

介護施設の人「財」採用革命



株式会社 船井総合研究所
HRD コンサルティング事業本部
医療・介護キャリア採用チーム
チームリーダー
人財マネジメントコンサルタント

植野 公介

うえの こうすけ

第1講座

採用革命 介護人材採用の新しい採用戦略

- セミナー内容抜粋① 当たらない掛け捨ての求人媒体にいつまでも頼り続ける介護施設
- セミナー内容抜粋② indeed、採用ホームページ、…WEB活用で採用数を大きく増やす
- セミナー内容抜粋③ 掛け捨ての求人掲載より、「採用資産」を作る自社独自のホームページへ



株式会社ビーナス
取締役

金尾 治朗氏

かなお じろう

第2講座

もうダメだと諦めかけていた採用が劇的に改善した理由

- セミナー内容抜粋① 人手不足に窮していた頃の“間違った採用方法”
- セミナー内容抜粋② いくら採用費を使っても“うまくいかなかった”我々が、月間応募数32名を実現できた理由
- セミナー内容抜粋③ “ビーナス流”業績を上げる人財マネジメント手法を大公開



株式会社 船井総合研究所
HRD コンサルティング事業本部
医療・介護キャリア採用チーム
チームリーダー
人財マネジメントコンサルタント

植野 公介

うえの こうすけ

第3講座

介護人材採用の最新成功ノウハウと最新事例 大公開

- セミナー内容抜粋① 「なぜそんなに人が集まるの？」と言われる介護施設の採用手法
- セミナー内容抜粋② 一瞬で応募が集まる介護求人の秘密
- セミナー内容抜粋③ 採用に成功した介護法人！驚愕の採用成功事例大連発！



株式会社 船井総合研究所
HRD コンサルティング事業本部
ダイレクトリクルーティンググループ
グループマネージャー
マーケティングコンサルタント

中岡 崇

なかおか たかし

第4講座

いま介護経営者様に考えて欲しい、一番大切なこと

日程がどうしても合わない企業様へ

出張セミナー&個別経営相談承ります。TEL.0120-964-000

まずはお問い合わせください。

担当
植野(ウエノ)
【平日
9:30~17:30】

FAX でのお申し込み

本DMに同梱しております。お申込用紙にご記載のうえ FAXにてお送りくださいませ。

0120-964-111 担当:猪井
(24時間対応)

WEB からの申し込み

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



[大阪]
2018

2月24日 土

(株) 船井総合研究所 大阪本社

[東京]
2018

2月27日 火

TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター

介護人材 WEB 採用革命

紙媒体で応募のなかった
介護会社が
indeed 採用に
切り替えて

月間
応募数

93 名

月間
採用数

26 名

(介護士 19 名・看護師 6 名・PT1 名)

1 名
採用単価

3.5 万円

を実現した
成功ストーリー
大公開！

経営者様
限定セミナー

有効求人倍率 4 倍の
激戦区大阪府エリアで
47 事業所運営でも人に困らない

ビーナス から

自社採用

緊急提言

紙媒体から **ホームページ** の **WEB 採用** に移行して
劇的に採用できた秘訣を包み隠さずお伝えします。

今後、年間売上 10 億円以上の介護経営者様がとるべき採用戦略とは？

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丁目4-10 船井総研大阪本社ビル
お申込みに関するお問合せ:猪井 内容に関するお問合せ:植野

介護業界・WEB採用セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S025905

FAX.0120-964-111 24時間
対応

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.』を入力ください。)

025905

「“介護だから”人が集まらない」なんて、真っ赤なウン!

介護人材に関する
こんな**お悩み**ありませんか?

- ☑ “介護だから”求人をかけても人が来ない、と思っている。
- ☑ 人手不足で介護施設の介護サービス低下が著しい。
- ☑ 人がいないから、施設長やリーダーの負担が大きい。
- ☑ 法人内や施設のスタッフは高齢化が進むばかり。
- ☑ 若い人が集まらないし、来てもすぐ辞める。
- ☑ 人が集まらないから新規開設できないし売上も落としている。
- ☑ スタッフに残業ばかりしてもらい、労務面で今の時代に適していない。

求人会社に依存するな!人材を採用したい介護施設が陥るワナ

成果が出ないのに、いつまでも求人会社の言う通りに繰り返しお金を払う…。

いつまで「**負のスパイラル**」にハマり続けますか?

今すぐ求人誌、求人媒体への広告出稿を停止せよ!

ビーナスが成功した 採用対策丸わかり

世界No.1のIndeedを活用する!

YAHOO!
JAPAN

Google

YouTube

求人検索であれば

indeed

良いとは聞けれど、
実際に使ったことはない…

使ってみたいけど、外資企業のサイトで、
なんだか難しそう…

当日
全て解決
します!

使わない手はない!!

月間2億人が訪問する世界No.1求人メディア

介護施設や法人の魅力が働く前に伝わっているから、人が辞めない!

キャリアプラン

雇用形態



介護人材採用を劇的に改善する採用革命!

採用革命①

「“採用”と言ったら”求人媒体”」の発想は時代遅れ!

求人媒体は、働き手の減少&人不足企業の増加で競争激化!わざわざ競争の激しい採用方法を選ぶ必要はナシ!

採用革命②

ホームページ採用なら無駄な求人広告費はゼロ!

求人媒体は、働き手の減少&人不足企業の増加で競争激化!わざわざ競争の激しい採用方法を選ぶ必要はナシ!

採用革命③

施設や法人の魅力が採用前に伝わり人が辞めない!

求人媒体やハローワークだけでは伝わらない!先輩スタッフの様子やお店の雰囲気が働く前に伝わるホームページでミスマッチ防止!

成功事例を**全て**
大公開します!

事例1 沖縄×特養

既存施設の採用
応募人数: 30名/合計
採用人数: 15名/合計

既存施設の特養でも採用が解消!

事例2 大阪×多業態

老人ホーム・デイ
・訪問介護・看護での採用
応募人数: 40名/合計
採用人数: 20名/合計

多業態でも毎月コンスタントに応募あり!

事例3 大分×介護付き有料

オープニングスタッフ採用
応募人数: 50名/月
採用人数: 25名/月

人口減少エリアでも採用が解消!

事例4 千葉×短時間デイ

パート採用
応募人数: 7名/合計
採用人数: 5名/合計

規模が小さくても採用の成果が出る!

事例5 京都×病院

看護助手・看護師採用
応募人数: 20名/月
採用人数: 10名/月

病院の人財不足もWEBで解消!

事例6 岐阜×訪問リハ

セラピスト採用
応募人数: 8名/合計
採用人数: 5名/合計

セラピストもWEBで採用ができる!

まだまだあります!
セミナーにて大公開!

ビーナスが実践した採用戦略解説レポート



株式会社ビーナス
取締役
金尾 治朗氏

設立：2004年3月5日

本部所在地：大阪府堺市堺区田出井町1番1号
ベルマージュ堺2階

従業員数：720名(正社員273名、パート447名)

事業所数：半日型デイサービス：42か所

1日型デイサービス：1か所

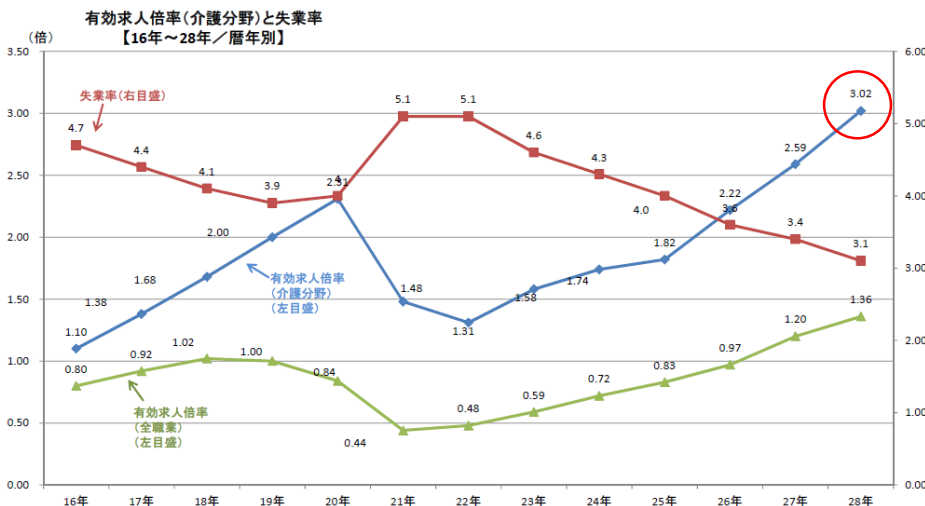
訪問看護事業所：3か所

放課後等デイサービス：1か所

「新規開設ができない！稼働率が上がらない！」のは当たり前 人員体制が整っている介護施設は、3施設のうちのたった1施設!?

「人手不足時代」と叫ばれる昨今、特に介護業界においては困難を極めています。介護業界は求人倍率が3倍、すなわち介護施設が3施設あるうち、人が来てくれるのはたったの1施設だけということです。何もしなければ人が集まらず、施設展開ができなかったり、稼働率が上がらないのはいわば「当たり前」の状況なのです。

だからこそ今、介護法人が新規開設や稼働率を上げようとするれば、採用戦略は必須なのです。株式会社ビーナスは時代の流れを的確に感じ取り、いち早く採用改革に乗り出しました。



今後さらに採用は厳しくなっていく傾向にある。

採用がとれる法人は生き残っていく法人であることを同義であると認識する必要がある。

注) 平成22年度の失業率は東日本大震災の影響により、岩手県、宮城県及び福島県において調査の実施が困難な状況となっており、当該3県を除く結果となっている。
【出典】厚生労働省「職業安定業務統計」、総務省「労働力調査」

株式会社ビーナス[®]秘採用戦略のポイント紹介

**まずは何よりも、現在の採用状況を把握し見直すこと。
採用の専属担当者を配置し改革をスタート！**

ビーナスはまず、採用戦略の全体設計から見直しを始めました。未経験・無資格者でも安心して応募し働き続けられるようキャリアパスを構築。また、世の中の人々が持つマイナスイメージを払拭するために職種名を運動スタッフやリハビリアシスタントとするなど、自社採用ホームページも一新しました。さらに、時代と共に変化する求職者ニーズに応えるために、受け入れ体制を強化。受け入れ側が柔軟に対応できるようにするため、採用の専属担当者を配置し、改革を始めました。

中小企業では、採用の専属担当者を配置することは本部コスト増となり、簡単には決断できません。ビーナスは、全社を俯瞰し「採用～育成～定着」まで一貫して責任を持つ体制は、今後の展開に不可欠だと考えました。そして、採用の専属担当者を経営幹部の直轄部署とし、本部主導による改革を進めることとし、全社へもそのことを告知しました。



中期経営計画会や年間表彰式を実施するなかで、「なぜ改革が必要なのか？」ということを経営社員も一丸となって理解することが新しい人財を受け入れる第一歩。

株式会社ビーナス[®]秘採用戦略のポイント紹介

施設展開や業績アップに採用は不可欠！

採用は”社長・幹部の仕事”と心得る

人手不足時代の背景から、採用戦略は施設展開や業績アップに必要な不可欠な経営の最重要事項の位置づけです。ビーナスが行った採用改革として下記のポイントがあげられます。

社長・幹部の仕事① 自社で採用できる力をつける!!

「求人媒体」やWEBによる「採用代行会社」など、業界に理解の無い代行業者への依存から自社ホームページでの採用を中心に据えたのです。

社長・幹部の仕事②

自社の採用力を高めるための専任部隊＝現場に任せない

運営で多忙な現場（施設長）に、採用は片手間になりがちです。社長・幹部・採用本部が中心となって、正社員やパートの採用を行っています。

社長・幹部の仕事③ 採用は求人にあらず!! 事業戦略＝採用

採用戦略は目先の「求人」とは大きく異なります。法人の中で、数年後を見据えることができるのは社長・幹部だけです。



社長・幹部が自ら本気で採用改革を実施することで法人は成長軌道に乗る。

社長・幹部の仕事①

～ 自社で採用できる力をつける!! ～

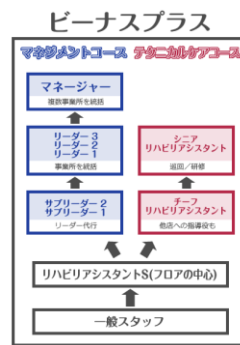
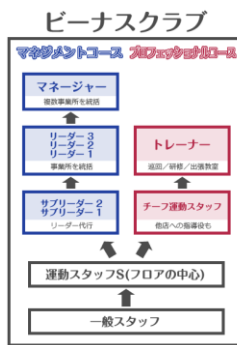
いつまで効果の出ない求人会社に依存しますか？

求人媒体を扱う業者から「掲載のプランを上げましょう」、「回数券がお得です」といった話をいただきます。また、業界知識の無いシステム会社から「indeedがお勧めです」、「求人管理が楽になるシステムです」といった話もいただくことが多々あります。

もちろん求人媒体のプランを上げたり、indeedを使うことで求人を見てくれる人が増える可能性は高まります。しかし闇雲に新しいことに手を出しても、採用の成果は上がりません。媒体は集めるための手段であり、indeedも同様です。「この会社に応募してみよう」「この会社で働いてもいいかな？」と思わせるのは自社採用ホームページの役割なのです。

ビーナスは求人媒体への依存を止めて、自社ホームページでの採用に切り替えました。他の介護会社と定着・育成・教育の差はどこにあるのか、自社の介護施設の魅力はどこにあるか、と他社に勝てる魅力を存分に引き出し、ホームページでの求人掲載をしました。

※ホームページよりイメージ抜粋



スタッフインタビュー



介護業界や介護施設の事を何も知らない求人会社やシステム会社に介護会社の”生命線”である採用を任せてはいけない。

社長・幹部の仕事②

～ 自社の採用力を高めるための専任部隊＝現場に任せない ～

**キャリア採用はスピードが命！採用は社長・幹部・本部の仕事。
施設長は運営と現場の育成・定着が仕事です。**

「応募者と連絡が繋がりませんでした」、「応募者が面接に来ませんでした」と、よくある現場の声ですが、忙しくて電話ができなかった言い逃れか、本当に連絡が繋がらなかったのか、真実すらも分かりません。

本当に連絡が繋がらなかったとしても、施設の運営は日々とても忙しく、新しい応募者への対応が後回しになりがちなのは間違いありません。採用の重要性は分かっているにもかかわらず目の前の利用者様に目が行くのは仕方のないことなのです。

社長・幹部・担当で毎週実施する採用ミーティングでは、全体戦略・計画のもと施設全体の不足（半年以内）と採用計画（2～3年先）の確認を行います。そうした体制に変えることで、採用ミーティングで応募状況や進捗状況も確認できるため、対応スピードや対応品質が飛躍的に高まりました。現場スタッフにとっても運営に集中できることのメリットは法人として非常に大きいのです。



採用は社長・幹部が第一線となって改革しなければ変わらない。

社長・幹部の仕事③

～ 採用は求人にあらず!! 事業戦略＝採用 ～

**人がいなくなってから採用を始めるのでは遅い。
数年先まで見据えた採用戦略が必須！**

「すぐに新しい人が来ないと現場が疲弊する」、「エリアマネージャーや施設長が現場のヘルプ要員」といった、突発的な欠員はどこの介護施設にもあり得ることです。しかし、シフトが充足している時から日々採用について戦略を考えて実行していれば大きなトラブルや慢性的な人手不足は極力回避することができるはずです。

ビーナスでは既存施設の計画採用はもちろん、新規施設オープンに向けても計画的な採用を行っています。短期的な求人としてよりも、数年後までの施設展開やシーズンに合わせた計画採用を実行しています。



**3年後、5年後、10年後を見据えられるのは社長・幹部だけ。
だから介護法人の採用は社長・幹部にしか変えられない。**

採用を戦略的に実行しているビーナス様は、 「新規施設開設」、「業績拡大」、…さらなる成長軌道へ！

社長・幹部が本気で採用に取り組まなければ成功しない。

私は船井総合研究所の植野公介と申します。



私は、2013年4月に船井総研に中途入社し、前職の人材会社の支店長経験を活かし、全国各地で介護施設の「採用・定着・育成・研修」のお手伝いをしております。

「採用は施設長に任せっぱなし」、「社長自身が採用のやり方を知らない」といった介護法人の経営者様が全国に多数いらっしゃいます。ビーナス様同様、まずは社長ご自身が採用についての基本的な考え方を身につけ、採用を「法人戦略」として捉え、社内で実践することが成長法人への最短ルートです。

(株)船井総合研究所
医療・介護キャリア採用チーム
チームリーダー
人財マネジメントコンサルタント
植野 公介

船井総研主催「介護業界・WEB採用セミナー」では、本レポートにてご紹介させていただきました「⑧採用戦略」の実体験を金尾取締役より特別講座としてご講演いただきます。

- また、全国の介護法人での成功事例も多数ご紹介いたします！
- ・ 岐阜の訪問看護・訪問リハで5名のセラピストを無料で採用！
 - ・ 京都の病院で毎月介護士10名を20万円のコストで応募！
 - ・ 千葉のリハビリ型デイサービスで5名のセラピストを採用！
 - ・ 大分のオープニングスタッフ募集で25名の採用！
 - ・ 人口たった4万人の街でも8名採用！

...等々、その他多数の成功事例をご紹介します！

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

開 催 要 項

日時・会場



大阪会場:平成30年2月24日(土) (株)船井総合研究所 大阪本社

申込締切 2月23日(金) 17:00まで

大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル(地下鉄御堂筋線淀屋橋駅⑩番出口から徒歩2分)

東京会場:平成30年2月27日(火) TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター

東京都中央区京橋1丁目7-1 戸田ビルディング(JR中央線 東京駅 八重洲中央口から徒歩5分)

※各会場ともに12:30~17:00(受付開始12:00)

・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。また、最小催行人員に満たない場合、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、予めご了承下さい。

料金
¥

会員企業:(1名様) 24,000円(税抜) 25,920円(税込)

一般企業:(1名様) 30,000円(税抜) 32,400円(税込)

DVD購入:(1セット) 50,000円(税抜) 54,000円(税込)

※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。●会員企業とは、FUNAIメンバーズPlus(無料お試しを除く)、各業種研究会にご入会中の企業様です。※商品は代金引換でお送りいたします。※会員企業様は20%オフでDVDを購入いただけます(お試し期間を除く)。※商品の発送は4月中旬を予定しておりますが、諸事情により遅れる場合があります。※代金引換の受領伝票が領収書となります。

お申込方法

裏面の申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてご送信下さい。

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。※ご参加を取り消される場合は、開催日より3日営業日(土日祝日を除く)前の17時までに電話にて下記申込み担当者までご連絡下さいますようお願いいたします。以降のお取り消しの場合は参加料の50%を、当日のお取り消し及び、ご連絡のない場合は100%のキャンセル料を申し受けますのでご注意ください。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通NO. 5785253

カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ 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 お申込



内容に関するお問合せ／植野(ウエノ)
申込に関するお問合せ／猪井(イノイ)

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

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講 師
第一講座	採用革命 介護人財採用の新しい採用戦略	株式会社 船井総合研究所 HRDコンサルティング事業本部 医療・介護キャリア採用チーム チームリーダー 人財マネジメントコンサルタント 植野 公介
第二講座	もうダメだと諦めかけていた採用が劇的に改善した理由	株式会社 ビーナス 取締役 金尾 治朗氏
第三講座	介護人財採用の最新成功ノウハウと最新事例 大公開	株式会社 船井総合研究所 HRDコンサルティング事業本部 医療・介護キャリア採用チーム チームリーダー 人財マネジメントコンサルタント 植野 公介
第四講座	いま介護経営者に考えて欲しい、一番大切なこと	株式会社 船井総合研究所 HRDコンサルティング事業本部 ダイレクトリクルーティンググループ グループマネージャー マーケティングコンサルタント 中岡 崇

講師紹介



株式会社 ビーナス
取締役 金尾 治朗氏

同志社大学卒業後、フランチャイズチェーンの全国展開支援をする東証一部上場企業へ就職。フランチャイズ加盟店開発、チェーン本部構築支援等をする過程で、株式会社ビーナスと出会い2011年に転職。機能訓練に特化したデイサービスである、ビーナスクラブ、ビーナスプラスを中心に多店舗展開を推進。新規出店、本部構築、業績改善、人材採用、人材育成の全体指揮を執り、現在は大阪府下で46事業所を展開中。ビーナスプラスのライセンス展開を行う株式会社アプロディーテ(ビーナス子会社)の代表取締役でもある。



株式会社 船井総合研究所
HRDコンサルティング事業本部
医療・介護キャリア採用チーム
チームリーダー
人財マネジメントコンサルタント
植野 公介

介護施設(在宅・施設問わず)を対象に、介護士・看護師・理学療法士・作業療法士など介護関係職の採用コンサルティングを得意としている。また、前職の人材会社での支店長経験を活かし、職員面談・就業後フォローといった採用・定着・育成・研修にかけてワンストップで対応する数少ないコンサルタントである。



株式会社 船井総合研究所
HRDコンサルティング事業本部
ダイレクトリクルーティンググループ
グループマネージャー
マーケティングコンサルタント
中岡 崇

関西の大学卒業後、船井総合研究所に入社。入社後はWEBマーケティンググループに配属され、インターネット通販やインターネットを用いた集客のコンサルティングを行う。その後、交通ビジネスチームに所属し、WEBマーケティンググループで培ったWEBノウハウをタクシー業界に導入し、主に採用や企業PRのコンサルティングを行う。「移動に困ったとき、最後に頼りになるのはタクシーしかない」という信念のもとタクシー業界が持つプラスの要素を採用を通じて広めるために日々活動している。

FAXお申し込み用紙 0120-964-111 担当:猪井

▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。

会場/商品	日時
☐ 大阪会場	2月24日(土)12:30~17:00(受付開始12:00) 地下鉄御堂筋線淀屋橋駅⑩番出口から徒歩2分 (株)船井総合研究所 大阪本社(大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル)
☐ 東京会場	2月27日(火)12:30~17:00(受付開始12:00) JR中央線東京駅 八重洲中央口から徒歩5分 TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター(東京都中央区京橋1丁目7-1 戸田ビルディング)
☐ 講演収録DVDの購入	()セット

▼御社のご住所および連絡先をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
御社名		代表者名	(役職:)
ご住所	〒	代表TEL	
	—	代表FAX	
フリガナ		TEL	
連絡担当者	(役職:)	FAX	

▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
ご参加者氏名	(役職:)	ご参加者氏名	(役職:)
フリガナ		フリガナ	
ご参加者氏名	(役職:)	ご参加者氏名	(役職:)

▼御社の状況をご記入ください。

現在実施している介護サービス	御社の主たる業種
☐ デイサービス ☐ 訪問介護 ☐ サ高住・住宅型有料老人ホーム ☐ 介護付き有料老人ホーム ☐ その他()	
現在の採用状況	御社の拠点数
☐ 人財は足りている ☐ 人財が足りていない ☐ 今は足りているが、今後人財が足りない可能性がある	箇所
今後の施設展開予定	法人の職員数
☐ 展開する予定 ☐ 展開する予定はない ☐ 展開するかどうか分からない	人
このセミナーに興味を持った理由	昨年度かけた採用費用合計
☐ 即採用したいから ☐ 成功事例の情報収集のため ☐ その他()	万円

▼今回のセミナーは「4つの講座」と「講師による個別経営相談(後日)」がセットになっていますので、安心して御社に合った実施プランを作り上げることができます。

◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。

◆無料個別相談を希望する日程 (第一希望 月 日頃) (第二希望 月 日頃) (第三希望 月 日頃)

■ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ 各種研究会(研究会名:)

事務処理用QRコード

検

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。

【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)