

保育園・
認定こども園

の理事長・園長先生へ

卒園後の
子どもたちの放課後1,600時間を

継続して自園で支える

教育を付加した学童保育の立ち上げ方



社会福祉法人 江寿会 学校法人 アゼリー学園
アゼリーアカデミア 校長 中村 一与氏

東京都江戸川区、千葉エリアを中心に幼稚園4園、保育園2園を展開。
7年前に小学生向け学童施設をオープンし、現在4拠点展開。また、幼稚園
では正課の教育を掘り下げ、保護者を選ばない子どもの育ちへの応援とし
て、幼稚園正課の長時間化(コース制)を実現されている。しかも、この2つ
の取り組みは現場の先生が中心となって実現したという驚きの組織。

成功事例レポート

乳幼児～小学生まで一貫した
教育性の高い学童保育を開設!

- 働くママや家族をサポートできる!
- 卒園後も通わせられる“保護者満足度”の高い園に!
- “小1の壁”問題を園で解消ができる!
- 「習い事」も受けることができる学童保育に!
- 年長園児の41%が学童保育に継続!
※平成26年～29年の平均値

成功事例の詳細は次のページから→→

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

保育園向け教育付き学童保育付加セミナー

お問い合わせNo.S028992

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丁目4-10 船井総研大阪本社ビル ■申し込みに関するお問い合わせ: 時田 ■内容に関するお問い合わせ: 山口

それらを解決・解消できるのが**教育付き学童保育**です!!

- 仕事の関係で、子どもが小学生に上がった時に預け先に不安や心配がありました。卒園後も引き続き面倒を見ていただいて本当に助かっています。
- 小学校になかなか慣れない、馴染めない娘を学童の先生にフォローしていただき本当に助かりました。
- 返事を「はい!」と出来る様になった。今日、あった出来事を話す様になった。以前何事も、「忘れた～、わからない～」と言うことが多かったが、最近では自分の事は、自分で出来る様になってきました。
- 宿題を終わらせ、丸つけまでやって頂いていることが、とても助かります。またそろばんを通じて、自信をもってやりきる力がついてきたと思います。「たくさんほめてもらえた」と、嬉しそうに教えてくれる姿を見ると、本当に先生方に感謝しかありません。
- 学校までバスでお迎えに来てくれるので安心しています。学童では色々な習い事があるのが良いと思います。また他学年の人たちとも交流が出来るので良いと思います。

上記は実際に弊社のお付き合い先の教育付き学童保育に通われている保護者の方からいただいたお声です。このように教育付き学童保育は保護者や子どもたちから求められているサービスなのです!

教育付き学童保育を行うことで保護者と子どもたちを救える・守れる・サポートできる

昨今、皆様もご存じのように女性の社会進出、就労形態の多様化、核家族化が進むとともに加えて、地域のつながりが希薄し、子どもが卒園し小学校に上がる際に、預ける先が無く保護者が就労体系を変えざるをえない状況に直面する「学童保育における待機児童問題」や子どもが保育園の頃より早く帰宅するのに、親の帰宅時間は変わらない、むしろ遅くなる、「小1の壁」などの問題があります。

具体的には子どもたちが小学校に併設されているいわゆる公立の学童保育(放課後児童クラブ)などに入れたとしても、地域や小学校によっては人数が多いため、あまり面倒を見てもらえないなどの問題もございます。

そして公立の学童保育は「宿題のサポート」程度しか行っていない施設が大半で、子どもたちが習い事をしたくてもできないのが現状です。それに加え、小学校に入学後、数か月経過しても小学校生活になじめない子どもが増加するなどの問題も耳にされたことがあるかと思います。

そしてこのような問題に園で手塩にかけて育てた卒園児たちを巻き込ませたくない、直面させたくない、と思うまたは考えている方もいらっしゃるかと思います。この「教育付き学童保育事業」はそのような「小1の壁」を始め、前述した様々な問題から卒園児の子どもたちを守れる、救える手段、方法、それこそが自園で「教育付き学童保育」を始めることなのです。

**それでは次項より教育付き学童保育の事例を
ご覧いただきたいと思います**



社会福祉法人 江寿会 学校法人アゼリー学園
アゼリーアカデミア 校長
中村 一与 氏

東京都江戸川区、千葉エリアを中心に保育園4園、保育園2園を展開。7年前に小学生向け学童施設をオープンし、現在4拠点展開。また、保育園では正課の教育を掘り下げ、保護者を選ばない子どもの育ちへの応援として、保育園正課の長時間化(コース制)を実現されている。しかも、この2つの取り組みは現場の先生が中心となって実現したという驚きの組織。教育への思いを行動であらわすアゼリー学園様のご紹介。

1. 卒園児が放課後に安心できる居場所づくりを！



そもそものスタートは2011年3月11日の震災でした。東日本を襲った未曾有の大地震でした。各園では現場の先生が一丸となって子どもたちの安全確保、そして安心の引渡しに尽力し、問題なく子どもたちは家庭に帰ることができました。

その時、グループ代表である来栖理事長は思ったそうです。

「小学校にあがったうちの卒園生たちはどうだったのだろうか？無事に家に帰ることはできたのだろうか？」と。

そして、「園児はもちろん、園を卒園していく子どもたちにとっても、安心して放課後を過ごせる場所が、これから必要だ！」

といままで疑問に思っていたことが確信に変わり、学童施設をオープンする運びとなったのです。

ちょうど千葉県の印西にある銀の鈴保育園の横のスペースが空いており、そこを活用し学童保育(アゼリーアカデミア、以下アカデミア)をスタートすることにしました。

印西はベッドタウンとして開発中で多くの働くママも存在しており、利用してくれる人が多いであろうと予想されました。

しかし、あくまでも、「卒園生(外部の子どもたちも含む)の放課後」の居場所づくり、それが出発点でした。



2. 求められているものは・・・！？

開設当初は「サービス力」を打ち出していました。保護者、お子さんが安心できるサービスの充実をはかりました。

例えば、長時間の預かり、送迎サービス、夕食サービス、習い事送迎サービス等々。初めての小学校に不安を抱えている保護者が多い中で、いかに安心をサービスで提供できるかを考えてアカデミアの運営を行いました。

しかし中々人が集まらないと言う現実と直面しました。色々試行錯誤して実行に移すも状況が改善されない。。

そこで改めてアカデミアを始めた意義や意味、目的などを振り返ることにしました。色々と考えを巡らせる中で、

「そもそも何のためにこの事業をスタートさせたのか？」
「一体、保護者はアカデミアに何を求めているのだろうか？」
「保育ニーズが高まる中で学童保育の存在意義とは？」

という原点に還ったときに見えてきたのが、

「子どもたちに成長の機会を提供すること」や
「子どもたちにより良い教育を提供すること」でした。



そもそもこの当時のアカデミアの内容は一般的な公立の小学校で行っている放課後児童クラブと大差無く、あくまで表面的なサービスでしかなかったと気づきました。

また学童保育に通う子は、平日は基本的に学童保育に通うため、中々思うように習い事や様々な体験、経験ができないという現状もある中で「教育」に力を入れた学童保育にしていくことに決めました。

3. 学童保育における“教育”とは！？

私自身、過去に小学校の教職を経験したことがあり、その経験から園から卒園していった子どもたち、彼ら彼女らに投げかけたいメッセージって何だろうか？と考えた上で出てきたのが「人間の根幹を育てる教育」でした。

具体的には、「優しい心：優しく、強い心を育てる」、「思いやり：思いやりの心を育て、実際に行動に移せる人になる」、「喧嘩しない：お互いの考えを知り、理解し合える対話できるようになる」という3つの教育を軸としました。

そしてそれらを具体的に伝えていくためにも様々なカリキュラムやイベントを自前で考え実行していきました。

4. 強みは「国語」、「英語」そして「体験教育」

また学童保育内で教育を行う上で、「社会性」を伝えていくためにも、活用するためにも「お勉強」というものも大切です。小学校で最低限のことは学んできますが、何でも吸収する今だからこそ、もっともっと学んでほしい。だからこそ、何が必要かを厳選しました。外部のプリントを導入しているので、算数等も選ぶことはできますが、アカデミアとしては、次の3つを軸にしています。

それは、「**国語**」と「**英語**」そして「**体験教育**」です。

●国語について

小学校で疲れて帰ってくる子どもたちに塾のように押し付けていこうとは考えていません。でも、「国語」というのはコミュニケーションに必ず必要なものです。

テーマを自分の頭で考え、自分の言葉に変えていく。英語の前に実はこの力をやしなわなければならない。だから、「国語」を使っています。

1冊の本を一緒に読みすすめたり、漢字を抜き出したり、問題点を抽出し話し合ってみたり。本は何よりも学べる価値あるものだと思います。

そういう意味で「国語力」を高める本を使ったカリキュラムを多く用意しているのです。



●英語について

誰とでもどこでもコミュニケーションできるよう、英語は必須ですが、放課後の時間だけで無理やり英語をマスターさせようというのはちょっと違うと考えています。あくまでも「コミュニケーションツール」として英語に親しみを持ち、活用できるかどうか。なので、現場には外国人講師を配置し、自然な環境で英語が耳に入るようにしつつ、英語クラスの時間を設けています。

●体験教育(食育、サイエンス、制作など)について

アカデミアでは子どもたちに実際に見て、触れて学べる体験型の学習も重視しています。そのようなカリキュラムも基本的には自前で企画や制作を行っております。

例えば食育ではクッキングだけではなく、食の文化や歴史・栄養についても学びます。

季節(旬)に合わせたメニューをつくる際、例えば「おせち料理の田作り・伊達巻を作ろう」ではおせち料理の歴史や、料理1つ1つの意味を学びます。「お味噌汁」ではお味噌の種類をかえた味噌汁の味比べなどを行います。また外国人講師から様々な国の食文化を教えてもらい日本との違いや、その国の料理を作り異文化に直接触れる体験を行います。



またサイエンスでは、その名の通り理科実験を始めとした、日常の中の色々な場面に転がっている不思議なことや現象を、1つ1つ学ぶことで沢山の気づきが生まれることを狙いとしています。

この繰り返し子どもたちに沢山の好奇心を作っていくのだと思います。不思議の仕組みを考える「サイエンス」も大人気のカリキュラムです。

5. 教育に力を入れることで口コミが生まれる！

前述のように、あらためてサービスでなく、教育に力を入れ、現場カリキュラムを作り上げていくことで、アカデミアの生徒数は着々と増えていきました。

当初8名で、イベントを実施することでアカデミアを知っていただく機会を増やしていましたが、その後は口コミも増えてイベント回数も少し減りました。それでも秋口から問い合わせが増え、シーズンスタートには**満席(1学年20名定員)**の状態になりました。

また印西校では隣接する銀の鈴保育園からの継続率も高く直近の4か年では下記の通りになっており、平均で**約41%**もの卒園児が継続してくれています。

年度	卒園児数(人)	入会者数(人)	入会率(%)
H26年度	15	9	60%
H27年度	17	5	29%
H28年度	15	6	40%
H29年度	14	5	36%

そして何よりもアカデミアは公立小学校内にある学童と違い教育内容の充実とともに月謝も一般的な公立の学童が6,000~10,000円のところを、**42,000円~(週5日)**と4倍以上いただいております。

それでも実際に上記のような卒園児の継続率を達成できたのは、保護者の方に当校の教育内容などを認めていただいているからだと考えております。実際に保護者アンケートを取り下記のようなお声をいただいております。アカデミアを行う意味、意義や方向性は「確信」へと変わりました。

保護者の方のお声

私がフルタイムで仕事をしているのでほぼ週5で通っていますが、金額的には決して安い金額ではないですが、仕事を持っている親にとって、安心と安全は、お金に変えられない物だと実感しています。

特に夏休みは、本人にとって色々な経験をさせてもらえる環境で親にとっては、宿題の事、食事の事はもちろんですが、家庭では、これだけ色々な経験をさせてやる事は、絶対にないからとても助かっています。

半年には、高学年になりまが、できる限り、お世話になりたいと思っております。今後とも、よろしくお願いいたします。

放課後に充実した時間を過ごしてもらいたい、という思いからアカデミアを選びました。バリエーション良く様々なプログラムで構成されており、外国人講師による毎日の英語に加え、曜日ごとに子どもが興味を持つような製作や作り実験、習字、栄養士の先生による調理実習、また学校では教わらない題材や授業で、質の高いプログラムが魅力でした。また、長期休みのプログラムは、工場見学や課外授業、合宿やキャンプ、本格的な研究やプログラム選手によるサッカー指導など、好奇心が尽きることのない充実した内容で、多様な経験をしたい我が子は一段と自身に成長し、気がしました。

アカデミアは、子どもたちに知性の醸成と、生きていく上で大切なことを教えられる学びの場であり、今後も子どものさらなる成長が楽しみです。

それ以外にも、食育、実馬術、英会話、合気道、囲碁など、多様なプログラムも魅力的です。本人は、今年から始まった習字が一番好きだそうです。夏休みなど、長期休暇の間は、合宿やキャンプなどにも参加でき、ひとまわり大人に成長した姿を見ることかできると満足しています。

6. 安心できる“第3の場”の提供

学童保育を行っている中で改めて感じる点は、アカデミアは家庭とも学校とも違った安心して生活できる“第3の場”だと言う点です。

家庭

子どもたちの
人格、性格
基礎学力を形成
する3つの要素

学校

アゼリー
アカデミア

子どもたちの
「第3の場」

それは、学校から帰ってくると学童保育の先生だけではなく、顔なじみの先生たちから「おかえりなさい！」と温かく迎えられ、ホッと一息つける、アカデミアでしかできない「居場所づくり」です。

また私達は利用する子どもたちと保育園時代から接しているため、成長の様子、特徴など細かなことも把握できています。

よって、子どもたち(特に環境の変化などでストレスを抱えやすい小学1年生)を心身ともにケアすることができるのです。

7. 集客や今後の展開について

現在アカデミアでは、自園の卒園児はもちろんのこと、近隣の小学校に通われているお子さんにも通っていただいております。実際に教室によっては過半数が非卒園児のお子さんを占めるケースもあります。

もちろん「卒園児のために」という思いが一番ではありますが、同時に「アカデミアの教育やサービスをもっと多くの人に広めていきたい」、「収入面での安定性」も意識して運営を日々行っております。

また近隣では競合となる民間学童保育が増えてきているため、今後より一層内容のブラッシュアップや充実を図っていくのはもちろんのこと、集客面においてもWEBの積極的な活用、より多く口コミを発生させるための取り組みなどを行いより良い学童を作って地域や保護者、子どもたちに必要とされる教育機関でありたいと考えております。



「卒園児に居場所や良い教育環境を提供したい」 そのような想いをお持ちの理事長・園長先生へ

理事長・園長先生、こんにちは！

大変お忙しい中、本冊子をここまでお読み頂きまして誠にありがとうございます。
私、船井総合研究所の山口雄大と申します。

ここからは、保育園(認定こども園)の教育付き学童保育に参入する際のポイントについて見ていきたいと思えます。

その上で改めて「目的・重要性」を振り返った上で「参入や開設におけるポイント」を見ていきたいと思えます。

この2つについて下記より解説いたします。



株式会社 船井総合研究所
保育・教育支援部

山口 雄大

1. 教育付き学童保育事業参入の目的・重要性とは

1.子どもたちの“居場所づくり”や“心身のケア”を行う

皆様の中で既に感じられている方も多くいらっしゃると思いますが、卒園後も通い慣れた園に学童保育で通わせたいと希望する保護者は想像以上に多く存在します。また小学校入学後の年間1,600時間という長時間を子どもたちの「居場所づくり」や「心身のケア」ができるという点は、保育園が運営する学童保育ならではの強みです。

2.働く保護者の方々の最大の味方・サポーターになる

「学童保育における待機児童問題」や「小1の壁」などの保護者の不安なども解消でき、保護者の最大の味方、サポーターになれるのが教育付き学童保育です。

3.公立や公設の学童よりも“質が良く・習い事もできる” また民間企業より“安価で質の高い教育”を提供できる

公立や公設の学童保育では前述した通り、あまり面倒を見てくれない、ましてや習い事など多くの学童保育ではできないという現実があります。また一般的に民間企業では掛かるはずのコスト(販促費など)を抑えることができるので、「民間の学童保育」より「安価で質の高い習い事の提供」が実現できるのです。

4. 職員の子弟も通えて、職員満足度アップに繋がる

私のお付き合い先の認定こども園の職員の方々もお子さんを園の教育付き学童保育に入れられているケースも見られます。このように職員のお子さんに良い教育サービスを受けてもらえ、結果的に職員の満足度が上がり、定着率の上昇や離職率の低下に繋がるのです。



5. 教育効果が高く、時流に合った教育付き学童保育を

「エビデンス(実績・科学的根拠)」などがなければ、保護者の信頼を勝ち取ることができません。※特に都市部
これらのコンセプトやエビデンスに基づいて、講座ジャンル・カリキュラムを構成していくことで、保護者に求められる教育効果の高い教育付き学童が出来上がるのです。



6. 収益の柱を作り、これからの時代に備える

これからの時代に備え、教育付き学童保育事業で「収益の柱」を作っていく必要があります。例えば月謝を30,000円、定員を50名設定した場合、売上は定員充足率8割(40名)としても120万円/月で年間1,500万円近くになります。このように「収益の柱」として考えるだけのポテンシャルを教育付き学童保育事業は秘めているのです。

2. 教育付き学童保育事業の参入におけるポイント

教育付き学童保育事業の参入、開設にあたって、必ず下記のポイントを踏んだ上で進めていただきたく考えております。

ポイント1：どのように開設するのか？（運営主体）

●収益事業のため、別法人として「**一般社団法人**」や「**株式会社**」の設立を行い、開設するケースが一般的です。※特に社会福祉法人

ポイント2：どこで行うか？（場所・物件の選定）

●**園近隣の物件を借りて実施するケースが大半です。**※特に社会福祉法人
その際、集客面も考えた上での物件選定を行う必要があるため、**商圈分析**などは重要になってまいります。

また園内での実施が可能な場合もあるため、疑問を持たれましたら船井総研にご相談ください。

調査・分析 シミュレーション

2. ロボット・プログラミング教室の導入シミュレーション(初年度)

項目	1	2	3	4
自営/パート/フリーランス	0	0	0	0
専業主婦	10	10	10	10
専業主夫	0	0	0	0
共働き	24,000	24,000	24,000	24,000
収入合計	34,000	34,000	34,000	34,000

小学校2年生の定員生数(1) 小学校1年生の定員生数(2) 自動車専用道路で分譲している定員が4名(3) 有効駐車台数(4) 有効駐車台数を20%と設定する。また小学校1年生のシミュレーションの詳細は下記をご参照ください。

項目	1	2	3	4
自営/パート/フリーランス	0	0	0	0
専業主婦	10	10	10	10
専業主夫	0	0	0	0
共働き	24,000	24,000	24,000	24,000
収入合計	34,000	34,000	34,000	34,000

自動車専用道路(足見東側)に入居済み(居住者が50%が確保する)という仮定として、6~7分間の自営自営(居住者の30%が確保する)という仮定。また7~10分間の自営自営(居住者の30%が確保する)という仮定を仮定し、シミュレーションを行った。※外部からの集客効果は考慮していない。

単価設定は5,000円としており、最終的には5,000~10,000円前後での価格設定を想定し、自動車専用道路は追加していない。外部からの集客効果を行う場合は紹介販売などの手段が有効になる。

Copyright © 2018 Funai Consulting Co Ltd All rights reserved.

ポイント3：何を行うのか？（カリキュラムや商材）

●いつの時代にも求められる「読み・書き・計算」を必須にして、その上でこれからの時代に子どもたちに必要とされ、かつ時流でもある「英会話」、「ロボット・プログラミング教育」を行います。
※教材導入や外部機関への研修を依頼します。



また同時に自園で大事にしている教育コンテンツなども取り入れていきます。

ポイント4：誰が行うのか？（採用面・研修面）



●実際にスクール・学童保育事業を行うにあたって、**統括や管理は現在の園の幹部職員から選任し、講師やスタッフはパート・アルバイトで新規に採用を行います。**

また採用面についても元園職員や卒園児保護者など身近なところからアプローチをかけるなど戦略的に行い、人員確保を行います。研修などは外部の機関に依頼などを行います。

ポイント5：どのように生徒を集めるのか（集客面）

●基本的には園児（卒園児、年長中心）に説明会や体験会を通して広報、集客をしていきます。

また外部向け（非卒園児）向けには商圈を設定し、そのエリア内にチラシのポスティングを行う、小学校前で校門前配布を行うなどして集客をしていきます。



でも、具体的にどうすればいいのかわからないという方は
次のページをご覧ください！

ここまで冊子をお読みいただいた先生にお知らせです！



**社会福祉法人 江寿会 学校法人アゼリー学園
アゼリーアカデミア 校長 中村 一与氏**

**を講師としてお招きし、3/13(火)に東京会場限定で
セミナーを開催いたします！**

今後、学童保育事業は保育園・認定こども園にとって欠かせない存在になります。どのように自園に導入していくべきか、それを皆様にお考えいただきたく、この度特別にセミナーをご用意致しました。

当日は、冒頭のストーリーにも登場していただいたアゼリーアカデミアの校長でいらっしゃる、中村一与氏をゲスト講師としてお招きします。どのようにして学童保育事業を立ち上げられ、また実施されているのか、ということについて事例を踏まえてお話しいたします。

セミナーでお話しする内容を一部ご紹介すると・・・

- 学童が成功する立地の条件とは！？ 商圈分析のポイント
- 新規参入に必要なコストは！？ 数値モデルを公開
- 教育付き学童保育における月謝の基準とは！？
- スクールに通っている園児の保護者の方のお声について
- 現場先生の採用方法、伝え方、導き方
- 保護者が行かせたい、本人ももっと行きたくなる、コンテンツとは
- 今の時代、子どもたちに必要とされる教育コンテンツやスクール
- 卒園児への効果的なアプローチ方法について
- イベントで見込み利用者を集める！ 集客イベントの実施方法
- 入会率が上がるスクールの広報・クチコミ戦略
- 近隣小学校とうまく付き合い、協力を得るには！？
- 小学生の指導のポイントとは

「自園を永く、安定して成長させていきたい！」とお考えの理事長・園長先生にとっては、必ずお役に立てると思っております。

ぜひこの機会に、理事長・園長先生にご参加頂き、少しでも成果につなげていただけますと幸いです。最後までお付き合い頂きまして、誠にありがとうございました！

株式会社船井総合研究所
保育・教育支援部
山口 雄大

日時・会場

2018年 3月13日(火)
 株式会社 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
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)

諸事柄により、やむを得ず会場を変更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。また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ませんので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜27,500円(税込**29,700円**) / 一名様 **会員企業** 税抜22,000円(税込**23,760円**) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。
 ●受講料のお振込みは開催日の一週間前までにお願いたします。●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ますようお願い致します。それ以後のお取り消しの場合は、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(無料お試し期間は除く)、各種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送信用お申し込み用紙をご利用ください。
 お申込みいただきました後、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下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No.5785667 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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:山口

※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。

保育園向け教育付き学童保育付加セミナー FAX:0120-964-111

お問合せNo.S028992 担当 時田 宛

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
貴社名		代表者名					
貴社住所	〒	フリガナ				役職	
		ご連絡担当者					
TEL	()	FAX					
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
	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
	3	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
	5	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入れている方は、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?

【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。(どちらかにをつけてください)

- 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致します。詳しくはホームページをご確認ください。
- 本申込み書にて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送

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

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。