

完全異業種から介護・福祉業界に新規参入し、たった1年で地域一番店になった成功ストーリー

老人ホーム紹介ビジネス

たった
1年で

月
粗
利

700万円 達成

今から10年急成長するビジネス、3分で読める立ち上げ成功レポートを今すぐチェック！

詳しくは中面へ

特別インタビュー



株式会社タイセイ

代表取締役 大野 仁宏 氏

第1段階●営業リーダー1名と営業マン2名でスタート

社内から営業リーダーを1名コンバートし、さらに2名の営業マンを新規で採用し、チーム制にしてスタート。

第2段階●150件の老人ホームと契約し、紹介先を強化

札幌の老人ホームへ営業活動をし、150件の老人ホームと契約。幅広いニーズに、対応できるようになる。

第3段階●半年で月商430万円達成

営業リーダーとメンバー間で、営業ロープレやコミュニケーションを重視し、営業力を強化。案件は月40～50件に増え、半年で月粗利430万円を達成。

第4段階●1年で月商700万円達成

営業マンを7名に増員し、2チーム体制に。営業会議を増やし、組織力を強化。案件は月70～80件に増え、1年で月粗利700万円を達成。

第5段階●他エリアへの進出へ

さらなる事業拡大へ向けて、旭川エリアと仙台エリアへ進出決定。人材の採用に成功し、多店舗展開スタートへ。



老後のあんしん札幌相談室

株式会社タイセイ

代表取締役 大野仁宏氏

- 札幌市東区で海外事業・保険事業・車両事業・老人ホーム紹介事業を運営。
- 収益性の高い事業を模索する中、**2016年から老人ホーム紹介事業を開始！**
- 札幌市とその周辺の老人ホーム150施設と契約。
- 6ヵ月で粗利430万円／月**を達成。
- 1年で粗利700万円／月**を達成。
- 低投資(人件費のみ)、高収益のビジネス。**
- 高齢者や老人ホームが増え続ける中、**老人ホーム紹介事業の需要が続伸！**





株式会社タイセイ
代表取締役 大野 仁宏氏

大野氏はなぜ、 「老人ホーム紹介ビジネス」 に参入したのか？

老人ホーム紹介ビジネスに参入したきっかけと想い

現在の日本は急激に変化しており、様々なリスクも時代と共に変化しております。
例えば、企業のサーバーリスクやメンタルヘルス、高齢者の住まい選びなどが、
深刻化しております。そんな混沌とした世の中で私たちが出来ること、
それは世の中に人たちが「あんしん」して暮らせる
社会にすることであり、その「あんしん」を当たり前にしていきたいと考えております。

老後のあんしん部門は、介護施設などへの入居希望者と施設のマッチング、
施設の人員不足対策や、介護人材の教育、身寄りのない方への保証人紹介など、
全ての問題を解決し、「あんしん」を当たり前にすることが出来ます。

このような事業をすることにより、この日本を作り上げてきた先人への恩返いや、
世の中の様々な問題を解決し、皆さまに「あんしん」をお届けできる会社として
日々勉強し精進していきます。

かかるコストが、 「人件費のみ」



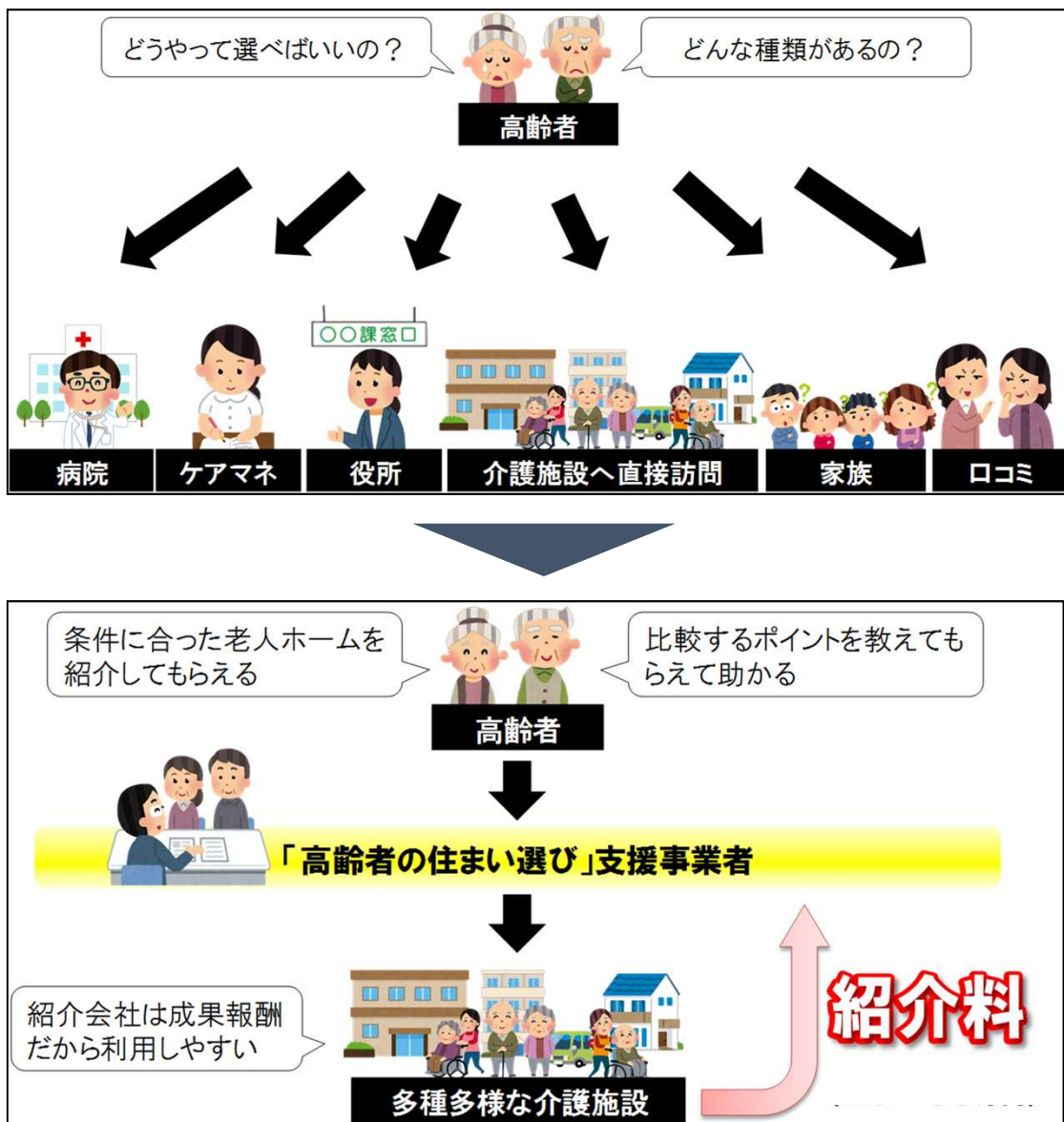
特に「コレだ！」と思ったポイントはなんですか？

大野氏 はい、大きくは3つあります。1つ目は「収益事業の柱を立てられる」ことです。今まではどうしても在庫ビジネスに頼らざるを得なかったもので、100%粗利で収益を得られることが非常に魅力的でした。2つ目は「手軽に立ち上げができる」ことです。完全異業種からの参入でしたが、業界知識や経験、特別な資格が必要なわけではないので容易に参入できました。3つ目は、かかるコストがほとんど「人件費のみ」で、特別な機材や設備が必要ないので、とても助かりました。

平田(船井) ありがとうございます。おっしゃる通りで、この事業は参入障壁が低く、収益性が高いので、新規事業を模索されている方にとってはこんなにありがたいことはないですね。

高齢者の住まい選び

という目から鱗のサービス



「高齢者の住まい選び」と聞いて、どう思いましたか？

- 大野氏 まったく、「**目からウロコ**」とは、このことか、と思いましたね。
- 確かに、高齢者の住まいといっても、特養から、有料老人ホーム、サ高住、シルバーマンションとか様々ありますし、高齢者や家族からすると分かりにくいですね。
- それに、知り合いが老人ホームを経営していて、入居率が下がっても、営業する人員がいない、という話も聞いていましたから。
- 考えてみれば、普通の住宅の仲介業はあるのに……と。

最初は苦勞の連続で、
いくら営業に行っても全然
売上がつながらなかった



参入してから、結構**苦勞**しましたよね？（笑）

大野氏 はい（笑） 苦勞の連続でした。

最初は自分たちで何とかやろうと頑張っておりました。

言い方が悪いのですが、いくら営業に行っても成約につながりませんし、全くといっていいほど売上があがりませんでした。

営業リーダーに抜てきした人材も「正直、無理です・・・。」なんて言い出してきたり、このビジネス、もしかして上手くいかないのでは・・・なんて思ったこともありましたね。

平田（船井） 私も、立ち上げ当初をよく覚えております。今では考えられないですけど、当時大野社長から電話でいただいたご相談の第一声が、「平田さん、案件出ないです。」でした。

このままでは、さすがにマズいと思いましたね。

札幌市と

その周辺エリアで、

150施設と契約



それでも施設との契約は**150施設**くらいとれましたね

大野氏 はい、私が営業していたわけではありませんでした。営業リーダーを中心にスタッフが頑張ってくれて、うまくいきました。

施設営業は、現在も少しずつ開拓をしています。150施設くらいはとれましたね。

営業の際には、「**紹介会社を使うメリット**」「**紹介会社を使わないことによるリスク**」を伝えるためのトークマニュアルを作成し、全員に徹底してもらいました。営業を仕組み化することで、誰がやっても老人ホーム営業はうまくいくことが分かりました。

平田(船井) トークマニュアルはとても効果的でしたね。

老人ホーム側が抱えるニーズは、ほぼ一緒ですので、そのニーズを満たす提案ができれば問題はありませんね。

営業ロープレや
コミュニケーションを徹底し、
半年で月粗利430万円を達成



営業ロープレとコミュニケーションを重視されてましたね。

大野氏 はい、いくらマニュアルを作ったとしても、練習してレベルアップしていかなければ成功はないと思っておりましたので、営業ロープレを徹底して行ってもらいました。

やはり効果は絶大で、みるみる成果が現れました。

また、コミュニケーションは私をいれたグループLINEでやりとりしてあったので、進捗もすぐにわかるので良かったですね。

紹介案件も月40～50件くらいに増えましたし、月粗利も430万円を達成することができました。

平田(船井) 成果が出始めてからの、成長スピードがものすごく早くて、私もビックリしてありました。さらにここからの事業戦略が見事で、ここから採用も一気に強化していきました。



人員を一気に増員し、2チーム制、
営業スタッフ7名体制へ

ここで一気に**人員**を増やしましたね

大野氏 はい、事業としてはまだまだ成長段階ですけど、冒頭で申し上げた通り、かかるコストはほぼ人件費のみで、1人で月2件成約してくれれば、ペイできるわけですから、採用に関して憶病になるということとは全くなかったですね。

むしろ、人員を強化していけば、事業としてさらに大きくなっていくという確信を持っておりましたので、ここは迷うことなく勝負に出ました。

平田(船井) 大野社長が本当に素晴らしいと思うのは、上手くいくと思ったことは、迷わずに即実行されることだと思います。

特に、採用は一番迷ってしまうところですが、何の迷いもなく採用されたのはさすがだと思いました。



採用は成功し、

1年で月粗利

700万円達成

採用は見事に上手くいきましたね。

大野氏 そうですね、リーダーの阿部を中心にメンバーとのコミュニケーションを徹底してくれたおかげだと思います。

札幌市内での認知度も確実に上がってきておりますし、今となっては、営業に行かなくても電話一本で相談してくれるまでになりました。

それもこれも、社員のみんなが日々コツコツと営業活動をしてくれたおかげですね。

平田(船井) 本当に社員思いですね。人を大切にする大野社長だからこそ、このビジネスにマッチし、たった一年で地域一番店になれたといっても過言ではありませんね。

私も大野社長と出会えたからこそ、ともに成長していけたと思っております。

旭川・仙台エリア進出決定

多店舗展開へ

今後の展望を教えてください

大野氏 旭川と仙台の採用が無事に決まりましたので、まずは札幌を含めた3事業所を確実に成功させたいです。

また、老人ホーム紹介ビジネスの他にも、保険事業や最近では、配食サービス事業もスタートしたので、それぞれの事業を1億円事業にしていきたいと考えております。

さらには、どんどん多角化を進めていながら、シニア部門を分社化させて、社内から社長を輩出したいと考えております。

社員のモチベーション維持にもつながるでしょうし、長期的なキャリア形成を弊社で構築してもらえることは、この上ない喜びです。

平田(船井) 素晴らしいお考えですね。会社や社員の3年後、5年後のことまで長期的なビジョンを描かれているというのは、私も大変参考になります。



日本一の紹介会社になる

最後にこのレポートをお読みいただいている方へ一言お願いします。

大野氏 私どもは、施設のマッチングや保険のプランニングは手段であり、目的は世の中の人々が、**あんしん**して暮らせる世の中にあると考えております。

世の中の「**あんしん**」を当たり前にする事で、世の中に認められゆくゆくは、日本一の紹介会社になりたいと考えております。

まだまだ、発展途上中の「老後のあんしん札幌相談室」ではありますが、社員と共に成長していきたいと思っております。

マーケットがガラ空きのビジネスで、自分自身も成長していけるからこそ、皆さまにも是非オススメしたいと思っております。

ここまで続けてきてよかったと思っております。平田さん貴重なチャンスをいただき、本当にありがとうございました。

平田(船井) 大野社長、こちらこそありがとうございました。

「老人ホーム紹介ビジネス」 という新しいビジネスの可能性

(株) 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
チームリーダー
平田 晃将



船井総研のシニアライフコンサルティングチームでは、これまで100社
以上で「老人ホーム紹介ビジネス」のサポートを行ってきました。
当初、このビジネスは、本レポートで特集いたしました株式会社
タイセイ様のように、ほとんどの方が異業種からの参入でしたが、
収益事業の柱として、取り組まれるケースが増えています。

ポイント1: 全国で事業者は数百！空白マーケットである

老人ホーム紹介ビジネスは、高齢者からのニーズだけでなく受け皿となる
老人ホーム側からも年々ニーズが高まっています。

それにも関わらず 事業者の数は全国に数百ヶ所しかありません。他のあらゆる事業と比較しても、新規参入して早期に地域一番化できる可能性が非常に高いのです。

ポイント2: 低投資で、収益性が高い

大野様のお話にもありましたが、新規ビジネスをやりたいけれども、投資余力はそれほどない、、、というのが現実です。

老人ホーム紹介ビジネスは、極めて 低投資で、高収益な事業と言えます。

ポイント3: 営業の経験が生かせ、相乗効果が抜群！

老人ホーム紹介ビジネスを始める場合、介護事業や、施設に関する知識は不要で、また、医療に関する知識も不要です。

また、営業を主体とされていた会社様がこれまで培ってこられた経験とネットワークが最大限に活用できるビジネスであると言えます。

ポイント4: 気軽に始められるからこそ、専任者が絶対に必要

大野様のお話にもありましたが、このビジネスは気軽に始められるため、代表者自身や、担当者が片手間でやろう、という場合も多いのです。

しかし、片手間で出来るビジネスでないことは、申し上げておきたいと思います。成功のためには、必ず、専任者をおいて下さい。

ポイント5: 老人ホーム紹介ビジネスの発展型は、高齢者の総合コンシェルジュ

現在、弊社のシニアライフコンサルティングチームがお付き合いしている事業者様は、「老人ホーム紹介ビジネス」を更に「高齢者の総合コンシェルジュ」事業に発展させることを目指して取り組んでいます。

入口は、高齢者の住まいの悩み相談にお応えし、適切な住まいや施設をご紹介しますのですが、そこから発展して、介護サービスの相談や、医療のご相談、財産管理や相続のご相談にも応えられる事業者づくりを目指しています。

今後、このビジネスは、高齢者のニーズに総合的に応えるビジネスに発展する可能性を持っているのです。

既に、全国で、私達をご支援させて頂いた多くの会社様が、「老人ホーム紹介ビジネス」に参入して、成功をおさめておられます。その一部をご紹介しますと、、、

東海エリア:K社様

老人ホーム紹介ビジネスを本業とする地域ナンバー1の事業者様。
名古屋で社長たった1人で参入し、現在は社員13名。

事業開始から3年で、年間粗利2億円を実現。

関西エリア:B社様

B社は関東エリアに拠点を持ち、介護保険サービスを総合的に展開。
保険外サービスとしての施設紹介業に着目し、専属スタッフ1人を注力化。
1年で、年間粗利2,000万円を実現。

北関東エリア:P社様

C社は北関東エリアで人材紹介会社を展開。
人材紹介事業の営業ノウハウを生かし、新規参入。商圏人口20万人の都市ではあるが、商圏分析の結果、十分な見込みがあることが判明した。
営業マン2名で、月間粗利500万円となった。

甲信越エリア:C社様

代表自らが営業活動に奔走。老人ホーム数は全国でも少ない困難エリアで、
月間粗利240万円を達成。



「老人ホーム紹介ビジネス」の立ち上げが最短期間で成功する方法を大公開！具体的ノウハウを**たった1日**に凝縮！

「老人ホーム紹介ビジネス」 新規参入セミナー

大阪会場

2018年**3月2日(金)**

東京会場

2018年**3月6日(火)**

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した具体的な取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できます。最短で事業を成功させるには、力をつけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。現在、株式会社タイセイ様のような老人ホーム紹介ビジネスは全国に約1,000事業所あります。しかしながら、高齢者や介護施設は毎年のように増え続けるのに対し、老人ホーム紹介会社はまだまだ足りないという状況です。



今までに100社以上の新規立ち上げを支援

そんな中、船井総合研究所は、今まで100社を超す新規立ち上げをお手伝いしてきました。全国の事業所数の約10分の1に当たります。なぜ、これほどまでに高いシェアを獲得し新規立ち上げを成功できるのかは、これまでに数多くの試行錯誤を繰り返し、成功ノウハウを蓄積し実行しやすいように仕組み化しているからです。

さらには、老人ホーム紹介ビジネスの立ち上げに成功し、営業組織化する段階になれば、新たな高齢者ビジネスにつなげることができます。

高齢者からは様々なニーズがありますので、そこから新たな事業展開が可能になるのです。

今回のセミナーでは、株式会社タイセイ様をお招きして、1日で「老人ホーム紹介ビジネス」のすべてがわかるようにプログラムを構成しております。

一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

1. なぜ、急激に新規参入が増えているのか？老人ホーム紹介ビジネスの現状と今後！
2. 業界の主要事業所を徹底分析！伸びている紹介会社は何故伸びているのか？
3. 高齢者の住まい選びは変化している！社会的な必要性和実情！
4. 異例の拡大！老人ホーム紹介ビジネスのウェブマーケティングとは！？
5. 高齢者から相談殺到！具体的な集客ルートとは？
6. 「老人ホーム紹介ビジネス」への参入に適した会社はこれ！
7. 入居希望者を募集している老人ホームへのアプローチ方法！
8. ビジネスチャンスはここにもある！高齢者のお困りごとと提案のポイント！
9. アポイント獲得率100%！老人ホームへの具体的アプローチのポイント！
10. 営業マンに最大限の成果を出させるために必要な「スケジュール管理」と「日報」のポイント！
11. 3年で年間売上1億を達成する収支計画
12. 失敗しないためには手順がある！新規参入のステップとは！？
13. こうすれば見込み客数が読める！商圈の考え方！
14. スブの素人が年間2,000万円以上稼げるようにする仕組みづくり！
15. 動きながら考えさせる！営業マンの具体的な「動き」と「動かし方」！
16. 営業マンの役割分担はこうすればうまくいく！営業組織化のポイント！
17. これで集客はバッチリ！「病院営業」、「ケアマネ営業」のポイント！
18. 押さえるべきポイントがある！ウェブサイト作成におけるチェック事項！
19. 病院のニーズを把握するためのアンケート調査とは？
20. 病院営業は、情報収集から提案の2ステップ！その具体的な内容とは？
21. 口コミが広がるのにはワケがある！利用者に支持される事業者の特徴とは？
22. 見込み客獲得のための「老人会・自治体」アプローチの具体的手法！
23. 見込み客を一気に増やす！1回で40名集客するセミナー開催のポイント！
24. エリア特化で違いを見せろ！新規参入における差別化のポイント！
25. やり方を間違えると誰も紹介してもらえない！うまくいく営業の進め方！
26. 成約率20%が一般的な中、常に50%を維持するマル秘テクニックとは？
27. これさえあればすぐに始められる！実践ツールをぜんぶ紹介！
28. 紹介先がドンドン増える！介護施設との紹介料契約のポイント！
29. 90日で軌道に乗せるスピード参入のススメ
30. 入居希望者の相談内容は多岐に渡る！あらかじめ連携しておくの良い業種とは？
31. 船井総研がご提案する絶対に負けない事業展開の方法
32. 本業の稼働率・入居率アップが可能になる！「老人ホーム紹介」から派生する相乗効果！
33. ケアマネジャーへの上手なアプローチの方法
34. 高齢者・ご家族に大好評！入居後フォローを実施する理由とそのポイント！
35. 相談対応はだらだらしない！相談から入居までの具体的ステップ！
36. 掲載すべき時期がある！新聞広告の活用と具体的事例
37. 本業への相乗効果を発揮させるためのポイントとその事例
38. 地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
39. 「老人ホーム紹介ビジネス」からの新たな事業展開の事例
40. 新規参入時に一斉送信！ケアマネへの案内状作成のポイント！

さいごに

ここまでお読みいただくと、様々な疑問が浮かんでくるのではないのでしょうか？

「これ、札幌だからうまくいくんじゃないの・・・？」

「初期費用がほとんどかからないって言うけど、本当なの・・・？」

「営業利益率60%って、そんなビジネス存在するの・・・？」

「この人材難の時代に営業責任者を雇うって、いったいどうやって・・・？」

先に申し上げますと、決して簡単ではありませんが、都心部、地方、関係なく成功しますし、商圏人口10万人程度の地域でも成功します。

では、いったいどうやって成功させるのか？

このような内容を、ゲストとの対談を交えて、4時間かけてたっぷりお伝えします。質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。

また、セミナー参加特典として「**個別無料相談(1時間)**」がついておりますので、必ずご利用ください。

新規立ち上げノウハウについては、出し惜しみすることなくお伝えします。

ぜひ、このチャンスをつかみとっていただければと思います。

それでは、皆さまと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
地域包括ケア支援部
チームリーダー

平田 晃将

老人ホーム紹介ビジネス 新規参入セミナー スケジュール

第一講座

老人ホーム紹介ビジネスの
現状と収益性

(株) 船井総合研究所 地域包括ケア支援部

松田 祐太郎

第二講座

ゲスト対談 ～成功ストーリー～

(株) タイセイ 代表取締役

大野 仁宏氏

第三講座

「老人ホーム紹介ビジネス」
新規参入の完全ノウハウ大公開

(株) 船井総合研究所 地域包括ケア支援部

鈴木 友章

第四講座

本日のまとめ

(株) 船井総合研究所 地域包括ケア支援部

チームリーダー **平田 晃将**

2018年3月2日(金)
13:00~17:00 船井総合研究所
大阪本社

2018年3月6日(火)
13:00~17:00 船井総合研究所
東京本社

開催要項

日時・会場



大阪

2018年3月2日(金)

(株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041
大阪府大阪市中央区北浜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番出口より徒歩2分

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。

東京

2018年3月6日(火)

(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
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間 13:00~17:00 (受付開始12:30)

ご参加料金

¥

一般企業 税抜30,000円(税込32,400円)/1名様 **会員企業** 税抜24,000円(税込25,920円)/1名様

※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。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。

※会員企業とは、FUNAIメンバーズPlus(無料お試しを除く)、各種研究会にご入会中の企業様です。

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願い致します。

お申込方法



裏面申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてご送信下さい。
お申し込みは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。会場・料金のご確認をお願い致します。
※受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。
お申し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

〒

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 5785618

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 お申込



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 内容に関するお問合せ／平田

申込に関するお問合せ／大村

TEL:0120-974-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-974-111(24時間対応)

FAXお申し込み用紙 0120-974-111 担当:大村

▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。

場所	日時
☐ 大阪会場	3月2日(金) 13:00~17:30(受付開始12:30) (株)船井総合研究所 大阪本社(大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル)
☐ 東京会場	3月6日(火) 13:00~17:30(受付開始12:30) (株)船井総合研究所 東京本社(東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階)

▼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	
ご住所	〒	代表TEL	
	—	代表FAX	
フリガナ		TEL	
連絡担当者		FAX	
	(役職:)		

▼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	
参加者 氏名	(役職:)	参加者 氏名	(役職:)
フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職:)	参加者 氏名	(役職:)

▼御社の状況をご記入ください。

過去、本業以外の新規事業立ち上げ経験の有無	御社の主たる業種
☐ 有り ☐ 無し	
老人ホーム紹介ビジネスの事業責任者について	御社の拠点数
☐ 採用する必要がある ☐ 社内人材を登用する	箇所
新規参入について	この事業を展開したいエリア
☐ すぐにでも参入したい ☐ 講座を聞いて検討したい ☐ 情報収集の一環	
この事業に興味を持った理由	新規事業にかけられる投資額
☐ 事業内容に将来性を感じたから ☐ 初期投資が安いから ☐ 本業との相乗効果が期待できたから	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。



事務処理用QRコード

■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:)

【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領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)

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。