

報酬改定の今こそ介護事業所が
取り組むべき**低投資・高利益率**の新規事業

訪問鍼灸

参入からたった**3年**で

月利用者 **250人**

月売上 **900万円**

ゼロからスタートして**業界トップクラス**へ！ **誰も注目しなかった3つの非常識**！



株式会社アイリス
代表取締役 池田 徳孝氏

非常識1 数ある医療介護サービスの中で「**鍼灸**」に着目！

通所介護、訪問マッサージなど数あるサービスの中から機能改善に効果が高いとされる鍼灸を選択。

非常識2 集客は**専属の営業スタッフ**を雇用！

経営者や鍼灸師では非効率！業界未経験のスタッフを雇用して管理徹底したら驚くほど集客がスムーズに。

非常識3 新規出店の投資を抑えて、**スピーディに拡大**！

隣接するエリアに展開していくドミナント戦略！
新規出店コストは50万円以内！

《プロフィール》2010年、東京で株式会社ゴーイン（現株式会社アイリス）というIT企業を設立し、クーポンビジネスを展開する。2011年に訪問鍼灸事業を専門で行う「アイリス治療院」を開業。著作に「ボクには足はないけど夢がある！どん底でつかんだ生き方の極意」がある。

3分で読める事業立ち上げ成功ストーリー

今すぐ**チェック**！

報酬改定で色濃く示された「**重度化防止**」

時代のニーズを先取りする

新進気鋭の急成長企業

株式会社アイリス

代表取締役 **池田 徳孝**氏



医療保険内に寝たきりの高齢者を対象にした訪問鍼灸というサービスがある。
鍼灸による治療は身体機能の改善に効果があるといわれており、
高齢化に伴って、近年**訪問鍼灸市場は急拡大を遂げている。**

この訪問鍼灸事業を7年前に立ち上げたのが株式会社アイリスだ。
立ち上げから3年で、あっという間に月売上900万円を達成した。
現在は、東京と大阪に10事業所を展開。

**ご利用者は900名を超え、売上は4億円を達成しており、
業界トップクラスの実績を上げている。**

2018年の介護報酬改定では「**重度化防止**」の方向性が強く示されており、
これからは、自立支援で実績を出した介護事業所や自治体へのインセンティブが
付与されるようになる。

このように今後本格的に高齢者の機能維持・機能改善が求められる中、
訪問鍼灸市場はさらに盛り上がるのが予想されている。

今回、この急成長市場にいち早く参入し、事業を急拡大させている株式会社アイリスの
代表取締役 池田徳孝氏に事業立ち上げの経緯や成功の秘訣などを伺った。



自身の原体験から事業参入を決意する

—まずは池田社長が訪問鍼灸事業を始めたきっかけを教えてください。

私は20代で交通事故に遭い左足を切断したことで、6カ月間寝たきりの状態を経験しました。

寝たきりというのは、皆さんの想像を絶するほど辛く、大変な状態です。

今まで普通にできていたことにサポートが必要になり、さらに患部だけでなく、

残された機能や全身の体力、そして気力までも奪っていくんです。

寝たきりの高齢者は日々の介護でストレスが溜まり、ご家族もそれ以上のストレスに苛まれていることが少なくありません。**このような高齢者、ご家族を1人でも多く救いたい、彼らを感じる絶望、苛立ち、衰え、辛さを少しでも軽減させたい**、そんな思いから事業参入を決意しました。

—他の医療・介護サービスとの違いはありますか？

通所介護、訪問リハ、訪問マッサージなど高齢者向けに多くの医療・介護サービスがありますが、**訪問鍼灸は、「身体機能の改善」に特化したサービスという点が他のサービスとの違いになります。**寝たきりの高齢者が求めるものはまさに「身体機能の改善」であり、

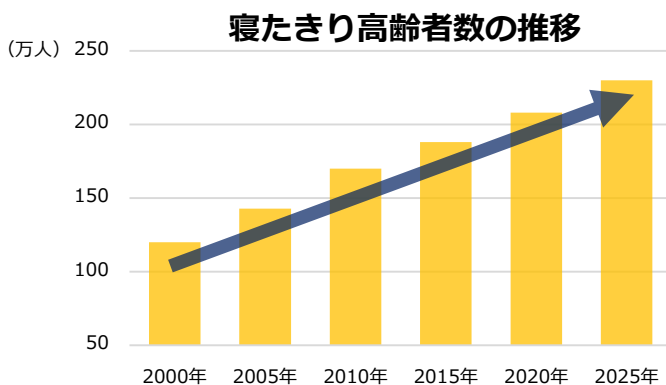
少しでも歩けるようになること、

日々感じる痛みや痺れを軽減することです。

寝たきりの高齢者は増加の一途で、

国として機能改善に力を入れていく流れもあり、

訪問鍼灸の市場は年々大きくなっています。



(出典) 厚生労働省



試行錯誤の末、利用者が着実に増え始める

—スタート時の人員体制、集客状況を教えてください。

事業開始時は、私と妻の2人でした。妻に事務を手伝ってもらっているが、私は鍼灸師の資格を持っていたので、1人で営業と施術を行いました。営業経験があったため、介護知識が無くても試行錯誤を繰り返していく中で、徐々にご相談を頂けるようになりました。

ただ、紹介していただいた高齢者と話してみると「鍼は痛く、灸は熱い」というお声を頂きました。実際にはまったく違うのですが、これは一般的な鍼灸に対するイメージだと思います。なので、**まずは最初に無料で治療を受けてもらうことにしました。**これがとても好評でして、無料治療を受けた方のほとんどがサービスを利用していています。

ちなみに、鍼灸師は必ずしも雇う必要はありません。**地域の鍼灸院と業務委託契約を結ぶ**ことで、サービスを提供することもできます。これは立ち上げ時期に有効なやり方になりますね。

—その後、利用者数は増えていきましたか？

ご利用者の満足度が高く、ご利用者が新たなご利用者を呼び、着実にご相談が増えていきました。私1人では対応できなくなった時点で鍼灸師を採用することにしました。幸いなことに鍼灸師の数は増加傾向にあり、採用が比較的容易なため採用には困りませんでした。

ご利用者から寄せられる感謝の声

頸椎症性狭窄症の手術を受けリハビリと続けておりましたが、再度動けなくなりドクターよりリハビリを毎日続ける方がよいと指示を受けアイリス治療院さんにお願いをしました。当所20分間と短時間と思われましたが、密な治療をさせていただき日々改善していると実感しております。スタッフさんも駐車場への単車のエンジンも早くから切りご近所さんへの配慮も考えていただきビックリしております。今後とも宜しくお願ひ致します。

いつもお世話になっております。利用をさせて頂きから半年が経ちました。毎回笑顔で親切に接していただき感謝しています。その時々体調と気候に謝らせて下さり喜んでいます。ありがとうございます。これからもよろしくお願ひします。



事業拡大の中で『鍼灸師の育成』が課題に…

—事業を拡大していく上で課題となったことはありますか？

“営業力不足”でとても悩みました。開始から3年間、社員の鍼灸師には施術をしながら営業もしてもらっていましたが、**彼らはそもそも営業が得意でないためあまりご相談をいただけませんでした。ただ一方で、自分1人での営業体制は組織として限界を迎えていました。**

—組織の営業力不足をどのようにして解決したのですか？

人件費の面でとても迷いましたが、営業専門のスタッフを配置することにしました。**営業スタッフが営業に回り、鍼灸師が施術を行うという形で、完全に分業体制を取ることにしたわけです。**営業・介護未経験でしたが、徹底して管理を続けていくことで、驚くほど集客が上手くいき、4年目以降の売り上げは急速に伸び、営業利益率も大幅に改善しました。この決断は大きかったと思います。この事業のキモは営業であると断言できます。

—課題を乗り越えた現在の利用者状況を教えてください。

おかげさまで現在、**毎月900人を超える高齢者にご利用いただいております、ほとんどの方にサービスを継続的に利用いただいております。**

また営業スタッフが毎日営業に回ってくれているので、**毎月着実にご利用者数が増えていますね。**





目指すは全国展開！2018年の目標は利用者2倍！

—この事業の魅力は何ですか？

月並みではありますが、まずは『**ご利用者、ご家族にとっても喜んでいただけること**』ですね。鍼灸による施術は、慢性疾患に効果があるといわれています。継続的に訪問鍼灸を受けて頂くことで、慢性疾患を改善し、彼らが普段感じる痛みや痺れを軽減することができます。症状が改善し、ご利用者、ご家族の笑顔を見ることができた瞬間は嬉しくてたまりません。

さらに『**経営の観点から見ても、魅力的な事業であること**』も挙げられます。

ご利用者が継続してサービスを利用するストック型のビジネスモデルであるため、安定した経営を実現できます。また、営業利益率が非常に高いため、大きな利益を獲得することができます。

—最後に、今後の目標は何でしょうか？

弊社が**目指すところは、1人でも多くの高齢者の抱える痛みを和らげ、寝たきりを改善して元気になってもらうこと、そしてご家族の介護の負担を軽減させてご家族にも元気になってもらうこと**です。

弊社はそのために訪問鍼灸事業の全国展開を目指しています。現在、すでに**隣接するエリアで事業所のドミナント展開**を進めています。

新規出店コストが50万円以内で済みますので、スピーディーに出店ができています。



株式会社アイリス
代表取締役 池田 徳孝氏

株式会社船井総合研究所
堀 裕介

報酬改定の今こそ 時代が求める収益事業を 立ち上げる

株式会社船井総合研究所
堀 裕介



訪問鍼灸に取り組んだ 介護会社に起こる5つの変化

こんにちは！船井総合研究所の堀 裕介と申します。

株式会社アイリスが訪問鍼灸事業に参入したお話は、いかがでしたでしょうか。

**訪問鍼灸事業は、将来性・社会性・収益性が非常に高い事業であり、
介護事業と非常に相乗の良い事業です。**

介護会社が訪問鍼灸事業に取り組むことで、飛躍的な発展を遂げ、

会社として大きく変化をしていくこととなります。具体的に何が変わるのかと言いますと・・・

① 成長市場かつ空白マーケットなので**早期一番化！**

高齢化に伴い、寝たきりの高齢者人口は年々増加しています。まだ訪問鍼灸を行っている会社が少ないため、今後ニーズがさらに高まることを先読みして、このタイミングで事業参入をすることで、すぐに地域一番店になることができます。

このサービスは、他社に乗り換えられることが極めて少ないので、**早期に利用者を獲得することが重要なポイントになります。**

② **低投資で高利益率の事業の柱を作ることができた**

訪問鍼灸事業は、100万円以下の低投資で始めることができ、さらに営業利益率は約30%と非常に高いのが特徴です。しっかりとした戦略を持って事業を進めていくことで、大きな収益源を作ることができます。

訪問鍼灸事業の収支モデル

原価
約5%

人件費 約55%

その他経費
約10%

営業利益 約30%

3 既存事業の客単価がアップした

訪問鍼灸を既存の介護事業のご利用者に利用していただくことで、客単価が上がり、営業をかけることなく、初月から売上・利益を作ることができます。

また訪問鍼灸は医療保険内のサービスであり、ケアプランを変更する必要がないため、利用者はケアプランの空いた時間に低負担で治療を受けることができます。

4 既存事業のご利用者の満足度アップ&利用期間延長！

訪問鍼灸を利用することで、ご利用者には、

- ・ 身体機能の改善が起こったり
 - ・ 日々感じていた痛みや痺れが軽減したり
 - ・ 定期的に訪問してくれる鍼灸師と話すことで普段から明るくなったり
- と大きな変化が起こります。

この変化にご利用者だけでなく、ご家族からも非常に感謝されます。

さらに、鍼灸による治療を定期的に受けもらうことで、ご利用者の抱える症状が改善し、既存サービスの利用期間が延長するため、**既存事業の経営が安定します。**

5 既存事業の見込み客を作ることができた

訪問鍼灸を利用している高齢者は寝たきり状態にあり、介護を必要とする方がほとんどです。

ご利用者宅を定期的に訪問していく中で、**自社への信頼が高まり、自社の別のサービス利用に繋がります。**

このようにチラシ発送費、web広告費などの集客コストを大きく削減することができ、常に高い利用率を仕組み化することができます。



介護会社が訪問鍼灸事業を
最短で立ち上げる方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

訪問鍼灸事業 新規立ち上げセミナー

大阪
会場

2018年
4月20日（金）

東京
会場

2018年
4月26日（木）

お忙しいなか、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

このレポートでご紹介した訪問鍼灸事業は、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。

しかしながら、**順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません**。これまでに、間違ったやり方で取り組み、上手く事業を拡大できていない方々を多く見てきました。最短期間で成果を出すためには、力をかけるべきポイントを明確化して、集客を行っていくことが大切です。

今回のセミナーでは、訪問鍼灸事業を立ち上げて最短で成果を出す方法をお伝えします。業界の最先端に行くゲスト講師をお招きし、1日で訪問鍼灸事業立ち上げ手法の全てが分かるようにプログラムを構成しておりますので、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。

1. そもそも訪問鍼灸事業ってどういう事業モデル？
2. 訪問鍼灸事業付加に適した業態はこれ！
3. なぜ訪問鍼灸が求められるのか？社会的な必要性と実情
4. 訪問鍼灸業界の現状とこれからの将来性
5. サービスの対象となる条件とは？
6. 業界の主要会社を徹底分析！主要会社はなぜ伸びているのか？
7. 訪問鍼灸の料金体系を細かく解説！売上最大化のポイント
8. 訪問鍼灸による効果を事例をもとに大公開！
9. 業界で問題になっている不正請求の現状
10. これがあれば大丈夫！不正請求を未然に防ぐ正しいやり方！
11. 経験者から学ぶ！訪問鍼灸事業成功のポイントと注意すべきこと
12. レセプト請求会社の使い方
13. こんな問題が想定される！トラブルに巻き込まれないためのポイント
14. 失敗しないためには手順がある！事業付加のステップとは！？
15. 紹介殺到！具体的な集客ルートとは？
16. 営業未経験でも年間80名以上の集客ができるようにする仕組みづくり！
17. やり方を間違えると誰も紹介してもらえない！上手くいくケアマネ営業の進め方！
18. 営業の成功パターン！ケアマネを落とすトークスクリプト大公開
19. ケアマネと良好な関係性を築くための方法
20. 入居者集客の具体的な成功パターンとは？
21. 利用者獲得の肝！家族、高齢者への分かりやすいサービス提案方法
22. 安心して継続してサービスを利用してもらおうための仕組み作り
23. こうすれば見込み客数が読める！商圈の考え方！
24. 商圈内の競合企業に対する差別化ポイントとは？
25. 採用未経験でも問題なし！鍼灸師がどんどん集まる採用手法とは？
26. 地域の鍼灸院との提携手法
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公開！
28. 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？
29. 1回の施術で大きな結果を残す！利用者に支持される施術内容とは？
30. 顧客管理が大変！効率的に顧客情報を管理する方法
31. 90日で軌道に乗せるスピード参入のススメ
32. 船井総研がご提案する絶対に負けない事業展開の方法
33. 訪問鍼灸事業から派生する相乗効果！
34. ズバリ事業立ち上げからの売り上げ推移を大公開
35. これだけは避けたい！訪問鍼灸事業参入の失敗事例！
36. 訪問鍼灸事業参入において経営者がチェックしなければならないポイント
37. 事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
38. 事業参入に必要な初期投資と月々のコスト
39. 3年間の収支計画の組み方
40. 鍼灸師の組織化のポイント大公開！

このような内容を、4時間かけて、たっぷりとお伝えする予定です。

今回はあくまでも新規参入に必要なポイントを具体的な内容に絞ってお伝えします。日本経済や医療・介護業界の展望うんぬんといった話はしません。そういった内容を希望される方は他のセミナーをお探し下さい。

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、**個別無料相談もセミナー特典として入っておりますので、後日事業参入を実践してからでもご相談いただけます。**

訪問鍼灸事業は、近年大幅に新規参入が増えており、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような“ノウハウをあけっぴろげに大公開するセミナー”は普通ではまずありえません。大変貴重な講演となりますので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方はご遠慮下さい。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんと1名様わずか30,000円（税込32,400円）です。

実践すれば毎月数百万円の粗利につながるノウハウですから正直、破格といっても過言ではないでしょう。

ただし、今回は会員企業様にも一部ご案内していますので、**ご用意できる席数は各会場30名様限りとさせていただきます。**また、非常に秘匿性の高い情報も含まれますので、今回はDVDの販売も予定しておりません。

年に1度きり、たった半日のセミナーを活用して新しい事業の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして目の前のことで精一杯になったままか・・・

2度目の開催は予定しておりません。

株式会社 船井総合研究所

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

堀 裕介

訪問鍼灸事業 新規立ち上げセミナー

【開催日】・大阪：4月20日（金） 株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階（地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分）

・東京：4月26日（木） TKP東京駅前カンファレンスセンター

東京都中央区八重洲1丁目5-20石塚八重洲ビル（JR「東京駅」八重洲北口より徒歩1分）

【開催時間／定員】両会場とも、13:00～17:00（受付12:30～）／30名限定

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	今がチャンス！ 訪問鍼灸の現状と将来性	株式会社 船井総合研究所 シニアライフコンサルティングチーム 堀 裕介
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 株式会社アイリスが訪問鍼灸事業を 始めたワケ	株式会社アイリス 代表取締役 池田 徳孝 氏
第三講座	こうすれば必ずうまくいく！90日間で取り組む 訪問鍼灸事業参入の具体的手順	株式会社 船井総合研究所 シニアライフコンサルティングチーム 堀 裕介
第四講座	本日のまとめ	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 中川 洋一

講師紹介



株式会社 アイリス
代表取締役 池田 徳孝 氏

2001年関西鍼灸短期大学卒業後、鍼灸院に就職。その後、独立。2010年、東京で株式会社ゴーイン（現株式会社アイリス）というIT企業を設立し、クーポンビジネスを展開する。2011年に訪問鍼灸事業を専門で行う「アイリス治療院」を開業。

現在は高齢者・障害者のQOLの向上に努め、「社会企業家」としての活動を続けている。著作に「ボクには足はないけど夢がある！どん底でつかんだ生き方の極意」がある。



株式会社 船井総合研究所
シニアライフコンサルティングチーム
堀 裕介

早稲田大学卒業後、船井総研へ入社。運送業界、建築業界、介護業界、老人ホーム紹介業界など数多くの業界で、コンサルティング支援を行ってきた。その中でも新規事業の立ち上げ支援を得意としており、戦略提案から現場同行まで徹底的なサポートに定評があり、数多くの実績を挙げてきた。現在は、訪問鍼灸事業参入のコンサルティング支援を専門に行い、全国で数多くの成果を残している。



株式会社 船井総合研究所
シニアライフグループ
グループマネージャー
エグゼクティブ経営コンサルタント
中川 洋一

船井総研に新卒で入社。入社後は、中古車業界、温浴業界、アミューズメント業界の経験を積み、司法書士の経営コンサルティングに注力してきた。相続・遺言・相続放棄・成年後見などの案件獲得に必要なウェブマーケティングやイベント手法を磨き、その後、調剤薬局や医療機関の在宅医療参入・活性化に関わるコンサルティングへ転向。在宅医療への新規参入のコンサルティングをするなかで、医療・介護・福祉に関わる専門職との接点を数多く経験する。現在は、業種問わず多方面のコンサルティングに取り組み、数多くの実績を挙げている。

日時・会場

大阪会場

2018年4月20日(金)
 船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階

地下鉄御堂筋線
 淀屋橋駅
 @番出口より
 徒歩3分

東京会場

2018年4月26日(木)
 TKP東京駅前カンパレンセンター
 東京都中央区八重洲1丁目5-20石塚八重洲ビル

JR東京駅
 八重洲北口より
 徒歩1分

開催時間
13:00
17:00
 受付:12:30~

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。
 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。●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。その後、お振込の返金手続きは、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ください。
 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

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.5785164 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
 お申込専用
TEL 0120-974-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-974-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ: 積山 ●内容に関するお問合せ: 堀

※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。

お問合わせNo.S029251 担当 積山宛

訪問鍼灸事業 新規立ち上げセミナー **FAX:0120-974-111**

ご希望の会場に <input checked="" type="checkbox"/> をお付け下さい。		<input type="checkbox"/> 【大阪会場】2018年4月20日(金)		<input type="checkbox"/> 【東京会場】2018年4月26日(木)	
フリガナ	業種	フリガナ	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	()	H P		http://	
ご参加者氏名	1	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	3	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	5	フリガナ	フリガナ	役職	年齢

▼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 <input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し	鍼灸師の採用について <input type="checkbox"/> 既存人員を動かしたい <input type="checkbox"/> 新規採用する必要がある <input type="checkbox"/> 業務委託を検討している
鍼灸院の有無について <input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し	訪問鍼灸事業新規参入について <input type="checkbox"/> すぐにでも実施したい <input type="checkbox"/> 講座を聞いて検討したい <input type="checkbox"/> 情報収集の一環 <input type="checkbox"/> 既に立ち上げている

▼今回のセミナーは「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。

■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

【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)



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。