

開催日時 2018年 **6月17日** 日 大阪会場  
 2018年 **7月1日** 日 東京会場



年商 **5,000万円** の多店舗展開していきたい **整骨院** 経営者様向け

集まりにくい地方の **整骨院** でも **10ヶ月** で  
**母集団形成 63名!** **新卒 7名採用** を実現!

採用した **新卒柔道整復師** でも **3ヶ月** で  
**生産性 月100万円** を実現!

# 新卒採用がはじめてでも 治療体験型 見学会 たくさん採れた新卒採用 公開レポート



ゲスト講師

株式会社つくもメディカル  
 代表取締役

松島洋行氏

選べない採用から **選べる採用** へシフト!



2018年 **いっきに** 3店舗分院展開 予定

なぜ **10ヶ月** で **63名** の学生に接触し、**7名** もの採用に至ったのか? その秘訣とは?

主催 明日のグレートカンパニーを創る **Fundai 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 お申し込みに関するお問い合わせ: 櫻田 内容に関するお問い合わせ: 田口

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。) → **027004**

採用と育成の仕組み化に成功した株式会社つくもメディカルのご紹介

船井流新卒採用の仕組み導入からたった10ヶ月！  
集まりにくい地方の整骨院でも選べる採用が実現！！

新卒母集団20名だった選べない採用  
時期からたった10ヶ月で**63名**を形成！  
自社の理念に合った人財を**7名**採用した  
地方の整骨院グループの成功ストーリー。



株式会社つくもメディカル  
代表取締役 松島洋行 氏

2017-2018採用の学生接触数  
は**63名**。※2016年-2017年は20名  
柔道整復師の採用者数**7名**を達成。  
自社の理念に合う人財が採用でき  
育成スピードも3倍速にチャレンジ！

私自身のクビから始まった創業期。

まさかのクビ…。社長の一声が開業のきっかけに。  
私の経営者としての人生が始まった原点。



弊社は2012年に九十九里で創業した  
6年目の整骨院グループです。そのきっ  
かけとなったのも私のクビでした(笑)。  
当時東京の整骨院グループに院長とし  
て勤務していたのですが、従業員を辞め  
させてばかりいたのです。それを見かね  
た社長のある一言がきっかけとなり、  
のれん分け制度で開業したのでした。

# 採用と育成の仕組み化に成功した株式会社つくもメディカルのご紹介

今思えば本当に辞めさせてばかりいました…。私に合う人はみんな「えっ！松島さんが？うそでしょ？」と言われるのですが本当です。今では笑い話ですが…。

当時の代表から「一度自分の責任でやれ！」ということで私1名からつくも整骨院がスタートしたのです。その後スタッフを始めて自分で採用するのですが、最初に雇ったのがスポーツトレーナーと受付でした。

## 新卒採用し創業数ヶ月で1日100名/日達成！

### 新卒を紹介で採用し、体制が強化された。

### 患者様はおかげさまでたくさん集まった。しかし…

一店舗目を開業してから2ヶ月目で1日平均80名を一人で回していました。今思えばよくやっていたな、と自分で自分を褒めてあげたいくらいです(笑)。今ではなかなかないですよ？当時は体力的にもきつかったのが大変でした。いよいよ体力の限界があったので、新卒採用をするようになりました。理由としては九十九里なので、中途が取れなかったのです。また、中途が続かないことは以前の院長経験で分かっていました。でも患者は一向に増えていくという状況でした。ですから新卒を集めるしかなかったのです。



その後新卒1名が入社しましたが、新卒でも現場に入らざるを得ない状況だったので、教育は一切何もやっておらず「現場で覚えろ」でした…。

# 採用と育成の仕組み化に成功した株式会社つくもメディカルのご紹介

次に来てくれたのが、今、弊社でマネージャーとして活躍してくれている水野でした。当時はこのメンバーで600万円/月はやっていたね。自賠責の患者数も稼動しているレセプトで30名～40名いました。この状態が約2年間続いて、その後に2店舗目を出店することになります。2店舗目は弊社の吉田を院長に、弊社から初めてのれん分けオーナーとなった穴田を東京のグループから来てもらいました。当時は自費で3,500円であっても80名ほど来ていました。その後、つくもメディカルとして法人成りし、会社組織として福利厚生なども強化していきました。

でもまだまだ人が足らなすぎて患者様に迷惑がかかってしまっていたこともあり、「人」がいなくてどうにもならないことを痛感して



いた時期でした。2015年には3店舗目であるカフェ併設のグリーンヒル、4店舗目であるスタイルジャパンを開設できました。

## 新卒採用を自前でスタートさせた模索期

**戦略を立てるわけでもなく、何となく始めた新卒採用。苦戦を強いられなかなか結果も出ない時期。**

2016年には本格的に新卒採用に採用方針の舵を切り替えました。でも、最初は合同企業説明にも呼ばれず、どうすればよいかお先真っ暗の状況でした。それでも何とか紹介でつないでいき、苦しい年でした。

# 採用と育成の仕組み化に成功した株式会社つくもメディカルのご紹介

スタイルジャパンは初めて数字が伸びなくてさすがにあせりましたが、1年後には500万円前後になり、立て直すことに成功しました。その後、2016年に千葉メディカルを開設しました。でも、昨今の採用難の時代で次第に人財採用が苦しくなっていたのです。弊社は千葉が本拠地ですが、千葉では集めるのが難しく、移住をしてもらうスタンスで全国採用していきました。それでもせいぜい学生に接触できたとしても1年で20名でした。これでは、全国に手を伸ばしている意味も感じられないし、自社に合った人財を採用する「選べる採用」には程遠いと感じていました。



## 新卒採用の「仕組み」を導入した勝負の年

苦しみの先に転機となった船井総研との出会い。  
新卒採用コンサルティングの決断が功を奏した。

そういった悩みを持っていた所、たまたま船井総研さんから新卒採用のセミナーDMが届いて参加をしました。経営をしているとこういうことってよくありますよね？(笑)自分に必要としているものがその時に手に入る。今回もまさにそうでした。そのセミナーではテキストに学生の集客方法が綿密に描かれていました。いわゆる「仕組み」というものですね。私は「これだ！」と思い、船井総研さんの治療院に



特化した新卒採用コンサルティングを受け始めることになるのです。それが1年前の2017年2月からでした。経営者としての勝負の年でした。でも、それは思ったより早く成果につながっていくことになるのです。

## 戦略的に取り組んだ初めての新卒採用活動 採用における戦略的な考え方ややり方を学ぶことで、採用は「マーケティング」であることを知った。

船井総研さんの採用コンサルティングでは元々整骨院での勤務経験や自身の整体院開業経験を持たれる田口さんに来ていただき、現状をお伝えし、経営理念やビジョンを共有させてもらったり、採用の目標掲げて採用戦略を一緒に練っていきました。

業績アップとは違い採用はタイミングがあるので、成果はその先というのは分かっていたので、しっかりと準備をしていきました。

目標を掲げられたらまずは、学校選定です。どの学校に訪問するのか、合同企業説明会は有るのか無いのか、など徹底して調べていきました。今度は採用に必要な「採用ツール」の作成です。

会社案内や見学会チラシなど学生集客につながるものも全国の事例を参考にしながら自社に合うようにアドバイスいただきました。やっていくうちに「これは患者様に対するマーケティング」と同じだと思いました。患者様と学生との違いだけで「考え方ややり方」は同じということを教えてもらいました。

**STEP 1** まずは「面接・見学に行きたい!」とお電話ください!  
※面接・見学は必ずお申し込みを済ませた上で実施いたします。お申し込みいただいた後、面接・見学の日時を決定いたします。

**STEP 2** 施術体験型・整骨院見学  
※見学は必ずお申し込みを済ませた上で実施いたします。お申し込みいただいた後、見学の日時を決定いたします。

**STEP 3** 面接(履歴書をお送りください!)

**STEP 4** 選考結果のご連絡  
※選考結果は、お申し込みいただいた後、お電話にてご連絡いたします。

TEL.043-309-7289  
080-4111-5700 総機

**■早番は18:30帰宅、遅番は11:00出勤**  
■社内独立制度でオーナー、社長昇格あり  
■その場で痛みを取る技術を習得  
■将来も生き残っている数多くの自負技術を習得  
■社会保険、産休育休、交通費全額支給  
■引越手当支給  
■年2回の昇給査定

**つくもメディカルグループ**  
〈千葉〉の他にも東京、静岡、山形、鹿児島にも研修グループあり

# 採用と育成の仕組み化に成功した株式会社つくもメディカルのご紹介

これまでなかなか参加できなかった合同企業説明会にも参加できるようになり、ブースでのプレゼンによって満足いく母集団を形成できるようになりました。結果的に、コンサルティング開始からたった10ヶ月で63名の母集団を形成することに成功し、7名の採用に至りました。

2016年-2017年		2017年-2018年	
母集団形成	採用者数	母集団形成	採用者数
20名	2名	<b>63名</b>	<b>7名</b>

いまでは1回の合同企業説明会で5～10名の母集団を形成できる力がついてきたので、2019年度採用もこれから楽しみです。

## 治療家採用から治療家育成へのチャレンジ期

### 採用だけではいけない。入社した新卒者を早期に活躍する為の育成を行ない「人材」から「人財」へ！

船井総研さんのコンサルティングは採用して終わりではなく、その後の育成もされるので、業績も上がっていきます。採用した新卒者に対しては、入社前の内定者研修も行っていただきました。要するにマインドセットですね。新人は馴染むことが仕事ということを教えていただいたのですが、「職務予告」や「組織社会化」といった心理学をつかった研修も行っていただけました。その結果、現場にスムーズに馴染めるようになったのは先述の通りです。同業他社より早いスピードで成長できる点は優位性を保てるので非常にありがたいです。

## 新人でも高いレベルを求め達成させる仕組み

### 新人でも3ヶ月でひと月100万円の生産性を実現！ 数年レベルでよりビジョンが描きやすくなった！

入社したら、新人の為の研修があるわけですが、感情を揺さぶって、涙を流せることを行っています。先輩たちが親の手紙(親からのビデオレターを見ている。)を見てただの一社員ではなく、親御さんからしっかりと預かったという「親の感覚」を持ってもらっています。

また、弊社のモデルでは、ひと月の生産性において3ヶ月後に月100万円が生み出せる仕組みを整えています。最初に将来的に120万円を出せるのは普通という話を常々しています。基準を高めているのです。今年の新卒は内定者研修のおかげでマインドも整っているため、現在はさらに早く1ヶ月の現場デビューを果たして、早期に100万円の生産性を実現できる「人財育成」にチャレンジしています。



## 自分の会社から多くの社長を生み出す！

**今後は「代表取締役」を自社から多く輩出したい！  
社長を経験し、人間的にも豊かになってほしい。**

これまでの採用では誰でもいいという感覚がありましたたが、前期に関しては、意識の高い採用できたので、成長スピードが3倍速になりました。業績も2億ほどであったため、今期4億に着地できそうなところでおよそ2億ほど伸びました。

こんな地方でもきちんと選べる採用ができるんだ！と自信につながったので、今後は会社運営もさらに加速させていき、直営を増やさずに院長を経験した人がのれん分け制度を活用してもらって、代表取締役をたくさん作ることが目標です！弊社に入社してくれた皆には、人間的にも成長して豊かになってほしいのです。

みなさんもぜひ新卒採用を通じて素敵な未来を創っていきましょう！



# 採用を成功させるための7つのフェーズ紹介

## 採用活動は正しい方法を知り、正しい方法で進める！

業績アップには業績アップの正しい方法があるのと同時に、採用活動にも正しい方法があります。正しい方法から逸脱した採用活動は無駄なコストばかりかかってしまい、徒労に終わってしまいますので、その方法を作り上げてから取り組みます。以下に成功させるための7つのフェーズをまとめました。セミナーではこれらの詳細を事例を交えてお伝えします。

### ▶【フェーズ1】採用方針を決定しましょう！

**人物像の特定と採用方針**

採用活動を始めるにあたり採用方針を決定します。軸となる方針を決定することで、採用したい人物像を特定したり、ブレない採用活動を行ったりすることができるようになります。採用方針は思いついたもので良いのではなく、会社の進むべき方向性に合ったものにしなければなりません。

### ▶【フェーズ2】年間スケジュールと社内体制を整備しましょう！

**中長期的ビジョンと年間スケジュール**

【フェーズ1】でいくら採用方針を決定したとしても、年間スケジュールを立てた採用活動をしないと、結局は「行き当たりばったり採用」になってしまいます。まだの方は年間採用スケジュールを立てられることをお勧めします。同時に年間の採用活動の予算組みも行います。

### ▶【フェーズ3】学校へ積極的にアプローチしましょう！

**学校へのアプローチシート**

学校の担当者様とのコミュニケーションは非常に大切です。学校の情報を細かく把握できているかどうか、採用に大きく影響すると言っても過言ではありません。セミナー当日はどのようにアポイントメントを取り、何を聞き出せばよいかをお伝えします。

### ▶【フェーズ4】会社説明会に積極的に参加しましょう！

**整骨院選びの  
コツ  
3つのポイント**

**自分のしたいを伝えよう**

**会社は  
99.9%**

**学生の心をつかむ  
プレゼンテーション!**

学校へのアプローチが終わったら、いよいよ会社説明会の段階に入ります。これまで準備してきた情報を学生にアピールする「プレゼンテーション」の場と捉えていただくとよろしいかと思えます。これも勝ちパターンを作ってから臨みます。

# 採用を成功させるための7つのフェーズ紹介

## ▶【フェーズ5】治療体験型見学会を開催しましょう！



会社説明会で学生の興味を引くことができたらいいよ院内見学に来てもらいます。採用でミスマッチが起きる大きな理由は、学生が「治療」と職場で働く「人」と「現場」を知らないことです。「治療」と「人」と「現場」を知るための「治療体験型見学会」を開催して学生を自社のファンにします。

## ▶【フェーズ6】オリジナルの選考ツールで面接しましょう！



採用したい人物が採れるよう、面接に移る前にまずツールを整備しておきます。ここをあいまいにしたままで面接を行ってしまうと、これまでの活動が無駄になってしまう可能性があるのです、事前に採用担当者と打合せして、履歴書や質問事項を固めておきます。

## ▶【フェーズ7】採用後の育成システムもしっかりと作りましょう！



内定後は「採用して終わり」ではなく、採用した有望な新人治療家を一人前の治療家へと導くための「治療家育成システム」作りが重要です。年間、月間、日間の3つのスケジュールを固めることでより効率的に治療家育成を進めることができます。採用したスタッフの戦力化を一早く図り、多くの経験を積ませてあげるための仕組みを作ってみませんか？この育成の仕組みがあれば、次年度の採用にも多大なる影響を与えてくれます。

ツールやトークも具体的事例をもとにお送りいたします。

上記に挙げた内容は**ごくごく一部の内容**です。  
講座は、**そのまま行動できるレベルの超実践的な内容**でお送りいたします。  
**この講座と同じ内容は今後行う予定はありません。**  
以前参加していただいた整骨院の経営者様もセミナー後に動き出し、すでに採用活動で成功しています。  
次なるチャンスを手にしませんか？

# 整骨院向け新卒採用セミナー2019

【セミナー当日のスケジュール】

	講座	講師
第1講座 (13:00~13:30)	「2018年以降の業界の採用と人財の育成」 ●今、伸びている整骨院が行っていること ●採用を始めるために考えなければならないこと ●2019年採用のトレンド	株式会社船井総合研究所 医療・オート採用チーム チーフ経営コンサルタント 田口 貴大
第2講座 (13:40~14:40)	「採用・育成成功ストーリー 2017-2018シーズン」 ●新卒採用を始めようと思ったきっかけとは？ ●たった5カ月で内定者15名を出した新卒採用の仕組みとは？ ●新卒定着率100%！その人財育成の秘訣とは？	株式会社つくもメディカル 代表取締役 松島 洋行 氏
第3講座 (14:50~16:20)	「これだけ押さえれば大丈夫！柔整師の採用・育成手法」 ●学校と学生の意識が変わっている今、経営者が取るべき行動とは？ ●見学会へ90%以上誘導できた、とっておきのクロージング方法とは？ ●今後の採用活動で意識しなければならないマッチングのポイントとは？ ●超効率的！ムリ・ムラ・ムダを排除した新入社員の育成プログラムとは？	株式会社船井総合研究所 医療・オート採用チーム チーフ経営コンサルタント 田口貴大
第4講座 (16:30~17:00)	本日のまとめ 「明日から実践していただきたいこと」	株式会社船井総合研究所 医療・オート採用チーム チームリーダー シニア経営コンサルタント 石田 智也

企業を大きくするためには人財採用と人財育成が必要。  
その先に従業員の幸せがあるかどうか、そこに尽きる。

## 株式会社つくもメディカル様のご紹介

自身のクビからスタートした整骨院の社長人生。  
千葉を中心に鍼灸整骨院を開業して8年。現在鍼灸整骨院を6店舗運営。  
新卒一人当たり生産性月100万円を実現し、開院した店舗すべてを地域一番院へと成長させる手腕は同業の経営者から注目を集めている。  
新卒採用の勝ちパターンを構築することで人財確保にも成功し、2018年には3店舗出店予定となっている。  
自社から代表取締役を輩出していくことを今後の夢として整骨院の事業展開を行っている。



株式会社つくもメディカル  
代表取締役  
松島 洋行 氏



講師紹介



株式会社 船井総合研究所  
医療・オート採用チーム  
チーフ経営コンサルタント

田口 貴大



「ひーりんぐマガジン」  
2015年4月号執筆



## 『本物の治療家をつくる！』

そう想いを掲げる背景には自身の完全自費の整体院開業経験があり、業界に対する想いは人一倍強い。  
自身が携わって採用した「治療家の卵」を一人前の治療家とすることを使命とし、採用だけではなく業種特化した「治療家育成プログラムの開発」にも力と情熱を注ぐ。  
現在はその想いに賛同し、同じ志をもった経営者様と共に採用を通じて時代に必要とされる次世代の治療家育成に真剣に取り組んでいる。

WEBからもお申し込みいただけます！

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。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

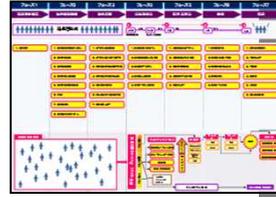
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/027004.html>



# ▼ セミナーでお伝えする内容を一部ご紹介します。

採用の仕組みを中心に具体的事例をまとめたテキストが手に入ります。

☑このステップでやればOK！ 整骨院向け採用の仕組みとは？



☑集めたい学生を集めるためのターゲティング方法とは？

☑学生が思わずワクワクする体験型見学会の組み立て方とは？

☑毎年応用できる採用スケジュールの立て方とは？

☑学校にアプローチする際の具体的なトークフローとは？



☑学校訪問時に忘れてはならない担当者に聞くべき3つのポイントとは？

☑就職担当者が見ている施術所の求人内容とは？

☑学生が重視している求人票の項目とは？



☑学校指定のフォーマット求人票で外してはいけない項目とは？

☑学校が指定する以外の情報を盛り込めるオリジナル求人票とは？

☑学生がつい行きたくなる見学会ポスターとは？



☑入社前からマインド形成ができる学生の見学会テキストとは？



☑たった5分で学生の心をつかむプレゼン方法公開！



☑出会った学生を管理する学生アプローチシートの作り方とは？



☑学生が見学会に来ない本当の理由とは？

採用・育成活動が初めての方もさらに精度を上げていきたいという方も、「仕組み化」して効率的に進められるようになる！



日時・会場

**大阪会場** 2018年6月17日(日)  
 (株)船井総合研究所 大阪本社  
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10  
 船井総研 大阪本社ビル  
**お申込期限** 6月15日(金) 17:00まで

地下鉄御堂筋線  
 「淀屋橋駅」  
 ◎ 番出口より  
 徒歩2分

**東京会場** 2018年7月1日(日)  
 (株)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  
**お申込期限** 6月29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**  
 13:00  
 ▼  
 17:00  
 受付12:30～

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。

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。  
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●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、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。 ●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。

お申込方法

**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。  
 万一1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.5785311 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  
**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: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 田口

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。 お問合せNo. S027004 担当 櫻田 宛

**整骨院向け新卒採用セミナー2019** FAX:0120-964-111

ご希望の会場に  をお付けください。  【大阪会場】 2018年6月17日(日)  【東京会場】 2018年7月1日(日)

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 ご連絡担当者	役職	
TEL	( )	E-mail	@	
FAX	( )	HP	http://	

ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	1				2			
	フリガナ	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	3				4			
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				6				

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人だと思えます。そんな勉強熱心なあなたは現在、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】  
 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)



※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**

お申込みはこちらから