及び申告書の作成と提出
・コンピューター会計の導入及び指導
・市販本に書いていない経営指導
※急ぎの業務にも対応します。

交流会・ランチ会・勉強会の開催

・異業種交流会パートナーシップ名古屋主催
・経営者ランチ会　毎月1回開催
・「営業力up！・勉強会」、毎月2回開催
※ご参加は「石黒勝也 ブログ」で検索

石黒会計事務所・5カ「常」のモットー

1. 常に出来ない理由でなく、出来る方法を考える。
2. 常に自分を信じ、仕事を通して、成長していく。
3. 常に小さな成功を積み重ね、周りに感謝をする。
4. 常に納税者の立場に立ち、勉強し、努力をし続ける。
5. 常に周りから応援される存在になる。

ほぼ毎日更新　「愛知県一宮市の税理士・石黒勝也」
http://ameblo.jp/katsuya-ishiguro　読者登録歓迎

24年 2月 14日

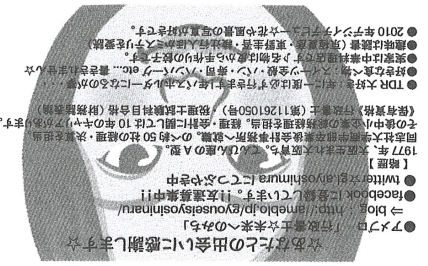
横須賀先生 様

拝啓、時下益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。平素はご高配を賜り誠に有難うございます。
さて、下記書類をご送付申し上げますので、ご確認下さい。今後とも何卒宜しくお願い申し上げます。

記

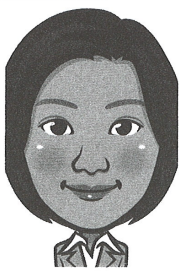
いつもお世話になっています！
ニュースレターと名刺をお送り致しますので、ご確認下さい。
その後、新しく会計士さんからご連絡頂き、新しく1件お仕事を頂けるらしいので
ではでは、よろしくお願い致します。

行政書士 よしむら経営事務所
吉村



記帳代行・経理代行お任せ下さい！

行政書士よしむら経営事務所
〒542-0012 大阪府大阪市中央区谷町6-6-5-402
TEL/FAX：06-6764-7535
email：gl.aiyoshimura@gmail.com
web：http://www.gl-kichou.com
＊柔道初段！タフさが自慢です＊
吉村 藍 ai yoshimura
社外経理アドバイザー/行書士
移動オフィス；090-6249-8311



長年培った知識と経験を
経理事務に悩む中小事業者様のために役立てたい

【お手伝いさせてください!!】
□ 経理のことが分からない ⇒ 格安 記帳代行 サービス
□経理事務にかかるコストを減らしたい ⇒ 経理代行 サービス
□事業のために国の許可が必要
⇒ 建設業・産廃業・宅建業ほか 許認可申請
□お金を借りたい ⇒ 公的融資 を受けるための事業計画書の作成
□会社を子供に譲りたい ⇒ 事業承継 に関するご相談 etc...

□ その他、お困りのことは何でもご相談下さい!
専門外の場合でも、専門家をご紹介いたします。

【フリーランス・SOHOの方へ】
《格安記帳代行サービス》
⇒3ヵ月ごとに資料をお預かりし帳簿を作成いたします。
毎年確定申告の時期になると困っている方にオススメです。
料金：5,250円より

【中小企業経営者・起業家の方へ】
《お得な記帳代行サービス》
⇒仕訳数の上限なし！売上規模により料金を決定しますので分かりやすい明朗会計です。
料金：10,500円より
《経理まるなげ代行サービス》
⇒経理事務をまるごとアウトソーシングすることでコストを削減できます。
料金：73,500円より

※今なら3ヵ月間の返金保証付き※
詳細：http://www.gl-kichou.com

「経理」に関することなら、どんなことでも承ります。
お気軽にご相談ください。
＜相談無料＞gl.aiyoshimura@gmail.comまで（24時間受付）

「感謝はがき」をつくろう①

知　識

はがきは「報いを求めない今ひとつの親切心（竹田陽一）」。過度な期待を求めることなく、出し続けることによって最終的に紹介につながる。

アクション

会った人には「４行以上」文章を書くこと。できる限りパーソナルな情報を掲載すること。

注意点

せっかく手書きで書いても全部内容が同じでは逆効果。ひとりひとり丁寧にはがきを書こう。

◎はがきを出すタイミング

（１）名刺交換をしたとき

→効果が高いのは、「当日消印」のはがき。普段から持ち歩いても良い。メールでもかまわないが、メールの場合はスピード。相手が帰ってパソコンを開く前までに届いていると効果が高い。

（２）業務を受注した場合

→業務を受注したら、必ずその日のうちにお礼はがきを出す。成約率が高まる。名刺交換から期間が１週間～２週間経っていない場合は、過度になるので、状況に応じて変えたい。

※年賀状、暑中見舞いなどについて

「感謝はがき」をつくろう②

◎使えるフレーズ集。

（1）どこでなにでお礼

「このたびは業務をご依頼いただき、誠にありがとうございました。」

「先日は○○さんのセミナーで名刺交換していただき、ありがとうございました。」

「先日は○○していただきまして、ありがとうございました。」

「○月○日に○○様のご紹介でお会いさせていただいた○○と申します。」

（2）パーソナルな情報（話の内容、仕事の中身、お召し物）

「○○さんがお話されていた、□□のお話、もっと伺いたかったです。」

「○○さんのお仕事の□□は私の仕事とも関連していて、きっとお客様をご紹介できると思います。」

「今度ぜひ○○についてご相談させてください。」

「○○さんのお召しになっていたスーツ、とても印象的でした」

（3）相手の発展を願う言葉など

「このご縁が良いものになりますよう、心より祈念しております。」

「また近々お会いできることを楽しみにしております。」

「また何かありましたら、相談は無料ですので遠慮なくお電話ください。」

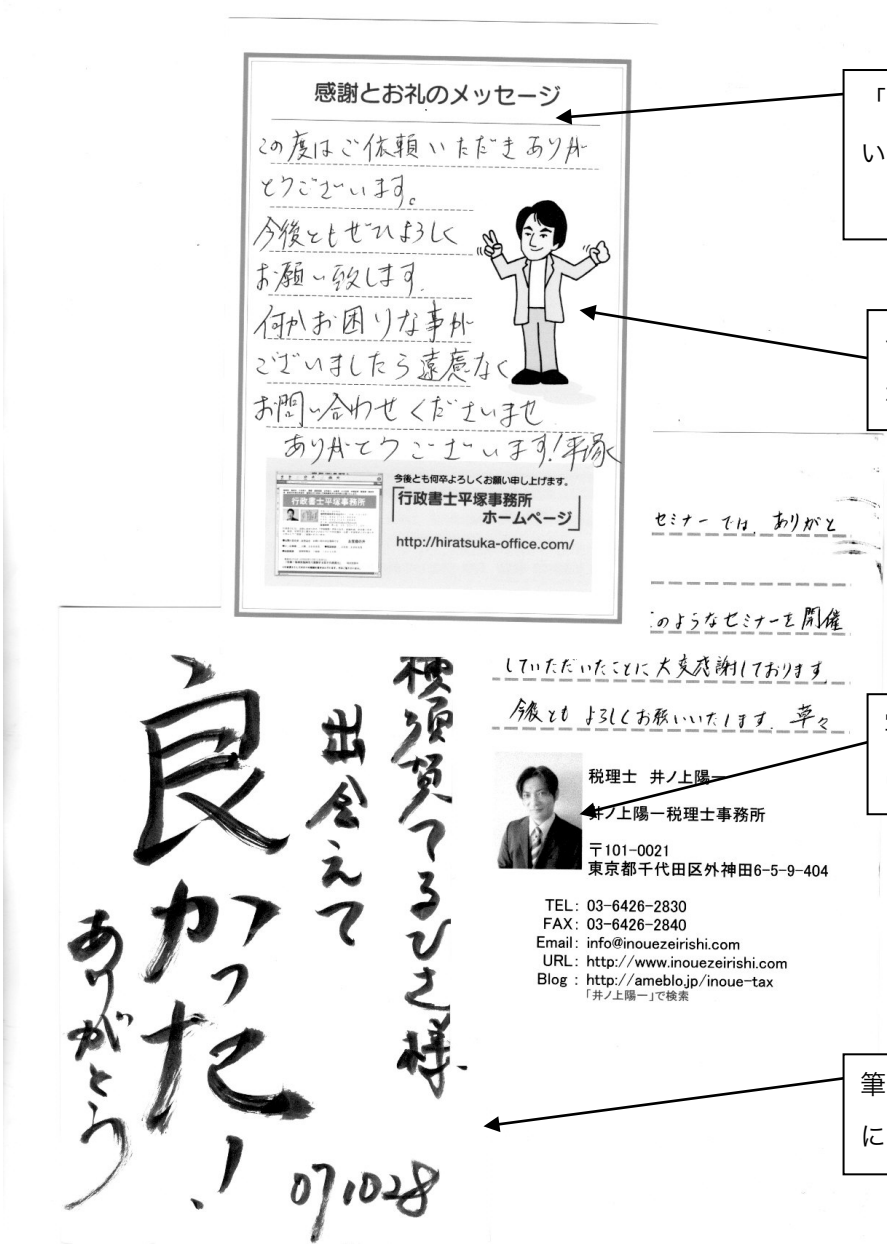
△「またお会いしましょう」

△「お互い頑張りましょう」

◎手紙をどう使うか？

手紙は徐々に使われなくなっているツール。そのため、もらったときのインパクトも強い。「これはキーマン」という人に会ったら、丁寧に手紙を出してみるのもひとつの方法。ただし、著名人にはただ手紙を出すだけではなく、自分の出版物や教材などを入れ、存在感をアピールし、その後何かの形で一緒に仕事をすることを伝えないと発展していかない。

事例協力：平塚桂太行政書士、井ノ上陽一税理士、黒川明税理士、庭山誠行政書士



「感謝とお礼のメッセージ」はいつでも使えるので便利。

イラストを入れるのも好印象となる。

写真を貼るとよい。１回では顔は覚えない。

筆でインパクトをつける。実際に仕事がくる。

どんな時に仕事が頼めるかを掲載。「行政書士」では通じない。

PCJ 最新版。ただし、起業時期によるので注意。

感謝とお礼のメッセージ

葉書が出来あがりましたので先生にお出しいたします。19日20日と御指導いただきありがとうございました。

今先生の御指導どおりいろいろとチャレンジしております。また4月にお会できることを楽しみにしております。

こんなとき相談！
建設業許可・入札に関すること
各種営業許可、届出
産廃・開発・農地に関すること
相続他暮らしの相談
会社設立・各種書類の作成

庭山行政書士事務所
行政書士　庭山　誠
〒957-0057
新潟県新発田市御幸町4丁目4番26号
TEL: 0254-24-9106
FAX: 0254-24-9778
Email: n−makoto@wonder.ocn.ne.jp

営業時間
9:00〜17:00まで
電話受付は随時

感謝とお礼のメッセージ

このたびはご縁をいただき、ありがとうございました！
ささやかながら、私から**3つの質問のプレゼント**をさせていただきます。

質問をすることによって、自分が目指すべき目標が明確になります。
この質問があなたの役に立てば幸いです。

1．売上が伸びる質問
「これまで売上が伸びたときは、どんなときですか？」
新しいことをやるより、過去うまくいったことを繰り返す方が売上は伸びる。

2．人間関係が良くなる質問
「あなたがこれまで誰かにしてもらって、うれしかったことは何ですか？」
うれしかったことをそのまま違う誰かにすれば、喜ばれる。

3．人生が良くなる質問
「あなたが実現したい社会はどんな社会ですか？」
社会的使命感を持って生きている人は、応援される。

あなたのビジネスと人生が幸せでありますように。

株式会社パワーコンテンツジャパン
代表取締役　行政書士　横須賀てるひさ

株式会社パワーコンテンツジャパン・経営天才塾
本社　〒151-0051
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-20-11 第一シルバービル202
電話 03-5363-6438　FAX 03-5363-6439
E-mail info@yokosuka-office.com　URL http://yokosukateruhisa.com

ホームページにて、横須賀てるひさの経営ノウハウレポートを無料で提供しています。
また各種セミナー情報なども掲載しております。
「横須賀てるひさ」でご検索ください。

横須賀てるひさ　検索
http://yokosukateruhisa.com

「ニュースレター」をつくろう

知　識

ニュースレターには２種類あることを知っておこう。

（１）　見込み客に送って新規受注や紹介を促すもの

（２）　既存客に送ってリピートや顧問継続を促すもの。

アクション

見込み客に送る場合には、１～３ヶ月に１度で十分。パーソナルな内容と、一部仕事の紹介があると良い。既存客に送る場合には、パーソナルな情報のみで足りることが多い（お客様は法律情報などは読まない）。特別なソフトも要らない。ワードで十分。手書きでも良い。

注意点

見込み客に送る場合には、過度な期待を持たずに出し続けよう。もちろんメール媒体でもかまわないが、紙媒体の方が精読率は高い。

◎方法

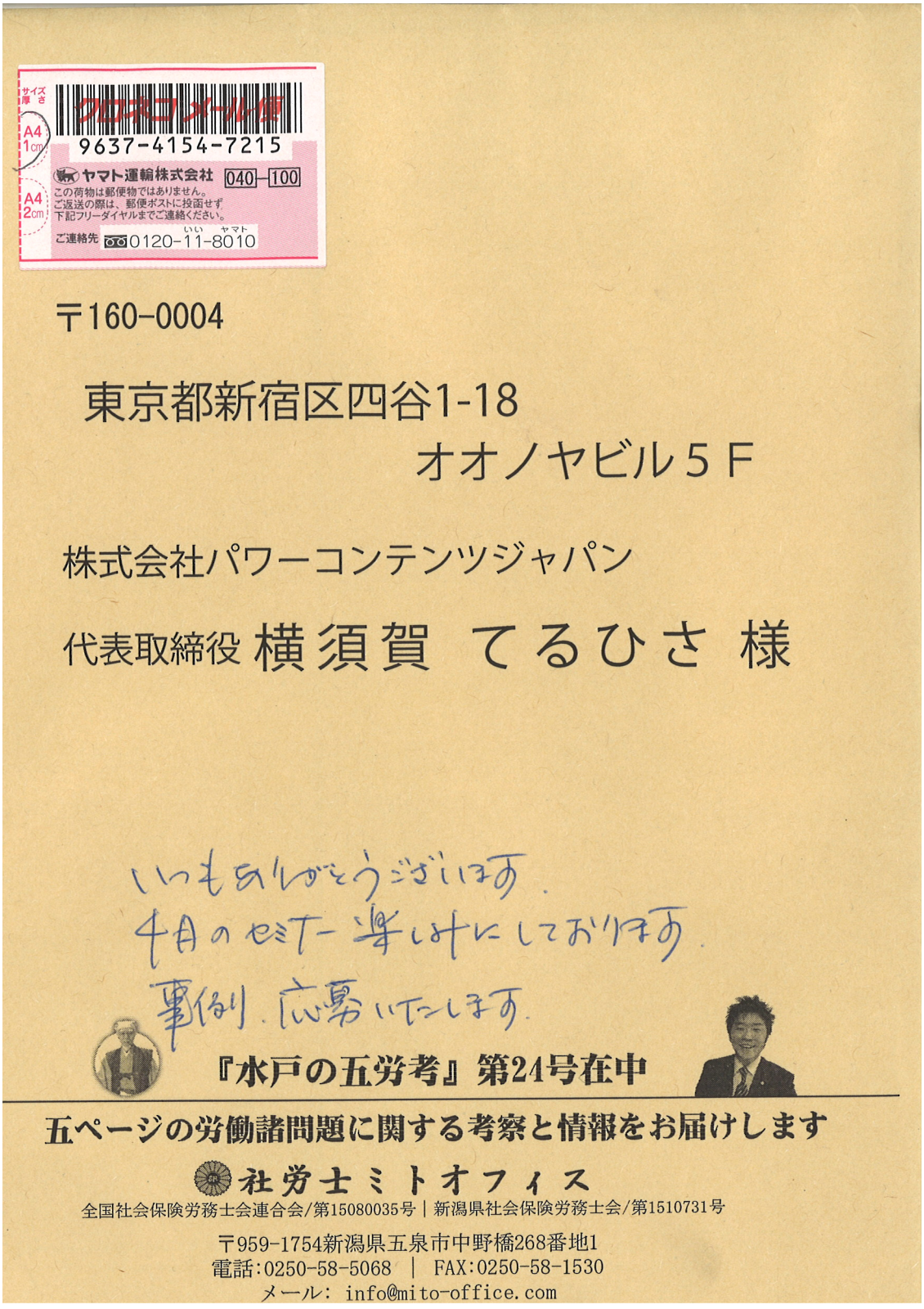
見込み客に送る場合

（１）　会った人に２～３ヶ月に１度、ニュースレターを紙媒体で送る

（２）　会った人に１ヶ月に１度、メールマガジンを送る

（３）　会った人に１ヶ月に１度、PDF ダウンロード形式でメールマガジンを送る

事例協力：水戸伊智朗社会保険労務士



水戸の五労考

ごろうこう

ページの

働諸問題
に関する

察と情報

第24号〔平成25年2月発行〕

水戸の五労考 ＋（プラス）

こんにちは。水戸イチローです。
突然ですが、上写真の女性、誰かわかりますか？

1991年 東京国際女子マラソン 優勝
1992年 ゴールドコーストマラソン 優勝
1994年 パリマラソン 優勝
など、日本を代表するマラソンランナーであり
現在も、現役マラソン選手、タレントとして活躍

そして、2012年11月、五泉市へ。
ごせん紅葉マラソンにゲストとして登場。

谷川真理さんです！！

去る、11月11日（日）
第4回ごせん紅葉マラソンが開催されました。
その前夜、来賓、協賛企業、招待選手、大会役員、参加ランナー等々で盛大にレセプションパーティーを催しました。
そこで、大会副実行委員長の立場を大いに悪用し、谷川真理さんにサインをしてもらい、写真も撮ってもらいました。
私の遺影はこの1枚に決まりです。よっしゃ！

それにしても、谷川真理さんはすごいオーラを放っていました。だけど、とっても気さくでしかも超美しい谷川さん、大会役員（特に男）に大人気。
※ちなみにマネージャーも可愛かったです。

この日は朝から大会準備でヘトヘトなはずなのに、異様な盛り上がり。オトコって単純（私以外）。

大会は大成功でした。
4回目にして初めて「成功」と言える大会運営ができたと思います。
4年目にして初めて、大会当日の夜に打ち上げが行なわれました。これまでは、とても大会当日に打ち上げをする気分にはなれなかったのです…。

素人集団が進化しています。継続は力なり！

「水戸の五労考 ＋(プラス)」　発行編集：水戸伊智郎（新潟県中小企業家同友会員・村松商工会員・ごせん紅葉マラソン実行委員会員・ねくすとFC会員・越後杜氏の会世話人・五泉市消防団員・天然記念物柴犬保存会員・新潟県社会保険労務士会員）
〒959-1754　新潟県五泉市中野橋268-1　電話0250(58)5068　ホームページ http://mito-office.com
愛の激励メール待ってます！　→　ichiro@mito-office.com

事例協力：下浦政昭行政書士

♪ご縁をいただいたお客様にお届けする、感謝レター♪

みかんちゃん通信

平成24年2月発行
第 11 号

こんにちは！

今年もよろしくお願いいたします。

岡山県南は雪景色には程遠い場所ですが、東北や、北陸、岡山県北では想像を絶する雪景色になっているのだと思います。高齢者の方たちの屋根の雪下ろしを少し若い高齢者の方がお手伝いというニュースを良く見ます。

地域ぐるみでそう言った方たちのお手伝いをしないと、これからの高齢化社会、地域全体が持ちこたえられなくなるように思います。

岡山でも形こそ違いますが、地域の連携の大切さを最近実感しています。　東北の復興のことも忘れてはいませんし。

それでは２月の「みかんちゃん通信」スタートです。

☆ 勉強会のご報告とご案内☆

今年も引き続きまして、出張勉強会を継続しております。今年の第一番目は2月3日に、市内のA地区小地域ケア会議での勉強会でした。

その地区の民生委員さんや、地区のお世話をしてくださっている方々、ケアマネさんたち約30人ほどで『成年後見制度』の入門編をお話させていただきました。

皆さん熱心に聞いてくださってありがとうございました。

現場の民生委員さんやケアマネさん、地域包括の方たちの日頃のご苦労を感じました。

2月の末にはある老人会にお邪魔します。

今年も、ご依頼がありましたら、時間を合わせまして、勉強会は継続してやって行こうと思いますので、ご遠慮なくお申し込みください。又、別の企画も考えますのでお楽しみに。

『子との面会・養育費と離婚届け』

離婚する際の子どもを巡る夫婦の争いを少しでも減らそうと、今年の4月から法務省は、離婚届の用紙を変更し、子どもとの面会と養育費の分担について、あらかじめ両親で取り決めをしているかどうか尋ねる項目を新たに設けることになるようです。

民法には、去年の改正で未成年の子どもを持つ夫婦が協議して離婚する場合には、子どもの利益を最優先に考えて、子どもとの面会や養育費の分担について、あらかじめ両親で決めるよう明記されました。

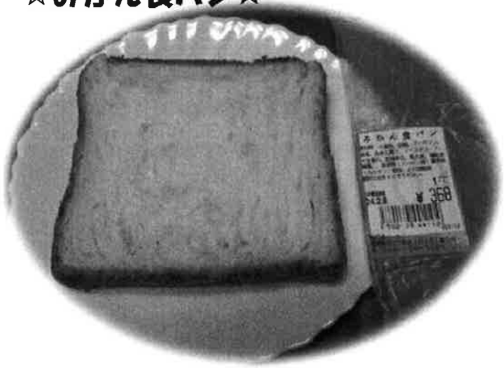
が、話し合いがまとまらず争いになるケースは多く、子どもとの面会を巡る家庭裁判所での調停と審判は、一昨年、およそ9000件だったそうです。

ただし、取り決めの有無は離婚届受理の要件ではなく、未記入でも提出できるようですが、子どもの利益を最優先に考える民法の趣旨を理解してもらいたいとしているということです。

親は将来ある子供に対して自分たちの都合だけで、無責任ではいけないと思います。

又、離婚届を提出するだけでは子供の戸籍に変動はありません。（従前の戸籍に残ります） 子供を離婚後の父（母）の戸籍に入籍させるには、住所地を管轄する家庭裁判所で子の氏の変更許可を得て、父（母）の戸籍への入籍届が必要です。

☆みかん食パン☆



みかん食パンといっても、番犬『みかん』が決して入っているのではなく、みかん果汁が入っている食パンです。近所のMさんから最初に頂いて美味しかったのでご紹介します。ただ売っている所が松山道下り線石鎚サービスエリアの売店です。カラーでないので判りづらいと思いますが、色が変わっているところはオレンジ色です。焼かなくても美味しいです。松山に行く用事がありまして買ってきました。土産話だけですみません！

＊岩崎弥太郎殿からの年賀状？

今年の正月に何と岩崎弥太郎さんから次男に年賀状が届きました。

2年ほど前に高知県安芸市の岩崎弥太郎さんの生家を訪ねた時にアンケートに何か書いていたのだと思います。

内容は見にくいですので引用いたしますと。

「 **感謝新年**

元気にしちゅうかよ？

おまんが安芸に来てくれて一年以上が経ったけんど、あの時にいだいちょった〝志〟にちょっとでも近づいちゅうかえ？

わしもおまんの志が叶うのことを陰ながら応援しちゅうき！頑張らないかんぜよ！

平成24年元日　　岩崎弥太郎 」

息子はどう思ったかは判りませんが、たった2年前ですが、その時なりの志は私も思っていたと思いますし、今の気持ちも2年後にはどのようになっているのかはわかりませんが・・・

初心忘れるべからずを思い出させてくれたように感じました。

弥太郎さん　感謝ぜよ！

前回ご案内しました、高齢者・障がい者なんでも相談会IN倉敷が平成24年1月21日（土）に、倉敷健康福祉プラザでありました。弁護士、司法書士、社会福祉士、行政書士、福祉関係者など参加しての無料の相談会です。75組の相談者が来場し大盛況でした。関係者の皆さん本当にお疲れさまでした。 毎月第一土曜日に13時より、岡山のきらめきプラザで恒例の無料相談会はしております。

番犬『みかん』元気です。

寒い毎日、日中は庭で番犬の仕事をしてくれています。夜になったら、家の中でコタツに何故か頭から入って休んでいることがあります。のぼせないのか？それとも匂いが恋しいのか？よくわかりませんが、変な癖が付いています。コタツは足から入るというのは人間だけの常識でしょうか？みかんはコタツ大好きです。

7月9日より入管法が変わります。

身近な話ではないように思われるかもしれませんが、外国籍の方を雇っている事業所の方、外国籍の方と婚姻している方、役所の方、福祉関係の方等一般的に外国籍の方と交流のある方も増えていることと思います。

外国籍の方等にとっては、知らないでは済ませられない改正です。

主な改正点は（アウトラインのみです）

①『在留カード』が発行される

中長期滞在者に上陸許可、資格変更、期間更新時に交付されます。管轄は法務省（入管）です。住所変更は市町村役場でOKですが、その他の変更や更新、許可は入管へ申請する。

ﾊﾟｽﾎﾟｰﾄのｼｰﾙは廃止、ほとんどカードで管理する。

②在留期間が最長5年になる

③再入国許可の制度が変わる

1年以内に再入国する場合は再入国許可を受けなくとも良い。

（みなし再入国許可）

＊1年以内に在留期限到来する場合は在留期限まで

在留期限内で長期に出国するときは今まで通り再入国許可必要。

④外国人登録制度が廃止される

現在所持している外国人登録証明書は、一定の期間、在留カードとみなされます。在留資格によって異なりますのでご注意ください。

＊注＊

外国籍の方も現在の登録原票記載事項証明書に変わり、日本人同様に複数国籍世帯の方も同じ住民票に記載されます。

過去の在留の履歴がわからなくなる可能性がありますので、許可更新等に確認する為、過去の履歴等ご自分で判るようにしておくことをオススメします。

5月ごろ市町村から登録の住所地にお尋ねの文書が届くと思います。

又、『特別永住者』のかたは『特別永住者証明書』となり他の在留資格の方とは異なります。

詳しくは入管、市町村役場へご確認ください。

外国人在留総合ｲﾝﾌｫﾒｰｼｮﾝｾﾝﾀｰ　0570-013904

下浦政昭行政書士事務所

行政書士　下浦政昭

〒711－0936

岡山県倉敷市児島柳田町427－29

TEL　086－473－7492

FAX　086－476－7880

携帯　090－3746－7205

E-mail　shimoura@mvb. biglobe. ne. jp

*相続・遺言・成年後見制度等の出張勉強会を、今年もお受けしようと思っています。ご遠慮なくお申し出ください。

編集後記

今月の「みかんちゃん通信」いかがでしたか？

ｲﾝﾌﾙｴﾝｻﾞが流行っています、ご注意くださいませ。

感謝！

中小企業のお役に立ち、地域の活性化のお手伝いや、高齢者、外国籍の方の援助を目指します。

♪ご縁をいただいたお客様にお届けする、感謝レター♪

みかんちゃん通信

なぜ「みかんちゃん」なのかは次のページで……

平成22年6月発行
第 1 号

いつもお世話になります。

岡山で生まれ育ちました。

こんにちは！

当事務所の事務員有村の、私に対する第一印象はどうだった？と聞くと、「学校の先生みたいと思いました」という事でしたが、最近、近所の小学一年生からは、「おじいちゃん」と言われ、がく然とし（子供から見るとそうなんだと納得し）、とうとう、私も、おじいちゃん先生のように見られるているのかなぁと実感している、
行政書士の下　浦　政　昭です。（第一印象大事ですよね）
現在、５１歳、まだまだこれからだと思っています。

御世話になっていますお客様に、こっそり、私の体験や、法律の事や（一応行政書士ですので）、日々の思うことをお伝えできればと思いまして、事務所通信をお送りいたします。（隔月発行の予定にしています）
どういう風な展開になるかは今後のお楽しみ？です、読んでいただければうれしく思います。
　では、「みかんちゃん通信」スタートです。

☆まずは自己紹介です

昭和３４年、倉敷市児島で生まれました。
児島小、児島中、児島高（今はもう鷲羽高になっています）、専修大卒です。
児島中の昭和４８年度卒の同窓会幹事会で約３年毎の同窓会の企画を、同級生と一緒にやっています。
専修大の県人会も３年ほど前から発足後加入しています。
（専修大岡山県人会では同窓生を探しています、同窓の方は御一報を）
昭和５６年に司法書士の事務所に入り、１０年間登記や、測量の仕事をしていました。
なかなか試験に合格せず（勉強もしないと受かるはずもありませんが．．．）、色々考えぬいた結果退職して、平成３年より、輸入工具販売のフランチャイズ店を開業し、その後、平成７年に同社の、スーパーバイザーとして、中国四国の加盟店さんのお世話をする仕事に就き、各地に出張することが多くなりました。
人生で一番、多くのことを学ばせてもらったと思っています。
平成１７年に司法書士をしていた父の体調不良で、急きょ前職を退職させてもらい、行政書士登録をして、父の事務所の総務経理的なお手伝いをしましたが、その父も１年半後に亡くなりました。
今は、行政書士として、自宅の事務所で、相続や遺言、入管業務、土地などに関する許認可を主たる業務とし、６年目に入りました。
昨年１月より事務員（補助者）として有村に手伝ってもらっています。
（この、みかんちゃん通信の編集責任者です）

☆成年後見制度について

成年後見制度と聞いて、どう思われますか？
現在、私も数名の方の後見人としてお世話させていただいています。

認知症や、知的障がいのある方、精神障がいのある方などで判断能力の不十分な方がたは、財産管理（現金預金等の管理）や、身上監護（介護施設や介護サービス等の配慮や契約）、についての契約や、遺産分割協議などの法律行為を自分で行うことが困難であったり、悪徳商法の被害にあう恐れがあります。このような、判断能力が不十分な方がたを、保護し支援する制度です。
本人や、親族の申立により、家庭裁判所がその程度に応じて、成年後見人、保佐人、補助人を選任します。身内だけでなく、第三者（弁護士や行政書士等専門職）や、法人をも選任できます。
又、元気なうちから、判断能力が不十分になった場合に備えて、初めから自ら選んだ代理人（任意後見人）と、代理権を与える契約を、公正証書で結んでおくという制度もあります。
ご興味のある方は、下浦までお問い合わせください。

☆行ってきましたぁ～。

娘が、今年から高知の食品会社に就職しまして、家族で陣中見舞いがてら、今年話題の高知県の安芸市にある、岩崎弥太郎生家へ行ってきました。大河ドラマでは、私の想像とキャラクターが少し異にする三菱財閥の創始者ではありますが、竜馬ともどもあやかりたいと・・・・。
写真は同じ安芸市にある、野良時計といいまして、明治20年ごろ、安芸市の地主だった畑中源馬と言う人が作ったそうです。歯車から分銅まで全て手作りだそうで、田園風景にとてもマッチするおしゃれな時計でした。今はおしゃれといえますが、120年前に見た農民はどんな想いでこの時計をみたのでしょう？
高知名物アイスクリンとフルーツトマトがおいしかったです。
高知は、来年1月まで、土佐竜馬であい博を県内で開催しています。

みかんちゃんのしょうかい

～プロフィール～
名前　みかん
（みかんちゃんともいう）
柴犬　メス　白色
生年月日
平成19年4月12日　3歳

下浦家に来て3年、今ではビビリ犬ながらも、しっかり番犬として下浦事務所の警備担当として勤務、このレターの題名になるほど下浦個人に貢献している。

☆最近ちょっと・・・

はじめまして！事務をしている有村です。
近頃、少し運動しただけですぐに息が荒くなり、体も思うように動かず、このままではヤバイ（気づくのが少し遅いような）と思い、まずは体をほぐすストレッチから始めています。ストレッチといっても結構きついところも．．．。薄着の季節に突入したのでピッチを上げて頑張りたいと思ってます。

下浦政昭行政書士事務所
行政書士　下浦政昭

〒711－0936
岡山県倉敷市児島柳田町427－29
TEL　086－473－7492
FAX　086－476－7880
携帯　090－3746－7205
E-mail　shimoura@mvb. biglobe. ne. jp

編集後記
第1号「みかんちゃん通信」いかがでしたか？
読んでくださってありがとうございます。　感謝！

中小企業のお役に立ち、地域の活性化のお手伝いや、高齢者、外国籍の方の援助を目指します。

♪ご縁をいただいたお客様にお届けする、感謝レター♪

みかんちゃん通信

平成22年8月発行
第２号

こんにちは！

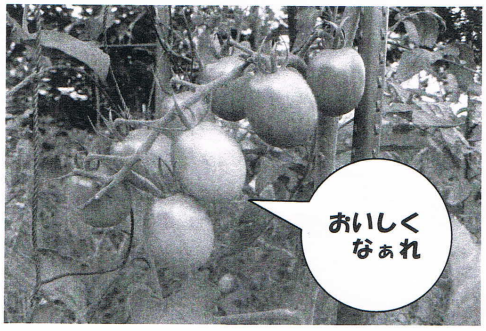
梅雨があけると一気に夏が来て、今年も知らぬ間に秋になるのかなぁ～と思っている、行政書士の下浦です。
以前は、男性的梅雨ですとか、女性的梅雨ですとか、言われていましたが、今では、ゲリラ豪雨、真夏日越えて、猛暑日、だんだん気候と共に、呼び方もエスカレートしています。地球の環境がこの所大きく変っているのだろうと、北極に行かなくとも、児島でも十分感じ取れています。真夏の日中に家の中で、熱中症になる方がいるので水分と、少しの塩分を取るように心がけましょう。秋になった時に「今年の夏はいい夏じゃった。」と言えるような、良い夏でありますように！
それでは、8月の「みかんちゃん通信」スタートです。

☆家庭菜園やっとります

私の自宅の横に小さな家庭菜園をしています。
今年もトマト、きゅうり、ピーマン、ナス、オクラ、仏壇に供える百日草（私のおばあちゃん達はうらしまと呼んでいました）を植えました。
毎日少しずつ家計を助けてくれています。
トマトは、昔は、もっとトマトくさかったと思いませんか？今のトマトは、種類もたくさんありますし、いつの間にか、ミニトマトが増え、昔、畑でおばあちゃんが取ってくれた、へたの所に、茶色の筋の傷が入りながらも、おやつ代わりに、砂糖をつけて食べた、あれは最高でした！
今作っているのは、ﾌﾙｰﾂﾄﾏﾄで二男が好んで食べてくれてます。お父さんの作ったトマトはおいしい！と。誰が作っても、植えて水をやれば大きくなり、形もなぜかきれいになりますが、昔の砂糖をつけて食べた、あの形の悪い、トマトくさいトマトを、息子に食べさせたい、父、下浦です。

☆行政書士ゆーて？どんな仕事しとん？

〝みかんちゃん通信第１号〞をお送りして、お電話や、メールや、お目にかかったときに「見たよっ!」といってくださるお客様、ありがとうございました。
お送りした次の日に、わざわざ電話してくださったＹさん「**行政書士ユーテなにしとんでぇ～？**」・・・・お答えします。
法律的に言うと、官公署に提出する書類全般の作成及び権利義務又は事実証明に関するものの内、他の法律（たとえば弁護士法）で制限されているものを除く全ての業務。
判りにくぅ～という感じですが・・・・・
始末書や、離婚届、ﾊﾟｽﾎﾟｰﾄなどの申請から、自動車の登録申請、外国籍の方の在留資格の各種申請、建設業、産廃、会社の定款の作成、医療法人等の許認可、契約書の作成、各種営業に関する申請、遺言書や遺産分割協議書作成のお手伝い。
私について言いましたら、相続や、遺言のお手伝い、土地に関する申請、法人の定款作成、外国籍の方の在留や帰化の手続きなどが主です。
『まあ、何か困ったことがあったら、お気軽にお電話ください。』で、締めくくれます。
（今まで説明したことは何だったのか...）



☆遺言にまつわる事☆

私も含めて、「遺言などまだ早いわ！」と思っておられる方が多いと思いますし、「遺言するほど財産ないわ！」とか、「死んだ後の事まで知らんわ！」「うちはもめんから大丈夫じゃわ！」とか、思っている方いるのではないでしょうか？
でも、遺言があればこんなに苦労はなかったのにという事例もよくあります。
たとえば、お子様のいないご夫婦の場合、法律上では配偶者に3/4兄弟姉妹に1/4相続権があり、その兄弟姉妹が先に亡くなっていれば甥や姪も相続できます。ご夫婦が、お互いに相続させるという遺言があれば、兄弟姉妹には、私も権利がありますと主張できないので、すんなりと、夫婦二人で築いた財産を、もう一方の配偶者に全財産を残してあげる事もでき、兄弟姉妹等の承諾を取る時間と、お金が節約できます。
また、認知症や、精神障がい者の相続人の方がいる場合は、法律上無理のない遺言さえしておけば、それによってその方たちの保護が図れますが、遺言のない場合、遺産分割協議にその方たちが加われず、成年後見人等を選任してからの、遺産分割協議になる可能性が大きいので、時間がかかります。こういう場合も遺言しておいた方が良いと思います。
事業をしている場合なども、事業の継続から見ると遺言をしていた方が良いと思います。
付言事項といって、感謝の言葉や、配分の理由を遺言に書くこともできますので、本人の遺志を相続人にも伝えることができます。

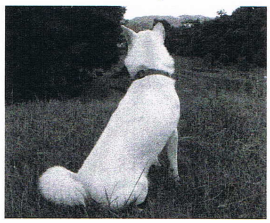
☆事務有村の一言☆

人生の勉強になったよぉ～✌

先月の事ですが、6月5日にうちのボス下浦が、「相続・遺言・成年後見制度」セミナーを開きました。今までも何度かしていたのですが、今回は自宅の一室で行うと言う事で同席させてもらいました。ご近所、知人の方々が数人集まり、約2時間の時間でしたが、用意された資料を見ながら説明を聞き今まで知らなかった『相続に関する』事、これから必ず必要になってくるであろう『遺言・成年後見制度』の事が、ほんの一部ですが分かり色々と勉強になりました。自分一人では思い考えが出てこない疑問など他の参加者の方の質問で納得出来た事や、理解出来た事が有り、お世辞を言う訳ではありませんが(笑)、ボス下浦の説明，話は解り易くまだまだ話しして欲しいと思いました。参加させてもらえて大変良かったと思いました。あっと言う間の2時間が経ち「もっと聞きたい。知っておきたい。」との思いが強くよぎりました。今すぐに必要ではないとは思うのですが、その立場になった時では大変な事になりえる様な思いをしないといけないよりは、今のうちに出来る事はもっと知って準備おいた方がよいと思いました。また次回”セミナー”が開催される時は出来る限りぜひおともさせてもらい参加し勉強したいと思います。

みかんちゃんのようす

**みかんの散歩は、夕方３０分ほどしか連れて行ってあげられませんが、みかんの世界は、自宅から半径１キロ以内が全世界です。たまに別コースに誘っても、足を踏ん張って、いつものコースを選択します。
もっと広い世界を見、交友関係？を作ればいいのですが、みかんは、それで満足しているのでしょうか？
（たぶん満足しているようです．．．）
私はというと、自分で世界を狭めないよう、少しずつ自分の世界を広げて行けるようにと思っています。**



下浦政昭行政書士事務所
行政書士　下浦政昭

〒711－0936
岡山県倉敷市児島柳田町427－29
TEL　086－473－7492
FAX　086－476－7880
携帯　090－3746－7205
E-mail　shimoura@mvb. biglobe. ne. jp

編集後記
今月の「みかんちゃん通信」第2号いかがでしたか？
読んでくださってありがとうございます。　感謝！

中小企業のお役に立ち、地域の活性化のお手伝いや、高齢者、外国籍の方の援助を目指します。

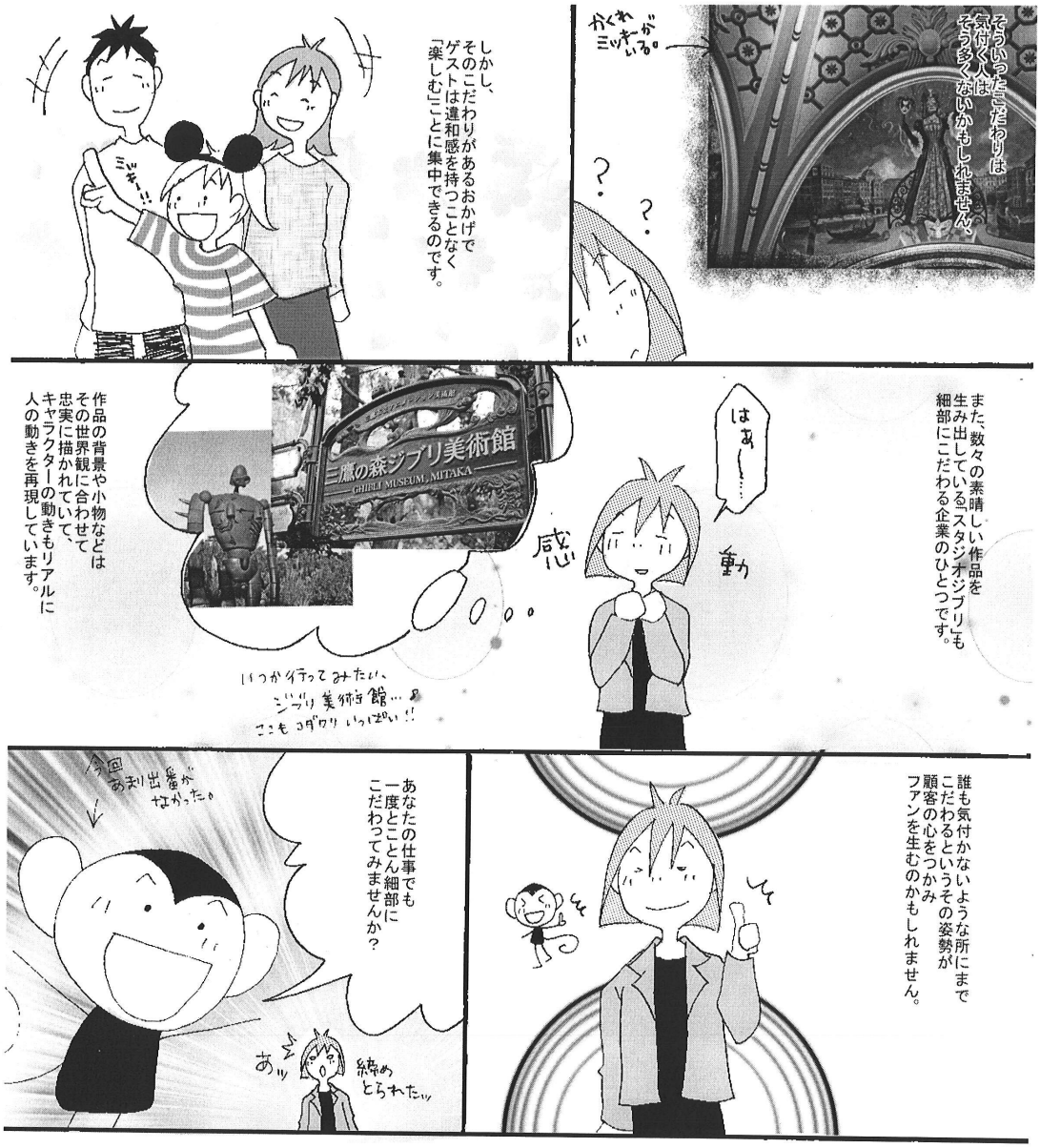
事例協力：吉村藍行政書士

あいぼん通信

2012年2月号

こんにちは！ディズニーマニア行政書士の吉村です（笑）
今年からこのニュースレター、毎月発行を目指します！
２月のテーマは「細部にこだわる」です。
細部にこだわることで有名なディズニーとスタジオジブリを例に
ほとんど趣味に走った内容となっております。（笑）
今回のマンガは、初めてデジタルコミックに挑戦したものです♪
お楽しみいただけましたら幸いです！！

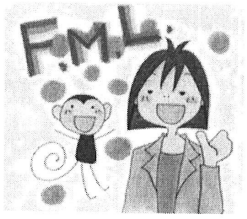
テーマ：「神は細部に宿る」

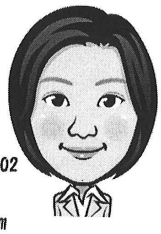


あなたの事務所でも、マンガを情報発信に活用しませんか？
ニュースレター（事務所通信）・ちらし・DM・セミナー資料等
一般には難しい専門的なことでも、マンガを使うことで
分かりやすく伝えることができます。
興味のある方は

gl.aiyoshimura@gmail.com

までお問い合わせください！！





行政書士よしむら経営事務所
行政書士　吉村　藍
〒542-0012
大阪府大阪市中央区谷町6-6-5-402
TEL/FAX:06-6764-7535
携帯:090-6249-8311
Email:gl.aiyoshimura@gmail.com
Web:http://gl-kichou.com
Blog:アメブロ「行政書士☆未来へのみち」

事例協力：加藤大悟社会保険労務士

みそののミソ

第37号

ご縁の輪 ～その二十六～

11月15日『サービス残業代請求から会社を守る方法』と題してセミナーを開催させて頂きました。

【サービス残業代請求～多くの場合、退職した元社員から「残業代を支払ってもらってませんので、支払ってください」と請求されるというもの～】

昨今、注目のテーマではありますが、何か特に新しい法改正やルール変更があった訳ではありません。以前からある法律やルールがきちんと守られていれば、何も問題はないんです。

でも、中小企業では、正直なかなか〝きちんと〟とはいかない部分があるのも現実…。参加者の方々からも、休日・有休・変形労働・退職金・賞与・割増賃金等々「この場合はどうなるんですか？」「このやり方ってセーフですか？」といった質問が飛び交いました。

なかなか〝きちんと〟とはいかないとは言っても、それで放っておいていい訳はありません。まずは、経営者自らが危機意識を持って、出来る限りの対応をしましょう。

大きな声では言えないけれど、小さな声では聞こえない。

先日、結婚１周年イヴの１１月６日、お伊勢さんに行ってきました。お伊勢参りもほどほどに、おかげ横丁でつまみ食い三昧…。チーズ棒・カキフライ・伊勢うどん・抹茶フロート・へんば餅・松阪牛肉まん…（食べ過ぎ？？）

以前行った時よりも、ちょっと店も多くなってて、ついついあれもこれも食べたくなりました(^^ゞ　でも、やっぱりはずせないのは、チーズ棒！このアツアツ＆とろーりがたまらんのです！これだけは、ブラブラしながらも『目的地』って感じで向かいましたからね（笑）

最近、鈴鹿スポーツガーデンで行われているテニス教室に行ってます。

以前スクールに通ってましたが、辞めてからもう４年近く。でも、基本的なショットは案外忘れてなかったです。やっぱし、ジムやジョギングにはない『球を打つ爽快感』ってのは最高です！でも、その後のビールには注意(>_<)

こんにちは。
社会保険労務士・行政書士の
加藤大吾です。

みその社会保険労務士事務所
〒510-0261 三重県鈴鹿市御薗町2415-1
TEL　059-373-7386
FAX　059-373-7338
HPは、事務所名で検索してください

中小企業の社長のための「そりゃイイこと聞いた！」～第37回～

鈴鹿商工会議所青年部の月一例会で各社の事業内容・キャッチコピーなどを発表し合い、いかにわかりやすく、端的に表現し、お客さんに興味をもってもらえるかという視点で意見を出し合い、HPやチラシ、名刺等でのPRに活かしていこうという内容の研修をしました。

いやはや、改めて思い知らされました・・・。想像以上に、『何の仕事をやっているか』は、まわりに伝わってないんだということを！

普段仲良くしているメンバーの会社の事業内容は、もちろんおおまかには知ってますが、詳しい業務内容までは知らない。発表で「うちの事業内容はこんなです！」ってきいても、なかなか「なるほど」ってならないんですね。そんなもんなんだと・・・。よその業種のことって、なかなかすんなり理解できないもんです。

自分が他社に対してそうなんだから、他社から自社をみた場合だって同じはずですよね？「このぐらいの表現で伝わるだろう」では、伝わってないんですね。

自社の『何の仕事をやっているか』を説明しようとすると、ついつい業界用語・専門用語を使ってしまいます。自社で「これくらいはわかるでしょ？」と思うレベルでは一般的にはまずわかりません。よその業界のことを知らない者にとってはまったく未知の世界。…ってことは、子供（小５，６年生）に説明するのと同じです。「読み手が小６なら、この表現は難しいかもしれないな…。」そんなイメージで表現しましょう！

更に気をつけたいのが『特徴・こだわりは何なのか？』ということです。うちは「八百屋さんです！」誰だって野菜を売っているっていうのはわかる。けど、どんな種類を売ってるの？（海外産もあり？国産だけ？）価格はどうなの？（一般的？高級？）どんな店？（雰囲気は？安全・衛生面は？）どんなスタッフ？（カリスマ大将ひとり？女性スタッフばかり？）今晩の料理にさっそく活かせる料理法や風邪をひかない栄養管理のアドバイスとかしてくれるの？・・・等など、「おっ！この八百屋さんイイな！ここで買おう！」と思ってもらえる、ピカッと光る特徴・こだわりがほしいですよね。そして、ライバル他社には負けない差別化ができていれば、更によしですよね！

さあ、みなさんの会社のHPや名刺の事業内容等の紹介。『何の仕事をやっているか』『特徴・こだわりは何なのか？』楽しんで考えてみましょ～！

ワンストップ通信 第一号

発行：司法書士事務所ワン・ストップ　〒170-0002 東京都豊島区巣鴨2-4-2 岡田ビル703
電話：03-5961-6411　メール：info@one-1-stop.com

ワンストップ通信創刊のごあいさつ

こんにちは。司法書士の田村です。皆様いかがお過ごしでしょうか。

この度、私が代表を務めます司法書士事務所ワン・ストップも、無事に一周年を迎えることができました。

つきましては、一周年を記念いたしまして、この『ワンストップ通信』の発行をスタートする運びとなりました！今のところ、季節ごとの年４回の発行を予定しています。

当事務所と関わりいただいた方に、有益な情報やサービス、それからほっとするようなニュースなどをお伝えしていく所存です。

このニュースレターとともに、今後ともよろしくお願いいたします。

司法書士　田村　治樹

どうなる相続税改正!!

3月11日に起こってしまった東日本大震災。まだまだその爪痕が残り心を痛めるニュースがありますが、それぞれができることをやる！まずはそこが大事ではないでしょうか。

実は、大震災がなければ、今年の4月1日から数十年ぶりに相続税法の大改正が行われるはずでした。

いくつか改正のポイントはありますが、最も大きいのが【基礎控除の減少】です。

基礎控除とは、言ってみれば、相続税の申告を税務署にするかしないかを分ける、分岐点のことです。

たとえば、夫婦と子供2人という４人家族がいて、父親が亡くなったとします。

このとき、相続人は妻と子供2人の計3人です。これまでの制度では、亡くなった父親の財産が、8000万円を超えなければ、相続税という言葉は忘れてもらって大丈夫でした。

ところが、今度の改正で、この基礎控除がなんと4割もカットされてしまうという案があがっています。

つまり、財産が4800万円を超えるかどうかで、税務署への申告が必要かどうかが決まるということです。

その差、3200万円です。。。

これにより、今までは「私は相続税なんて関係ないわ～」と思っていた方も、どうなるか分かりません。

今回、震災の影響で、ひとまず4月1日からの適用は延期になっています。ですが、増税の波は避けられません。

生前からの対策で、大方の勝負が決まる時代になり

巣鴨グルメのご紹介!!

事務所があります巣鴨には、おいしいグルメもたくさんあります。

今回は、カレーうどんが有名な古奈屋（こなや）さんをご紹介させていただきます。

ちょっぴり高級なカレーうどんですが、クリーミーでありながら、スパイスがピリッと効いていて、老若男女問わず、ファンが多いお店です。

表通り沿いではないにもかかわらず、行列ができることもしばしばです。お試しあれ!!

古奈屋　巣鴨本店
豊島区巣鴨3-37-1
とげぬき地蔵尊の裏
03-3940-6180
営業：11:00～20:00

↑カレーうどん　1050円

事務所ニュース!!

1年前の開業時、お祝いでいただいた白い胡蝶蘭が、ちょうど1年後に、わずかですがまた咲きました！

これまで花を育てたことなどありませんでしたが、再び咲いたときの感動はひとしおでした!!

早くも、来年また咲くかなと、ワクワクです。

1年前、思わず見とれてしまいました

泣きそうになるぐらい感動しました!!

やんちゃ盛りです!!

代表田村の実家では、ネコを飼っています。家族そろって大のネコ好きなんです。

なんと現在５匹!!　まだ1歳を迎えるかどうかの若いネコが多いので、家の中をドタバタと駆け回っているようです。

ネコ好きの方はご存知かと思いますが、ネコのおしっこは、ものすごーーーく臭いです!!

ですが、トイレのしつけは実に簡単なのが、ネコの隠れたいいところ！（布団にされたことはありますが・・・）

やんちゃに駆け回るネコたちも、これから暑い夏を迎えたら、少しはおとなしくなるのでしょうか。。。

本気になれば立てるのにゃ!!

名前は サガ』だにゃ!!
しっぽが長いからだとか…

ある日の田村の行動密着レポート

『いったい、司法書士ってどんなことをしているんだろう？』こんなことが気になった方も、少なからずいるのではないかと思います。

そこで、ほんの少しではありますが、ある日の行動の様子をレポートします！

少しは、司法書士を身近に感じていただけるかも！？

8：00　メールチェックと今日1日の予定を確認！メールの返事もこの時間にまとめてしてしまう。

9：00　ワン・ストップ業務開始！10時のお客様との打合せに備え、書類の準備と参考文献の確認！

10：00　お客様との打合せ。遺言に記載する内容がおおよそ固まり、ほっと一安心。。。

12：00　すぐ近所の昔ながらの食堂で、近所の士業仲間と昼食。おふくろの味を思い出します。。。

13：00　会社を作る手続の一環で、公証役場へ。残念ながら、巣鴨には公証役場がありません。。。

14：00　お客様から送られてきた郵便物を開け、せっせと中身を確認！
問題がなかったので、そのまま自宅の名義変更をするための書類作成スタート！！
途中、お客様からの電話相談を受けながら、無事に法務局に提出する書類が完成！

16：00　すぐさまパソコンから法務局に申請をし、添付書類を持って郵便局へダッシュ！　という名の早歩き。。）

17：00　お客様に、途中経過の電話連絡。ついでに、仲の良い士業仲間にも連絡し、ランチの約束をする。

18：00　この日は、19時から士業や経営者の方が集まる交流会に参加！
「ウコンの力」を飲んで、新たな出会いに感謝感謝！！

編集後記

最後までお読みいただき、ありがとうございました!!

ワンストップ通信第一号、いかがだったでしょうか。

ご覧いただいた皆様からの、ご意見ご感想など、電話でもメールでもかまいませんので、どしどしいただけると、私としても大変うれしく思います!!（お手柔らかにお願いします^_^;）

相続・遺言・不動産のサポートはもちろんですが、『いい税理士さん知らない？安心できる葬儀社があったら教えて！介護施設を検討してるんだけど…』などなど、私のお知り合いの方をご紹介することもできるかもしれません。ぜひお気軽にお声掛けください!!

今後とも、末永いお付き合いよろしくお願いいたします。

※本ニュースレターがご迷惑の場合、大変お手数ではございますが、その旨ご連絡ください。直ちに停止させていただきます。

事例協力：北出慎吾社労士

けいえい　ろうむ.com
北出経営労務事務所通信

発行：北出経営労務事務所
〒910-0011　福井市経田2丁目302-1　ﾌｪﾙﾃｨﾋﾞﾙ203号室
TEL：0776（58）2470　FAX：0776（58）2480
発行日：2012年3月1日

3
March
2012

今月のことば●素直であれ
全てにおいて学ぶ心を持つことが一番必要なことである。誰からも学び、素直にまずやってみる。成長するために必要な要素は「素直さ」である。

まだまだ寒い日が続きますが、うちの事務所は「エンターテイメント」に燃えています(笑)
エンターテイメントの第1弾は「キタデミンC」です!!
えっオロナミンCの･･･パクリ？と今思いましたよね！まさに、そのとおりv(^-^)vｸﾞｯｼﾞｮﾌﾞ
キタデミンCが皆さまに「元気」をお届けしま～す！
今回は所長の北出バージョンを載せていますが、実はスタッフ全員分のバージョンがあるんですよ☆☆☆
しかも、『レアモノ』もあるので是非是非集めて下さいね(*^O^*)ﾌﾌﾌ
嬉しい事に「どうしたら、貰えるの？」というお問い合わせを度々頂いております。
訪問時にスタッフがお届けする場合もありますが、基本は、事務所にご来社されたのみです。
たとえ用事がなくても「キタデミンC貰いにきたよ」と気軽にお越し下さいませ☆
まちがいなくスタッフ全員大喜びですから(笑)

そして今回、「キタデミンC元気の言葉」を募集しちゃいま～す！
「元気ですか～！(猪木)」など、「元気」がつく言葉ならなんでもOK！
応募は、こちらのアドレスまで。info@kkh-group.com
締切は3/25(日)です！
見事採用された方には、オロナミンC１箱（10本）をプレゼントします。
皆さまの元気お待ちしておりま～す(^O^)/

セミナー案内　社長・経営幹部のためのトップマネジメント養成講座　全7回

今回ご案内するトップマネジメント養成講座は、「“経営の原理原則”や“社長の考え”を経営幹部が共有する」「経営者と経営幹部のギャップを埋める」「経営者と同じ視点で経営幹部が物事を考えるようになる」ために必要なプログラムをすべて盛り込んだ渾身の内容です。受講後には「やるべき事が見えてくる」「仕事が楽しくなる」など変わった自分に出会えます。また異業種間で行う講義のため、同じ立場の方々が集い、人脈づくり、情報交換も大いに期待できます。会社の成長、社長、経営幹部のレベルアップにぜひご活用ください。

●テーマ：「社長・経営幹部のためのトップマネジメント養成講座」
●とき：4/9（月）・23（月）、5/14（月）・28（月）
6/11（月）・25（月）、7/9（月）
18：00～20：00（開場 17：30）
●ところ：アオッサ6Ｆ　605研修室
（〒910−0858　福井市手寄1丁目4番1号）
●参加費：全7回　70，000円　/1回　15，000円
・・・社長、経営幹部２名様セット料金です。
（１名追加ごとに20，000円アップとなります）
◆定員：7社限定
◆申し込み期限：3月30日（金）
◆2回に1回は懇親会を開催し、交流を深めます。（懇親会費用：実費）
セミナー内容などの詳細、お申し込みは
http://kkh-group.com/seminar まで

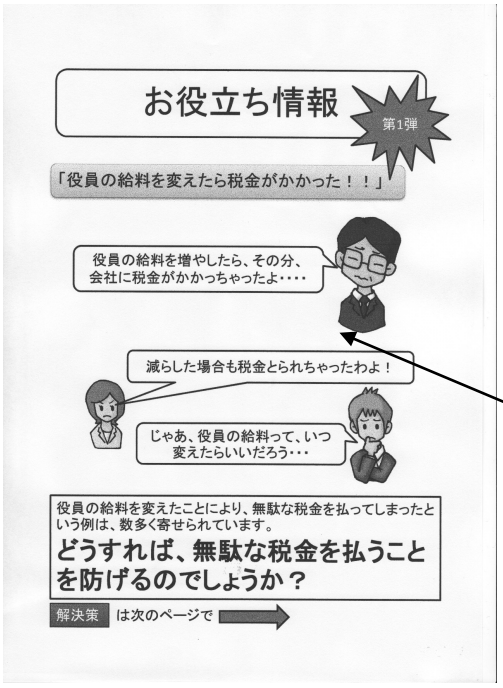
3月に新入社員研修も開催いたします！
開催要項は第４面をご覧ください。

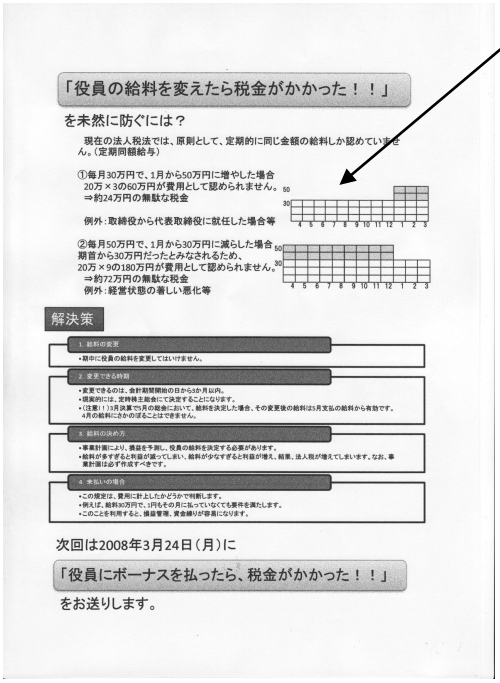
≪講師プロフィール≫　北出慎吾（きたでしんご）
特定社会保険労務士人事コンサルタント
1976年福井県福井市生まれ。「中小企業を元気にする」を使命に掲げ、経営者サイドに立った社労士として、従業員数1名から700名規模の中小企業に特化した経営・人事コンサルティング、社会保険労務士業務を展開し、強い会社をつくるための人事制度、就業規則の作成、モチベーションアップの社員研修、ビジョン・行動指針づくりなど、経営者から高い評価を得て業績アップに貢献している。
経営スクール実践行動塾を2009年から実施し、塾生もマスコミに取り上げられるなど、実績をあげている。

★参加お礼★
2/23（木）に行われました「いい社労士の見分け方、その活用方法」セミナーは無事終了いたしました。
ご参加いただきました皆様には改めてお礼申し上げます。

Copyright北出経営労務事務所All Rights Reserved.

事例協力：井ノ上陽一税理士





お役立ち情報を入れる。

事例協力：織田純代社会保険労務士

2009/3/1発行

月刊　日本人事

社会保険労務士法人 日本人事　　2009年3月号

雇用情勢を反映して、雇用関係の法改正案が次々に出されています。先月号では、新設・拡充された助成金を紹介しました。中でも、「雇用調整助成金」の申請は急増し、1月の対象者は約88万人、2か月前の約100倍になっているそうです。他にも、非正規労働者のセーフティネット機能強化、再就職の支援強化、育児休業給付の見直しなど、4月1日施行予定の雇用保険法等の改正案があり、国会の通過待ちになっています。これは、来月号以降で紹介いたします。

目次：

労働時間減少 ついに年間1,800時間以下に	1
大手企業の人員削減で中小企業に人材獲得の好機	2
適格退職年金の移行状況と厚生労働省の取組み	3
弁護士の視点 名ばかり管理職ではありませんか？」	4
News Flash	5
経営戦略型就業規則になっていますか？	6
編集後記	6

企業理念

私たちは、企業の『人』に関わる問題の解決を通して、

社員」企業」社会」の幸せに貢献します

【労働時間減少 ついに年間1,800時間以下に】

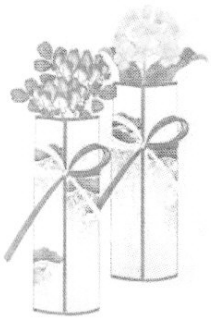
2008年における常用労働者1人当たりの年間総実労働時間（所定内労働時間に時間外労働時間と休日労働時間を加えたもの）は1,792時間となり、前年比16時間減少しました。年間総実労働時間が1,800時間を下回ったのは、1990年の統計開始以来初めてのことだそうです。

各企業とも労働時間短縮による人件費の削減を図っているようで、残業代は月平均1万9,448円となり、こちらも前年比1.5%減となっています。

ここ数年は長時間労働による健康被害が問題となり、また、「ワーク・ライフ・バランス」が提唱され、長時間労働に焦点が当てられていました。健康管理面からの長時間労働抑止、仕事と家庭の両立支援のための労働時間短縮とは違った形で、いわば未曾有の大不況の影響という形で、労働時間の短縮が実現されてしまった格好です。

【大手企業の人員削減で中小企業に人材獲得の好機】

大手企業による非正規社員の削減や内定取消しが相次いで報道されていますが、中小企業がこの機会を「人材獲得の好機」として捉え、自社の体制強化のため、積極的な採用に乗り出す動きが見られるようです。



最近、業績悪化などを理由に他社に内定を取り消された新卒者や雇止めにあった非正規社員らを対象に、中小企業がハローワークなどを通じて募集をかけ、採用活動を活発に行う動きが見られます。これまで、優秀な新卒予定者は大手に囲い込まれてきたため、中途採用で人材を賄ってきた中小企業は多く、業績悪化により大手企業が採用数を減らせば中小企業を就職先として検討する学生が増えると見込み、優秀な学生を確保したいと考える企業も多いようです。

また、「景気回復時に備えて戦力を育てておきたい」、「組織力を底上げする意味でも若い人材が必要」と考える中小企業の経営者も多く、景気が回復すれば再び中小企業は採用難になる可能性が高いだけに、現時点で少しでも余裕のある企業は採用活動に力を入れる傾向にあります。

働く側の意識にも変化が見え始めており、会社の知名度や規模だけに捉われず、事業内容や財務内容を見定めたうえで、中小企業を就職先として選ぶ人も増えてきているようです。規模は小さくても経営が安定し、成長分野の事業を持つ企業の募集に応募者が殺到するケースも見受けられます。

◆厳しさの中での採用活動はいかに

景気後退を逆手に、優秀な人材獲得の好機として採用活動を積極的に行う中小企業もあれば、やはり大手企業と同様に、人員削減を実施しなくては苦境を乗り切れない状況にある中小企業も現実には多く存在します。厳しい現状の中で、採用活動に多くの費用と時間をかけることができない企業も多いかもしれません。しかし、積極的な採用によって、特定の年齢層の社員が不足しがちという中小企業特有の問題を改善できるチャンスとも考えられます。また、何よりも若い力を取り入れることにより、組織活性化や職場風土改善の起爆剤となり、将来の会社の屋台骨をささえる“人財”を育成できる可能性も秘めています。

非常に厳しい状況ではありますが、優秀な人材を獲得できる好機と言われている今、長い目で見ると「将来への投資」として採用活動を行うことにも大きな意味があるかもしれません。

【発行】

社会保険労務士法人
日本人事

〒103-0007
東京都中央区日本橋浜町
2-25-1-202

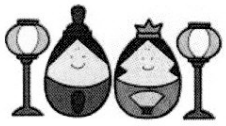
電話：03(5614)6298
FAX：03(5614)6299
E-mail：mail@sr-jhr.com

ホームページもご覧ください
http://sr-jhr.com

【お知らせ】

先月に引き続き、『月刊総務』4月号（3月8日発売）の第2特集「変わりゆく働く意欲と企業の業績」に、弊法人代表の山本が記事を書いております。

モラールサーベイ（社員意識調査）の解説と効果、実際に導入した企業の事例などが紹介されています。よろしければご覧ください。



【経営戦略型就業規則になっていますか？】

労働トラブルが多くなっている昨今、会社を守れる就業規則の必要性は高まっています。しかし、従業員が10人を超えていても就業規則がない会社も多くまた、あっても他社の就業規則の丸写しだったり、何年も前に作ったきり金庫にしまってあったりということも耳にします。

就業規則は、その会社の業種・特性、現在の法律や実情に合ったものをきちんと作って活用すれば、問題社員とトラブルになったときに会社を守ってくれるものであり、逆に、会社に合わないものを使っていると思わぬトラブルの原因になったりするものでもあります。

今回は、就業規則に関する簡単なチェックリストを、ごく一部ですが、ご紹介します。ぜひ就業規則を手元に置いて確認してみてください。

◆基礎編

Q1. 就業規則の届出をしていますか？

Q2. 時間外・休日労働に関する届出をしていますか？

Q3. 有給休暇は法定以上ですか？

Q4. 解雇の事由および手続きについての記載がありますか？

Q5. 会社の事情を考慮した、懲戒・解雇等に関する規定がありますか？

◆労務リスク対応編

Q6. 身元保証人の規定がありますか？

Q7. 試用期間の短縮・延長の規定がありますか？

Q8. 個人情報保護・機密情報管理規定はありますか？

Q9. 行方不明社員への対応規定はありますか？

Q10. マイカー通勤は許可制ですか？

編集後記

2月27日、東京は雪になりました。都内の雪は、みぞれを除くと今年初だそうです。これから三寒四温で春に近付いていくんですね。失業者数の発表は、毎月数字が悪化しています。こちらは、いつ春になるのでしょうか。

ところで、【お知らせ】に2号続けて山本の執筆の記事がありますが、私の方は、いま飲食業向け労務管理DVDの作成準備を進めています。また、たまたまですが、知人2名に出版予定があり、どちらにも、私を事例として掲載していただいているようです。全て、3～4月出版予定です。春は、私の露出も少し増えそうです。

(*^^*)　　(織田)

アナログ営業を実践する

（1）セミナー・研修会への参加
→懇親会アリのセミナーがベストだが、ない場合でも OK。その場合には、セミナー開始前、休憩時間、セミナー終了後に名刺交換をする

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】５０００円～１００００円未満の起業家・経営者向けセミナーに参加。懇親会で名刺交換をし、はがきを出して顧客獲得に結びつけた。

事例協力：佐藤良基司法書士

【事例解説】天才塾の成功発表会に受講生として参加し、知り合った税理士から仕事を継続的にもらうことができた。

事例紹介：蔵田陽一税理士ほか多数

天才塾の相談会で知り合った社労士と業務提携。その他、天才塾で人脈をつくって仕事のやりとりをしている報告例は多い。

（2）商工会などの団体に加盟する
→気長に人間関係をつくっていく

事例協力：内田俊行政書士

【事例解説】中小企業家同友会に入会。半年ほど営業をせずに活動を手伝う。その後、支部長とのビジネスに発展。現在は同団体の理事を務める。他、同じような事例は多数。

（3）他社開催のセミナーに便乗する
→協賛するという形で便乗することができる

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】友人が開催する２００名超のセミナーに小冊子を協賛で無料配布。その後仕事の依頼や教材販売につながる。

（4）ランチ会の開催
→比較的夜よりはカンタンに人が集まる

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】税理士、社会保険労務士とともにランチ会を発足。月１回第２土曜日のランチ会として１年継続。紹介で仕事が増えた。

（5）3 人人脈交換飲み会
→キーマンと組み、人脈の交換を行う

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】キーマンとなる２名と人脈の交換飲み会を実施。信頼のある人脈になるので、仕事はここからも紹介で増えた。

（6）異業種交流会などの交流会に参加する

事例協力：佐藤良基司法書士・行政書士

【事例解説】行政書士会の研修などに参加し、紹介を得た。また、FP 登録もし、同じように司法書士として参加。セミナー講師や仕事の紹介などを得た。

（7）セミナー、イベント、会などを主催する
※セミナーのところで詳しく解説。

（8）その他・共通の趣味で盛り上がる
事例協力：田村治樹司法書士

【事例解説】不動産業などの主催ゴルフコンペに参加。人間関係をつくって行った結果、不動産関係の仕事を 2 件、その他相続の話も来た。

同業者から仕事をもらった事例

事例：横須賀てるひさ

東京都行政書士会の研修に参加。その後支部長などとつながりをつくって、下請け的に仕事をもらった。行政書士専用のメーリングリストに参加し、仕事を紹介してもらった。

事例：NO　NAME

地方都市で仕事が発生。ただし、会社設立が東京だったため、東京で仕事が発生することになり、紹介を受けた。首都圏同士の紹介はまあまあ多い。

事例：横須賀てるひさ

入管の仕事の依頼。ただし、横須賀事務所ではできないため、他事務所に依頼した。同じような例は多い。

☆ポイント･･･同業者同士では特化部分がわかるように、同業者アピールをしておくことも重要。

例）　行政書士･･･相続、建設業、入管など
　　税理士･･･規模の大きさ・小ささ、値段の融通など
　　社労士･･･助成金は特に紹介が分かれる

他士業から仕事をもらった事例

事例：横須賀てるひさ

ただ会いたい、と言った開業前の税理士と食事。その後、法人設立を３件ほど紹介してもらった。紹介は長期的スパンで考えると良い。

☆ポイント･･･他士業には、自分から仕事を出す。もしくは仕事の「匂い」を出すことが重要。

起業家・経営者から仕事をもらった事例

事例：横須賀てるひさ

経営者向けのセミナーに参加し、懇親会まで参加して仲良くなり設立の仕事をもらった。ワーク形式のセミナーは、仲良くなれることが多い。

事例：横須賀てるひさ

経営者向けのセミナーに協賛で参加。小冊子を 100 冊配らせてもらい、仕事を紹介してもらった。

事例：横須賀てるひさ

ネットビジネス業界に出入りし、有名人の設立案件を取り、お客様の声として追加。一度業界で信頼を受けると紹介は止まらなくなる。

商工会などの団体から仕事をもらった事例

事例：横須賀てるひさ

商工会に入会し、半年はただ付き合う、手伝いをする。年齢に見合った活動をしよう。地域は仲間と見なしたら絶対に潰させない。

事例協力：内田俊行政書士

中小企業同友会に入会。地道な活動を半年ほど続け、要職に就任。その後セミナー依頼を受ける。

※その他、士業の種類・地域問わずこの方法で仕事は取れているという報告がある。

ネットを通じて人脈をつくり、仕事をもらった事例

事例協力：手塚宏樹司法書士

一度会った人と Twitter でやりとりを不定期に続けた。その結果、いざ司法書士が必要になったときに覚えていてもらい、最終的に雑誌取材が来た。

事例：横須賀てるひさ

mixi で「行政書士」として相談を受け、相手はハンドルネームだったが、しっかり答えた。結果として、仕事を受注。その数年後、また仕事が来た。

事例：横須賀てるひさ

セミナーなどで会った人がブログをやっていた場合、必ずその日のうちにブログにコメントを残した。結果として紹介や仕事につながった。

【番外編】親族などから仕事をもらった事例

事例：横須賀てるひさ

家族や親戚に丁寧に仕事の内容を説明しておくと、ふと仕事が来る。身近な人ほど頼るべき。昔のアルバイト先なども同じ。

第５部

紹介や口コミで仕事を増やしていく

POWER CONTENTS JAPAN

口コミ・紹介営業で
成功するための８か条

２３．	親切を徹底する
２４．	交流会、勉強会主催などで「コミュニティ」をつくる
２５．	ひとりひとりを大切に扱う
２６．	売り込むのではなく友人になる
２７．	相手が喜ぶことをする
２８．	名刺→ハガキ→ニュースレターの流れを守る
２９．	「人」か「業務」でエッジをつくる
３０．	士業以外のスキル・能力を身につける

紹介を増やすための方法①

知　識

嫌いな人に仕事を頼む人はいない。仕事は好きな人に頼む。

アクション

「相手が喜ぶにはどうしたらいいか？」これを常に考え、実践する。

注意点

自分からは欲しがらない。相手に常に具体的に与えつつづける。

◎好かれるための習慣

（1）自分から売り込みをしない
→「○○士の横須賀です。メイン業務は○○です。」は営業。
（2）リアクションの達人になる
→無関心・無反応が一番印象に残らない
（3）魔法の言葉を使用する
「どんなときに仕事を頼めますか？」
「どういう人をご紹介させていただくと仕事になりますか？」
「相談料はかかりません」
「お話、メモしていいですか？」
（4）否定を一切しない
（5）役立つ情報をさりげなく伝える
（6）手土産を持って行く
（7）相手の情報を事前に調べる
（8）自分の業務範囲外でも役に立てることは行う

紹介を増やすための方法②

【紹介を増やすための具体的方法】

・紹介を受けた時に細かい条件付けをしない ・基本的には元気であること ・成約をいちいち気にしない ・報告をしっかりする（お客様と会ったとき、会った後、成約時、業務完了または顧問スタート）時 ・相場感の価格（高額での紹介は増えにくい） ・紹介用の価格を用意する ・キャラを生かす、つくる（面白い人！と言われるようになる） ・仕事の最後には必ず会う ・納品物をしっかりしたものにする	・電話によく出る（なるべく初回コールで出る習慣を。折り返しもできれば早く） ・専門を絞る（●●と言えば・・・となると強い） ・紹介者を大事にする ・紹介者のお礼を忘れない ・士業以外の能力を鍛える（スゴイ人がいるんだよ！と言われるようになる） ・「いつでも行きます」（忙しい振りはしなくても良い） ・対応地域がはっきりしている ・プロフィールをヒストリーにする

紹介を増やすための方法③

知　識

既存クライアントを良い意味で巻き込む。

アクション

忘年会、新年会、感謝会を開こう。

注意点

絶対ではないが、やはり仲良くなると離れにくい。

事例協力：渡辺宏幸税理士

平成 23 年 10 月 24 日

第二回！渡辺税理士事務所懇親会のご案内

関係各位

拝啓　貴社ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。日ごろは格別のお引き立てを賜り、厚くお礼申し上げます。

当事務所も開業以来９年目の年末を迎えることができ、これもひとえにお付き合いいただいている皆様のおかげと、渡辺はじめスタッフ一同感謝しております。

そこで、今年度もこの感謝の意を表そうと考え、**ちょっと役立つ税金ミニ・セミナー＆ちょっと早い忘年会**を企画いたしました。

新企画のミニ・セミナーでは、日頃お伝えし切れなかったお役立ち情報を皆様にお知らせしたいと思っております。

忘年会会場は、昨年同様、当事務所のお客様である西新宿の「ワイン屋」さんにお願いし、おいしい料理と飲み物を味わいながら、わいわいと楽しいひとときをお過ごしいただければと思っております。

ご多忙のこととは存じますが、ぜひご参加いただければと存じます。ご家族やお知り合いの方もぜひどうぞお誘いください。

なお、準備の都合上 **11 月 4 日（金）**までに、ご連絡くださるとありがたく存じます。

スタッフ一同、心よりお待ちしております。　　敬具

記

日時　　**平成 23 年 11 月 24 日（木）**

☆ミニ･セミナーの部　　**時刻　16:30～17:30　お茶を用意しております。お早めにどうぞ。**

会場　ホテルローズガーデン新宿

（新宿区西新宿 8-1-3　Tel 03-3360-1533）

http://www.hotel-rosegarden.jp/

ちょっと役立つ税金ミニ・セミナー

＜テーマ＞　「税務調査の基礎知識」

＜講　師＞　　税理士　　渡辺　宏幸

＜概　略＞　最近では、決算が黒字赤字にかかわらず税務調査が入ります。税務調査については、皆様にあらかじめ知っていただきたいことがあるのですが、普段のおつきあいの中ではなかなかお話できていないのが現状です。そこで、この機会に、税務調査では実際何が行われるのか、裏話を交えつつその実態を（話せる範囲で）お知らせできれば、と思っております。

☆忘年会の部　　時刻　18:00～20:00　ご紹介タイムとご歓談タイムをとりました

会場　西新宿ワイン屋（新宿区西新宿 7-20-16　℡ 03-3371-5677）

http://www.gordianwines66.com/hpgen/HPB/entries/2.html

会費　お一人様　3000円

渡辺税理士事務所

渡辺宏幸・従業員一同

（切り取り不要）

FAX送付状（042－499－9925）

会社名		
	ミニ・セミナー	忘年会
参加人数	名様	名様
お名前		
お名前		
お名前		
お名前		

「感謝ＦＡＸ」をつくろう

知　識

FAX は「お礼」と「親切」ツール。相手に対するお礼と伝えたいときと、役立つ情報を送りたいときに使う。好印象を持ってもらい、紹介を増やす。

アクション

贈答物のお礼、入金のお礼などに使用する。お礼を手書きで伝えたい場合にも効果的。

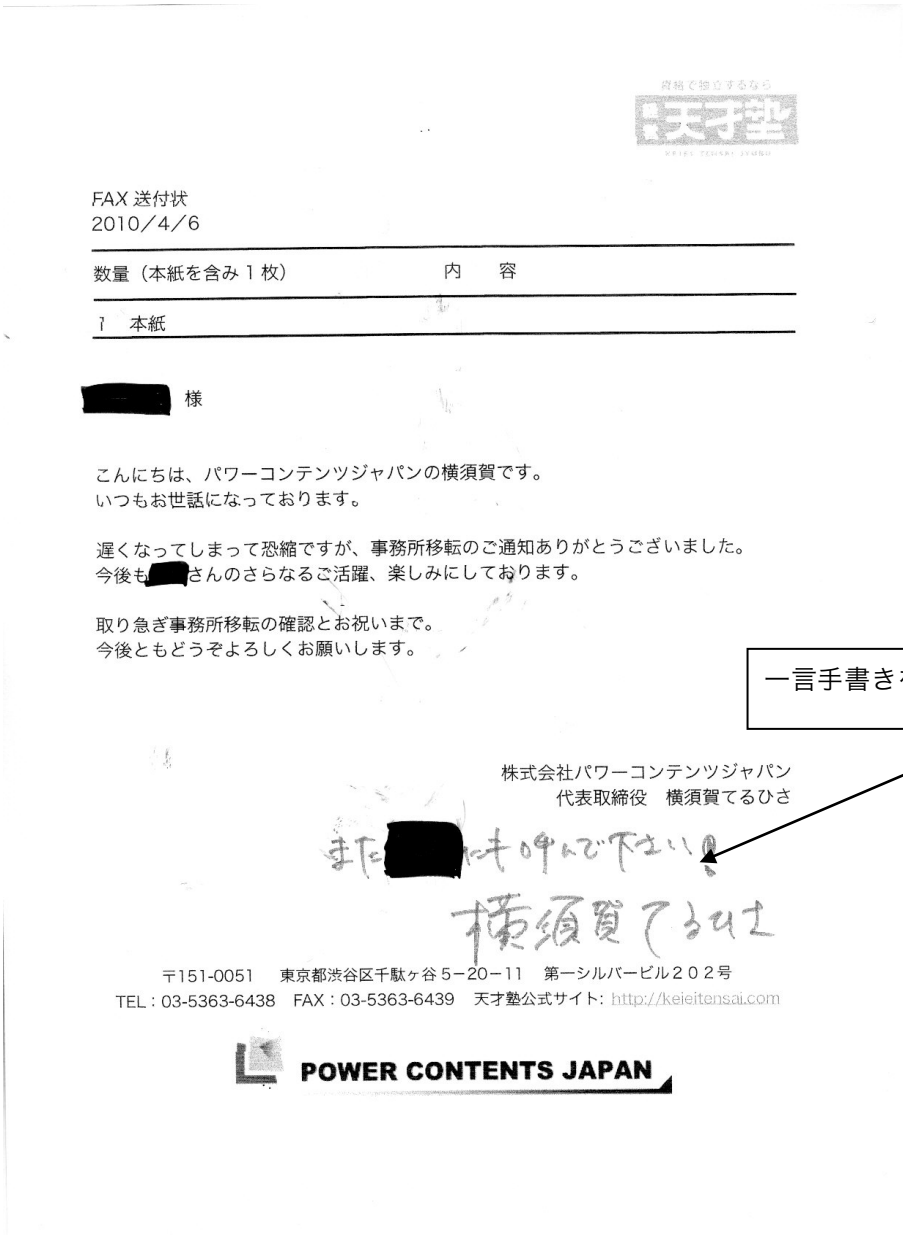
注意点

FAX は個人だけではなく、会社あてに送れば全員が見るので送る際には十分注意しよう。

◎FAX を出すタイミング

（１）入金確認の際
→もちろんメールでもかまわない。入金のお礼があるということが重要。
（２）諸々のお礼
→横須賀てるひさの場合、贈答物のお礼などによく使用する。はがきばかり送るとはがきのありがたみが減るので、バランスが大事。

事例：横須賀てるひさ



資格で独立するなら 天才塾

FAX 送付状
2010／4／6

数量（本紙を含み 1 枚）	内　容
1　本紙	

[redacted] 様

こんにちは、パワーコンテンツジャパンの横須賀です。
いつもお世話になっております。

遅くなってしまって恐縮ですが、事務所移転のご通知ありがとうございました。
今後も[redacted]さんのさらなるご活躍、楽しみにしております。

取り急ぎ事務所移転の確認とお祝いまで。
今後ともどうぞよろしくお願いします。

一言手書きを付け加える。

株式会社パワーコンテンツジャパン
代表取締役　横須賀てるひさ

また[redacted]に呼んで下さい！
横須賀てるひさ

〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷 5−20−11　第一シルバービル２０２号
TEL：03-5363-6438　FAX：03-5363-6439　天才塾公式サイト: http://keieitensai.com

POWER CONTENTS JAPAN

◎形式にも気をつける

FAX 送信表や書類送付状なども、できれば事務所オリジナルのものを持っておきたい。

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】友人が開催する２００名超のセミナーに小冊子を協賛で無料配布。その後仕事の依頼や教材販売につながる。

（7）ランチ会の開催
→比較的夜よりはカンタンに人が集まる

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】税理士、社会保険労務士とともにランチ会を発足。月１回第２土曜日のランチ会として１年継続。紹介で仕事が増えた。

（8）3 人人脈交換飲み会
→キーマンと組み、人脈の交換を行う

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】キーマンとなる２名と人脈の交換飲み会を実施。信頼のある人脈になるので、仕事はここからも紹介で増えた。

（9）異業種交流会などの交流会に参加する

事例協力：佐藤良基司法書士・行政書士

【事例解説】行政書士会の研修などに参加し、紹介を得た。また、FP 登録もし、同じように司法書士として参加。セミナー講師や仕事の紹介などを得た。

（7）セミナー、イベント、会などを主催する

（8）その他・共通の趣味で盛り上がる
事例協力：田村治樹司法書士

【事例解説】不動産業などの主催ゴルフコンペに参加。人間関係をつくって行った結果、不動産関係の仕事を 2 件、その他相続の話も来た。

交流会を開催して売上を伸ばしたい

知　識

異業種交流会は目的とルールを持って継続すれば、成功する。主な効用は、紹介、直接売上、ブランディング。

アクション

誰もが応援したくなる「趣旨」をつくる。集客については、企画セミナーと同じ。

注意点

最初から無理をしない。小さく長期的に成功する用に。

◎アクションプラン

（1）	会の趣旨を決める（できればパブリックなテーマが良い）
（2）	運営チームを決める（できるだけ少なく）
（3）	ランチ会・飲み会から開始
（4）	異業種交流会を２～3 ヶ月に 1 回開催
（5）	主催者は目立たないように。キャッシュは紹介と教材で得る。

事例：横須賀てるひさ

ワンストップランチ会・ツーステップミーティング（交流会）

（1）税理士、行政書士、社労士で相談会を立ち上げ
３名の士業で相談会を立ち上げ。延べ５０名以上の相談にこたえる。ニュースレターを発行。

（2）セミナーを開始
異業種交流会的な位置づけにするため、夜セミナーを開催。その後懇親会を開いた。講師はまず自分たちで。それから外部講師を依頼。

（3）集客について
名刺交換した人に BCC でダイレクトに送っていた。FAXDM も送っていた。一部迷惑との声もあったが。続けることで一定の成果は出た。

（4）休止
ひとりの離脱によって休止。いったんはなれ、それぞれのビジネスに集中することに。

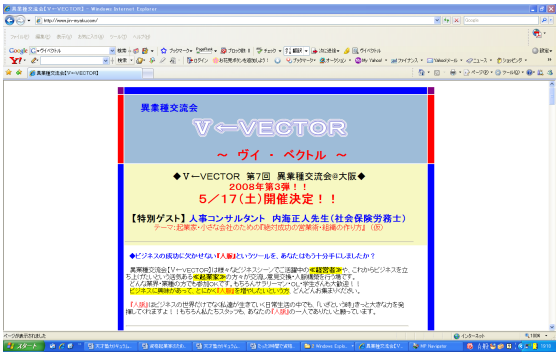
事例協力：佐藤良基司法書士

1．2010 年の 11 月に同年代（松坂世代）限定の異業種交流会を開催。同じ年ということで、参加者のみなさんの仲良くなるスピードは段違いだった。
2．参加者の方 2 名から会社設立のお仕事を獲得。
3．交流会とは別なところでの、参加者個々人との継続的な付き合いも発生。

事例協力：松本由喜彦行政書士、吉崎静行政書士

大阪異業種交流会ヴイベクトル

1．経営者・起業家のための交流会「ヴイベクトル」を結成。５名の士業で立ち上げ。初回から４０名以上集客する。大阪を盛り上げるという趣旨もとに多くの人が参加した。 2．会場おさえ、告知ページ、講師選定などを順次行い、レジュメなども充実させている（一般的に異業種交流会は適当なものが多い）。 3．事前に告知力のある講師を選定している。依頼された講師は「集客はやってくれるもの」と考えているので注意。



事例協力：北出慎吾社会保険労務士

ふくいベンチャー．COM

成功のポイント
（1） 地域密着
（2） 定期開催
（3） セミナーの実践
（4） マスコミへのリリース

事例協力：黒川明税理士

http://ameblo.jp/tamacenter/

【事例解説】

- 月一回開催
- 地域特化し、地域の企業・個人と交流の場をつくる

事例協力：川代政和税理士

毎月開催の川代会の情報をお届けします^^　　平成25年1月号 NO.8

川代会通心

H25-1-24　in タワーホール船堀

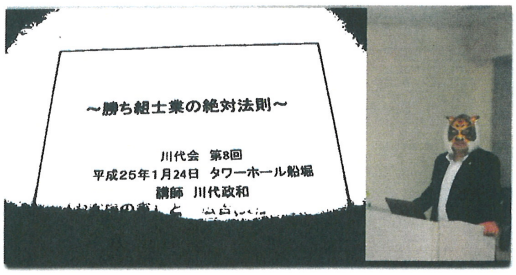
今年一発目の川代会は！まお休セミナー

第1部　これが王道！　勝ち組士業の絶対法則　講師　タイガー川代

内容　勝ち組士業のモチベーション、事業計画、マーケティング

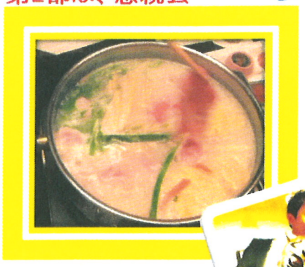
川代の数々の冒険談等々、新年1発目にふさわしく内容てんこ盛り^^

みなさま、今回もご清聴ありがとうございました



おいかわらずタイガーマスク（笑）

第2部は、懇親会



おいかわらずしゃぶしゃぶ

今回も、みなさん最高の笑顔でした

川代会バッジ完成
限定50個

川代会バッジをつけて、ハイ、ポーズ

みなさん、まってますね！

※この交流会は、川代又は過去、当交流会に参加して頂いた方のご紹介者の方のみのご参加を受け付けております

川代会通心　毎月1回発行　　発行編集　川代会計事務所　所長税理士　川代政和(かわしろまさかず)

川代会通信

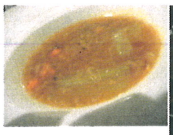
今年最後の川代会は…忘年会

～平成24年12月20日～

マッキー先生の御用達のお店、神田のチャイニーズレストランHIROで開催

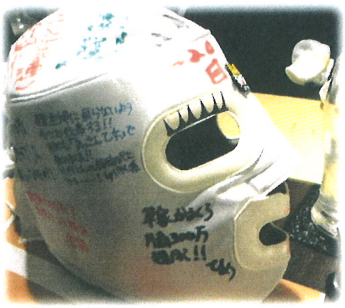
ちゃっかり川代会計事務所2周年記念も兼ねてます　汗

↓　すばらしい料理の数々　　特に麻婆豆腐には全員がしびれました※^^※　↓



←つかまった宇宙人みたいになってます(笑)

今回はタイガーマスクは封印(笑)で　なにやら怪しいマスクが…
↓寄せ書き用マスクです　来年の目標を皆さんに書いて頂きました



みなさんの来年の目標が達成できますように！

by タイガー川代

※この交流会は、川代又は過去、当交流会に参加して頂いた方のご紹介者の方のみのご参加を受け付けております

川代会通心　毎月1回発行　　発行編集　川代会計事務所　所長税理士　川代政和(かわしろまさかず)

※資格起業家交流会ライセンスゲート

事例協力：佐藤良基司法書士

第６部

商談成約率を高めて第二の壁を破る

POWER CONTENTS JAPAN

商談成約率を高める８か条

３１．	電話対応のレベルを上げる
３２．	あらゆる問い合わせはアポイントにつなげる
３３．	聞く→提案の流れを守る
３４．	自分の商談の脚本をつくっておく
３５．	共感を生む質問、準備をしておく
３６．	事前に自分の情報を公開しておく（facebook など）
３７．	事務所案内を必ずつくる
３８．	クロージングの言葉を用意しておく

「第二の壁」を破れ！

知　識

アナログ営業、ネット営業、広告など実践しても、最終的にはコミュニケーション能力がないと業務は成約できない。

アクション

自分なりのルールをつくることが重要。電話、メール、実際の商談など「マイルール」ができていれば安心して臨める。また、商談は準備が成約の９割を占める。

注意点

最初からすべてがうまくできるとは限らない。すべては量稽古。何度も失敗してうまくなる。

◎業務成約率を高めるポイント

（１）電話がかかってきたとき
（２）問い合わせ・相談のメールが届いたとき
（３）具体的に商談になった場合の準備
（４）紹介・依頼を受けやすい普段のスタンス

電話からの成約率を上げたい

知　識

相談にざっくり答えて、あとはアポイントにつなげるのが重要。ただ答えるだけではお客様も何をしていいかわからない。電話をおろそかにしていると、仕事は取れない。

アクション

まずは元気よく。そしてざっくり相談に答えたあとに、具体的なアポイントの提案をする。

注意点

電話、コミュニケーションはやはり量稽古。

◎ケース別対処法

開業間もなく、答えに困る場合

相談内容を聞いて、折り返す。堂々としていれば問題ない。

具体的にアポイントを取る場合

（1）相談無料、（2）依頼を断っても良い、（3）資料を用意していると伝える。

※総額を言う

事例：横須賀てるひさ

「お電話ありがとうございます。横須賀事務所です。」
「○○についてのご質問ですね。その場合は、おそらく○○となります。」
「ただ、詳しい状況を伺わないとわかりませんので、もしよろしければ一度お会いして打ち合わせしませんか？」
「うちでは相談料はいただいてないですし、別に相談したからと言って依頼をしなければならないということではないので、大丈夫です。」
「資料も用意しておりますので、もしよろしければいかがでしょうか？」
（名前、電話番号を聞き、日時と場所を決める）

事例協力：蔵田陽一税理士

まずはスタッフが出て対応。その後すぐに本人が対応。
「今頼むとすぐできます。」
「（自分でできますか？の問いに）自分でやってもいいですけど、こういう失敗事例が多いので、あまりおすすめしないです。」
「普段は相談有料なのですが、事務所に来ていただければ無料でお答えできますが、どうしましょうか？」

事例協力：行政書士法人オフィスウィングス
事例協力：川代政和税理士

メールからの成約率を上げたい

知　識

基本は電話と同じ。相談にざっくり答えて、あとはアポイントにつなげるのが重要。メールに必ず疑問系を入れるのがポイント。

アクション

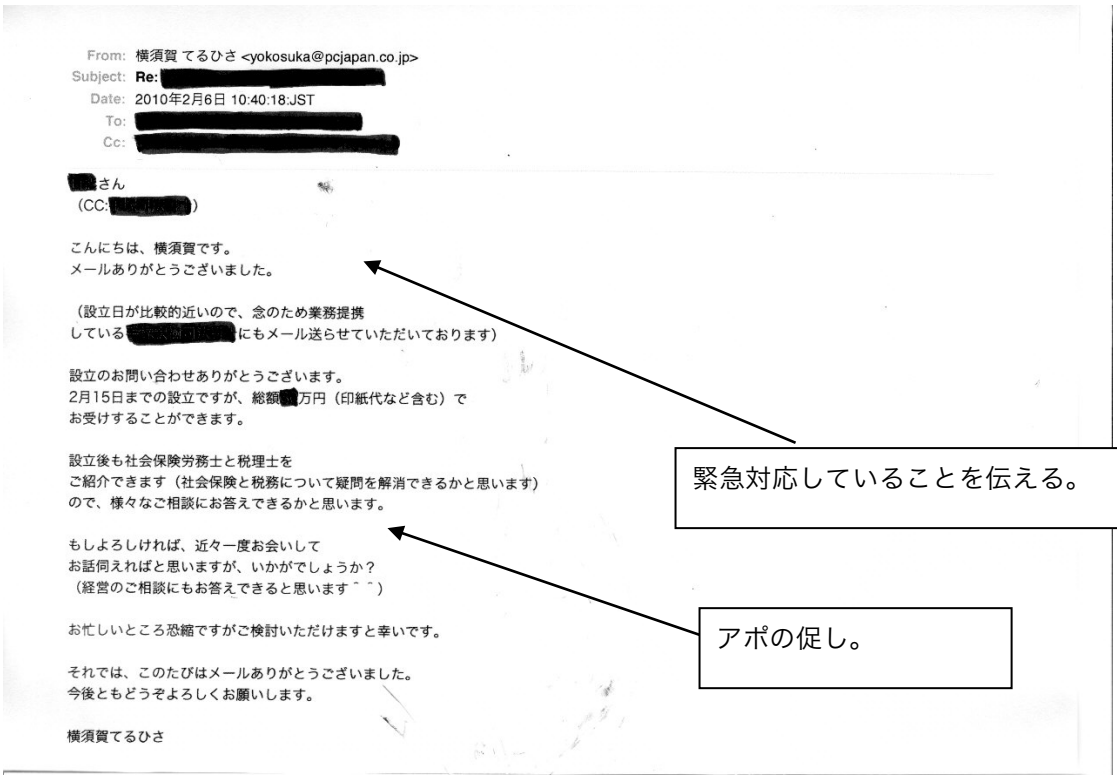
下記のルールを守ろう。

（1）	１行は３０字～４０字で改行をする
（2）	漢字の比率を落とす。熟語の比率を落とす
（3）	テキストメールをつかう
（4）	疑問型を必ず入れる
（5）	小さなボールを投げ合う
（6）	共通項を出す
（7）	１週間以上返事がない場合はフォローメールを送る
（8）	緊急の場合は電話をかける

注意点

メールも基本的にはコミュニケーションの量が重要。あなたが良い印象を持った人のメールの真似をしてみよう。

事例：横須賀てるひさ



From: 横須賀 てるひさ <yokosuka@pcjapan.co.jp>
Subject: Re: [redacted]
Date: 2010年2月6日 10:40:18:JST
To: [redacted]
Cc: [redacted]

[redacted]さん
(CC:[redacted])

こんにちは、横須賀です。
メールありがとうございました。

(設立日が比較的近いので、念のため業務提携
している[redacted]にもメール送らせていただいております)

設立のお問い合わせありがとうございます。
2月15日までの設立ですが、総額[redacted]万円（印紙代など含む）で
お受けすることができます。

設立後も社会保険労務士と税理士を
ご紹介できます（社会保険と税務について疑問を解消できるかと思います）
ので、様々なご相談にお答えできるかと思います。

もしよろしければ、近々一度お会いして
お話伺えればと思いますが、いかがでしょうか？
（経営のご相談にもお答えできると思います＾＾）

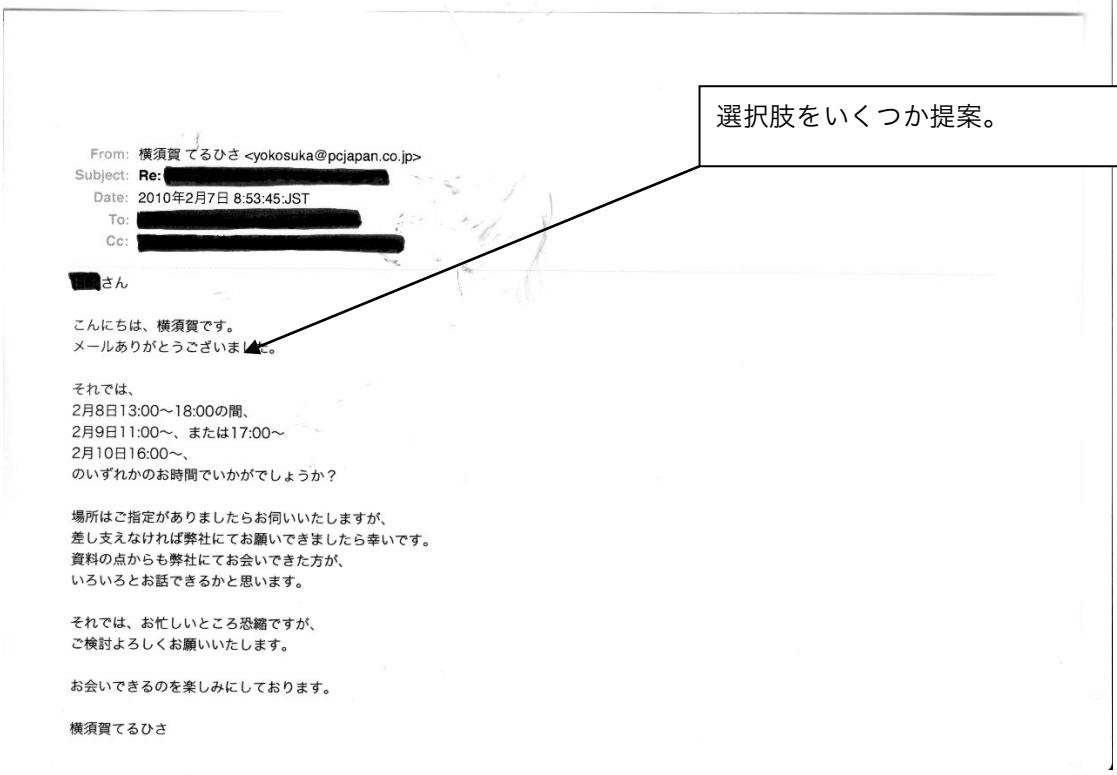
お忙しいところ恐縮ですがご検討いただけますと幸いです。

それでは、このたびはメールありがとうございました。
今後ともどうぞよろしくお願いします。

横須賀てるひさ

緊急対応していることを伝える。

アポの促し。



From: 横須賀 てるひさ <yokosuka@pcjapan.co.jp>
Subject: Re: [redacted]
Date: 2010年2月7日 8:53:45:JST
To: [redacted]
Cc: [redacted]

[redacted]さん

こんにちは、横須賀です。
メールありがとうございました。

それでは、
2月8日13:00～18:00の間、
2月9日11:00～、または17:00～
2月10日16:00～、
のいずれかのお時間でいかがでしょうか？

場所はご指定がありましたらお伺いいたしますが、
差し支えなければ弊社にてお願いできましたら幸いです。
資料の点からも弊社にてお会いできた方が、
いろいろとお話できるかと思います。

それでは、お忙しいところ恐縮ですが、
ご検討よろしくお願いいたします。

お会いできるのを楽しみにしております。

横須賀てるひさ

選択肢をいくつか提案。

From: 横須賀 てるひさ <yokosuka@pcjapan.co.jp>
Subject: **設立の件**
Date: 2010年2月15日 17:08:12:JST
To: [redacted]
Cc: [redacted]

[redacted]さん
(CC : [redacted])

こんにちは、横須賀です。
いつもお世話になっております。

先日はお忙しい中ありがとうございました。
その後いかがでしょうか？

また今後のこと決まりましたら、
ご連絡いただけますと幸いです。

もし何かご不明な点がありましたら、
何でもおたずねください。

それでは、今後ともどうぞよろしくお願いします。
取り急ぎ確認のご連絡まで。

横須賀てるひさ

反応がない場合。

追っかけメールを１週間後に出す。

いつもありがとうございます！

株式会社パワーコンテンツジャパン
代表取締役　横須賀てるひさ　yokosuka@pcjapan.co.jp

※メールアドレスが変わりました！
（旧アドレス　info@yokosuka-office.com）
お手数ですが、アドレス登録の変更をお願いいたします。

URL　http://www.yokosukateruhisa.com
blog　http://ameblo.jp/yokosukateruhisa/
Twitter　http://twitter.com/pcjyokosuka

〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷5-20-11第一シルバービル202
TEL:03-5363-6438　FAX:03-5363-6439

流行モノ（Twitter）は取りあえず入れておく。

事例協力：蔵田陽一税理士

HPを見てメールさせて頂きました

株式会社　蔵田経営会計事務所　代表取締役
蔵田　陽一　様

はじめまして、XXXX株式会社の代表取締役のYYYYと申します。
今年の3月に資本金100万で株式会社を設立しました。

●●に基づくコンサルティング会社です。
少し複雑なのですが、今、現在の私どもの状況は以下のようになっております。

私→H23年3月より株式会社の代表取締役（事務、経理、営業、他）

主人→H23年2月より個人事業主、H23年4月より●●
　　H23年5月より妻の株式会社の契約社員

実際は、会社の方も●●自体は全て主人が行ってますが、●●の為に私が代表になってます。

会社の方は、大きな収入はまだあまりないのですが、最近大手の製薬企業や広告代理店から声が掛かり
手伝ってくださる方も恵まれているために、良い方向には向っています。
会社の収入と支出が同じくらいに保たれてますが、個人事業主の方が家計の出費などの事もあるために
何を　どうしたらいいのか良く分からず困っております。

そんな中、設立当初に知人から紹介された税理士の方が、殆ど何もしてくれずにとても不安です。
3月から、個人事業主+株式会社なので月4万お支払いして、月数回「やよい」の入力に来る。

決算時は更に15万。という契約で、弊社にとっての出費としては安くないものでしたが、税理士さんは重要だからとお支払いしてました。 ですが、この9ヶ月の間半分位の月しか来てもらえず、また必ず月1回でした。

そして、領収証を紙に全部貼るのも記帳も入力も全て私に慣れるためにやってほしいと言われてます。　でも、経理以外の仕事も沢山あり、正直困ってしまってます。

税理士の方が　くる回数も少なく私も経理は全く初めてなので困難を極めています。
10、11月も来ておらず、税金の事も良く分からないまま、2月の決算を迎えるのが不安です。

そんな中、御社の HP を拝見させて頂いて、とても心強いお言葉に励まされ、メールさせて頂きました。

2月まで時間もあまりないのですが、もしよろしければ一度お話させて頂けないでしょうか。

弊社は、利益がそれなりに出れば、それに比例してお支払いする物の金額が上がっていくのは
当然の事と理解しております。

外回りが多いため、私個人の携帯メールか e-mail にご連絡を頂ければ幸いです。

よろしくお願い致します。

翌朝11時にメール返信

XXXX 株式会社 代表取締役　YYYY ZZZZ　様

税理士の蔵田です。
この度はお問い合わせ誠にありがとうございます。

>はじめまして、XXXX 株式会社の代表取締役の YYYY と申します。
>今年の3月に資本金100万で株式会社を設立しました。
>
>　●●に基づくコンサルティング会社です。
>　少し複雑なのですが、今、現在の私どもの状況は以下のようになっております。
>
>　私→H23年3月より株式会社の代表取締役（事務、経理、営業、他）
>
>　主人→H23年2月より個人事業主、H23年4月より●●
>　　H23年5月より妻の株式会社の契約社員
>
　実際は、会社の方も●●自体は全て主人が行ってますが、●●の為に私が代表になってます。
>
状況の御説明ありがとうございます。

弊所顧問先には、お勤めや●●の方で、
配偶者の方が代表になっている会社様もかなりありますし、
●●関係の方も何人も顧問先でいらっしゃいます。

>会社の方は、大きな収入はまだあまりないのですが、最近大手の製薬企業や広告代理店から声が掛かり
>手伝ってくださる方も恵まれているために、良い方向には向っています。
>会社の収入と支出が同じくらいに保たれてますが、個人事業主の方が家計の出費>などの事もあるために
>何を どうしたらいいのか良く分からず困っております。

個人の利益・法人からの役員報酬でどう節税するか、
また、資本金や法人との貸し借りも含め、
日々の生活費などをどう回すかは、非常に重要なことですので、
しっかりとヒアリングしてじっくりと御提案しております

>そんな中、設立当初に知人から紹介された税理士の方が、殆ど何もしてくれずにとても不安です。
>3月から、個人事業主+株式会社なので月4万お支払いして、月数回「やよい」の入力に来る。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:54
コメント [1]: こういう感謝の言葉は多くの事務所では入れないので、特に細やかな気遣いができる経営者相手には、これだけでも大きな差別化要因となります。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:54
コメント [2]: ＊「御社と共通の顧問先が何社もある」と伝え、安心感、慣れている感を出す。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:55
コメント [3]: ＊悩みをきちんと聞いていることをアピールする。また、上記のキーワードは大抵の人が悩んでいるポイントまたは、自分ではわからないことのどちらかなので、悩みを解決してくれる、または、自分の知らない解決法があるようだ、と思ってもらえて、どちらにしろ会う理由になる。

>決算時は更に15万。という契約で、弊社にとっての出費としては安くないものでしたが、税理士さんは重要だからと
>お支払いしてました。 ですが、この9ヶ月の間半分位の月しか来てもらえず、また必ず月1回でした。
>そして、領収証を紙に全部貼るのも記帳も入力も全て私に慣れるためにやってほしい
>と言われてます。 でも、経理以外の仕事も沢山あり、正直困ってしまってます。
>税理士の方が くる回数も少なく私も経理は全く初めてなので困難を極めています。
>10、11月も来ておらず、税金の事も良く分からないまま、2月の決算を迎えるのが不安です。

弊所ホームページのビデオの中でお伝えしている、
「大きいところと掛け持ちをしているとまだ小さな法人に時間を割けない」
現象だと思います。一般の事務所は11月以降5月まで忙しいので、
2－4月にサービスが向上することはないと思います。

>そんな中、御社の HP を拝見させて頂いて、とても心強いお言葉に励まされ、メールさせて頂きました。

弊所では、総務または経理の社員を雇うまで、
経営者には経理の入力をする時間を
事業を立ち上げるための営業に回していただきたいですし、
税理士事務所との雑談にコストをかけるよりも、
広告費や生活費にお金を回して頂きたい、との思いから、
ホームページのようなサービスをしております。

売上が1000万円なければ、個人・法人ともに月1万円のみで領収書・通帳をお預かりして、会計の入力や税務署とのやりとりなどすべてお任せいただけます。

2月まで時間もあまりないのですが、もしよろしければ一度お話させて頂けないでしょうか。

ご足労で恐縮ですが、弊所までご来所いただければ、初回無料にてなんでもご相談いただけます。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:55
コメント [4]: *初心者がやるには少し危険ですが、相手の想いに合わせて、相手方の顧問税理士を少し落とす。つまり相手の強い感情に合わせて共感を作ります。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:56
コメント [5]: ＊事務所のサービス方針と先方のご希望が一致しているので、その点を強調する。
また、経営者の真の味方であること、サービスへの想いを伝える。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:56
コメント [6]: ＊面倒なことを解決したい、とのことなので解決できることを伝える

横須賀てるひさ 12/4/7 9:56
コメント [7]: ＊あまり利益もないので、本当は急ぎでもないのですが、緊急性を提示してすぐにアクションに移ってもらう。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:56
コメント [8]: ＊今後も来所型でサービスを行わないと利益がでないので、その第1歩として来所いただき、「蔵田先生のところには自分が行くものだ」と習慣づける。そのための誘導として初回無料を条件にしている。ちなみに初回をつけないととりあえず担当者で今度社長と・・・などとなり、話が伸びるので、初回無料の代わりに意思決定者を呼び、一発ですべてを決める。

年の瀬で候補日がすくなくて申し訳ないですが、
来週ですと、14日水曜日13時から15時半の間、
15日木曜日11時半から13時で調整可能です。

または、遅くなりますが、再来週で、
21日水曜日午後、22日終日調整可能です。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:57
コメント [9]: ＊これは演出でなく本当に忙しいのですが、忙しいことで希少性が出て、尊重してもらえますし、今後もこちらの指定の時間で来てもらえるようになります。すると1時間の木で1日6件面談などもできるようになります。逆に仕事がなくて本当は暇でも、時間帯の制限はするべきです。

>弊社は、利益がそれなりに出れば、それに比例してお支払いする物の金額が上がっ
>ていくのは
>当然の事と理解しております。

大変お忙しい中お手数ですが、
御検討のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

蔵田　陽一　様
　早速のご返信を頂きまして ありがとうございます。
　15日の木曜日の 11 時半からはいかがでしょうか

　もしくは、14日の 13 時～でも 私の方は伺うことができます。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:58
コメント [10]: ＊先方がお客さんのはずなのに、遠慮された感じの日程提示となります。顧問料から考えるとこのような言うことを聞いてくれるお客さんでないと利益が出ません。契約する前から顧問先との力関係を決定しています。
ちなみに、このあとはグレードの高いビル＆会議室というこちらの空間で、財務マーケティングも含めたよその会計事務所ではほとんどできない経営コンサルティングを私自身が行い成約します。
もちろん同じやり方で顧問料を高くして契約することも可能です。

　よろしくお願い致します。

　XXXX 株式会社　YYYY　ZZZZ

決算・税務申告のご相談：●●●

蔵田経営会計事務所　御中

いつも大変お世話になっております。YYYYYYYY の XXXXX です。

御社ＨＰを拝見しまして、誠に勝手ながら、表題の件で、メールをさせて

頂きました。弊社は、設立３年目、創業７ヶ月の会社です。

ご不明な点ございましたら、お気軽にご連絡を頂けましたら幸いです。

今後ともよろしくお願い申し上げます。

株式会社 YYYYYYYY 代表取締役社長　XXXXX　様

税理士の蔵田です。
この度はお問い合わせ誠にありがとうございます。

御社 HP を興味深く拝見致しました。

御社と同業種の顧問先様も数社ありますし、
私も理工系出身ですので、ご相談はして頂きやすいと考えます。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:58
コメント [11]: ＊細かい商法上の正しさなどにはとらわれず、先方の署名の通りの敬称で呼びかける。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:59
コメント [12]: ＊単なる答え、ではなくほめて共感を引き出す。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:59
コメント [13]: ＊ほかにもあることで安心感を引きだす。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:59
コメント [14]: ＊共通点を強調する。ちなみに先方の出身大学は実は、私が仮面浪人していたときに通っていた大学なのだが、そういう余計なことは言わない（お会いした時もその話はしない）。

普段、税務相談は有料なのですが、
今回特別に弊所までご来所いただければ、
初回のみ無料にて、今回・過去の申告につきまして、
ご相談していただけます。

9月決算ということでお急ぎだと思いますので、
来週ですと、
4日火曜日13時から19時
5日水曜日9時から18時で調整可能です。
再来週ですと14日金曜日のみ空いております。

大変お忙しい中お手数ですが、
どうぞよろしくお願い致します。

横須賀てるひさ 12/4/7 9:59
コメント [15]: ＊「本当は有料」とつけることで、面談の価値を上げる。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:00
コメント [16]: ＊本当は過去の申告には別料金がかかるが、最初は世知辛いことを言わず、とにかく一度行けばすべてが解決する、という印象を与える。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:00
コメント [17]: ＊緊急性を打ち出す。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:00
コメント [18]: ＊あまり忙しくない場合は、この程度の時間提示をしています。あえて執筆や税務の日を作り、1週間で空いている日を作らないようにしています。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:01
コメント [19]: ＊大事な気遣い。他社と差別化。

蔵田陽一様

いつも大変お世話になっております。YYYYYYYY の XXXXX です。

早急に、ご返信を頂きまして誠にありがとうございます。

下記の件、了解致しました。10 月 4 日(火)18 時からでお願いできます

でしょうか？

また、当日必要なものがございましたら、持参致したく存じます。お気軽に

お申しつけ頂けましたら幸いです。

その他、ご不明な点ございましたら、お気軽にご連絡を頂けましたら幸いです。

当日はよろしくお願い申し上げます。

株式会社 YYYYYYYY 代表取締役社長　XXXXX　様

税理士の蔵田です。
早速のご連絡ありがとうございます。

> 下記の件、了解致しました。10 月 4 日(火)18 時からでお願いできます

了解いたしました。お待ちしております。

> また、当日必要なものがございましたら、持参致したく存じます。お気軽に
>
> お申しつけ頂けましたら幸いです。
>

ご持参頂きたい資料は、
法人様の定款・登記簿謄本（内容に変更がなければ古いものでかまいません）
あれば前期・前々期の決算書・総勘定元帳・税務署への届出、
お荷物でなければ、昨年10月から今年9月までの通帳・領収書
もご持参頂くとより詳細にお見積り出来ます。

> その他、ご不明な点ございましたら、お気軽にご連絡を頂けましたら幸いです。

渋谷駅から弊所までの道順が分かりにくいので、
地図を添付致します。ご参考にしてください。

お会いできるのを楽しみにしております。
どうぞよろしくお願い致します。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:01
コメント [20]: ＊これを書かないと「3か月以内のですか？」などの余計なやり取りが生じる。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:01
コメント [21]: ＊ここも「あれば」と書かないと、見つからない限り会えなくなる。探してもらうのは契約後で全然かまわないはず。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:02
コメント [22]: ＊大事なことは最初の問い合わせメールでは上記のような書類の面倒なことは一切言わず、こちらのサービスに期待をしていただき、アポを取ることに徹します。そして、アポが決まってから、面倒なことをお伝えします。多くの事務所では最初から面倒なことを言い始めるので、来所する気にならない。順番とタイミングが非常に大事です。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:02
コメント [23]: ＊お荷物でなければ、と気遣いを見せる、かつ、重すぎる場合は持ってこなくてもよい、という選択肢を与える。また、先方からすれば面倒臭いことなので「詳細な見積もり」というメリットを提示する。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:02
コメント [24]: ＊弊所はネット地図だと裏口に到着してしまう。お客様を迷わすメリットは何もないので、詳細な地図でせめてものサポートをする。デザイナーさんにこのためだけにPDFを作ってもらいました。

横須賀てるひさ 12/4/7 10:02
コメント [25]: ＊ご足労いただくので、この一言も非常に大事です。また、これがあると先方はドタキャンしにくくなる。

問い合わせ率を上げたい

知　識

サイト上に無料レポートなどを設置。オートステップメールで相談を受けると成約率が上がる。

実践ポイント！

下記のセオリーを守ろう。

4.　お礼と自己紹介
5.　レポートはお読みいただけましたかメール
6.　何かお困りごとがありましたら、何でもおたずねくださいメール
⇒　最終的にアポにつなげること。

事例協力：吉川直子社会保険労務士

無料レポートを提供。

配信スタンド

集客王子　http://www.ohji.net/

事例協力：吉川直子社会保険労務士

From: よしかわ労務コンサルティング<yoshikawa_n@za.bb-east.ne.jp>
Subject: **無料レポート「人材活用成功の３つのルール」のご請求ありがとうございます！**
Date: 2009年3月29日 15:35:24:JST
To: info@yokosuka-office.com

横須賀 てるひさ 様

こんにちは。社会保険労務士の吉川直子です。

このたびは無料レポート「人材活用成功の３つのルール」を
ご請求いただきありがとうございました！

レポートは、以下のURLをクリックしていただくことで
ダウンロードできます。

http://yoshikawa-roumu.com/download/report.zip

レポートはzip形式で圧縮されています。レポートをダウン
ロードしたのち、ダブルクリックしていただくとファイルが
解凍されて「人材活用成功の３つのルール」というファイル
が出てきます。

万が一、ダウンロードができない、ファイルが開かないと
いう場合は、お気軽にお問合せください。

※PDFファイルを開くことが出来ない方は、下記のURLから、

無料のAcrobat Readerをダウンロードしてください。

http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html

また、無料レポートをご登録いただいた方には
当事務所で定期的に発行しておりますメルマガにも
あわせてご登録をさせていただいております。

のちほど、メルマガのご案内が届くかと存じますが、
あらかじめご了承くださいますようお願いいたします。
※なお、ご不要の場合は、指定の登録フォームより
ご自身でいつでも解除していただくことは可能です。

それでは、このレポートがあなたのお役に立てれば
私もとてもうれしく思います。

無料レポートを提供。ダウンロード方法の解説もあるとよい。

どうぞ今後ともよろしくお願いいたします。

※なお、せっかく（？！）の機会ですので、
差し支えなければ簡単に私（吉川）の自己紹介を
させていただけますとうれしく思います！

お時間ございましたら、こちらもあわせてお読み
いただけますと幸いです＾＾

↓↓↓↓↓↓

私は、大学卒業後に入社したアパレルメーカーが
入社１年後に倒産するという経験を経て、
この社会保険労務士の世界に飛び込みました。

その後、４か所の社会保険労務士事務所にて９年間の
実務経験を積んでいく中で、もっともっと「人」に関わる
仕事に踏み込んでいきたい！！と思うようになりました。

たとえば、会社と従業員との間に何かトラブルが
起こったときにご相談を受けた場合は、
法的なアドバイスを中心に対応します。

ところが、労使トラブルとは、

すでにトラブルが起こっている状態
～～～～～～～～～～～～～～～～～～～

です。

もちろん、トラブルにきちんと対応する、
これは大事なことなのですが、一つのトラブルが解決しても、
組織としての土台を整えなければ、組織として変わる意識を
持たなければ、本当の意味での解決にはならないのではないか？
と感じたのです。

「何か、トラブルを予防するような対応は
できないのだろうか？」

「組織としての土台を整えることも、一緒に
私が対応できないのだろうか？」

自己紹介をして、パーソナリティを知ってもらう。

そんなとき、出会ったのがコミュニケーションスキルの一つ
である「コーチング」でした。

本格的にコーチングのトレーニング積んでいく中で、
「トラブルを予防し、組織としての土台を整える」
ために必要なもの、それが

「コミュニケーション」なのだ
～～～～～～～～～～～～～～～～～

と確信したのです。

その思いのもと、現在では、主に中小企業経営者の方々との
コミュニケーションを通して、
トラブルが発生する前段階からご相談にのったり、
人に関する悩みを一緒に解決していくという対応をしています。

なお、私が社会保険労務士になる前のプロフィールについては
当事務所ホームページにて詳細を公開しております…！

もしもご興味を持っていただけましたら、こちらもあわせて
ご覧いただけますとうれしく思います＾＾

（1）生まれて初めての挫折
http://www.yoshikawa-roumu.net/pro1.html

（2）第一希望のアパレルメーカーに就職

http://www.yoshikawa-roumu.net/pro2.html

（3）社会保険労務士への道

http://www.yoshikawa-roumu.net/pro3.html

それでは、引き続きメルマガやブログなどで、横須賀 さんの
お役に立てる情報を、定期的にお伝えしていきたいと思います。

最後までお読みいただき、ありがとうございました！

どうぞ今後ともよろしくお願いいたします。

ポイントは、無料相談にアクションを起こさせること。

よしかわ労務コンサルティング　代表　吉川直子
【保有資格】社会保険労務士／（財）生涯学習開発財団認定コーチ
〒150-0002
東京都渋谷区渋谷1-17-3　木下ビル10階
ＴＥＬ：03-6303-3205　ＦＡＸ　03-6303-3206
e-mail：yoshikawa_n@za.bb-east.ne.jp
ホームページ：　http://yoshikawa-roumu.com/
ブログ　　：　http://syaroushicoach.livedoor.biz/

※ＣＤ（音声セミナー）
「小予算で社員がイキイキと働くようになる人材活用術」

http://www.yoshikawa-roumu.net/cd-1.html

※人材育成、労使トラブル、組織構築のお問い合わせは
（初回相談無料）
http://www.yoshikawa-roumu.net/soudan-1.html

※もしも今後無料レポートに関する情報について配信停止の
ご希望がございましたら大変恐縮ですがこちらの解除フォーム
をご利用ください。

https://1lejend.com/stepmail/delf.php?no=11587

事例：横須賀てるひさ

差出人: PC JAPAN inc 横須賀てるひさ<info@yokosuka-office.com>
件名: **【行政書士横須賀事務所】レポートのご請求ありがとうございました**
日時: 2011年3月18日 11:37:01JST
宛先: yokosuka@pcjapan.co.jp
返信先: PC JAPAN inc 横須賀てるひさ<info@yokosuka-office.com>

[姓] 様

こんにちは、行政書士横須賀事務所の横須賀です。

この度は、弊社の特別レポート『プロが教える失敗しない
会社設立１５のポイント』のご請求をいただきまして
誠にありがとうございます。

↓レポートをご覧いただくには以下のURLをクリックしてください。

http://moukarukaisya.com/download/pcjkaisya3.zip

（クリックすると、ダウンロードが始まります）

レポートはzip形式で圧縮されていますので、ダウンロード後、
任意の解凍ソフトで解凍してください。

さて、

今回、[姓] 様は、弊社の特別レポート『プロが教える〜』を
ご請求いただいたわけですが、何か[姓] 様において、
これから起業する、または会社をつくるにあたって何か不安点や
疑問点があるのでしょうか？

このレポートを読めばその全て解決するとは思っていませんが、
せっかくご縁をいただきましたので、ただこれでさよならというのは
私の本意ではありません。

もし、

・「会社をつくりたいけれど、こういうことが不安だ」
・「どの会社をつくっていいかわからない？」
・「起業そのものに不安がある」
・「サービスの申し込みにあたって不安がある」

などと言った疑問や不安をお持ちであれば、ぜひ一度、ご相談ください。

私横須賀と、事務所スタッフが直接メールにてご相談を承ります。

もちろん無料ですが、回数は１回のみとさせていただきます。
そして、有料でお申し込みされているお客さまを優先させて
いただきますことをあらかじめご了承ください。

また、具体的な手続きの方法や、書類のチェックなどは行って
おりませんので、この点もご了承ください。

【無料ご相談先】

メール　info@yokosuka-office.com　横須賀てるひさまで
件名「会社設立レポート無料相談」でお願いいたします。

または、以下のフォームからお気軽にお問い合わせください。

http://moukarukaisya.com/formmailer/contact.html

どんな小さなご質問・ご相談でもかまいません、お待ちしております。

- 特別レポート　ダウンロード情報

【特別レポート ダウンロードページ】
『プロが教える失敗しない会社設立１５のポイント』
http://moukarukaisya.com/download/pcjkaisya3.zip

※レポートは、PDFファイル形式でご提供しています。
事前にPDFファイルを閲覧するための最新版のAdobe Readerが
必要となります。

【最新版 Acrobat Readerダウンロードページ】
http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html

追伸

今回レポートをご請求いただいた[姓] 様には、
わたし横須賀から定期的にビジネスに役立つ情報を
提供させていただきたいと思います。

ぜひ、[姓] 様のビジネス展開にお役立ていただければと幸いです。

よろしくお願いいたします。

【設立手続き】株式会社・合同会社（LLC）設立サービス
http://moukarukaisya.com/2006/08/post_37.html

【変更手続き】有限会社を株式会社にする変更手続きサービス
http://moukarukaisya.com/2006/08/post_38.html

【各種ご相談・お問い合わせ】
http://moukarukaisya.com/formmailer/contact.html

このメール配信を解除したい場合は下記ＵＲＬより行って下さい。
http://24auto.biz/yokosukateruhisa/mail_cancel.php?cd=[個人識別コード]

いつもありがとうございます！

横須賀てるひさ（行政書士）　info@yokosuka-office.com

power contents japan inc. & power contens publishing llp
行政書士横須賀てるひさ事務所　http://yokosukateruhisa.com
〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷5-20-11第一シルバービル116
TEL　03-5363-6438　　FAX　03-5363-6439

ソーシャルメディアで成約率を上げたい

知　識

アナログ営業でもネットは見られる。ネットを普段見ない人でも、ソーシャルメディアは見る。サイトを見た人も、合わせてソーシャルメディアを見る。そこで人を判断する。

アクション

とにかく好かれるような自己表現をすること。基本はプロフィールと記事の内容、そして更新性が重要である。

注意点

ソーシャルメディアだけでは売上が上がらないので、あまり時間を割きすぎないこと。

◎ソーシャルメディア一覧

（1）ブログ・・・個人的でややパブリックな内容を書く場所
（2）mixi や GREE・・・日本最大級のソーシャルメディア。反応率は低下中。
（3）facebook・・・世界最大級のソーシャルメディア。反応率は上昇中。
（4）Twitter・・・「つぶやく」ミニブログ。２０１０年最大のブームに。
（5）ポッドキャスト・・・２０１０年にブームが再燃した。現在も。

facebook で成約率を上げたい

知　識

流行モノには勢いがある。

アクション

facebook そのものから仕事を取るのは難しい。ただ、流行モノは様々な人の注目を集めることができる。

注意点

ほかのソーシャルメディアと同じく、これだけで仕事を取るのは難しいので、時間のかけ方に注意。

◎流行モノで成功する方法

（5）早く使い始める
（6）何かでナンバーワンになる
（7）セミナーをする
（8）出版をする

事例協力：六角明雄中小企業診断士

事例協力：佐藤亜津子税理士

事例協力：手塚宏樹司法書士

一度会った人と Twitter でやりとりを不定期に続けた。その結果、いざ司法書士が必要になったときに覚えていてもらい、最終的に雑誌取材が来た。

事例：横須賀てるひさ

mixi で「行政書士」として相談を受け、相手はハンドルネームだったが、しっかり答えた。結果として、仕事を受注。その数年後、また仕事が来た。

事例：横須賀てるひさ

セミナーなどで会った人がブログをやっていた場合、必ずその日のうちにブログにコメントを残した。結果として紹介や仕事につながった。

商談の成約率を上げたい①

知　識

商談は、準備が９割。準備さえできていれば、あとは回数をこなすだけで成約率は高まっていく。

アクション

商談も数をこなさなければうまくならない。欲しがると思うと取れず、要らないと思うと取れる。

注意点

どんなに良い商談をしても、お客様の都合で成約しないことは必ずある。そう思って思い詰めないこと。

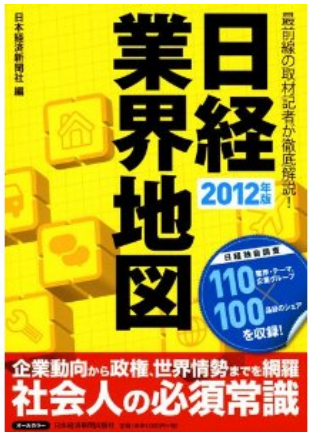
商談の成約率を上げたい②

知　識

事前にどれだけ調査することができるかで、勝負は決まる

アクション

（1）見込み客の名前または会社名で検索、ウェブサイトを印刷して読み込む
（2）無料レポートやメールマガジンなどがあれば登録、バックナンバーが読めれば読む
（3）出版物があれば必ず目を通す
（4）可能な限り相手の情報を集めることが重要
（5）相手の業界も可能な限り調べておこう



・日経業界地図 2012 年版
・会社四季報　業界地図　2012 年版　など

成約率を 1 パーセントでも高めておくための注意点

（1）営業ツール・事務所案内を用意する
（2）打ち合わせ場所
（3）小物を用意しておく
（4）服装をチェックする（姿見を持つ）
（5）プレゼント類
（6）交通機関のチェック（はじめて行く場所には注意）
（7）緊張しないための考え方

商談の成約率を上げたい③

商談は３つに分けて考えよう

	アイスブレイク 段取り	商談・セールストーク	クロージング・雑談
すべきこと	あいさつ 名刺交換 アイスブレイク 段取り説明	お客様の話を聞く サービスの説明 見積もりの提案	即決を狙う場合 決定を委ねる場合 最後の質問
狙い	相手を聞く姿勢にさせる 共通点を見つける	相手の話を聞き、それに応えるような提案をする	クロージングを目指す

商談中に目指すのは・・・

【1】 ＿＿＿＿＿＿ ・・・・ビジネス的要素

【2】 ＿＿＿＿＿＿ ・・・・人間的要素

商談の成約率を上げたい④

アイスブレイクの成功ルール

（1）　笑顔
（2）　質問を決めておく
（3）　話をさえぎらない
（4）　相手のことについて知ったかぶりをしない
（5）　できるだけ早い段階で共通点を見つける
（6）　絶対に否定しない
（7）　急いでいる場合には、本題から入る

商談の成功ルール

（1）　段取りを始めに伝える　※「お時間ありますか？」
（2）　相手の話についてリアクションを怠らない
（3）　専門用語はできるだけ使わない
（4）　例えるものを決めておく
（5）　専門用語は 1 回か 2 回使う

クロージングの成功ルール

（1）　即決を狙うなら「いつから始めますか？」
（2）　慣れないうちは「お持ち帰りパターン」
（3）　事務所案内を持って返ってもらう
（4）　「お時間ありますか？」から創業・営業・経営の話を聞く
（5）　宿題があった場合には、いつまでに回答するか伝える
（6）　「何か気になることはありますか？」

商談の成約率を上げたい⑤

◎成約率・紹介率が高まりやすい方法・考え方

（１）他社の失敗事例を話す

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】法人をつくろうかどうか悩んでいる方に、ある人が迷っている間に個人で売上をあげてしまって、法人をつかった節税ができなかった、などの事例を話す。

（２）仕事終了時に紹介を増やす方法（単発系）

事例：横須賀てるひさ

【事例解説】どんなに忙しくても、できる限り書類の郵送はしない。最後にしっかり会うことで、今後の仕事の紹介などもお願いできるし、また印象が格段に良くなる。

（３）お土産を渡す

事例：横須賀てるひさ　ほか

【事例解説】お土産は基本的に２種類。「情報」と「もの」。情報は、お客様の業界に関する情報などを口頭や資料などで渡す。「もの」は小冊子は DVD、CD など目に見えるものを渡すと成約率は上がる。

（４）お金について

事例：横須賀てるひさ　ほか

【事例解説】これ以上一切かかりません。すべてこの金額に含まれています。

商談こんなときどうする？

Q.大きい事務所の方がいいのでは？（もしくはその逆）

Q.他の事務所の方が安かったけど？

Q.「くぁｗせ drftgy ふじこ lp」って何ですか？と聞かれたら

リスクヘッジの成功ルール

（1）　許認可系など・「一応いただいた情報を元に手続きをしますが、地域と役所の担当者によって対応がまちまちです。もし変更や訂正があったらご協力いただきたいのですが、お願いできますか？」

（2）　（補正や修正があった場合）「役所から指導を受けまして・・・」

アフターフォローの成功ルール

商談が終わった後に

（1）　お礼状かお礼のメールをできるだけ早く出す

（2）　もし、反応がない場合は、1 週間後メールを送る

宿題がある場合

（1）　当日か翌日に返信をする

（2）　その後、フォローメールを送る

資料：横須賀事務所
事務所案内

行政書士横須賀事務所

株式会社パワーコンテンツジャパン

■ 横須賀事務所の会社設立サービス

・サービスの内容

・基本事項・許認可の必要性の打診
新規事業開始前に、事業目的や許認可の必要性を考える必要があります。お客様との打ち合わせののち、適法な事業目的、許認可の必要性を打診します。

・書類作成一式
会社設立登記申請に必要となる定款その他の書類一式の作成をします。

・類似商号の調査
類似商号の調査をします。類似商号にかかってしまったら、別の会社名を検討することになります。

・定款の認証代行
作成した定款は、公証役場での認証を受ける必要があります。この定款認証手続きを発起人に代わって当事務所が代行します。会社設立を行おうとするお客様が公証役場へ出向く必要はありません。

・登記申請
設立登記申請を行います。（※登記の手続は司法書士が行います。当事務所の報酬額には代金には司法書士代が含まれています。）

・各種役所への届出
法人設立届出書・給与支払事業所開設届出書等、会社設立時に必要となる税務署・都税事務所への新規設立関係書類などの提出を行います。

以上、これまでの会社設立手続きを全て代行します。お客様には何度か押印を頂き、金融機関に行っていただくだけとなります。

■ ご依頼頂いた場合の特典

・設立後の運営に関するご相談が無料

会社運営の相談、手続きに関すること、できる範囲でお答えします。

※ただし、複雑な事案の相談、書類の作成は有料とさせていただきます。雑談・経営相談は無料です、お気軽に連絡ください。

・融資も徹底サポート

融資に強い事務所と提携しておりますので、融資もお任せください。

・パワーコンテンツパブリッシングによる出版プロデュースが優先的に受けられます。

関連会社 LLP パワーコンテンツパブリッシングは起業家のために出版プロデュースをする会社です。横須賀事務所のお客様は、通常計１６万円のサービスが、最大５万円から受けられます。詳しくはお尋ねください。

・ニュースリリースの発行

みなさんのお役に立つ情報を不定期でＦＡＸやメールで送信いたします。法律情報や、経営情報など、会社を設立されたお客様に良い情報を提供できるよう努力しています。

・税理士・社労士などと協力サポート

提携している他士業の先生方を、必要に応じてご紹介致します。いちから探す手間が省け、さらに良い先生方を紹介します。もちろん紹介料等はいただきません。

・教材「ビジネスブログ成功法」をプレゼント（ご希望の場合）

パワーコンテンツジャパンの教材「ビジネスブログ成功法」（１９，８００円）をプレゼント。

■ 報酬額

株式会社・合同会社(LLC)設立サービスの費用

【株式会社】

398，000円(印紙代など役所手数料200，000円を含む)

【合同会社(LLC)】

208，000円(印紙代60，000円を含む)

※上記の価格以上に、実費・交通費などをご請求することはございません。

※役所の手数料は、ご自身で会社設立をされる際にもかかる費用です。

■ 手続きの流れ

・**実際に依頼される場合の流れ**

・メール・電話・Ｆａｘでのお問い合わせ、打ち合わせ

・一度面談での打ち合わせ、登録免許税などの実費、報酬のお支払い

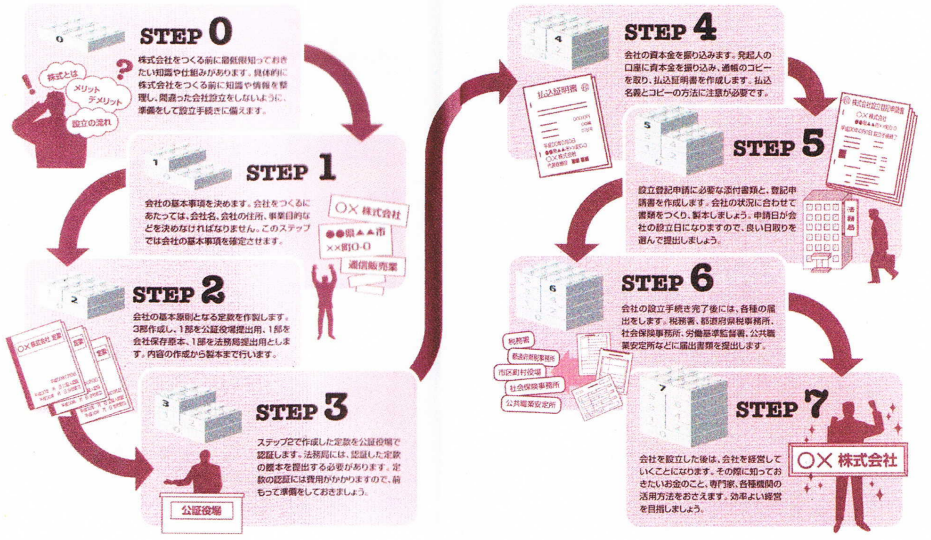
・会社設立手続に着手

・会社設立登記完了

・必要に応じて、許認可、就業規則、助成金の検討を行います

・その後、無料相談・経営相談

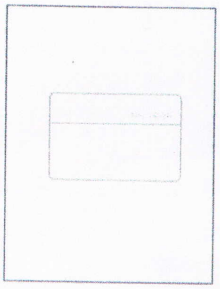
株式会社設立フローチャート



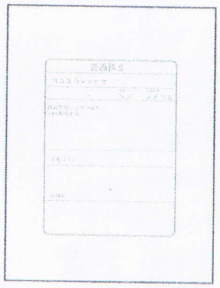
通帳のコピーの取り方

通帳の３個所をコピーする

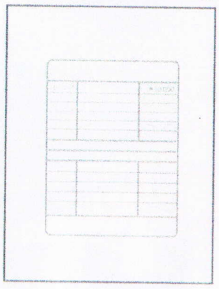
①表紙のコピー



②表紙裏（通帳１ページ目）のコピー



③明細のコピー（振込人と金額がきちんと明記されている部分）



7/25

■ 株式会社設立　チェックリスト

商　号	1.＿＿＿＿＿＿＿＿　3.＿＿＿＿＿＿＿＿ 2.＿＿＿＿＿＿＿＿			
本店所在地	〒（　　－　　）			
事業目的	・＿＿＿＿＿＿＿＿ ・＿＿＿＿＿＿＿＿ ・＿＿＿＿＿＿＿＿ ・＿＿＿＿＿＿＿＿ ・＿＿＿＿＿＿＿＿ ・＿＿＿＿＿＿＿＿ ・＿＿＿＿＿＿＿＿ ・＿＿＿＿＿＿＿＿ ・＿＿＿＿＿＿＿＿			
発起人（株主）	氏　名	口数	住　所	ＴＥＬ
				（　　） －
				（　　） －
				（　　） －

8/25

役　員	役職名	氏　名	住　所
資本の総額 金　　万円		１口の金額 金　　万円	出資の口数 口
営業年度	月　から　月まで		

■ 株式会社設立　チェックリスト　ご記入上の注意

1．商号（会社名）は可能であれば３つ候補を挙げて下さい。

2．商号（会社名）の候補には、前か後ろに必ず「株式会社」の文字を入れて下さい。

3．本店所在地は会社の住所です。できれば「〇丁目〇番〇号」という記載の仕方をして下さい。わからない場合は－（ハイフン）で構いません。

4．目的は、これから設立しようとする会社の事業目的です。行う事業と、将来的に行う予定のある事業は全てお書き下さい。

5．目的の内容は、できるだけ詳しくお書き下さい。

6．役員は最低１名が必要になります。

7．資本金の総額＝１口の金額×株数です。各出資者の合計口数・合計出資金額と計算が合うようにお書き下さい。

8．営業年度は「〇月から〇月まで」と自由に決めることができます（例：４月から３月まで）。

9．ご不明な点は横須賀事務所まで遠慮なくお問い合わせになるか、打ち合わせの際にご相談下さい。

■ 横須賀事務所　お客様の声

有限会社ユナイテッドリンクスジャパン 原田翔太社長略歴

原田翔太様

有限会社ユナイテッドリンクスジャパン

http://www.web-senryaku.com/

起業のきっかけ

―いつ「起業、会社設立」という分野に興味を持ったのですか？

高校に入学した頃くらいからです。当時日本はちょうどネットバブルの真っ只中でして、そんな中、アメリカに留学していた私はアメリカのネット産業崩壊、いわゆるドットコム企業のバブルを目の当たりにしました。それまで持てはやされていたアメリカのＩＴ系企業は軒並み倒れていった時期です。

そこから徐々に立ち上がり、依然として産業としての可能性を提示し続けていた『ＩＴ』というビジネス領域に、ネットワーク化されたアメリカ

社会を体感した自分は、『これはどうやらまだまだビジネスチャンスがありそうだな。』と若年ながらに漠然と思っていました。私は大胆なように見られがちなのですが、これで石橋を叩きながら渡るほうなのでして。しかし、常に起業というキーワードは横目で意識しながらやってきたと思います。

―横須賀事務所を知ったきっかけは？

こちらでも紹介事例として掲載されている山本さんが主催する『山本塾』で横須賀さんが講師を務められた際に知りました。それ以前からブログなどでお名前は存じていたのですが、初めてお話を聞いて「これは横須賀さんにお願いするしかない。」と。

横須賀事務所を選んだ理由とは？

―なぜ横須賀事務所に設立の依頼をしようと思ったのですか？

山本塾のセミナー講師としてお話されている姿や、話す内容からただの『士』（おさむらい）業の方ではなく、むしろ起業家として同じ目線に立ったお話ができそうだなと感じたからです。一度お話をしてみて、それは確信に変わりました。

―横須賀事務所の会社設立手続きを他と比べましたか？

比べていません。むしろ、途中までお話を進めさせてもらっていた方をお断りさせて頂く形で横須賀さんにお願いしました。価格面での安さを打

有限会社アズ･シーツー　代表取締役　堀内敬子様略歴

有限会社アズ・シーツー　堀内敬子様

http://asc2.biz/

起業のきっかけ

―いつ「起業、会社設立」という分野に興味を持ったのですか？

会社をつくるかつくらないかは結構長い間迷っていました。というのも、自分自身ずっとフリーでやってきたので、このままフリーでいてもいいかなって思ったんです。そんな時、クライアントさんから、ちゃんとした会社にしたほうが安心できるし、予算もとりやすいと言われたことがあって。法人にするのもアリかなと思っていたところに、ちょっと大きめの案件とかがきて、そろそろバイトとかも雇ってきちんとしていかないといけないと思って、法人を設立しようと思いました。

―横須賀事務所を知ったきっかけは？

きっかけはソニックビジネスの信國さんの紹介です。信頼できる人がいるというのを聞いて知りました。

―なぜ横須賀事務所に設立の依頼をしようと思ったのですか？

やっぱり、人からの紹介って一番確実だと思うんですよ。自分が信頼している人から、この人は信頼できるよって紹介されたら、やっぱり信頼してしまいますよね。それが１つと、それだけじゃなくて、横須賀さんはブログを書かれていて、ブログって結局人となりがどんどんでてくるものなので、ブログを読んで、この人は誠実な人なんだというのがわかったからです。

―横須賀事務所の会社設立手続きを他と比べましたか？

比べてないです。一応検索はしてみたんですけど、値段についてもよくわからないし、その人が実際信頼できるかっていうのもわからないじゃないですか。ウェブ制作という仕事をしている私が言うのもなんですが、ウェブだけじゃわからないことってすごくあると思うんですよ。なので、検索はしましたが比べたりはしませんでした。

―横須賀事務所に会社設立手続きの依頼をしていかがでしたか？

何も言うことなしです。スピーディーで間違いもない。メールの返事も早いし、書いてある内容も的確。私は手続きについてまったくわからなかったんですけど、ちゃんと説明もしてくれたので。何も問題ありませんでした。

―良かった点を３つ挙げて下さい。

１．信頼できた。一番最初にお会いしたときから真面目でした。

２．スピーディーだった。

3．会社設立ということだけじゃなくて、他のアドバイスもいろいろくれて、幅広いコンサルティングを受けることができました。

―悪かった点を挙げて下さい。

考えましたが思いつきません。

―改善点やさらに望むことがありましたら、お聞かせください。

今もまたお仕事をお願いしているんですけど、問題点は感じられないので、改善点はないですね。お忙しいのにメールの返信も早いし、返答は的確だし。強いてあげるとすれば、もっともっと巨大化してほしいですね。そうすると頼むほうも気楽にお願いできると思います。これからもさらに拡大していってほしいと思います。

―横須賀事務所に依頼をしない方が良いという方はどんな方だと思いますか？

やっぱり、会社をつくるだけの人だと思います。手続きだけできればいい人。あんまり情熱のない人はどこか事務的にやってくれるところを探して頼めばいいと思います。

―会社設立手続き以外で、良かった点を教えてください

経営についてとか、いろいろな面でアドバイスをくれる点です。出版関係のお仕事もされているので、文章を書いたり執筆についてのアドバイスもいただける点ですね。

■ 横須賀事務所　提携専門家

紹介料はすべて無料です。

税理士　見田村元宣氏

株式会社日本中央会計事務所

日本中央税理士法人

代表取締役　税理士

http://www.77setsuzei.com/

横須賀さんと仕事ができることを非常に光栄に思っております。行政書士という固いイメージとは違い、非常に親近感がある方で、何でも相談できます。私も分からないことはいつも横須賀さんにお聞きしており、大変、助かっています。やはり「餅は餅屋」ですね。また、人脈も幅広く、本当にすごいと思います。さらに、マスコミへの掲載履歴も目を見張るものがあります。これで私よりも11歳も年下とは・・・。これからもドンドン加速していくのでしょうね。「末恐ろしい」とは横須賀さんのためにあるような言葉だと思います。これは私の本音です。私も置いていかれないように頑張ります。横須賀さん、これからもよろしくお願いします。

税理士　佐藤亜津子氏

佐藤亜津子税理士事務所　代表

http://www.atsuko-tax.jp/

会社設立にあたっては様々な書類作成・手続きを要します。特に定款は「会社の憲法」と呼ばれその後の会社経営に大きく影響を及ぼします。このたびの会社法改正により「定款であらかじめ定めておくことによって初めて有効である」規定もあります。「起業当初なので極力経費を使わない」という考えには賛成ですがなかなか「将来のことまで考えた定款」を作成するには限界があると思うのです。

では誰に頼むか、と考えたときプロの行政書士であると同時に優秀な起業家（私もたくさん勉強させていただいてます）である横須賀さんをぜひオススメしたいと思います。スム?ズな手続きをしていただけるのはもちろんのこと法律独自の専門用語をわかりやすくお話してくださいますし何よりも「ビジネスが成功するために」を基本とされています。会社設立の手続きの中で、「定型モデル」だけでは足りないビジネス成功のために必要不可欠な知識を事前に察知してお話してくださいます。

横須賀さんは多くの行政書士の先生の中でも「会社設立」のみでなく「ビジネスの成功」のサポ?トができる数少ない1人だと考えております。

税理士　渡辺宏幸氏

渡辺税理士事務所　代表

横須賀さんとはじめてあったのは今から3年前の平成15年7月、お互いに食えていない駆け出しでした。それでも一緒にランチ会を開いたり、セミナーや交流会を主催してもらっているうちに確実に見込み客を増やし、また、ご自身がブログなどを使ってブランディングや集客の実績を出していく様子を間近で見ていて、とてもよい刺激を受けてきました。

私より一回り以上お若いのに、真摯に仕事に取り組む姿勢には頭が下がります。横須賀さんが今やっている一連の起業支援は、すべて自分でやってみて実績を出しているものからのご紹介ですから、安心感と信頼感が違いますね。私も独立開業を3年遅らせて、今、横須賀さんのサポートが受けられていたら、3年前のあの時のような苦労をしないで済んでいたのでは、と思うとちょっと悔しい気がします。

社会保険労務士　内海正人氏

日本中央税理士法人　日本中央会計事務所

日本中央社会保険労務士事務所

社会保険労務士

http://eroumu.com/

会社の設立は、横須賀さんにお願いしたほうが、絶対にお徳です！！

新会社法が施行されて、「どうしたらいいか？」プロでも混乱している状況です。そのような中、横須賀さんはいち早く新会社法の本を出版され、手続きはバッチリです。また、会社設立の手続きのみではなく、「どのような方法をとれば売上が伸びるか！」などビジネスについてのアドバイスもいただけます。

私が横須賀さんとお話していると時間がすぐたってしまいます。充実した内容で、時間を忘れてしまいます。手続きもバッチリ！ビジネスのアドバイスもOK！このような、クライアントの立場に立ったお仕事をされているので、本当にお得です！

社会保険労務士　吉川直子氏

よしかわ労務コンサルティング　代表

社会保険労務士

（財）生涯学習開発財団認定コーチ

http://yoshikawa-roumu.com/

「行政書士」というと、諸手続きを代行してくれる…といったイメージがありますが、横須賀事務所のすばらしい点は、「会社設立手続き」に留まらず、「起業」に必要な相談、情報をトータルで相談でき、また、お客さまの希望を第一に考えて行動してくださる点にあると思います。

「手続き」はもちろんのこと、お客さまの「起業」をトータルで継続して支援していく…そのようなスタンスで仕事をされている横須賀事務所の理念に共感される起業家の方には、ぜひ横須賀事務所にご相談されることをオススメいたします。

税理士　山本憲明氏

山本憲明税理士事務所　代表

http://www.rakuzei.com/

初めて横須賀さんとお会いしたのは、2004年の7月でした。

「若いのに、しっかりしているなぁ」というのが第一印象です。

それがいまや、私の手の届かないところまで行ってしまいました。

横須賀さんに、私のお客様の会社設立をお願いしているのですが、全く仕事に手抜きがなく、お客様も喜んでくれています。

会社設立の手続は、誰にお願いしても同じだと言う声もありますが、横須賀さんにお願いすれば、その後の事業の発展にもつながるので、これからも積極的にお願いしたいと思っています。

出版のプロデュースなんかも、成功事例がたくさんあり、魅力的ですよね。

弁護士　元榮太一郎氏

法律事務所オーセンス

http://www.motoe-law.com/

非常に意欲的かつ積極的にお仕事をされる先生だと思います。行政書士としてのプロフェッショナルにとどまらない、プロフェッショナル＋αを依頼者に提供できる次世代型の行政書士の先生です。同世代として今後とも良いお付き合いをさせて頂きたいと思っています。

弁理士　北島 恒之氏

北島特許法務事務所

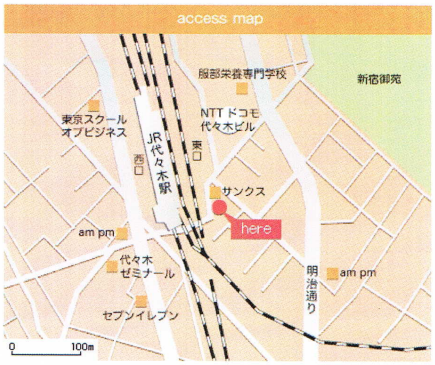
特定侵害訴訟代理業務登録

弁理士　北 島 恒 之

横須賀先生がご提唱されている起業メソッドは、全てこのような自己の経験と実践によって裏打ちされた、いわゆるたたき上げのノウハウがてんこ盛りにされたものであると言って間違いはありません。横須賀先生の的確かつ優れたアドバイスの下、より多くの方々が自らの可能性にチャレンジされることを願って止みません。

■ 会社概要

事務所名	行政書士横須賀てるひさ事務所
所在地	〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-20-11 第 1 シルバービル 116 号
設　立	平成 15 年 5 月 14 日
代　表	横須賀てるひさ
業務内容	会社設立手続きを中心とした、 法律書類作成などの行政書士業務
電話	03-5363-6438
FAX	03-5363-6439
URL	http://yokosukateruhisa.com/
E-mail	横須賀てるひさ info@yokosuka-office.com



JR 代々木駅東口目の前、不動産屋の横の通路を通って小さな階段を上がると、インターホンがありますので、 116 号を鳴らしてください。

行政書士横須賀事務所

株式会社パワーコンテンツジャパン

25/25

事例：横須賀てるひさ

（行政書士法施行規則第１０条）

請　求　書

印紙税法第５条別表第１、
１７号の規定により非課税

有限会社■■■■■■　　御中

区　分	件　名	報　酬　額	摘　要
書類作成業務	書類一式	１９８，０００円	
	ご紹介割引	－１９，８００円	
電子申請業務			
提出手続代行業務			
提出手続代理業務			
実地調査に基づく図面作成業務			
相談業務			
顧問業務			
旅費日当			
	小　計	１７８，２００円	
	消費税込み		
	合　計	１７８，２００円	
立替金（印紙証紙代他）	印紙代	１５０，０００円	
預り金（印紙証紙代他）	定款認証料	５０，０００円	
その他			
	総合計	３７８，２００円	

平成 20 年 1 月 10 日

東京都行政書士会

POWER CONTENTS JAPAN

事務所　〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷５－２０－１１第一シルバービル１１６号
行政書士　　横須賀　輝尚
TEL　03-5363-6438　　FAX　03-5363-6439
E-mail nfo@yokosuka-office.com　　URL　http://yokosukateruhisa.com

お振込み先：三井住友銀行　調布駅前支店　普通　0895121　ヨコスカテルヒサ

株式会社設立　チェックリスト

商　号	１． ２．		３．	
本店所在地	〒（　　－　　）			
目　的	・ ・ ・ ・ ・ ・			
発起人	氏　名	口数	住　所	ＴＥＬ
				（　　） －
				（　　） －
				（　　） －

役　員	役職名	氏　名	住　所

資本の総額 金　　１０００万円	１口の金額 金　　５万円	出資の口数 ６０口
営業年度	月　から　月まで	

（ご記入後、この用紙ごと横須賀事務所　FAX0424-43-3523　までご送付下さい。）

※ご記入上の注意

１．商号（会社名）はできるだけ３つ以上候補を挙げて下さい。

２．商号（会社名）の候補には、前か後ろに必ず「有限会社」の文字を入れて下さい。

３．本店所在地は会社の住所です。できれば「〇丁目〇番〇号」という記載の仕方をして下さい。
わからない場合は－（ハイフン）で構いません。

４．目的は、これから設立しようとする会社の事業目的です。行う事業と、将来的に行う予定のある事業は全てお書き下さい。

５．目的の内容は、できるだけ詳しくお書き下さい。

６．役員は取締役などですが、株式会社の場合、取締役３名（そのうちひとりを代表取締役）、監査役１名が必要になります。

７．資本金の総額＝１口の金額×出資の口数です。各出資者の合計口数・合計出資金額と計算が合うようにお書き下さい。

８．営業年度は「〇月から〇月まで」と自由に決めることができます（例：４月から３月まで）。

９．ご不明な点は横須賀事務所まで遠慮なくお問い合わせになるか、打ち合わせの際にご相談下さい。

株式会社設立の流れ

1．基本事項を決めていただきます。

⇩ 商号／本店所在地／役員など、１枚目の用紙にご記入の上、FAX かメールで当事務所宛てに送信して下さい。事業目的については、当事務所で適合性のチェックをし、再度確認していただきます。

2．当事務所で類似商号の調査を実施します。

⇩ 類似の商号があるかどうかの調査を行います。類似商号に該当してしまった場合、商号を変更する必要がありますので、その際にはこちらからご連絡します（最初の候補に３つほど挙げてください）。

3．会社代表者印の作成、役員の印鑑証明書及び出資者の印鑑証明書を取得していただきます。

⇩ 類似商号調査終了後、会社印を作成していただきます。また、定款認証時及び設立登記の際に印鑑証明書が必要になりますので、事前の取得をお願いいたします。

4．定款委任状に押印をいただきます。

⇩ 定款作成後、押印をお願いいたします。この際、印鑑証明書をお預かりいたします。

5．資本金払込証明の取得をお願いいたします。

⇩ 金融機関に払込金保管証明の発行をお願いいたします。

6．当事務所で登記申請書類等を作成します。

⇩ 払込金保管証明をお預かりし、登記申請書等を作成します。

7．申請書類等に押印をいただきます。

⇩ 作成した登記申請書等に押印をいただきます。

8．設立登記をいたします。

⇩ ご希望の日取り（大安など）がございましたら、ご希望日に設立登記をいたします。

9．当事務所で設立後の届出をいたします。

⇩ 設立後の届出を行います。

以上で会社設立手続きは終了です。設立した会社の登記簿謄本と定款を最後にお渡しします。

■お問い合わせ先
〒182-0026　東京都調布市小島町 1-21-3-101
行政書士横須賀事務所
担当：横須賀てるひさ　（携帯　070-5078-3073）
TEL　0424-43-3522　FAX　0424-43-3523
E-mail　info@yokosuka-office.com
ＨＰ　　http:///www.yokosuka-office.com
※どの連絡手段でも結構です。

事例協力：児玉恵子社会保険労務士

助成金一覧

平成21年10月1日更新版(暫定分)

助成金名称	該当事項	助成対象期間	助成額					紹介経路	備考
			①支給額(万円)						
			企業規模	65歳以上70歳未満までの定年の引き上げ	70歳以上まで定年の引き上げ又は定年の定めの廃止	希望者全員を対象とする70歳以上まで継続雇用制度	65~70歳未満までの定年の引き上げ又は70歳以上の継続雇用制度を併せて実施		
中小企業定年引上げ等奨励金	定年引上げ等を実施し、実施した日から1年前の日までに、就業規則等で60歳以上65歳未満の定年が定められていること 定年引上げ等を実施した日より前に19年4月1日以降において定年が65歳未満であること 当該事業主に1年以上継続して雇用されている60歳以上の常用被保険者の人数が1名以上であること 就業規則等により、65歳以上への定年の引上げ・希望者全員を対象とする70歳以上までの継続雇用制度の導入　又は　定年の定めの廃止のいずれかを実施した事	1回限り	1~9人	40	80	40(20)	60	①は法人等を設立する事業主 ②は60歳以上65歳未満の定年を定めている事業主（(内は既に65~70歳未満の継続雇用制度を導入している事業主）	
			10~99人	60	120	60(30)	90		
			100~300人	80	160	80(40)	120		
			②支給額(万円)						
			企業規模	70歳以上への定年の引き上げ等		70歳以上まで継続雇用制度			
			1~9人	40		20			
			10~99人	60		30			
			100~300人	80		40			
若年者等正規雇用化特別奨励金 (年長フリーター等)	①年長フリーター等(25~40歳未満)を正規雇用する場合 I 直接雇用型…雇入日前1年間に一般被保険者で無かった者 II トライアル雇用活用型…トライアル雇用終了後同一事業所で正規雇用されトライアル開始前1年間に一般被保険者でなかった者 III 有期実習型訓練修了者雇用型…有期実習型訓練修了者を正規雇用する場合 ②採用内定を取り消された方(40歳未満)を正規雇用する場合 採用内定を取り消された就職先未決定の新規学校卒業者	中小企業 100万円	中小企業	正規雇用開始~6ヶ月経過		50万円		公共職業安定所 ハローワークにこの奨励金の対象となる求人を提出することが必要	
				正規雇用開始~1.6ヶ年経過		25万円			
			◎正規雇用とは…	正規雇用開始~2.6ヶ年経過		25万円			
			雇用期間の定めのない雇用であって、週間の所定労働時間が通常の労働者と同程度である一般被保険者(週30時間以上)						
			◎有期実習型訓練の全課程を修了者とは…						
			有期実習型訓練の全課程を修了したもの						
中小企業子育て支援助成金 (常用労働者100人以下の事業主が対象)	1. 一般事業主行動計画を策定し労働局に届出ていること 2. 育児休業・育児短時間勤務条項が就業規則等に規定していること 3. 雇用保険被保険者として1年以上継続雇用していること 4. 初めて育児休業・短時間勤務制度(3歳未満の子につき)を利用した者がでたこと	5人目まで	(平成24年3月31日までの制度)		1人目	100万円	2~5人目	80万円	※6ヶ月以上の育児休業取得・短時間勤務利用をした場合に、産後休業を含め6ヶ月以上
			育児休業	6ヶ月~1年		60万円		40万円	
			短時間勤務	1年超~2年		80万円		60万円	
				2年超~		100万円		80万円	
実習型雇用支援事業※補正予算分※ (実習型試行雇用奨励金) (実習型雇用助成金)	(平成22年3月末までに実習開始する人まで対象) ハローワークの紹介により実習型雇用にて「中小企業等入社確保コーディネーター」等によりキャリア・コンサルティングを受けた求職者を雇い入れた事業主で、実習内容に関連する座学が盛り込まれている事。 実習型雇用終了時に、ジョブカード等を利用して適切な評価を実施 実習に当たって労働者に適切な指導及び評価を行う指導者を選任	1年	(原則6ヶ月 (本人との合意により3~6ヶ月可)	雇入~3ヶ月		4ヶ月~6ヶ月		公共職業安定所	
			実習型雇用助成金	6万円／月		実習型雇用助成金			
			実習型試行雇用奨励金	4万円／月		10万円／月			
(正規雇用奨励金(実習型))	実習型試行雇用奨励金・実習型雇用助成金を受給した事業主で、実習型雇用終了後に対象者を常用雇用したこと。		1期目(正規雇用基準日から6ヶ月)			50万円			
			2期目(正規雇用基準日から1年)			50万円			
試行雇用奨励金(トライアル雇用)	若年者(40歳未満) 中高年齢者(45歳以上(65歳以上でもOK!)) 母子家庭の母 季節労働者・障害者・日雇労働者・ホームレス	1ヶ月 2ヶ月 3ヶ月	1人につき　40,000円／月					公共職業安定所	・教育訓練助成金…常用雇用に以限した対象者に対しさらに必要な知識等を身につける為教育訓練を実施した場合 対象者一人当たり上限50万円
有限会社 にこにこケイ・オフィス 関東営業所：〒356-0004埼玉県ふじみ野市上福岡3丁目3-1-202　tel 090-3783-1003 本　　社：〒770-0003徳島県徳島市北田宮4丁目8番20号　tel&fax 088-631-2543			上記 該当事項などはおおかな事を記載しております。この他にも細かな要件があります。すべて一概には判断出来かねますのでご了承ください。 詳しい事は、有限会社にこにこケイ・オフィス までご相談ください。						

事例協力：奥田正名税理士

各お客様に最も適した節税プランを迅速・的確にご提示します！

税理士法人 ザイム パートナーズ
クオリア社会保険労務士事務所

当社開発の「節税ナビ」を使って素早く対応

「節税ナビ」は、約 100 種類の節税法の中から、お客様に最適なものを一つ一つの質問に答えていくだけで導き出す、「ザイパ」オリジナルソフトウェアです。
お客様の現状をチェックしながら、最適な節税法を瞬時に抽出できます。

経費の使い方が現状で問題ないのか不安

決算ギリギリだ・・・今からできる節税プランってあるの?

うちに適した節税方法にはいったいどんなものがあるのだろう??

税金を払う事は仕方ないでも、納得できる金額で払いたいよね

節税度アップ

ザイムパートナーズ

納得して税金を払えるようになった

経費の使い方がスピーディ・的確に分かるようになった

今までのお金の使い方がいかにもったいなかったかに気付いた

究極の節税は早い予測&利益の再投資だと分かった

税金はコントロールできるものだと分かった

サービス活用前・後のお客様の声

質問への回答がなかなか来ない	原則 24 時間以内に回答してもらえる
税務の事しか相談できない	労務関連の悩みも、まとめて解決できる
納税額がぎりぎりにしか分からない	遅くても納税 2 ヶ月前には、納税額の見込みがわかる
回答に何となく物足りなさを感じる	いつも気の利いた提案をしてもらえる

私たちの日常的な業務

- スピード対応！ご質問・お問合せに原則 24 時間以内に返答します
  土日祝日を挟む場合は、返答が遅れることがございます
- グラフや図説により、直感的で分かり易い報告資料を提供します
- 決算予測を遅くても納税 2 ヶ月前に行います
  通常、上半期終了時から予測スタート
- 利益予測だけでなく、決算時の資金額、経費をシミュレーション可能です。
  業り形式によって、別途費用が必要な場合がございます
- 市販会計ソフトで任意的にシェアの高い『弥生会計』の導入サポートをします
- 節税ナビで、貴社に適した節税プランを素早く提案。ぱっちり節税できます

こだわりのサービス

利益・納税の予測シミュレーション 事業計画書の作成アドバイス

数年先の決算書数値はどうなっているか。資金はどれだけ残っているのか。設備投資をしても大丈夫か。借入返済も納税も問題なく、貴金が集まるか、そのような経営者のお悩みに答えるのが事業計画書作成です。

迅速・正確、納税 2 ヶ月前から納税額がわかる

当所では遅くとも決算月（納税の 2 ヶ月前）には、利益・納税予測を行います。もちろん、利益の増加が著しい場合には、更に早い予測を心がけています。

クオリア（社会保険労務士業務）との連動でトータルサポート

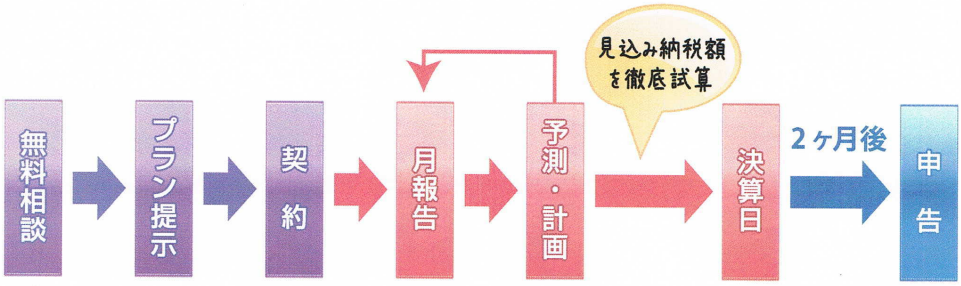
グループ会社にクオリア社会保険労務士事務所を併設しています。それによって、税務・労務トータルのサポートが可能です。

徹底的に分り易さにこだわった報告資料をご提供

グラフを多用した「視覚に訴える」資料をご提供いたします。注目すべきところには、各ページにもコメントをつけて、お客様の現状の問題点を喚起してきます。「決算が見えてくる月次報告書」です。

初回相談から契約・日常業務の流れ

受注から契約、その後の決算・申告までの大きな流れです。
お客様とのコミュニケーションの中で、常に的確な情報をご提供致します。



クオリア社会保険労務士事務所 をご利用になるメリット

社労士業務を同時契約で社会保険労務報酬を20%Off

税務・労務まとめて任せてひと安心

社会保険労務士のいる会計事務所です。税務も労務も両方分かっていないと判断できないことも多い。労務的にはＯＫなことでも、税務的な問題がないとはいえません。給与・賞与・退職金・福利厚生。全て両方の問題がつきまといます。

同じ相談をするなら、最初から税務、労務の両方を熟知している者に相談した方が結論を出すのも早くなります。

お問合せはすぐお電話で

052-223-1645

税理士法人 ザイム パートナーズ
クオリア社会保険労務士事務所

URL→ http://www.zaimupartners.jp
E-mail→ info@zaimupartners.jp

〒460-0003　愛知県名古屋市中区錦 2-19-19　広小路センタープレイス 5F
FAX: 052−223−1646(共通)　　TEL: 052−223−1675(クオリア社会保険労務士事務所)

月額　顧問料金の目安です。（弥生会計でのご入力を前提とします）
＜年商2億円超＞

消費税別

	月次顧問業務料金の目安				決算申告時報酬
基準年間売上高	年12回 打ち合わせ	年6回 打ち合わせ	年4回 打ち合わせ	年2回 打ち合わせ	
3億円以下	75,000	70,000	65,000	60,000	0円 いただきません。
5億円以下	80,000	75,000	70,000	65,000	
7億円以下	95,000	90,000	85,000	80,000	
9億円以下	105,000	100,000	95,000	90,000	

標準サービスメニュー

No 1	分かりやすい月次報告（試算表）	No 7	会計・税務相談の対応（原則24時間以内対応）
No 2	予定納税申告書の作成と提出代行	No 8	消費税課税方式の有利不利シミュレーション
No 3	各種届出書作成および提出代行	No 9	決算書・確定申告書の作成と提出代行
No 4	償却資産税の申告	No 10	年末調整及び給与支払報告書の市区町村への提出（10名まで）
No 5	法定調書合計表の申告	No 11	定時株主総会議事録・取締役会議事録の作成
No 6	会計ソフトの操作フォロー	No 12	利益・納税額の予測と、節税対策の提案！

★社会保険労務士業務は含まれません。
（グループ会社の、クオリア社会保険労務士事務所での対応となります。）

★打ち合わせは、原則弊社にて行います。

※弥生会計の保守契約(ハイパーサポート)をお願いいたします。

※口座引き落としにて、お支払いをお願いいたします（振込手数料は、弊社負担です。）

※高度な業務への対応または遠方の場合、追加報酬をお願いすることがございます。

※年商9億円を超えるお客様につきましては、別途見積となります。

※弊社にて帳簿入力サービスをご希望される場合には、帳簿入力報酬が、別途加算されます。

※店舗・営業所数が複数ある場合には、追加報酬をお願いすることがございます。

税理士法人 ザイム パートナーズ
○お電話からのお問い合わせ　052-223-1645

事例協力：佐藤亜津子税理士

御見積書

■■■■株式会社　御中
佐藤亜津子税理士事務所
横浜市■■■■－■■■■
TEL ■■-■■■■-■■■■
info@■■■■.jp

このたびはありがとうございます。
下記の通り御見積申し上げます。よろしくお願いいたします。

記

税務会計セットアップコース　　■■■■■円

ご契約期間を３ヶ月間といたしまして、経営に必要不可欠である税務会計業務の土台作りをサポートいたします。

【具体的内容】
会計に関する事項
１．御社で使用する会計ソフトを決定していただき、会計ソフトの初期設定をいたします

２．当初１ヶ月間の経理資料（領収書・請求書など）をお預かりの上記帳代行をいたします。この過程で必要な登録など全ていたします

３．御社にデータを持参し、実際の操作方法などの指導をいたします

４．あわせて書類の整理方法など御社に適した経理資料の管理方法などをご提案いたします

５．前月の試算表作成を５日までに終了し、その試算表による現状把握ができるようになることを目標といたします

税務に関する事項
１．定款および登記簿謄本（コピー）をお預かりさせていただき、当事務所で設立に関する税務届けを作成・提出いたします

２．役員給与の決定など税務に影響のある各種決定事項のご提案をいたします

３．重要な改正事項など御社に必要であると考えられる税務情報をご提供いたします

４．３ヶ月間税務顧問として月１回ご訪問いたします（確実にお約束する回数です。必要と判断した場合にはこの回数にはこだわりません）

５．その他経営上の疑問点などございましたら電話・メールにてご相談を受け付けます（回数無制限です）

６．税負担を軽減するための基礎的な知識をマスターすることを目標といたします

【その他補足事項】
１．契約書など書類作成を伴う業務、各専門家や行政省庁に照会する必要のある複雑なご相談など相当期間を要する業務については別途ご相談させていただきます。その場合には必ず事前にご相談いたしますのでご安心ください。

経営天才塾

2013 資格起業家養成講座特別カリキュラム Vol.1

2013 年 5 月 1 日　第 1 版第 1 刷発行

著者　横須賀てるひさ

発行者　経営天才塾＆株式会社パワーコンテンツジャパン

Copyright 2013

by Teruhisa Yokosuka＆PowerContentsJapan inc. All Rights Reserved