

樹木葬開発のための
無料レポート

普通の葬儀社・仏壇・墓石店でも
地域密着だからできる!

宗教法人なし・霊園なし・経験なしでも

樹木葬開発で、

初年度
粗利

2,400万円

行政人口2.3万、年々売上が下がっていた
仏壇店の4代目経営者が行った

樹木葬開発ストーリー

赤字続きの**霊園なし**の仏壇店・墓石店でも
初期投資**120万円**の樹木葬開発で**粗利2,400万円**

宮本仏壇店の繁盛事例公開!

- 1 平均単価55万円、**粗利率90%**の高粗利を達成!
- 2 初期投資を**たった1か月**で回収!
- 3 初期投資**120万円**で**100区画開発!**ローコスト開発!
- 4 **最大反響率1,500分の1!**反響率の高い販促手法!
- 5 墓地墓石**未経験者**でもできる!

株式会社宮本仏壇店
専務取締役
宮本峰暁氏

詳しくは中面へ!

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

樹木葬セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S027638

FAX.0120-964-111 24時間
対応

お申し込みに関するお問い合わせ: アラモト 内容に関するお問い合わせ: タカノ

創業101年の老舗仏壇店。

未経験から樹木葬開発に取り組んだ宮本仏壇店とは？

樹木葬開発わずか1カ月で、投資回収。年間売上2500万円増見込み聞けば、耳を疑う経営者の方も多いのではないでしょうか？

今回のレポートでは、仏壇店の業績悪化が進むなか、樹木葬開発で業績を上げることに成功した老舗仏壇店である宮本仏壇店の成功の要因に迫ります。

毎年の業績ダウン。そんな中、樹木葬開発を行い業績を好転させた宮本仏壇店とは？

【企業概要】



■商圏エリア

石川県羽咋市、石川県津幡町
※本社：石川県羽咋市

■創業

大正5年

■従業員数

10名

■株式会社宮本仏壇店の概要

石川県羽咋市で101年前から仏壇製造を始める。現在は、羽咋店、津幡店の2店舗、樹木葬・霊園を1つ、という3拠点で営業しており、また自社内で仏壇を修理する職人も抱えている。

従来より金仏壇どころであったエリアで仏壇の単価も非常に高かったが、近年は単価ダウンに頭を悩ませていた。そんな中、2017年より樹木葬の販売に着手した。

(株)宮本仏壇店のすごいポイント！

Point①

樹木葬開発
わずか1カ月で
投資回収済み！

Point②

素人で樹木葬開発
に成功！

Point③

粗利率90%の
商品設計

Point④

ローコスト開発！
120万円で100区画

Point⑤

全て販売で
売上5500万円の
ビジネスモデル

仏壇店の売上は右肩下がり。 チラシを折り込んでも反響が見られない日々、、、

—宮本仏壇店は地元密着の仏壇店として今まで営業されてきたと思いますが、貴社の概要をお教えてください。—

(株)宮本仏壇店は101年前に石川県羽咋市で創業しました。羽咋市は人口わずか3万人。もともと石川県は浄土真宗の方々が多く、金仏壇がよく出る場所です。我々も自社で修理ができるよう職人も抱えております。現在は、羽咋市と津幡町に仏壇店を2店舗、霊園を1つ運営しております。霊園事業は昨年始めたばかりの新規事業となります。



株式会社 宮本仏壇店
専務取締役 宮本 峰暁氏

—なるほど。仏壇店を2店舗、霊園を1つ運営されているのですね。実際のところ業績はどのように推移していますか？—

毎年毎年、仏壇の売上は下がる一方でした。特に、金仏壇がよく出るエリアはもともと単価が高く、仏壇の本数がある程度出れば売上は立つという形で運営しておりました。しかし、仏壇のサイズが小さくなるだけでなく、金仏壇自体があまり売れなくなることで、あれよあれよと単価は下がっていきました。また、仏壇の販売本数も時代の流れとともに減少していきました。

—売上ダウンを食い止めるために、色々なことに取り組まれていたと思いますが、どのようなことに取り組まれましたか？—

新たに仏壇をお買い求めになる方が日に日に減っていました。そこで、他社になくて、自社にある強みは何と考えました。金仏壇どころとして、自社で職人を抱えているのは一つの強みであると考え仏壇の修理・修復に力を入れていくようにシフトしました。

—具体的には何をされましたか？—

まずはチラシでお仏壇の修理・修復認知を広げていくことにしました。仏壇の単価を下げたくないという思いもあり、仏壇を載せるのではなく、修理修復に特化したチラシを配布するようにしました。



新たな取り組みにチャレンジ！ 地方都市で成功している樹木葬モデルを発見！！

—修理・修復に特化したチラシ？！なかなか珍しい取り組みですね。反響はいかがでしたか？—

それが…、直接的に「チラシを見たよ」という反響はなかなか得れず、効果があるのか、ないかわからないというのが正直なところでした。しかし、チラシの折込をやめてしまうと、もっと業績が下がってしまうのではないかという不安もあり、折込をやめることはできません。このような気持ちでチラシを折込し続けていました。

—気持ちはよくわかります。やらないよりも、やった方がいいのはわかっているけれど、本当に効果的なのかということが非常に難しいところですよ。そんな中、新たな取り組みもされているということも伺っております。何にチャレンジされたのでしょうか？—

はい。いろいろなことにチャレンジしています。例えば、位牌墓「手依-たより-」です。地元石川県の輪島塗で作った位牌の下に、お骨を納めることができるという手元供養の商品です。こちらは弊社で作らせていただき、全国の仏壇・墓石店に取り扱ってもらっています。

そして、もう一つが霊園事業。霊園開発の話は3年ほど前からあったのですが、なかなか前に進んでいませんでした。

また、全国の墓石店さんや霊園事業者さんを視察させていただいたり、話を聞かせていただいたりを繰り返し行っていました。しかし、いろいろな話を伺っていると、皆様が共通のことを言っているのに気づきました。

最近では霊園事業も競争過多になっており、墓地の販売も難しくなっている、と口をそろえるのです。霊園をやれば墓地だけでなく、墓石も売れるため業績を上げることができると楽観的に考えていたのに、これはマズイと思い始めました。霊園開発をし売れないとなると、資金繰りに行き詰ってしまいます。



—確かに地方都市では霊園がまだまだ余っているというエリアも多くあります。実際、どのような手を打つことにされたのでしょうか？—

悩んでいる時に聞いたのが、和歌山県の葬儀社さんが取り組まれた樹木葬の話だったのです。その会社は田辺市という人口規模で言えば私たちと同じような地方都市にありました。その葬儀社さんが取り組まれた樹木葬霊園が非常に成功しているということで、船井総研の高野さんから話を聞くことにしたのです。

時流に適応した形での樹木葬霊園開発。 120万円の初期投資で、100区画を造成！

—同じような商圏都市でも成功されている樹木葬があったのですね。実際にお話を聞いてどう思われましたか？—

初期投資680万円で初年度売上が2200万円増えた、とお話を伺っていたので最初は半信半疑でした。しかし、どうして樹木葬が売れるのか理由を聞いていると、納得のゆくところが多くあり、自社でも取り込むことになりました。



和歌山県田辺市の
樹木葬霊園

—どのような点が納得のゆくところだったのでしょうか？—

今、日本全体の「家」制度というものが変化してきており、消費者の墓地・墓石を求めるニーズが変わってきているという点が非常にしっくりときました。確かに、墓じまいの件数が年々増えてきています。昔なら、「家を守ること＝墓を守ること」というイメージがあったのですが、今は固執する方も少なくなってきたように感じます。

そうすると、家のための墓ではなく、個人個人を供養する場所が必要なのではないかという点に共感し、納得できたのです。そこで、私たちの霊園にも樹木葬の区画をとることにしました。

—実際、宮本さんのところでは、どのような区画での開発をされたのでしょうか？—

より効率的に区画をとれるように図面を引いていきました。結果、我々の霊園においては、100区画を僅か120万円という低投資で開発できました。また、価格設定においては競合を調べた上で、どのぐらいの価格であれば消費者のニーズに合ったものを提供できるかということ进行分析しながら販売をすることにしました。実際に全ての区画が販売できると、収支計画上では6000万円の売上を上げることになります。

—なるほど。霊園をやられている会社で、樹木葬をやると墓地が売れなくなるのではないかと心配される方も多いと思いますが、そのあたりに不安はなかったのでしょうか？—

私も最初は、お客様がただ低単価の樹木葬に流れてゆくだけではないかと心配しておりました。しかし、実際やってみると、お客様のニーズが全く違うため食い合うことはありませんでした。逆に、樹木葬を見に来たけれども、「やっぱり墓地の方がいいわ」と言って、墓地を買われる方もおり、相乗効果があるものだと実感しています。

わずか1カ月で投資回収！

今まで当たらなかったチラシの反響率が1500分の1。

－樹木葬を買いに来られた方が一般的な墓地を買われる、実際にそういうこともあるのですね。全体的に樹木葬に取り組み始めてからの結果はいかがでしょう？－

思っていた以上のスピードで販売が進んでいるというのが正直な感想です。投資した120万円はわずか1カ月で回収できました。我々が行っている樹木葬は粗利率90%超と非常に高く、現金化するスピードも速いため、キャッシュフローもかなりプラスに転じることができました。

－1カ月の回収とはすごいスピードですね。先ほど、チラシの集客がなかなか思うようにいかないというお話もありましたが、樹木葬はどのような販促媒体で集客を行っているのでしょうか？－

実は、それがチラシでの集客なのです。仏壇のチラシはどれだけ打っても当たらなかったのが、なんと樹木葬のチラシは1500分の1の反響がありました。結局、チラシは見られていないのではなく、欲しい商品が載っていないから反響がないんだ、ということに気づかされた瞬間でした。

－売れる商品を取り扱う。これは商売の基本と言えば基本なのですが、仏事業界においては非常に難しいことですよ？－

そうだと思います。我々もそうでしたが、消費者のニーズが大きく変わってきている中で、ニーズに合わせた商品をいかに提供していくことが大事か、ということに改めて気づかされました。供養という文化を守りながらも、新たな商品にチャレンジしてゆく必要があると思っています。



－最後に、宮本さんは今後どのような展開を考えているのでしょうか？－

今後は、樹木葬で生まれたキャッシュで、仏壇店を出店してゆく予定です。供養文化を伝えるためには、しっかりとお客様と触れることができる場所への出店も大切だと考えているので、既存事業もしっかりと業績アップしていけるように努めてまいります。

－新たな出店ですか？！より攻めの経営を行っていかれるということですね。本日は貴重なお話ありがとうございました。－

なぜ、宮本仏壇店は樹木葬を成功させ業績を上げることができたのか？

こんにちは。船井総研の高野と申します。宮本様のインタビューいかがだったでしょうか？

ポイントをまとめますと

- 初期投資150万円。わずか1カ月で投資回収！
- チラシの反響率が1500分の1
- 完売で6000万円。そして、90%の粗利率！

この3つをとっても、非常に魅力的で信じがたい実績です。しかし、樹木葬はとっつきにくいのも事実です。皆様もご存じの通り、墓地埋葬法に基づいて開発を行わなければならないためです。下記のような疑問をお持ちの方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

- 宗教法人がなくてもできるの？
- 反対運動が大変そう、、、
- 墓地・墓石の販売経験者じゃないとできないのでは？

などなど、不安を挙げるときりがありません。

しかし、ご安心ください。船井総研のお付き合い先では、葬儀社でも、仏壇店でも、墓石店でも樹木葬開発に成功しているのです。

時流適応“樹木葬”、今が導入のチャンス！

しかし、今、なぜ樹木葬なのでしょう？皆様も重々ご承知だと思いますが、仏壇・墓石業界の市場は落ち込んでおり、「今後、この仏壇・墓石業界のマーケットが拡大していくことがあるのか？」と聞かれますと、答えは「NO」です。

既存商品の取り扱っている限り、このマーケットが伸びることはありません。近年では家具調仏壇・上置仏壇、墓石で言えば地域によっては洋墓やデザイン墓石の売れ行きが伸びているという会社は多くあります。しかし、そのどれもが唐木仏壇・金仏壇、和墓などに比べて単価ダウンの商品です。もっといえば、需要が減ってきており客数自体が減少傾向にあります。

そのような状況の中、確実に伸びている商品といえば、新たな供養の形を提案する商品です。永代供養墓に始まり、納骨堂、そして樹木葬です。中でも、私が樹木葬に注目するのには訳があります。永代供養墓、納骨堂と比較してみましょう。

	永代供養墓	納骨堂	樹木葬	霊園・墓地
ニーズ	墓をもちたくない	パーソナルユース 迷惑をかけたくない	パーソナルユース 迷惑をかけたくない	ホームユース
投資	小	中 ※機械式の場合は大	小	大
売上	小	中 ※機械式の場合は大	中	大

上記の表を見ていただくとお分かりのとおり、樹木葬は納骨堂と特徴が似ていることが分かります。しかし、一つだけ違うところがあります。それは、初期投資額が非常に低投資で済む、という点です。ロッカー式の納骨堂の場合は、納骨堂を設置する場所があれば投資額を抑えることはできますが、建物を一から建てるとなると、投資コストが大きくなります。一方、樹木葬の場合は、造成のみの投資となりますので、先述の宮本様のように数百万円の投資で始めることができます。さらに、樹木葬はロッカー式納骨堂よりも単価を高く設定することができるため非常に投資効率が良いのです。

今、私は全国各地で樹木葬の立ち上げの支援をさせていただいておりますが、造成費200万円以内で売上7000万円増になった墓石店もございます。今、樹木葬は消費者への認知度も高まっており、かつ、競合も少ないため墓石や霊園に比べると、簡単に販売できます。つまり、樹木葬は**成長期に突入している、珍しい商品であり、「今」なら競争も少なく投資回収が早い**ということです。

それだけではありません。樹木葬はビジネスの商流が変わるといいうのもポイントです。今までは、葬儀を終えてから、仏壇・墓石という流れが強かったのですが、**樹木葬の購買層の8割は、生前に自分の納骨する場所を買い求めに来ます。**つまり、いち早くお客様と接触ができるのです。我々のお付き合い先では、**仏壇・墓石店だけでなく、葬儀社様から参入されて、葬儀の生前契約にまでつなげている会社も**ございます。

ぜひ、こちらのレポートを読んでいただいた皆様も成長期の中に、樹木葬開発を行い、業績を上げながら供養文化の継承を行っていただければ幸いです。

「樹木葬開発レポート」をお読みいただいた

熱心な経営者様へセミナーのお知らせです。

ご好評につき
**再び開催
決定！**

東京会場

2月21日(水)

樹木葬セミナー

好評につき

(株)宮本仏壇店の宮本様の再登壇が決定！

生の樹木葬開発の体験を聞くことができるチャンスはこのセミナーだけ！

お忙しい中、繁盛レポートをお読みいただきありがとうございました。

ここまでお読みいただいた経営者様は、「樹木葬開発がしたい」と感じた方もいらっしゃると思います。また、宮本仏壇店さんはどのように成功させたのだろうとご興味を持っていただけたのではないかと思います。

レポートにありました通り、宮本様は創業100年を超える老舗仏壇店様です。金仏壇どころということもあり、近年の単価ダウンは業績を厳しいものとしておりました。

しかし、今回、樹木葬開発を行うことで、結果として業績が上がり、さらには次なる店舗を出店するという計画を進められるまでになりました。現在の仏壇・墓石業界で、新規出店が出るほど勢いのある会社はなかなかありません。

ぜひとも、宮本様の素晴らしい取り組みを知っていただこうと、昨年10月にも宮本様にご登壇いただきセミナーを開催いたしました。その際は満員御礼となり、非常に好評でございました。

そこで、より多くの経営者様にお聞きいただきたい、と宮本様に再講演の依頼をしたところ、「業界のためになるのだったら」とご快諾をいただきました。

当日は、どのように樹木葬開発までこぎ着けたかという立ち上げまでのご苦労のほか、販売方法や客層、価格設定、高粗利の秘密など、赤裸々にお話いただきます。

私ども船井総研では、昨年一年で10以上の樹木葬開発を行ってきました。そこでは、成功事例だけでなく、もう少しこうしておけば良かったという実体験も数多くしてまいりました。どのように宗教法人との連携をとっていくのか、など実体験をもとに私どもからもお話させていただきます。

宮本様にはかなり赤裸々に語っていただくため、不特定多数の方に見せることのできない内容もあります。もし商圏バッティングありなどが見られる場合は、お申し込みいただいてもお断りさせていただくことがございますのでご了承ください。それぐらい本気で成功事例を語っていただきます。

今回はDVDなどの販売、テキストのみの販売などは行いませんので、是非、お越してください。

ちなみに、昨年開催させていただきました仏壇・墓石店を対象とした「仏壇店・墓石店経営戦略セミナー2017」は満員御礼、キャンセル待ちの状態になってしまいました。

今回は、対象を仏壇・墓石店だけでなく、葬儀社様まで広げて開催しようと考えております。つまり、昨年以上に込み合う可能性が高いということです。

今年は会場の都合上、東京会場先着30席のみのご用意となっております。申し訳ございません。ぜひ、お早目にお申し込みください。

6年連続 満員御礼

成功事例 満載のセミナーです ※下記は昨年のテキストです

ローコスト出店モデルの確立

1号店 ラビュー藤枝

オープン後の月

での経営戦略

オープンイベントでの本気会社の獲得

<オープンイベント成果>

来場者 1200名
アンケート回収 537通
入会349件

11/20	11/21	11/22	11/23	11/24	11/25	11/26	11/27	11/28	11/29	11/30
12/1	12/2	12/3	12/4	12/5	12/6	12/7	12/8	12/9	12/10	12/11

オープンイベント前告知...ご来店は100%を流す!

業績が上がりづらくなってきた現代ではありますが、地域密着で、地域になくてはならない供養文化を継承していく企業様を私達は全力で応援したいと思っております。そして、業界を発展させたいと本気で考えております。長時間お読みいただき誠にありがとうございました。会場でお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
エンディングビジネスコンサルティングチーム

高野 匠司

樹木葬セミナー

東京会場

2月21日(水)

実際に、樹木葬開発で使用する交渉ツールや設計図面、販促物なども一挙大公開！
百聞は一見に如かず。ぜひ、お越しください。

第1講座 今、必要とされる樹木葬ビジネスモデルとは

- 今が成長期！成功する樹木葬ビジネスモデルとは。
- 素人でも営業利益率20%を超えるための区画設計・商品設計法
- 半年で投資回収できる樹木葬開発手法

株式会社船井総合研究所
エンディングビジネスコンサルティングチーム

高野 匠司

第2講座 なぜ？宮本仏壇店は樹木葬開発に成功したのか？

- 素人でも成功する樹木葬立ち上げのポイント。実際に難しかったこと。
- ローコスト投資で作った樹木葬でもバンバン売れてたった半年で投資回収を実現する秘訣
- 樹木葬を開発・販売し、宮本仏壇店はどのように業績が変化したか。

ゲスト講演

株式会社宮本仏壇店 専務取締役 宮本 峰暁氏

第3講座 樹木葬ブランド立ち上げ成功事例 大公開！

- 樹木葬開始初年度で投資回収できる、具体的な霊園設計の仕方
- 樹木葬を圧倒的なスピードで販売する販促手法
- 半年で投資回収、年間2,500万円販売した樹木葬霊園が取り組んでいるマーケティング手法大公開！

株式会社船井総合研究所
エンディングビジネスコンサルティングチーム

高野 匠司

第4講座 本日のまとめ。成功するための樹木葬開発

株式会社船井総合研究所
エンディングビジネスコンサルティングチーム

光田 卓司



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

仏事ビジネス 研究会

全国の仏壇・墓石店
経営者が集う

永続する仏壇・墓石店を作るための経営研究会

- (1) 仏壇業界・墓石業界で唯一、業績アップにこだわった勉強会
- (2) 売上アップに熱心で勉強好きな経営者・二代目・幹部ばかりが集まっている。
- (3) 新たな供養の形を取り入れ業績アップしている仏壇・墓石店多数。
- (4) 年に一度、繁盛仏壇店・墓石店の視察ツアーで、実際に現場を体感できる！
- (5) 年に5回参加することで、最新の業績アップのノウハウを手に入れることができる。



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

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。
また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。
その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

日時・会場	2018年 2月21日(水) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より 徒歩15分	開催時間 13:00 ▶ 17:00 (受付12:30より)	開始 終了
受講料	●一般企業 税抜 30,000円 (税込 32,400円) / 一名様 ●会員企業 税抜 24,000円 (税込 25,920円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●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。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。		
お申込方法	下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。 お申込いただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万が一週間前までに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。		
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.57857411口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:アラモト ●内容に関するお問合せ:タカノ		

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S027638 担当 **アラモト宛**

樹木葬セミナー

FAX:0120-964-111

フリガナ	業種	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
会社名		代表者名					
会社住所	〒	フリガナ				役職	
		ご連絡担当者					
TEL	()	E-mail				@	
FAX	()	HP	http://				
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	1	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	2	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
 - 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。
 - 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。
 - 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。
 - 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)



事務処理用QRコード

※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たいときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**

