

英会話スクールの経営者様向け

新たなビジネスチャンスの到来!!

英語教育改革に適した “幼・小・中・高対応”新モデルで 1拠点 年商 **6000**万円

幼・小・中・高
対応モデル

営業
利益率 **30%** 外国人
人件費率 **20%** 平均
月謝 **2**万円

全国で続々と新時代の英会話コースの大成功事例が生まれています!

成功事例 特別レポート 在中

1. **30年ぶり大学入試改革に
対応した新モデルを展開**
2. **営業利益率30%以上の
スクールの実態とは?**
3. **小学生高学年～高校生の
新規集客も実現**



英語教育改革対応セミナー2018

お問い合わせNo. S028470

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL: 0120-964-000 平日
9:30~17:30

FAX: 0120-964-111 24時間
対応

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 【担当】 時田

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に [お問い合わせNo.] を入力してください) 028470

巻頭 特集

30年ぶりの変化が迫る！ 大学入試改革がもたらす “教育業界”の大変化

大学受験が変わる！受験産業のあり方が変わる！ 大学入試改革・英語教育改革から生まれる 英語教育ビジネスの新市場とは！？

皆様も既にご存知のように、大学入試改革・英語教育改革の方向性が発表されました。具体的には、英語に関する大学入試は以下のようになります。

- ◆4技能型の外部試験を認定（CEFR換算可能であること、4技能型であることが認定条件）
- ◆高校3年の4月～12月の間に2回受験可能

また、上記に加えて以下のような英語教育・大学入試の改革が実施される予定です。

- ◆2020年度以降、小学5年生から英語を教科に格上げ（外国語活動を小3に前倒し）
- ◆一部地域の公立高校だけでなく、私立中学などにおいても英語資格の評価を実施
- ◆各大学の二次試験における英語4技能評価

今回、30年ぶりの大学入試改革となり、また少子高齢化が進行する日本の未来を活気あるものにするための教育制度の変更も視野に入っています。そのため、今回の改革の影響は、これまでの教育業界・教育ビジネスを大きく揺るがすものになることは間違いありません。

受験産業自体のあり方が大きく変わる可能性さえあります。

この先数十年の教育企業の浮き沈みは、この教育改革の波に乗れるかどうかにかかっていると断言してもよいでしょう。

英語資格・英検ブームが巻き起こるだけではない

全貌が見えつつある入試改革の方向性からは「英語資格」、特に英検などの4技能評価ができる資格のニーズが高まることが予想されており、既に先行して受験者数が急増しています。

しかし、今回の大学入試改革・英語教育改革＝英語資格ニーズのアップ・小学生向けの英語授業が増えるだけと考えるのは危険です。今後の国や大学が目指す方向を考えると、そのようなレベルの変化で終わることは考えにくいのです。

前述した大学入試改革や英語教育改革の内容や、グローバル化を進め国際競争力を高めていきたい国や大学の思惑を読み取ると、以下のような変化が生まれてくる可能性が高いのです。

(1) 国際評価を高めていきたい高偏差値の大学の二次試験において、より高度な英語力の評価が導入される可能性が高い（具体的には英語小論文、ディベート・ディスカッション、英語によるプレゼンテーション e t c）

(2) 海外事業展開をする大企業・外資系企業において、新入社員に対してより高度な英語力を求める傾向が高まる（大学の就職力にも直結する）

公教育全般・大学入試全般の変化は、どうしても既存の体制との兼ね合いがあるため、改革は限定的になってしまいます。しかし、一部の高偏差値大学の二次試験入試においては、各大学の目的や思惑がそのまま反映される入試制度を導入することが可能です。

国際評価を高めていきたい大学であればあるほど、高い英語力を評価する傾向になるのは自然の流れですから、ただ「英語資格」を持っていれば受験が有利になるレベルではなく、本当の意味での英語力を問われる時代が到来する可能性が高いのです。

こうした時代背景の中で、英語教育における消費者ニーズは徐々に変化しています。（首都圏のように「国際展開する企業」「外資系企業」で勤務する保護者が多い地域では顕著な傾向です。）

この消費者ニーズの変化によって、今、英語教育ビジネスにおいて“大きなビジネスチャンス”が生まれています！

既に全国のいくつかの企業では、この新しく生まれたビジネスチャンスを獲得するべく、新しい英語教育コースを開発し、大きな成果を上げています。

次ページからは、この英語教育新時代に適応している企業様の事例についてご紹介したいと思います。

成功事例

幼～高一貫モデルに成功

ネイティブ講師に依存しない“ビジネスモデルの実現!!
高収益なビジネスモデルを達成した成功企業



A I E (兵庫)
(株式会社 エーアイイー)

代表取締役

橋本 隆志 氏

兵庫県神戸市・芦屋市を中心に幼児から一般までの英語教室を展開するA I Eの代表取締役。2教室の生徒数は約300名を越え、地域でも人気を集めている英語教室。人気の理由の1つとして結果にコミットしたスタイルを実践しており、6年間で計1000名を超える英検合格者を輩出してきた。中には、小1で英検3級、中2で英検2級、高1で英検1級など驚くような成果を上げた生徒もいる。

また、確実に成果を出せるスクールとして平均月謝2万円以上を実現。そのため、基幹校の年商5000万円を超える。創業当時から、“ネイティブ講師に依存しない”ビジネスモデルを展開しており、外国人講師の件費率が低く“しっかりと利益が残る”モデルとなっている。

近年、英語教育改革が影響し、さらに地域からの支持を集めている。その結果、少子化が進む中でも新規出店を着々と進めており、今後ますますの活躍が期待できる幼高一貫のモデルスクール。

地域に支持される“AIE”の取り組み／実績

A I Eは兵庫県の神戸市・芦屋市にて教室展開をしています。

日本人を中心としたレッスンを行っており、右記の通り、6年間で計1000名を超える英検合格者を輩出するなど、英検を中心に圧倒的な実績を残しております。中には、小1で英検3級、中2で英検2級、高1で英検1級など驚くような成果を上げた生徒もいます。

冒頭でお伝えいたしました大学入試改革、英語教育改革の追い風を受けて、ここ数年で生徒数は大幅に伸びており、**2教室で300名を超える生徒が在籍**しています。



過去5年間の進路実績

<海外大学>

The University of Manchester
(世界ランキング 30位)

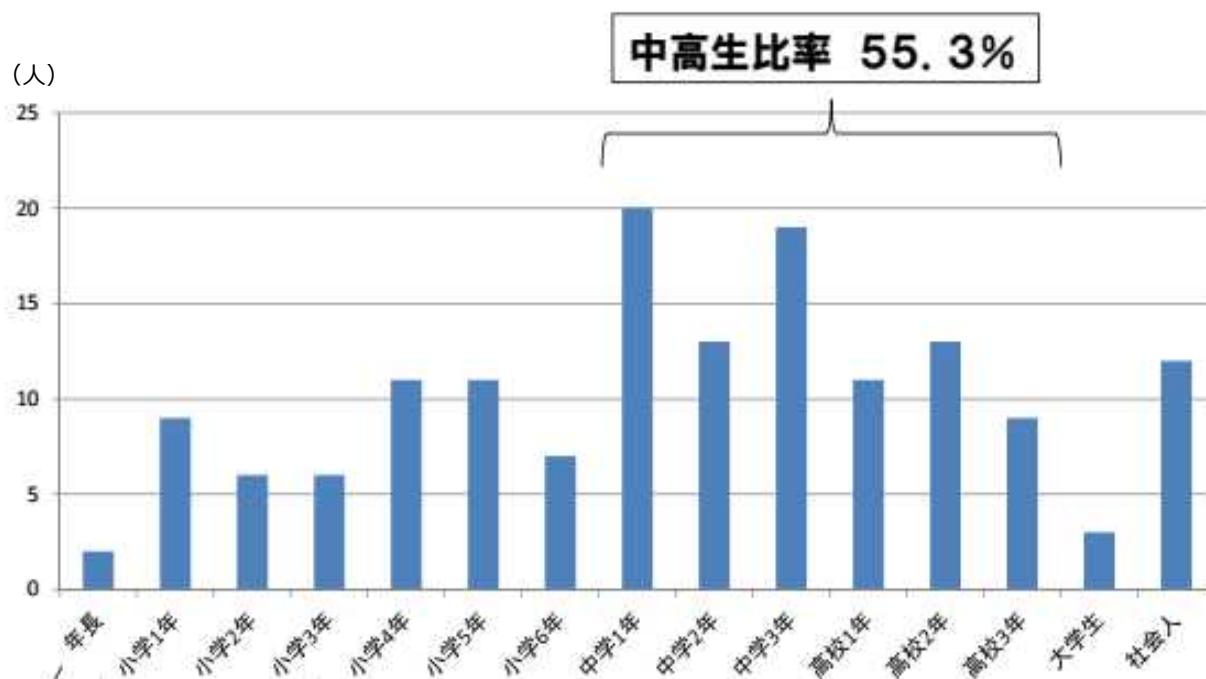
<国立大学>

東京大学 工学部
東京大学 文学部
東京大学 教養学部
京都大学 医学部
京都大学 経済学部
京都大学 総合人間学部
京都大学 経済学部
京都大学 文学部
京都大学 文学部
大阪大学 医学部

<私立大学>

慶應義塾大学 経済学部
慶應義塾大学 商学部
慶應義塾大学 総合政策学部
早稲田大学 国際教養学部
早稲田大学 文化構想学部
上智大学 神学部
上智大学 国際教養学部
国際基督教大学 教養学部
同志社大学 グローバル・コミュニケーション学部
同志社大学 文学部
同志社大学 工学部
同志社大学 社会学部
同志社大学 商学部
同志社大学 法学部

確実に成果が出る = 高継続 & 高単価なビジネスモデルの確立へ！



図：A I Eの学年別生徒数分布

前述しましたように確実に学習の成果が出るスクールとなっております。さらに、大学入試改革の影響もあり、上記グラフのように学年別生徒数は小学生高学年-高校生がボリュームゾーンとなっています。

グラフからもわかる通り小学校高学年での転塾を理由とした退会が極めて少ないことも特徴の一つです。また、一般的な英会話スクールには見られない小学校高学年～中学生の集客・入会を可能としています。そのため、全生徒数における中高生の比率が約55%と半数を超えるモデルとなっております。

中高生が多く、高単価なコースを取得する層が多く、一つの校舎では、生徒数約170名で年商5000万円を達成しており、平均月謝に直すと約2.5万円と一般的なスクールの2~3倍の単価を実現しております。

つまり、幼高一貫モデルを実現し、確実な成果を出せるモデルになっていることで以下のような結果を達成されています。

1. 平均月謝2~3万円 ※一般的なスクールは1万円弱
2. 平均在籍期間が5~6年 ※一般的なスクールは2年前後
3. 小学生高学年～中学生の新規入会も多い
4. その結果、拠点当たり年商5000万円モデルが可能

(一般的なスクールは1000-2000万円)

営業利益30%、外国人人件費率20%と高効率モデル！

拠点当たりの年商6000万円と、AIEの売り上げが高い理由は、先ほどご覧いただいた通りです。

⇒ しかし、多くの英会話スクールで問題となっているのが売上ではなく、営業利益率です。その背景には、ネイティブ講師・日本人講師と二人の講師が必要となり、他スクールに比べ約2倍の人件費を要し、ほとんど利益が残らないモデルとなっているためです。

一方、AIEでは、教務面のこだわりより、創業当初からネイティブ講師に依存しない経営を実現されています。

その結果、経営面では、外国人講師の人件費率が売上の20%以下、営業利益率が約30%と高収益なビジネスモデルとなっています。

また、このモデルは学習塾の要素も含んでいるため、長期休暇中の講習も機能します。7~8月は多くの英会話スクールが売上を落とす中、AIEでは通常月の2倍の売上を達成しています。固定費はほとんど変わらないため、上記の多くは利益として残ります。

つまり、AIEでは以下の3点によって好循環が生まれています。

1. 日本人講師を中心とした圧倒的な実績づくり
2. 高単価・長期在籍期間の実現
3. 高利益率なビジネスモデルの確立

ネイティブ講師の採用・安定が難しい時代の中、人材面から見ても素晴らしいモデルとなっております。

“幼一高対応”新モデルの概要

1. 4技能に対応しており、英語教育改革に適応した時流コンテンツ
2. 4技能に対応することで圧倒的な英語実績を作りやすく、差別化も可能
3. 大学受験の重要度が大きいので、小学生高学年での転塾（退会）が少ない
4. 小学生高学年～中学生の新規集客・入会が期待できる
5. 月謝が通常の2～3倍になる高単価モデル
6. 夏期講習など通常月謝以外での売上の確立が可能
7. 日本人講師中心の構成だから利益が残りやすい
8. ネイティブ講師の採用・安定が難しい時代の中でも可能

他スクールでも様々な成功事例が生まれています！

ここまでレポートをご覧いただき、ありがとうございます。A I E様の取組み、“幼一高対応”新モデルはいかがでしたか？

上記の成功事例は、A I E様に限らず、全国で誕生しています。

幼・小・中・高一貫モデル ～全国で成功企業が続々と誕生しています～

関西地区 生徒数約150名の英会話スクール

売上1.3倍、営業利益+500万円

関西地区にある生徒数約150名の英会話スクール。新モデル移行前までは、生徒数は増えるものの客単価が7000円前後と利益がほとんど残らないことが課題であった。

英語教育改革をきっかけに4技能対応の新モデルにチャレンジ。小学3年生以上を対象に新たなコースを設計し、プロモーションを実施。

その結果、**約80%もの生徒が客単価1.5倍のコースへ移行**、売上も昨年対比1.3倍、利益も+500万円としっかり出る体質に進化した。

関東地区 生徒数約500名の英会話スクール

1教室売上4500万円 営業利益率30%を実現

都心部に英会話スクールを2教室展開している企業様。

競争環境が激しい中、生徒数約500名と地域から圧倒的な支持を受けている。しかし、上記同様、なかなか利益が残らず苦戦を強いられていた。

幼一高対応新モデルに移行したことによって、利益率の大幅改善に成功し、営業利益率30%を達成した。

また、4技能に対応したことで、これまでより更に生徒の英語力が定着。

結果として、単価アップのみならず、他スクールとの差別化を実現し生徒募集でも成功を収めた。

大学入試改革・教育改革による時代の大きな変化 “急成長”する英語教育市場



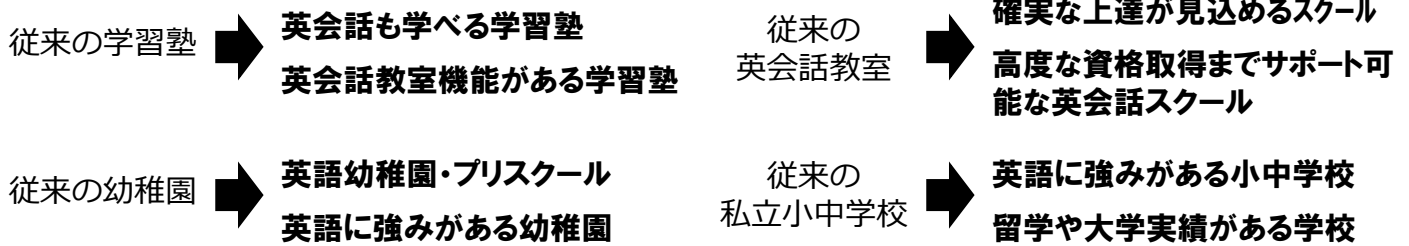
株式会社 船井総合研究所 教育グループ グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント 犬塚 義人

船井総合研究所内「教育グループ グループマネージャー」を務め、教育業界の各分野のコンサルティングを多数成功している。コンサルティング対象分野は幅広く、英会話教室、学習塾、幼稚園、カルチャーセンター、パソコン教室、専門学校など多くのスクール分野の実績を持っている。人財教育・育成のプロフェッショナルとして、数多くの教育業界の法人・企業の人財育成・教育を担当している。また社内でも後進のコンサルタント達の教育研修を担当している。

“英語教育”は他社との差別化における最重要コンテンツに！

大学入試改革・英語教育改革の全貌が明らかになってきました。それに伴い、国や経済界・大学側が子供達の今後の教育に何を求めているかのビジョンも具体化してきました。

こうした時代の流れに先行して、既に消費者のニーズにも大きな変化が現れつつあります。これからのグローバル社会に適應できる人材を育てるために「真の英語力の養成」を求める層が増えているのです。既存の教育業界では以下のような消費者の移行が一部で生まれつつあります。



英語の重要性が高まる中で、「真の英語力が身につく」教育機関に預けたいと考える客層が、高所得者層を中心に増加しているため、「英語に強みを持つ」企業や法人が、差別化・競争戦略において、非常に有利な環境になっているのです。

この「英語習得に意識の高い家庭」は、保護者が外資系企業や大手企業に勤務しているケースが多いのですが、既に以下のような従来の日本の英語教育に対して「本当に英語力が身につくのか？」と疑問を持っているのです。



本当に大丈夫？

公教育の英語授業・・・
週に1回1時間程度の英会話教室・・・
外国人講師と会話を楽しむだけの英会話教室・・・
名ばかりの4技能対応
機械教材任せの英語教室・・・

これから求められるのは“真の英語力”が身につく英語コース

現在のメインターゲットである団塊ジュニアの保護者は、自分自身が英語学習をしてきた世代ですので、英語教育に対する評価が従来と比較して厳しくなっています。

ただ「英会話」「英語」という名ばかりの教室ではなく、その内容や品質・実績をしっかりと見てくる人が多いのです。

こうした時代背景の中で、新時代の英語教育や消費者に支持される英語教育のビジネスモデルは以下のようなキーワードが重要になります。

(大前提としての)英語4技能対応

学校の授業にも対応(テスト対策など)

幼児～高校生までの適齢＆一貫した英語教育

長時間レッスン(量の確保)

英語イマージョン教育(オールイングリッシュ環境提供)

資格取得サポート・実績による差別化

家庭学習管理・サポート

夏期講習・英語留学

高度な英会話技能(ディベート・ディスカッション)

多読、単語(語彙力)、英語論文などへの対応

つまり、受験改革・英語教育改革に伴って変化していく、小～高校生の新時代のニーズに対応した新コース・新学科をつくり、従来の教育カリキュラムと融合させて、幼～高一貫型の英語スクールを目指していくことが、新時代における「英語教育」の勝ち残り企業の絶対条件だといえるのです。

こうした時代の流れに対応できる、真の「グローバル人材」を育成するために英語エリートを養成するコースの開設に着手している学習塾や英会話教室は全国各地に存在し、集客も成功しています。

本レポートでご紹介した、AIE様もその中の1社です。小学校高学年以上の生徒の新時代のニーズに合わせて、「幼・小・中・高一貫モデル」を実現し、今後もさらに拡大展開していく予定です。

他社に先駆けて英語教育新時代の“空白＆成長マーケット”を狙う！

今回の大学入試改革と英語教育改革によって、わかりやすく「大学入試のありかた」が変わります。

予備校や学校のあり方も大きく変化していくため、受験産業にとって対応が必要不可欠なのは事実です。しかし、この英語教育に関する市場の変化は、単なる「入試制度の変更」に伴うレベルではなく、教育の市場構造自体を変化させる可能性を秘めているため、英語資格の強化でとどまっているのは機会損失になりかねません。

新しい時代の中で生まれる「小学校高学年～高校生向けの英会話・英語教育市場」は、まさに空白マーケットであり、ブルーオーシャンといえます。既存の学習塾や英会話教室に物足りなさを感じている保護者に対して、本当に求められる英語教育を他社に先駆けて提供し、新しい時代のリーディングカンパニーを目指してみたいかがでしょうか？

小・中・高生向け新英語コース設立＝ 『幼～高一貫型英語教育スクール』のメリット

小・中・高生向けの新英語コース(学科)の設立が、学習塾・英会話教室・私立学校などの教育企業にとって、どのような効果・メリットを生むのかを整理してみましょう。

メリット

1 他社との圧倒的な差別化＝集客アップ ～「英語に強い」という差別化で生徒が集まる！～

近年、全ての教育業において「英語に強い」「英会話教育が充実している」ことは、大きな強みになっています。

そのため、新時代に対応した英語コースを他社に先駆けて導入することは、生徒募集の強みになります。

メリット

2 大学合格実績につながる ～新入試制度に柔軟に対応できる体制づくり～

本レポートの冒頭で触れましたように、今後の共通入試・偏差値上位の大学の二次試験においては、単なる受験英語だけでなく、英語資格・より高度な英会話スキルが必要となります。

この新時代の入試制度に対応するためには、新たな英語教育コースの設立は必要不可欠となります。

メリット

3 客単価が高く・利益率も高い ～従来の英会話教室の経営課題をクリア！～

これまでの外国人講師に依存した英会話教室運営の最大の経営のネックは「講師人件費率が高く、利益が出にくい」ということでした。しかし、小～高校生向けの英語教育コースは比較的高単価であり、日本人講師の受け持つ授業比率が増えるため、利益率を従来の英語教室と比較して高く設定することが可能です。

メリット

4 自社・自校のブランディングが可能 ～地域最速の導入でNO1ブランド獲得を目指す～

英会話・英語教育は保護者・消費者のニーズが高いため、英語教育に強いという価値は、自校のブランド化をしていくのに非常に効果的です。他社に先駆けて導入し、早期に英検取得や大学入試の合格実績をつくることで、地域No.1のブランドを構築していくことが可能です。

上記のような様々なメリットがあります。また、何よりも「英語教育」は少子化で市場が縮小していく中での、**数少ない成長市場**です。このビッグチャンスを自社の経営に取り入れることができるかどうかは、各社の今後の取り組み次第だといえます。

セミナーのご案内

本レポートを最後までお読みいただきまして、誠にありがとうございます。

本レポートでご紹介させていただいた、AIE(株式会社 エーアイイー)の代表取締役 橋本 氏をゲスト講師にお招きし、**3月4日(日) 13:00~17:00 『英語教育改革対応法セミナー2018』**を開催させていただきます。

本セミナーでは、大学入試改革・英語教育改革に関連して、民間・私立の教育業がどう変化していくべきなのかをお伝えし、新時代に必要となる「小・中・高校生向けの英語教育の新コース・ビジネスモデル」の作り方をご紹介します。その他にも以下の内容をセミナーでは予定しております。

- ・ これからの教育業が目指すべき“**幼～高一貫型英語教育**”のあり方について
- ・ 「外国人講師英会話」「日本人講師英会話」「オンライン英会話」「IT教材型英会話」「英語幼稚園」「英語学童保育」「英語学校」など、**英語教育のビジネスモデルの今後の成長ポテンシャルと課題の解説**
- ・ **新たな“英語教育”学科・コース設立の際に絶対に狙いたい市場とは**
- ・ **小学生以上に人気のハイレベル英語コースのコンテンツの内容**
- ・ **生徒は増えても利益率が低い英会話教室経営の課題解決のための秘策について**
- ・ **2教室で生徒数300名超！ 人気英語教室の経営の秘密について**
- ・ **小学生高学年や中学生の集客が可能！ 他スクールとの募集ノウハウの差とは？**
- ・ **生徒の平均在籍期間約50ヶ月！ 生徒が長期在籍する授業とコース作りのコツ**
- ・ **英語のみで平均月謝単価20,000円を維持する高品質のコースづくり**
- ・ **競争激化は必至！ 外国人講師の採用とバイリンガル講師の採用のあり方**

今後、さらに少子化が進行し競争が激化する教育業において、今回の英語教育に関する市場の変化は、最後の巨大市場であり、大きなビジネスチャンスだといえます。

これから、さらに激しさを増していく教育業(学習塾・英会話教室・幼稚園・私立小中学校など)において、英語教育への対応を積極的に行っていこうとお考え、経営者様・経営幹部様は、ぜひ本セミナーにご参加いただければと思います。

当日、セミナー会場にて皆様にお会いできることを心より楽しみにしております。

英語教育改革対応法セミナー2018

▶ セミナー日時 3月4日(日) 13:00~17:00 (受付開始12:30~)

	テーマ	講師
第一講座	<p><u>英語教育新時代の経営の在り方</u> 英語教育新時代において押さえておくべき保護者ニーズについて 既存の英語教室・英語幼稚園の克服すべき経営課題とモデルの限界 新時代における“支持される英会話教育” “淘汰される英語教育”とは</p>	株式会社 船井総合研究所 チーフ経営コンサルタント 犬塚 義人
第二講座 ゲスト講演	<p><u>拠点年商5000万円を実現する教室が取り組む 新時代に向けた新ビジネスモデル</u> 2教室で総生徒数300名超！ 人気英語教室の取り組み 英検や有名大学への進学実績多数！ AIE教育へのこだわり 利益が残るビジネスモデルの全貌 ネイティブに依存しないモデルのポイントとは？</p>	A I E (株式会社 エーアイイー) 代表取締役 橋本 隆志 氏
第三講座	<p><u>新時代の英語教育コース・学科設立のポイント</u> 小中高生向けの英語教育コースの教務・経営のあり方 生徒が集まるコース設計と演出方法 採用が難しい外国人講師とバイリンガル講師採用の効果的な手法 高単価・高利益率を維持する経営モデルのあり方</p>	株式会社 船井総合研究所 北村 拓也
まとめ 講座	まとめ講座	株式会社 船井総合研究所 チーフ経営コンサルタント 犬塚 義人

セミナー講師



AIE(株式会社エーアイイー)
代表取締役 橋本 隆志 氏

兵庫県神戸市・芦屋市を中心に幼児からの一般までの英語教室を展開するAIEの代表取締役。2教室の生徒数は約300名を越え、地域でも人気を集めている。人気の理由の1つとして結果にコミットしたスタイルを実践しており、6年間で計1000名を超える英検合格者を輩出してきた。中には、小1で英検3級、中2で英検2級、高1で英検1級など驚くような成果を上げた生徒もいる。また、確実に成果を出せるスクールとして平均月謝2万円以上を実現。そのため、基幹校では年商5000万円を超える。さらに創業当時から、“ネイティブ講師に頼らない”ビジネスモデルを展開しており、外国人講師の人件費率が低く“しっかりと利益が残る”モデルとなっている。近年、英語教育改革が影響し、更に地域からの支持を集めている。その結果、少子化が進む中でも新規出店を着々と進めており、今後ますますの活躍が期待できる幼高一貫のモデルスクール。



株式会社 船井総合研究所
教育グループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 犬塚 義人

船井総合研究所内「教育グループ グループマネージャー」を務め、教育業界の各分野のコンサルティングを多数成功している。コンサルティング対象分野は幅広く、英会話教室、学習塾、幼稚園、カルチャーセンター、専門学校など、多くのスクール分野の実績を持っている。人財教育・育成のプロフェッショナルとして、数多くの教育業界の法人・企業の人財育成・教育を担当している。また船井総研の社内でも後進のコンサルタント達の教育研修を担当している。

日時・会場 **2018年3月4日(日)** 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

お申込期間 **3月2日(金)17:00まで** JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間 **開始 13:00 ▶ 終了 17:00** (受付12:30より)

受講料

一般企業様 税抜**25,000円**(税込**27,000円**)/一名様

会員企業様 税抜**20,000円**(税込**21,600円**)/一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までお願い致します。 ●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下さいませようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、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させていただきます。

●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下さい。**
お申込頂きました後、郵便にて **受講票** と **会場の地図** をお送り致します。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下さい。

お振込先 **下記口座に直接お振込下さい。**
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No. 5785616 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。

お問合せ

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**

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: 時田 ●内容に関するお問合せ: 北村

※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

英語教育改革対応法セミナー-2018

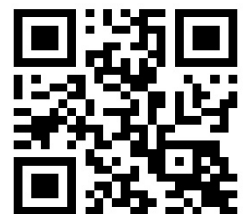
FAX:0120-964-111

お問合せNo. **S028470** 担当 **時田** 宛

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所		フリガナ	役職	
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ

【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

ご入会中の弊社研究会があればをお付け下さい。
 FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)



【事務処理用QRコード】

【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)



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。