

地域金融機関の職員様向けニュースレター

NEWS LETTER

2015.11. Vol.69

顧客相談 サポート通信

発行：◎行政書士 銚立 榮一朗事務所
〒167-0021 東京都杉並区井草 5-15-5-101
TEL 03-5311-0780 FAX 03-5311-0781

< 目次 >

- ・ごあいさつ
- ・サポート事例・・・『靴販売業の新規株式会社設立サポート案件』
- ・書籍紹介・・・『3つの言葉』だけで売上が伸びる質問型営業』
- ・編集後記

ファイルに綴じて保存できます



行政書士 銚立 榮一朗事務所
Change & Revival 株式会社
代表 銚立 榮一朗

事業承継アドバイザー ECA
宅地建物取引主任者
ビジネス法務エキスパート◎

1974年生れ おひつじ座 B型
趣味：キャンプ、登山、サッカー

<ごあいさつ>

こんにちは、銚立です。

クライアントの建設業の社長から「実家（熊本市）の相続手続きを手伝ってほしい」とのご依頼を受け、先日、クライアント社長と一緒に一泊二日で熊本に出張してきました。

朝8時の飛行機で羽田を出発し、午前中に熊本のご実家に到着。お線香をあげさせていただいた後、地元金融機関や法務局を回り、その日のうちに予定していたすべての手続きが完了。翌日は朝から熊本城をはじめ市内の観光名所を社長と社長の御父様と一緒に回り、夜8時の便で東京に戻りました。

すべてが予定通りに進んだのは、社長の「段取り力」が素晴らしかったから。「段取り八分、仕上げ二分」と言いますが、さすが建設業（内装土工事業）の社長。私も日々の仕事で段取りを意識して行きたいと思います。

<サポート事例>

『靴販売業の新規株式会社設立サポート案件』

今回は、靴販売業の新規株式会社設立サポート案件をご紹介します。

シューズ・アクセサリ業界で長年ご活躍されてきた松居様。

これまでの経験と人脈を活かし、シューズ販売の総合プロデュースを行う会社の立ち上げを準備されていました。

当初は会社の設立手続きをすべて自分でやろうと思われていたそうですが、店舗契約や銀行口座の開設など、時間がタイトなうえ、手続きで分からないことも多く、当事務所のパートナー税理士・

小林先生に相談。その後、当事務所に手続きを依頼されました。

当事務所では、会社の定款を作成・調整し、公証役場での定款認証手続きを代理。パートナー司法書士と連携して会社の設立登記を法務局に申請し、ご依頼から一週間で株式会社の設立をサポートさせていただきました。

<お客様の声>

■「一本の電話でとても安心することができました」(株式会社設立サポート 練馬区 靴販売業株式会社シューフィールド 代表取締役 松居浩一様)

つづき↓

<サポート事例>

—当初、どのようなことをお考えだったのですか？

最初は（会社の設立手続きは）自分でやっちゃおうと思っていたんですよ。

ただ、他の会社と同じ会社名で登記したらどうなるのか？など、分からないこともあって。

あるご縁で税理士の小林先生とお会いして、いろいろと話したときに、電子定款の話をお聞きして、それだと費用が安くなることを知りました。

それは自分では考えていませんでしたね。自分でやると時間もかかりそうですし。

—何が決め手となって、業務を依頼したのですか？

か？

小林先生の知っている専門家に（手続きを）頼んでやってもらえるなら、もう全部お願いしよう。

—実際に業務を依頼されてみていかがでしたか？

良くやってもらいました。助かりました。印象的だったのは、銚立先生がすぐに電話をくださったことですね。

店舗契約や銀行口座の開設など、時間がタイトで手続きが間に合うか最初は不安でしたが、一本の電話でとても安心することができました。

<書籍紹介>

「3つの言葉」だけで
売上が伸びる
質問型営業

青木 毅

トヨタ、大阪ガス、生協の
営業マンが書いた
2万人超を突破した
独自のノウハウを全公開！

『「3つの言葉」だけで売上が伸びる質問型営業』／
青木 毅(著) ダイヤモンド社 (2014/9/12)

本書の著者は、トヨタ、大阪ガス、生協など上場企業から中小企業に至るまで、2万人を超える営業マンに指導を行い、実績を上げているコンサルタント。

「営業とは、苦しく、つらく、大変なもの」。それは、お客様が「ほしい！」と思わないうちに営業マンが商品の「説明」をしてしまい、断られることが前提だから。そんな従来型の営業スタイルで

ある「説明型営業」ではなく、本書で示しているのはその対極にある「質問型営業」。

振り返れば、私自身も、営業電話、飛び込み訪問など日々様々な営業を受けていますが、いきなり商品の「説明」から入られると「今はあいにく間に合っています」という言葉が条件反射的に出てしまいます。が、「質問」されると、まずはその質問には答えていると思います。

この「質問型営業」のキーとなる3つの言葉というのが、「たとえば？」「なぜ？」「ということは何？」。本書を読めば、この3つの言葉を軸とした「質問型営業」の具体的な手法を学べます。

営業で悩んでいるビジネスパーソン、その上司にも、ぜひ手に取っていただきたい一冊です。

<編集後記>

先日、当事務所のアソシエイト行政書士・中田さんと飲んだときのこと。マラソンフリークの中田さんから、「銚立さん、来年3月の横浜マラソンの抽選申し込み、今日が最終日ですよ！まだ間に合いますよ！」と絡まれて、酔った勢いで帰宅後、ネットでフルマラソンの抽選を申し込みました。そして後日、、なんと当選してしまいました。(汗)果たして制限時間内に走り切れるのでしょうか。

行政書士 銚立榮一郎事務所は、法律手続きの助言・提案・代行を通じ、お客様の「ハッピーな将来を実現する」お手伝いしております。

<主要業務>

■ 個人のお客様

遺産相続 遺言書作成 生前贈与 親族間売買
貸地・借地 家庭の資金繰りサポート 成年後見

■ 法人のお客様

会社・法人設立 営業許認可手続 資金調達・資金繰り
契約書作成 事業承継計画サポート 借入金整理

■ 中小企業向け 経営アドバイザー & 財産コンサルティング

◎職員様向け研修会、顧客向け無料相談会・セミナー等の講師
についてもお気軽にご相談ください。

- 財産の問題で困っているお客様がいる
- 経営の問題で困っているお客様がいる
- お客様の問題を解決して、融資につなげたい

お気軽に
ご連絡ください！

行政書士
銚立榮一郎事務所
HOKODATE EIICHI LAW OFFICE
Change&Revival 株式会社
宅地建物取引業免許 東京都知事 (1) 第 94647 号

〒167-0021 東京都杉並区井草 5-15-5-101

TEL 03-5311-0780 (9:00~20:00 土日祝休) FAX 03-5311-0781

ホームページ <http://www.hokodate-jimusyo.com> >>

「いざというときに相談できる
専門家とパイプを作る方法」

↓ 詳しくは こちら ↓

「銚立事務所 メールマガジン」で検索
<http://www.hokodate-jimusyo.com/news>

※異動の際は、お手数ですが当事務所までご一報ください！