

就労系障がい福祉
サービス経営
無料レポート

制度改正で**施設外就労の総数が**
利用定員の**70/100→100/100**へ！

最低賃金以上の生産活動収入を獲得！

清掃業務特化で 工賃・賃金向上！

生産活動収入わずか**1年で186%増！**

※施設外就労は利用者のスキルアップ、工賃・賃金向上につながり、実社会に近い実践的な就労の場なので、一般就労も目指すことが可能になる！

3分で読める成功レポートを今すぐチェック！ | 詳しくは中面へ

ポイント 1 地方都市 愛媛県
松山市の中小企業から **120名分の生産活動を創出！**

ポイント 2 生産活動の品ぞろえと、
その中でも**生産性の高い業務**とは？

ポイント 3 **報酬改正・報酬改定対策**は？

ポイント 4 **施設外就労強化**のための**具体策**とは？

ポイント 5 **地域一番ワンストップ型法人戦略**とは？

120名の障がい者を雇用・育成し、一般企業に送り出す、就労継続支援A型を運営。
毎年10～15名を一般企業に送り出す。日本一レベルの質の高い就労支援を行っている。



代表 マルクグループ
北野 順哉氏

特別インタビュー

主催



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社
Funai Soken

船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S037443 清掃特化型就労継続支援A型参入セミナー

■申し込みに関するお問い合わせ：星野

■内容に関するお問い合わせ：藤光(ふじみつ)

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間受付)

はじめに

平成30年度障がい福祉サービス等報酬改定後の戦略転換は順調でしょうか？

就労継続支援 A 型は平均労働時間による報酬の設定

就労継続支援 B 型は平均工賃による報酬の設定

就労移行支援は一般就労実績に、定着実績による報酬の設定

「給付金を払っているんだから、工賃・賃金の向上、一般就労に向けた訓練、就労移行、就労定着に向けてちゃんと努力してください！」

ということですね。

とりわけ就労継続支援 A 型については、

「給付金から賃金の補填は止めてください！」

「ちゃんと生産活動収入を確保して、その中から賃金を払ってください！」

ということですから、最も厳しい環境に置かれ、生産活動収入の獲得をあきらめた法人の撤退が少なくないです。利用者の大量解雇につながり、社会問題にもなっています。

しかしながら、愛媛県の地方都市で就労継続支援 A 型を 3 事業所、120 名の利用者の生産活動収入を安定的に確保し、**平成30年4月以降も就労継続支援 A 型で報酬増が見込め、安定成長できている**マルクグループという法人があります。

なぜ？清掃業務を主力に生産活動収入を獲得できているのか？

なぜ今回の報酬改定で報酬増になったの？

インタビューしてまとめました。就労移行支援、就労継続支援 B 型にも利用できる内容となっております。是非読み進んでください。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ

藤光 孝法



マルクグループはなぜ、
愛媛県という地方都市で
親会社無しにも関わらず、
「生産活動収入」獲得に
成功しているのか？

働くことは生きること

マルクグループ

代表 北野 順哉 氏

- 愛媛県で就労継続支援A型を3事業所、就労準備型放課後等デイサービス1事業を運営。（4月、6月と放課後等デイサービスを開設予定）
- 資本関係のある親会社はなく、大手企業が少ない地方都市で地域の中小企業から生産活動を受注し、120名の利用者の生産活動収入を獲得している。
- さらに毎年10～15名を一般就労に送り出している。

□受賞歴・掲載実績

- 平成20年度社団法人日本テレワーク協会 第9回テレワーク推進賞 奨励賞 受賞
- 平成21年度総務省 四国総合通信局 情報通信月間 局長表彰 受賞
- 平成22年度総務省「情報通信白書」掲載
- 平成23年度経済産業省「ソーシャルビジネス・ケースブック」掲載
- 平成24年度松山商工会議所 第3回わが社のCSR顕彰「見せる化」大賞 受賞
- 平成25年度ソーシャルプロダクツアワード2013 生活者審査員賞 受賞
- 平成26年度「幸せな職場のつくり方」愛媛県内企業で唯一の掲載
- 松山市主催 シティプロモーションまちかど案内情報発信事業 動画コンテスト 最優秀賞受賞





愛媛県松山市で、地元中小企業から利用者120名分の生産活動を創出！

「働く」ということを通じて自立をサポートする会社

マルクグループは2006年、愛媛県指定第1号の就労継続支援A型事業所「まるく」としてスタートしました。我々は自分たちの役割を、「**障がいのある人たちの社会的な自立を『働く』ということを通じて支援する会社**」と位置づけています。それからおかげさまで10年間、愛媛県内だけで**50名を超えるA型からの一般就労を実現**し、また、現在も120名弱の障がいのある社員がグループの事業所で働いてくれるまでに成長することができました。

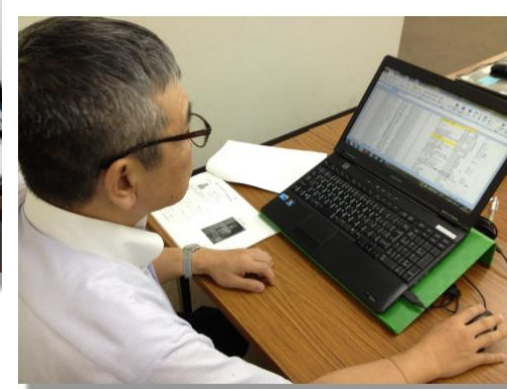
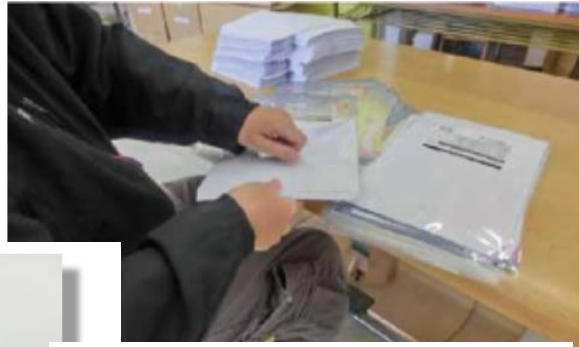
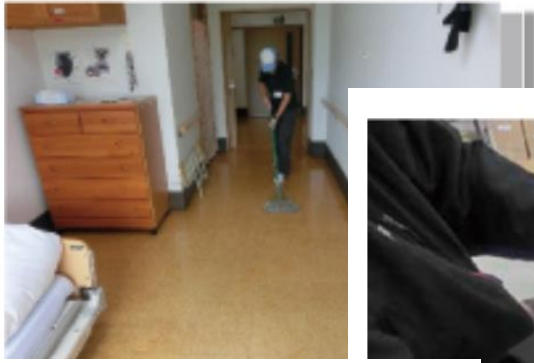
当社の経営理念には「強さと優しさが循環する社会の実現をもって解散する」というフレーズがあります。これは、『強さ』=障がいのある方たちが社会に自立することで経済活力を生み、社会保障の担い手の一員となり、『優しさ』=その保障が本当に支えの必要な人たちに巡っていく社会を実現する、という意味を込めています。

そのような社会、その一つが、障がいのある方たちが当たり前のように一般企業へと就労し、自立ができる社会であり、さらには就労支援に限らず、目指している社会に向けてあらゆる課題が解決すれば、我々という存在は必要なくなる日がくるかもしれません。

つまり、逆説的かもしれませんが我々は、いつか我々自身を必要としない社会を創るために、今この瞬間に全力を注いでいる、といっても過言ではありません。

マルクグループ

代表 北野 順哉 氏



「生産活動」があるのかな、
地方都市でどのような、

生産活動の品ぞろえと、その中でも生産性の高い業務とは？

藤光 (船井) マルクグループで取り組まれている生産活動はどのような種類がありますか？

北野氏 はい、大きくは三つあります。その三つを事業部制にしております。一つ目は「**DF (データファクトリー) 事業部**」、二つ目は「**外注加工事業部**」、三つめは「**環境事業部**」です。

藤光 (船井) もう少し詳しく教えていただけますでしょうか？

北野氏 はい、まず、DF事業ではパソコンを使った、Webサイトの制作・更新管理や動画の制作、記事の作成や名刺・アンケート回答などのデータ入力業務を行っています。
また、テレワーク (在宅勤務) の方も多数在籍しています。その場合は、常時スカイプなどのインターネットサービスで繋がるようにしており、業務に対しての報告や質問、緊急時の相談も随時可能としています。皆さんが安心して業務できるように取り組んでいます。

生産活動の品ぞろえと、その中でも生産性の高い業務とは？

藤光 (船井) **外注加工事業部、環境事業部**についてもお願いします。

北野氏 はい、**外注加工事業**は、施設内では商品の加工業務、ハサミやカッターを使って画用紙や布を加工する業務や、箱折りや商品の袋詰めなどの業務を行っています。
施設外では外部の工場で機械を使用した加工品の製作や仕分け、検品業務などを行っており、加工・検品・梱包など、ライン全体を我々が請け負っています。
特に施設外就労は障がいのある社員たちにとっても、一般企業の現場内で、多岐にわたることを経験できる貴重な機会となっています。
どちらの業務も「この道具はどう使うの？」や「きちんとできるか不安だ・・・。」など、困ったことがあればスタッフがしっかりと対応を致しますので、安心して業務に臨んでいただけます。



環境事業部は公共施設や高齢者施設へ出向いて清掃を行っています。体を動かすことが得意な社員たちが、一人ひとり心を込めて手作業で清掃をしています。担当スタッフが毎回同行し、清掃方法をわかりやすく、丁寧に伝えながら業務に取り組んでいます。
こちらも何か困ったことがあればスタッフが対応をしていますので、安心して業務に臨んでいただけます。

生産活動の品ぞろえと、その中でも生産性の高い業務とは？

藤光 (船井) 生産活動の品ぞろえを整理すると下記のようになりますね。これらの中で生産性の高い業務は何になるのでしょうか？

北野氏 はい、生産性の高さでいえば、ズバリ、**施設外就労の清掃業務**ですね。マルクグループでは3事業所で120名中60名が施設外就労に関わっています。学校法人校舎、高齢者介護施設、美術館、マンション共有部分などの清掃業務。ホテルの客室清掃業務などですね。利用者の賃金に加えて職業指導員の賃金もご負担いただいておりますので、法人経営の安定化につながっています。昨年の法改正以降、施設外就労を特に強化してきましたので、おかげ様で生産活動収入は一年で**3000万円から5600万円と186%増**させることができました。

外注加工	施設外就労	清掃業務	高齢者介護	特別養護老人ホーム
				住宅型有料老人ホーム
				グループホーム
				ショートステイ
				デイサービス
			その他	学校法人校舎
				マンション共有部分
	工場のライン業務	印刷工場		
		繊維工場		
		食品加工工場		
		あらゆる製造工場		
	施設内就労	データ入力	ネット通販の商品登録	
			Webサイト制作・更新	
			バナー作成	
動画製作				
講演会などのテープ起こし				
計数管理データの入力				
手書き文章をワードで入力				
FAX・メールによる受発注業務の注文データ入力				
ペーパーレス化のためのスキャニング				

法改正・報酬改定対策は？

藤光（船井）現時点（2018年3月12日）で法改正・報酬改定の方向がおおよそ出そろってきましたが、どのように分析されていますか？

北野氏 はい、現在入手できている情報を元に収支シミュレーションを行いました。おかげ様で就労Aという業態を継続し、これまでのように「送り出すA型」を実践していても増収になると見込んでおります。

藤光（船井）就労Aは将来性が見込めないとの判断による廃業の話が多い中、素晴らしいですね。増収の理由をよろしければ教えていただけますでしょうか？

北野氏 はい、まずは利用者一人ひとりに寄り添い、社会的な自立に向けての支援をしっかりと提供するという障がい福祉サービスの基本は変わりません。そのうえで、大きく分けて施設外就労の緩和と新設の加算が要因ですね。

施設外就労の総数が100分の70→100へ 施設外就労獲得補強のための賃金向上加算が新設

藤光（船井）平成30年度は施設外就労の生産活動による利用者の就労機会の増加を目指すことで、社会性と事業性の両輪を実現していきたいと考えています。

さらなる**施設外就労の清掃業務確保・利用者確保で高い社会性と収益性を実現できる**わけですね？素晴らしいですね！

今後の戦略は？

藤光 (船井) 今後の戦略としてご検討されていることを教えてください。

北野氏 はい、三つのことを考えています。
 一つ目は工賃・賃金向上につながる**生産活動収入の確保**です。
 この部分は日々の生産活動をご依頼企業に満足いただけるよう尽力することと、地元での継続した営業活動の重要性を感じています。
 二つ目は**人材不足で仕事がこなせない一般企業と就労系障がい福祉サービス事業者をマッチングサイト「パラジョブ」**をOPENしました。
 マルクグループのようになりたいと思われる事業所は少なくないと推測しています。一番の課題は生産活動受注のための営業活動が苦手な法人が多いと思うので、その橋渡しができればと考えております。
 三つ目は**次の世代を育てること**です。
 マルクグループは新しい挑戦を続けます。我々がA型事業所を運営して中ずっと感じていた課題。それは、「**障がいのある方たちが、もっと早い段階で社会に出るための準備ができていれば、よりその人たちの可能性や選択肢が増えるのではないか？**」ということです。
 多くの障がいのある子供たちの未来を、就労支援を通じて培った経験をもって広げることにはできないのか？また、子供の将来に不安を持つ親御さんたちが安心できるような療育は提供できないだろうか？それを形にしたのが、障がいのある子供たちの**就労や自立の準備に特化した放課後等デイサービス「マルクスコラ」**です。働くにあたって重要なコミュニケーションなどの社会性スキル、さらには本人の適正や進路に合わせた技能スキルを身に付けて卒業後の就労に備える。しっかりと働く・自立するための準備をすることで、本人の可能性が広がることはもちろん、子供の将来に不安を持つ親御さん、就労先の企業や事業所、そして地域社会、すべてに意義のある存在になれるのではないかと考えています。マルクグループの新しい挑戦、それは「次の世代を育成すること」です。4月、6月に開設予定で動いています。

本当に素晴らしい経営戦略を構築されていますね。この度は貴重な

藤光 (船井) お取組みをお話いただき誠にありがとうございました。

「清掃業務で 工賃・賃金向上」 の具体策

株式会社船井総合研究所
福祉グループ
福祉チーム

藤光 孝法



船井総研の福祉グループでは、150近い障がい福祉サービス法人のサポートを行ってきました。しかしながら、本レポートで特集いたしましたマルクグループ様のように清掃業務強化をされている法人はほとんどありませんでした。

親会社なし地方都市でも、障がい者の清掃業務施設外就労は必ずあります！

ポイント1：ビルメン・清掃業界は人手不足・人件費増で悩みを抱えている！

船井総研では国内の様々な業種やテーマで145もの経営研究会を主宰し、合計6,115名の経営者、経営幹部の方々にご入会いただいております。

人手不足・人件費増はあらゆる業種において大きな課題となっており、少子化で今後ますます深刻になることが予測されます。

清掃業界は特に深刻で、人手不足→発注先からの値引き交渉→人件費・時給を上げられない、安い賃金での募集し
かできない→応募が少ない→応募が有っても能力は低い。→定着しない。という負のスパイラルという企業が多いよ
うです。

しかしながら、清掃業界で、障がい者活用・雇用というキーワードはまだ取り上げられていません。

就労系障がい福祉サービス事業者の営業力が弱いことが大きな要因であると考えています。

一方、マルクグループ様のように、上場企業や大企業が少ない地方都市でも約120名の利用者の生産活動収入を
獲得されておられます。その中でも施設外の清掃業務の受注を促進し、最低時給以上に加えて職業指導員の人件
費を含めてた業務請負契約を引き寄せている企業もあります。

ポイント2：清掃業務のターゲットの絞り込み？！

地元のビルメン・清掃業、公共施設、商店街、学校法人、高齢者介護施設、マンション共有部分、ホテルの客室、寺社仏閣、美術館など、多岐に渡ります。

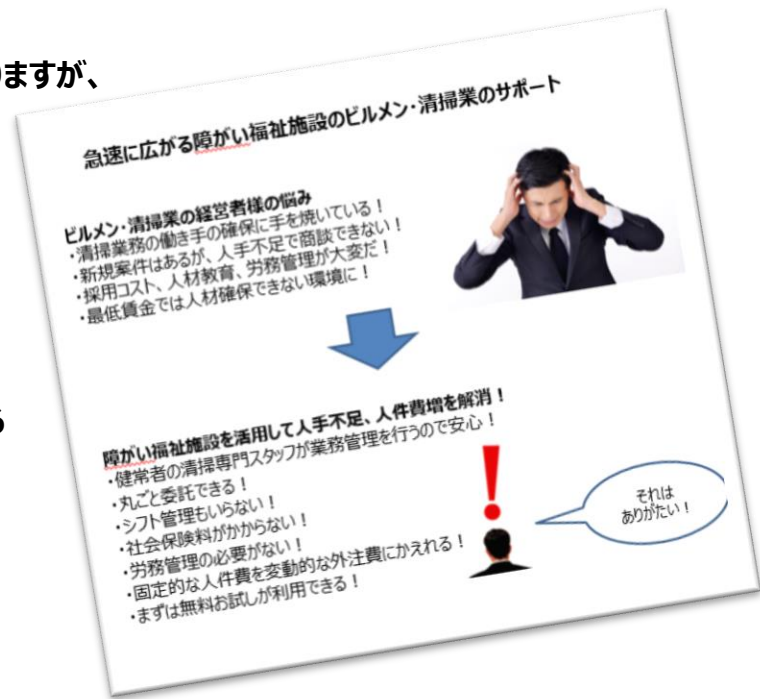
量的確保であればビルメン・清掃業がメインターゲットになりますが、

相手はプロになりますので交渉力が必要です。

ベストな取引先は職業指導員 1人と利用者5～7人が週5日、最低賃金以上の業務請負契約を結ぶことです。

午前と午後で移動がある場合もあるでしょうし、時にはやむを得ず、3人で出向くこともあるでしょう。

必ず死守したいのは今後も上昇する最低賃金が確保できる業務かどうか？の見極めです。



ポイント3：清掃業務の見込み客集客・営業手法は？

清掃業務で生産活動収入アップのための手順をお知らせすると下記のような流れとなります。

やみくもに外回りの営業をしたとしても、精神的に擦り切れてしまうのが現実です。

我々は以下のような反響営業をご提案しております。省コストで管理者のモチベーションに頼らない安定した見込み客の獲得が可能になります。

省コストで見込み客を発掘できる営業フロー

清掃業務獲得イベント企画立案

イベントDM作成、郵送、訪問、電話プッシュ

説明会、見学会開催

個別相談会開催

現地訪問ヒアリング

ご提案書

お試し利用

ご契約



※高齢者介護施設に向けた清掃業務獲得のためのDM

接触数×誘導率×個別相談率×お試し利用率×ご契約＝施設外就労での生産活動収入アップ

まずは接触数を確保して、レスポンスを上げていくことが重要な施策となります。

レポートをお読みいただいた経営者様へのご案内です、経営者様ご自身がぜひご参加下さい!

清掃特化型就労継続 支援A型参入セミナー

**施設外就労の総数が利用定員の70/100→100/100!に改正!
清掃業務強化を通じて工賃・賃金を向上させましょう!**

生産性の高い施設外就労を獲得し、工賃・賃金を向上させる方法を大公開!
ビジネスモデル、具体的ノウハウがたった1日で丸々わかる!手に入る!



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所

東京会場

2018年**11月6日(火)**

多数のお申し込みが予想されます。満席になる前に早めにお申し込みください。 **先着30名限定**

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでは、清掃業務で工賃・賃金向上に成功されているマルクグループ様の事例を紹介させていただきました。

あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。

これまでに150近い障がい福祉サービスの法人に関わってきましたが、サービスの差別化やコンセプト作りに悩まれている企業・法人が非常に多いのが現状です。

最短で成功するためには、力を入れるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。

そうすれば早期に工賃・賃金向上を実現し、より良い利用者、より良いスタッフに恵まれる地域一番法人になることが可能となります。

今回のセミナーでは「清掃業務で工賃・賃金向上」を実現するための方法をお伝えします。

皆様より少し先に事業展開をし、順調に業績アップしているゲスト講師をお招きし、

たった4時間で清掃業務で工賃・賃金向上の全てが分かるようにセミナープログラムを構成しております。

一見の価値があることは間違いありません。

レポートをお読みいただいた経営者様へのご案内です、経営者様ご自身がぜひご参加下さい！

1. 就労系障がい福祉サービスの法改正がなぜ急激に行われているのか？その背景とは？
2. 就労継続支援 A 型事業所の廃業が相次いでいるが、なぜマルクグループは3事業所で安定成長しているのか？
3. 施設外就労の総数が100分の100の理由は？
4. 施設外就労の清掃業務での具体的事例とは？
5. 施設外就労を継続発注いただくには生産性の向上が必要！利用者の生産性向上のためのマニュアル作りのポイントとは？
6. 施設外就労以外の生産活動収入の向上策は？
7. 生産活動の確保が先か？利用者の確保が先か？
8. 営業が苦手な組織でも継続できて成果の出る営業手法とは？
9. 営業をしたことがない素人でも安心！結果の出るPRトークとは？
10. コスト25万円でスタッフ応募者数60名を超えた結果の出る募集方法とは？
11. ウェブサイトは必要不可欠！結果の出るウェブサイト作成と活用方法！
12. 口コミが広がるのはワケがある！保護者に支持される就労系障がい福祉サービスの特徴とは？
13. 保護者面談のやり方を変えるだけで、保護者からの信頼度がアップ！
14. これさえあればすぐに始められる生産活動受注促進実践ツール類紹介！
15. 一般就労を実現する具体策とは？！
16. 地域密着で子どもから大人までワンストップで自立支援をサポートする法人が保護者から支持される強い法人になる！その具体策とは？ …etc

これらは当日お伝えする内容のごく一部です、いかがでしょうか？

このようにセミナーでは清掃業務で工賃・賃金向上に関しての必要なポイントを具体的な内容に絞って、4時間かけてたっぷりとお伝えします。質疑応答の時間もお取りしますので、**聞きたいことや疑問に感じることはその場で解消**していただけます。

また、**個別の無料相談**もセミナー特典としてありますので、後日ノウハウを実践してからでもご相談いただけます。

レポートをお読みいただいた経営者様へのご案内です、経営者様ご自身がぜひご参加下さい！

そして今回は、“**120名の利用者の支援**”で成功されている**マルクグループ** 代表 **北野様**を**実践モデル事例**として、特別ゲスト講師にお招きしております。

“施設外就労で工賃・賃金向上”は今後必要不可欠な戦略になることは間違いありません。

競合する企業を増やすことになるノウハウや事例を“オープンにする形のセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。ですから・・・

大変貴重な講演となりますので、そもそも新しいことにチャレンジしようと思わない経営者、また「とりあえず社員を行かせてみよう！」という方は、今回はご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも、**1名様わずか35,000円**（消費税別）です。

実践すれば毎月、百万円単位の利益につながるノウハウですから正直、破格といえます。

ただし、今回ご用意できる席数は、**30名様限り**とさせていただきます。経験上、今回のような目新しいテーマのセ場合、席数はすぐに埋まってしまふことが予想されます。

今後の追加開催は現在予定しておりません、お早めにお申し込みください。

また、今までは**経営者様だけでなく、実際に事業の責任者を任せようと思っている社員の方々も一緒に参加される法人様が多くいらっしゃいました**。早期に新規参入の動きを進めていくためには、複数名でのご参加をお勧めします。ただし経営者のご参加は必須です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVD販売は予定しておりません。

これだけの最新成功事例を学ぶことは**セミナーにご参加いただいた方だけの特権**ということになります。

また、セミナー時間中に限り、必要な**「マニュアル」**、**「帳票類」**などのツール一式をすべてご覧いただくことができます。



たった半日のセミナーを活用して、事業を成功させ、新たな安定収益の柱を作るだけでなく、子どもや保護者が喜び、スタッフも喜び、地域社会からも求められる「社会性の高いビジネスモデル」に社員と一緒にチャレンジし成果を出していくのか。それとも目の前のことに手一杯で、この機会を先延ばしにして絶好のチャンスを逃すのか。是非、セミナーにご参加して施設外就労で工賃・賃金向上に成功してください

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ

藤光 孝法

セミナースケジュール&講師

	担当	講座内容
第一講座	株式会社 船井総合研究所	業界動向 障がい福祉事業経営の ポイントとは？
第二講座	特別ゲスト講師 マルクグループ 代表 北野 順哉氏	清掃業務で工賃・賃金向上成功事例大公開！ 現場映像やツール類、全てお見せします！
第三講座	株式会社 船井総合研究所	清掃特化型就労支援事業新規参入 で成功するためのポイントとは？
第四講座	株式会社 船井総合研究所	経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと



120名の障がい者を雇用・育成し、一般企業に送り出す、就労継続支援A型を運営。
毎年10～15名を一般企業に送り出す。
トップレベルの質の高い就労支援を行っている。

マルクグループ
代表 北野 順哉氏



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ
シニアエキスパート
チーフ経営コンサルタント

奥野 泰弘

社会性と収益性を両輪で高めるコンサルティングを通して関わる全ての方が幸せな人生を送るためのきっかけづくりがミッション。
経営者とご家族、経営幹部とご家族、従業員とご家族、障がい者とご家族、それぞれに希望を持っていただくことで、少しでも世の中に貢献したいと考えております。現役人生70年あと20年は障がい児・障がい者の自立支援を促すことに集中して社会に貢献したいと思っております。



株式会社船井総合研究所
地域包括支援部
福祉グループ

藤光 孝法

作業療法士として精神障がい者・知的障がい者の社会復帰に携わった経験を活かし、障がい者の一般就労を実現すべく、就労継続支援A型事業の新規開発・業態展開・活性化をメインにコンサルティングしております。就労を視野に入れた放課後等デイサービス事業の活性化にも取り組んでおります。

清掃特化型就労継続支援A型参入セミナー 開催要項・お申込用紙

開催日・場所

【東京】
2018年11月6日(火)
13:00~16:30 (受付12:00~)

アットビジネスセンター東京駅

住所 東京都中央区京橋1-11-2 八重洲MIDビル (JR東京駅八重洲口より徒歩6分)

- ・ 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
- ・ 最少催行人数に満たない場合中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

ご参加料金

【一般企業】

35,000円(税別)(税込37,800円)/1名様

※ご入金の際は、税込金額でお振込みをお願いいたします。

【会員企業】

28,000円(税別)(税込30,240円)/1名様

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。
- ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申し込み方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込み先

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No.5785116
口座名義:カ)フナインソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お振込先口座は当セミナー専用の振込口座となっております。
※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問い合わせお申し込み

株式会社 船井総合研究所
申込に関するお問い合わせ:星野
内容に関するお問い合わせ:藤光
ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

TEL **0120-964-000**(平日9:30~17:30)

FAX **0120-964-111**(24時間対応)

セミナーお申込み用紙

FAX 0120-964-111

【お問合せNo.】S037443

担当:星野

フリガナ 貴社名		フリガナ 代表者名		役職・職種
フリガナ 貴社住所	〒	フリガナ ご連絡担当者名		役職・職種
TEL	() -	FAX	() -	
無料経営相談	経営相談はセミナーの付帯サービスです。料金はセミナー料金に含まれております。 <input type="checkbox"/> 後日希望する			

ご参加者名	お役職	生年月日
フリガナ		西暦 19 年 月 日
フリガナ		西暦 19 年 月 日
フリガナ		西暦 19 年 月 日
弊社会員組織 ご入会の弊社会員組織があれば○印をおつけ下さい		FUNAIメンバーズPlus ・ 各種研究会(研究会)



【お申込はこちらから】

現状、お悩み・相談がございましたらご記入ください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

- 会社に発送データとして預託することがございます。
- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 - 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。