

全国初! 葬儀社のための
樹木葬レポート

無料
進呈 ¥0

葬儀社のための

樹木葬

立ち上げ手法

なぜ、葬儀社が樹木葬を?!

その知られざる相乗効果とは??

和歌山県田辺市から始まった樹木葬ストーリー

初期投資
680万円

売上 **4000万円増!**

業界誌でも特集された葬儀業界注目の樹木葬霊園

巻頭インタビュー

なぜ有限会社中田は樹木葬を立ち上げ 業績アップに成功したのか?

当社は1973年に和歌山県西牟婁郡白浜町で創業した会社です。(現在の本社は和歌山県田辺市)
創業当初は葬儀がメインの会社でしたが、現在では葬祭業のほか、仏壇・墓石販売や海洋散骨事業など
幅広く事業を展開しています。

- 1 樹木葬が売れば、葬儀の件数・売上も上がる!
- 2 半年で投資回収!
- 3 霊園なしでもOK!
- 4 最短3カ月で開園!
- 5 素人でも、営業1名でも売れる!
- 6 8万人の商圏人口でも成り立つ!
- 7 既存事業の売上を落とさずに売上増!

有限会社 中田
専務取締役

中田 真寛氏

詳しくは中面へ!

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
船井総研オフィシャルホームページ▶ <http://www.funaisoken.co.jp/>

樹木葬セミナー

TEL.0120-964-000 平日9:30~17:30

お問い合わせNo.S031066

FAX.0120-964-111 24時間対応

お申込みに関するお問合せ:新本 内容に関するお問合せ:高野

和歌山県田辺市。人口わずか7万人の街で樹木葬に参入。
初期投資680万円。葬儀×樹木葬で、年間売上4000万円UP！

今、話題の樹木葬。 葬儀社から参入し、業績を伸ばしている会社が和歌山県田辺市にあります。そこで、今回は先日、発売の**業界誌でも注目の有限会社中田**の専務取締役 中田真寛氏にインタビューをさせていただきました。

葬儀×樹木葬で業績を安定成長させる有限会社中田とは？！

【企業概要】



■商圏エリア

和歌山県田辺市（人口7.5万人）

■葬儀式場数

3会館（すべて田辺市内）

■施行件数

2017年度 約400件



■有限会社中田の概要

昭和48年に創業。平成9年に1会館目の式場を建設。平成22年に2会館目となる家族葬式場、平成28年に3会館目となる家族葬式場を出店。葬儀部門の業績を順調に伸ばしている。一方で、平成27年には樹木葬霊園「桜雲」を事業化し、樹木葬事業に参入。現在、「葬儀×樹木葬」の両輪で業績を伸ばし続けている。

有限会社中田の「葬儀×樹木葬」ポイント！

Point①

OPENから2年で
樹木葬第三期販売
まで完売！

Point②

樹木葬購入客の
8割が生前契約
＝
葬儀の見込客化

Point③

初期投資680万円
ローコスト参入
初年度売上2200万円！
葬儀との相乗効果で
4000万円増

地域密着の葬儀社である有限会社中田は、 なぜ、樹木葬に参入したのか？

－(有)中田のことを知らない方もいらっしゃると思いますので、会社紹介をして頂いてもよろしいでしょうか？－

はい。(有)中田は昭和48年に田辺市の隣町白浜で私の父が創業した葬儀社です。創業後すぐに仏壇・墓石を扱うようになり、お悔み総合化を行っていきました。

その後、式場出店をきっかけに田辺市に拠点を構え、現在は、葬儀式場を3式場、そして、樹木葬霊園の運営を1つやらせていただいております。



有限会社中田 専務取締役 中田 真寛氏

－家族葬式場の新規出店を2010年、2016年に行い、葬儀でも順調に業績を伸ばされていると思うのですが、なぜ、樹木葬に参入しようと考えられたのですか？－

我々は葬儀の手伝いをさせていただくなかで、お客様には100人100通りのご要望があることは常日頃から実感しておりました。当然、葬儀に関してのお手伝いでは「お見送り」という形でお手伝いをさせていただいておりましたが、中々、葬儀後の供養となると私どもも提案できることが少なく、どうしようか悩んでおりました。

特にその悩みが顕著にあらわれたのが、平成23年9月、紀伊半島を大型台風が襲ったときでした。甚大な被害をもたらした台風でしたので、皆様の記憶にも少しは残っているかもしれませんが、私どもも復旧支援に関わらせて頂く中で遺族の方々の心のケアをどうしていくか、ということを実際に考えるようになりました。そこで、グリーフケアについて学んでいる中で、「樹木葬」という供養の仕方があることを知ったのです。

－なるほど。グリーフケアの勉強の中で樹木葬を知ったのですね。それをきっかけに樹木葬に参入されたということですか？－

最初は樹木葬はどういった供養の形なのだろうか、と興味本位で調べる程度でした。しかし、色々な樹木葬霊園を見学させていただいているうちに、地元の和歌山でもこれはニーズがあるのではないか、と思うようになってきました。

実は、和歌山県田辺市には、熊野古道という有名な世界遺産があります。その世界遺産と樹木の下で眠るというイメージが合致したのです。

初めての樹木葬。葬儀社として参入するときの不安はある。 しかし、実際に参入するのは意外と難しくない。



(有)中田で開発した樹木葬霊園「桜雲」

—なるほど。樹木葬のニーズ、そして、熊野古道のイメージが中田専務の中で、ピンときたのですね？—

そういうことになります。私が見学させていただいた樹木葬霊園には、決して、熊野古道などの有名どころがあったわけではありません。なくてもニーズが高まっているので成功するのはわかっていました。

しかし、大義名分を大切に「ニーズ×地域」を掛け合わせることでより成功確率が上がるのではないかと考えました。

—成功する確信があったとのことですが、樹木葬のことにに関して、あまり詳しくなかった中田専務が樹木葬を立ち上げるまでには相当な苦労があったのではないのでしょうか？

皆さんにそう言われるのですが、それほど難しくはありませんでした。はじめに樹木葬を実際にやられている霊園を見学させていただきました。全国津々浦々回らせていただきましたが、様々な形態がありました。

どのようなカロートにすればいいのか、プレートはどんなものを置いたらいいのか、管理をどうするのか、価格設定はどうするのか、そして、何よりも一般消費者は何を求めているのか、など色々なことを学ばせていただきました。

視察させていただくことによって、参入するにあたっての不安や苦労というのはなく参入することができました。

—一見、参入することが難しく見えるビジネスですが、見学して話を聞いただけで、立ち上げることができるものなのですか？—

宗教者との折り合いをうまくつけることができさえすれば、後は仕組み自体はそう難しくありません。ただし、和歌山県では初の樹木葬霊園になるということで、どのようにお客様に認知されているのかが心配でした。消費者が何を求めているかは視察を通して分かったのですが、どのようなマーケティングでそれを消費者に伝えていくのか、ということに関しては少しだけ頭を悩ませました。

消費者のニーズは「自分のためのお墓」へ。

「終活」を低コストで集客できる樹木葬は葬儀との相性抜群。

—なるほど。確かに当時はあまり知られていない中で、どのように樹木葬を広げていくか、ということは重要ですね。—

そうですね。今でこそメディアなどが取り上げてくれることで樹木葬の認知も上がってきましたが、計画し始めた頃はあまり認知度も高くありませんでした。

集客のポイントとなる考え方としては、今までお墓を買っていた客層とは少し違う、ということです。お墓を買い求められるお客様は、「家族のためのお墓」をお求めになられます。家族が代々引き継ぐためのお墓です。

しかし、「樹木葬」はそうではありません。「自分のためのお墓」が欲しいというニーズなのです。つまり、残される方々に面倒をかけたくない、という方です。我々のご契約いただいている方の8割は生前契約の方です。自分で自分の眠る場所が欲しい、という方々がメインのターゲットとなります。

—なるほど。生前に自分の眠る場所が欲しいという方に対するマーケティングということで、すので、「終活」を行っている客層には非常にマッチしたのでしょうか？—

そうですね。我々は葬儀社として、田辺市の商工会議所などと連携した終活イベントなどの開催も手掛けておりました。そういったイベントの中で樹木葬を紹介すると、非常にお客様の食いつきがよく、あれよあれよ、という間に樹木葬を見学してくれる人たちが増えました。

また、チラシの折込も行ったのですが、反響がすごく良いことに驚きました。一般的に葬儀チラシの折込を行うと、1万枚に対して1件ぐらいの施行が入ってくるイメージなのですが、樹木葬の場合は、1500枚～3000枚の折込に対して1件の見学客が来られます。さらに、地域で樹木葬を扱っている霊園がないため、販売の独占権を得たようなものです。非常に受注率が高く、販売することができるので、1件あたりの獲得コストがとても低く抑えられるのです。



販売の仕組み作りで
お客様満足度を上げながら、
成約率を高める

成約率を上げるための商品設計と開発計画。

すでに第四期販売の準備にはいるほどの好調な売れ行き。

—それはとても販促効率が良いですね。先ほど、成約率が高いというお話がありましたが、生前に見学されに来た方が、すぐにも買われる理由は一体何があるのでしょうか？—

我々の契約形態は、ご契約時には入金はいいただくのですが、年間の管理料は必要としません。さらに、3人まで一つの区画にはいることが出来るのですが、最後の方が納骨されてから13年後に合祀されるという永代供養付きの区画になっています。そのため、早めにお買って置いて損はありません。

また、当霊園では、最初にすべての区画を開発するのではなく、6回に分けて開発を行います。そうすることで、第6期販売まで分けて、少しずつ販売することが出来るため、お客様も早めにお買っておかなければ、「自分の希望する区画がなくなってしまう」という気持ちになり成約率が高くなる傾向にあります。

—なるほど。契約形態に工夫をこらし、さらには、徐々に販売することで成約率が高まるようにしているのですね。ちなみに、最初の立ち上げ時は、投資額はどのぐらいかかり、どのぐらいのペースで販売が出来ているのでしょうか？—

初期投資はそんなにかかることはありませんでした。私も初めてのことで不安だったので、第一期販売で32区画を用意しました。不安だったので本当に小さく作ることにしたのです。そこにかかった投資額は650万円でした。実際に販売を始めてみると、こんなに売れるのかというぐらい売れます。わずか半年で投資回収が終わり、1年もたたないうちに完売。すぐに第二期販売をするために、造成したのですがこちらも完売。1年半で第三期販売まで完売してしまいました。

—すべて完売すると、96区画の販売が出来るといふことなのですね？—

そうですね。平均の単価が80万円ぐらいになりますので、すべて完売すると約8000万円ぐらいの売上になります。

また、樹木葬で契約してくれた方からの葬儀依頼も合わせると、樹木葬OPEN初年度だけで、4000万円近くの売上になりました。樹木葬の良い点は、生前にお客様と接触することができるため、「終活」全体のサポートをさせて頂くことができます。その中で、本当にお客様の求められている供養の形を、私たちがプロとしてお手伝いできる、という面でも非常にお客様のために立っていると実感できるビジネスです。

是非とも、葬儀社の皆様には樹木葬ビジネスに参入して、お客様の供養やグリーフワークのサポートをしていただければ幸いです。

なぜ、(有)中田は樹木葬を成功させ業績を上げることができたのか？

こんにちは。船井総研の高野と申します。中田様のインタビューいかがだったでしょうか？

ポイントをまとめますと

- 葬儀社が経験者なしでスタートして半年で投資回収
- 購入者の8割が生前契約。つまり葬儀にも繋がる見込客
- 初期投資600万円で初年度売上4000万円を達成。

この3つをとっても、非常に魅力的で信じがたい実績です。しかし、樹木葬はとっつきにくいのも事実です。皆様もご存じの通り、墓地埋葬法に基づいて開発を行わなければならないためです。下記のような疑問をお持ちの方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

- 宗教法人がなくてもできるの？
- 反対運動が大変そう、、、
- 墓地・墓石の販売経験者じゃないとできないのでは？

などなど、不安を挙げるときりがありません。

しかし、ご安心ください。船井総研のお付き合い先では、まったく、経験のない葬儀社様でも樹木葬開発に成功しているのです。

時流適応“樹木葬”、今が導入のチャンス！

今、なぜ葬儀社に樹木葬なのでしょう？

葬儀社のマーケティング手法の主流は、事前相談からの会員入会というのが一般的な件数アップ手法になっていますが、最近ではどこの葬儀社も取り組んでいるため、1組の会員を獲得するためのコストはどんどん高くなってきています。

しかし、先ほど、中田様の話にも合った通り、樹木葬はチラシの反響率が非常に高く1件あたりの集客コストが格段に低くなります。また、購入される方の8割が生前契約という実情からもわかるように、その後、葬儀の依頼へとつながります。

つまり、樹木葬を取り扱うことで、樹木葬の売上が上がるだけでなく、葬儀の売上までもが上がるのです。

とはいえ、いろいろな供養の形が最近は出てきています。永代供養墓に始まり、納骨堂、そして樹木葬。その中で、私が樹木葬に注目するのには訳があります。下記の図で永代供養墓、納骨堂と比較してみましょう。

	永代供養墓	納骨堂	樹木葬	霊園・墓地
ニーズ	墓をもちたくない	パーソナルユース 迷惑をかけたくない	パーソナルユース 迷惑をかけたくない	ホームユース
投資	小	中 ※機械式の場合は大	小	大
売上	小	中 ※機械式の場合は大	中	大

上記の表を見ていただくとお分かりのとおり、樹木葬は納骨堂と特徴が似ていることが分かります。しかし、一つだけ違うところがあります。それは、初期投資額が非常に低投資で済む、という点です。ロッカー式の納骨堂の場合は、納骨堂を設置する場所があれば投資額を抑えることはできますが、建物を一から建てるとなると、投資コストが大きくなります。一方、樹木葬の場合は、造成のみの投資となりますので、先述の中田様のように数百万円の投資で始めることができます。さらに、樹木葬はロッカー式納骨堂よりも単価を高く設定することができるため非常に投資効率が良いのです。

今、私は全国各地で樹木葬の立ち上げの支援をさせていただいておりますが、造成費200万円以内で売上7000万円増になった墓石店もございます。今、樹木葬は消費者への認知度も高まっており、かつ、競合も少ないため墓石や霊園に比べると、簡単に販売できます。つまり、樹木葬は**成長期に突入している、珍しい商品であり、「今」なら競争も少なく投資回収が早い**ということなのです。

ぜひ、こちらのレポートを読んでいただいた皆様も成長期の中に、樹木葬開発を行い、業績を上げながら供養文化の継承を行っていただければ幸いです。

「葬儀社のための樹木葬開発レポート」をお読みいただいた

熱心な経営者様へ**セミナー**のお知らせです。

**限定
30席！**
ご用意いたしました

葬儀社向けの樹木葬セミナー決定！

東京会場

4月27日(金)

(有)中田の中田様の登壇が決定！

生の樹木葬開発の体験を聞くことができるチャンスはこのセミナーだけ！

お忙しい中、繁盛レポートをお読みいただきありがとうございました。

ここまでお読みいただいた経営者様は、「樹木葬開発がしたい」と感じた方もいらっしゃると思います。また、(有)中田はどのように成功させたのだろうとご興味を持っていただけたのではないかと思います。

レポートにありました通り、中田氏は人口7万5千人の田辺市という街で地域密着の葬儀社として営業をしてこられた会社です。霊園販売などの事業をやられたことは一度もありませんでした。

しかし、今回、樹木葬開発を行うことで、結果として売れ行きは非常に好調で、さらには葬儀自体の売上アップにまで繋がっています。商圈人口7万人という限られた人口規模の中でここまで好調に業績を伸ばしている葬儀社も全国にも珍しいのではないのでしょうか？

ぜひとも、今回は、中田氏の素晴らしい取り組みを知っていただこうと、中田氏にセミナーを開催を依頼する運びとなりました。中田氏に講演の依頼をしたところ、「業界のためになるのだったら」とご快諾をいただきました。

なかなか、葬儀社からの樹木葬参入に特化した話を聞く機会はないと思います。葬儀社だからそのメリット、そして、未経験者でもどうすれば成功するのか、なども中田氏の口から語っていただく予定でございます。

良い話だけでなく、どのように樹木葬開発までこぎ着けたかという立ち上げまでのご苦労話、寺との連携方法などもお話いただきます。

私ども船井総研では、昨年一年で10以上の樹木葬開発を行ってきました。ここでは、成功事例だけでなく、もう少しこうしておけば良かったという実体験も数多くしてまいりました。どのように宗教法人との連携をとっていくのか、販売方法や客層、価格設定、高粗利の秘密などのノウハウも事例を交えて講演させていただきます。

中田氏にはかなり赤裸々に語っていただくため、不特定多数の方に見せることのできない内容もあります。もし商圏バッティングありなどが見られる場合は、お申し込みいただいてもお断りさせていただくことがございますのでご了承ください。それぐらい本気で成功事例を語っていただきます。

今回はDVDなどの販売、テキストのみの販売などには行いませんので、ぜひ、会場にお越しください。

ちなみに、2月に開催させていただきました仏壇・墓石店を対象とした「樹木葬セミナー」は満員御礼、キャンセル待ちの状態になってしまいました。

今回は、葬儀社様限定に開催しようと考えておりますが、非常に込み合う可能性が高くなっております。

今年は会場の都合上、東京会場先着30席のみのご用意となっております。申し訳ございません。ぜひ、お早目にお申し込みください。



地域密着で、地域になくてもならない供養文化を継承していく企業様を私達は全力で応援したいと思っております。そして、業界を発展させたいと本気で考えております。長時間お読みいただき誠にありがとうございました。会場で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
エンディンググループ 樹木葬チーム

高野 匠司

樹木葬セミナー

東京会場

4月27日(金)

実際に、葬儀社が樹木葬開発を行う上で必要な交渉ツールや設計図面、販促物なども一挙大公開！
百聞は一見に如かず。ぜひ、お越しく下さい。

第1講座 今、必要とされる樹木葬ビジネスモデルとは

- 今が成長期！成功する樹木葬ビジネスモデルとは。
- 素人でも営業利益率20%を超えるための区画設計・商品設計法
- 半年で投資回収できる樹木葬開発手法

株式会社船井総合研究所
エンディンググループ 樹木葬チーム

高野 匠司

第2講座 なぜ？(有)中田は樹木葬開発に成功したのか？

- 素人でも成功する樹木葬立ち上げのポイント。実際に難しかったこと。
- ローコスト投資で作った樹木葬でもバンバン売れてたった半年で投資回収を実現する秘訣
- 樹木葬を開発・販売し、(有)中田はどのように業績が変化したか。

ゲスト講演

有限会社中田 専務取締役 中田 真寛氏

第3講座 樹木葬霊園立ち上げ成功事例 大公開！

- 樹木葬開始初年度で投資回収できる、具体的な霊園設計の仕方
- 樹木葬を圧倒的なスピードで販売する販促手法
- 半年で投資回収、年間2,500万円販売した樹木葬霊園が取り組んでいるマーケティング手法大公開！

株式会社船井総合研究所
エンディンググループ 樹木葬チーム

高野 匠司

第4講座 葬儀社が樹木葬開発で成功するためにやるべきこと

株式会社船井総合研究所
エンディンググループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント

光田 卓司



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

樹木葬経営研究会

樹木葬経営研究会

検索

▼▼ 詳しくはこちらから ▼▼



- (1) 樹木葬の開発・業績アップに特化した日本で唯一の勉強会
- (2) 売上アップに熱心で勉強好きな経営者・二代目・幹部ばかりが集まっている。
- (3) 新たな供養の形を取り入れ業績アップしている葬儀社・仏壇・墓石店多数。
- (4) 年に一度、繁盛樹木葬霊園の視察ツアーで、実際に現場を体感できる！
- (5) 年に6回参加することで、最新の業績アップのノウハウを手に入れることができる。



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

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。
また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。
その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

日時・会場

2018年 **4月27日(金)**
 株 船井総合研究所 五反田オフィス
 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」西口より
 徒歩15分

開催時間 開始 **13:00** ▶ **17:00** (受付12:30より) 終了

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。 ●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。

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.5785744 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 **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)
 ●お申込みに関するお問合せ:新本 ●内容に関するお問合せ:高野

※競合状況によっては参加をお断りすることがございます。
 ※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。

お問合せNo. S031066 担当 **新本苑**

樹木葬セミナー

FAX:0120-964-111

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	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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?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)

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】

- 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)



事務処理用QRコード



※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**