



法律事務所経営者様  
向け セミナー

開催日時 2018年7月28日(土)  
株式会社 船井総合研究所 東京本社

地方でも都市部でも良い弁護士は採用できる!

弁護士1名事務所で  
応募が集まらない...

どんな人材を選べば  
良いか分からない...

入所しても思い通りに  
育たない・定着しない...

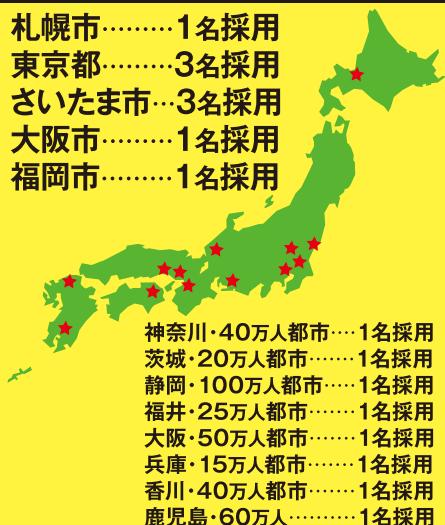
初めて弁護士を採用する方のための

失敗  
しない

弁護士採用  
手法大公開!!

全国の法律事務所の  
弁護士採用成功事例

札幌市.....1名採用  
東京都.....3名採用  
さいたま市...3名採用  
大阪市.....1名採用  
福岡市.....1名採用



青木 芳之氏

弁護士法人オールイズワン浦和総合法律事務所 代表弁護士

Special Interview

2014年4月に埼玉県さいたま市で開業。  
開業直後から交通事故を専門に扱う事務所として等級認定に関するワンストップサービスと被害者のトーク  
ケアを信条に取り組み、順調に被害者救済ネットワークの拡大を実現、クールな弁護士の印象を覆す、アツさ  
と、医学分野にも真正面から取り組む姿勢に、連携先、依頼者問わずファンが多い。

試行錯誤の結果、  
「こんな人財を採用したかった」を  
実現した事務所の軌跡

今だから話せるこれから弁護士採用を  
行う代表弁護士に伝えたいこと

弁護士採用ノウハウ特別レポートはこちら

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

弁護士採用セミナー

お問い合わせNo. S032991

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

お申込みに関するお問合せ：日田 内容に関するお問合せ：川上

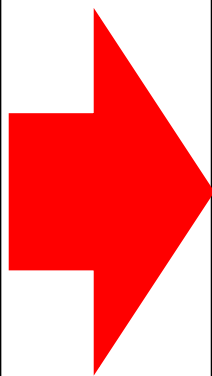
WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

032991

# 弁護士採用市場で 起きていること

## これまでの採用

- ①事務所主導
- ②いきなり面接
- ③能力重視
- ④見極め採用
- ⑤ノキ弁



## これからの採用

- ①応募者主導
- ②説明会経由
- ③価値観採用
- ④惹きつけ採用
- ⑤勤務弁護士

## 時流の変化に対応するキーワードとは？

### 1. 応募者数最大化

都市部・地方共に応募を集めることが難しくなっている今、できるだけ多くの人材の中から事務所の価値観に合う人材を見極める採用が重要となっています。

### 2. 説明会を通じた惹きつけ採用

これまでの“選ぶ”採用から、“選ばれる”採用にシフトしています。その中では、事務所説明会などを通じて応募者から選ばれるための戦略が必要です。

### 3. 弁護士を育てる視点

苦労して採用した弁護士の離職は後を絶ちません。これまで以上に就職先が豊富な今、事務所に居続ける理由作りと共に成長する視点を持った、弁護士の定着率改善も重要な課題となっています。



## 開業4年目の法律事務所が、採用改革から わずか2年で100名の応募者を獲得し、 選りすぐりの3名・納得の採用ができた理由!!

### 採用成功までの軌跡 ～2015年・採用の失敗～

2014年に開業した弁護士法人オールイズワン浦和総合法律事務所。

開業当初から積極的に弁護士の採用活動に取り組み、修習生2名の内定と弁護士を採用し、事務所拡大の第一歩がスタートしたかと思われた。

しかし、採用した弁護士はなかなか仕事を覚えられず、何とかしようと教育に力を入れるものの、代表の負担は増えるばかり・・・。

結果的に仕事の方向性が合わず、退職となってしまった。

事務所の業務は増えていたため、すぐに次の弁護士への採用にチャレンジする。

数か月後に採用した弁護士は、インハウスの経験もある若手弁護士。社会人経験のキャリアはプラスに働くと考え、経歴的には申し分ない採用であった。

しかしながら、この弁護士も実際に仕事をしてみると期待しているような実績を上げることはできず、最終的にこの弁護士も事務所を去ることとなる。

その間に、2名の新人弁護士の入所が間近に迫り、まずはこの2名の成長と育成に力を入れることにした。



## 採用成功までの軌跡 ～2016年・定着の壁～

期待していた2名の弁護士が入所した。

入所してくれた弁護士はとても良い人材で、これまで採用していた弁護士とは異なり、仕事の覚えも早く、ようやく採用が成功したように思えた。

順調に仕事増やしていた最中、思いもよらないことが起こる。

### 2名の弁護士のうち1名から、突然退職の意向を告げられる。

とても優秀な弁護士だったが、オールイズワンの交通事故特化の方向性とは異なり、幅広い業務を経験したいという意向と、描いている成長ペース・成長イメージが異なっていることで、退職となってしまった。

完全なる方向性・価値観の不一致。とても良い人材であっただけにダメージが大きかった。

これまでは、入所前に本人の成長のイメージと事務所が描く成長のイメージを合わせてこなかった。ここに来てその影響が出てしまった。

また、この年は2名の弁護士の内定を出すことができた。

そのうち1名は、司法試験の成績上位者で、人柄もよく、採用の成功を確信していた人材だった。任官の可能性もあったものの、本人は弁護士になるつもりであったので、それを信じて入所を心待ちにしていた。

ところが、入所直前に突然、任官の道を選ぶことを告げられた。

それまで話にも出ていなかったもので、まさか、であった。

もう少し手厚くしていれば・・・という後悔もあったが、既に遅く、結果1名の入所となってしまった。

そして、この1名も事務所が求める成長イメージと、本人が求める成長イメージが合わなかった。



## 採用成功までの軌跡 ～2017年・採用改革～

これまで、満足に採用に成功した経験がなく、根本的な採用手法の見直しの必要性を考えていた青木代表は、船井総研に採用の相談をすることとなる。そこで初めて気づいたのは、採用の戦略の間違いだった。

これまでは、**面接重視の採用**で、多くても20名程度の応募の中から、経歴などを見て、来てくれた人の中から相対的に良い人を選ぶ、という採用手法であった。

ここに大きな間違いを感じていなかったが、そもそもどういう人材を求めるのか？というターゲットの戦略が甘く、結果的に「どの事務所にとっても優秀な弁護士」を選んでいる状態だった。

しかし、その人材が事務所の方向性と合うかどうかはわからず、事務所のことも理解しないまま、「優秀だから」という理由だけで採用していた。

これでは**事務所の方向性や働き方、成長のペースが合わないことは当然で、それがこれまでの採用失敗と離職に繋がっていることに気付いた**のである。

そこでまず取り組んだのは、「採用したい人物像」を決めることであった。事務所として大事にしたい価値観、今後のビジョン、仕事に対するスタンスなど、考えていることをはっきりさせ、それに**共感する人材を集める**、という方向性に切り替えた。

当然、ぴったり合う人が大勢いるかどうかはわからない。むしろ、これまでの離職の実績を鑑みれば、少数派なのかもしれない。

そこで、**まずはできるだけ多くの人に青木代表の考えを聞いてもらい、それに共感してくれる人とじっくり話をする機会を作る、そういう採用戦略に切り替えたのである。**



## 採用成功までの軌跡 ～2017年・採用改革～

話をする機会を最大化するために、できるだけ多くの採用媒体を利用する戦略を取った。

利用したのは、ひまわり求職求人ナビ、法科大学院、有料求人媒体、採用専門ホームページ、東京三弁護士会合同説明会、合格発表前の合同説明会、事務所説明会も定期的に開催し、まずは話を聞いてもらう機会を最大化した。

その結果、説明会への応募総数は100名を超えた。

その後、履歴書や説明会で話をした感触などから30名に絞って面接をした。

そこから内定までにはそれぞれとじっくり話し合い、食事に行ったりしながらじっくりとお互いの考えを話し合った。

悩みに悩みながら、100名あった応募者から3名に絞り、内定を出した。

任官で逃げられてしまった経験があったため、内定後のフォローにも力を入れた。それまではやっていなかった内定式や内定者研修、修習中の訪問などを通じて、徹底的にフォローした。

その結果、3名しか出さなかった70期の内定ではあったが、無事に3名とも入所してくれることとなった。

2018年2月、3名が入所し3か月が経ったがこれまでの勤務弁護士の中で1番の手ごたえを感じている。早くもこれまでで1番案件を担当できる手ごたえを感じており、「こんな弁護士と働きたかった」と心から思う採用活動となった。

初期の採用活動では失敗もあったが、今思えばすべていい経験だったと思うようになっている。これからもよい人材が集まる法律事務所としたい。

# 事務所の成長を加速させる 弁護士採用戦略が 事務所の成長の鍵となる



株式会社 船井総合研究所

士業HRDグループ  
士業採用チーム チームリーダー  
人財マネジメントコンサルタント

川上 英秀朗

## 納得のいく弁護士採用 に取り組んだ事務所に 起こる4つの変化

法律事務所の成長において1番重要となるのが、何と云っても弁護士の採用です。その弁護士の採用に関して近年課題を感じていらっしゃる代表弁護士の声を多く聞きます。

弁護士の採用市場はここ数年で大きく変化しました。

その結果、これまでと同じ採用活動を行ってもうまくいかず、弁護士を採用できないという事務所も多く存在します。また、ここ数年採用活動を行っていなかったため、この変化にまだ気が付いていない事務所も多く存在します。

このような変化の中で弁護士法人オールイズワン浦和法律事務所様が弁護士採用に成功しているポイントをご紹介します。

### 変化1 採用に意欲的な事務所として人が集まるようになった

事務所を開業して1年目から合同説明会へ参加するなどして、修習生に対して認知度を高めてきました。年間で100名ほどの修習生から応募が来るようになってからは、修習生内で採用活動に力を入れている事務所という口コミが広がるようになり、その口コミがきっかけでより応募が集まるようになりました。

## 変化2 採用活動を通じて既存メンバーが事務所の魅力を理解し、事務所好きのメンバーが増えた

---

採用活動は代表弁護士だけでなく、勤務弁護士の先生方や事務局の方の協力がないと成り立ちません。弁護士法人オールイズワン浦和総合法律事務所様では、合同説明会へは、所員全員で参加され、実際に修習生に対して事務所の魅力を話す機会があります。

また、面接などへも同席する機会があるため所員全員で事務所の未来を真剣に考え、選考を行います。このような取り組みの結果として、事務所好きのメンバーが増加しました。

## 変化3 方針を明確にすることで意欲的に働くメンバーが増え、売上が上がった

---

事務所紹介資料を作成するにあたり、まずは事務所の方針を整理する必要があります。その際に、事務所の方針や魅力などが、より具体的で分かりやすくなるということがよくあります。

弁護士法人オールイズワン浦和総合法律事務所様でも事務所の理念や大切にしたいことがより明確になり、説明会の度に耳にするため所員の皆さんへも浸透します。

その結果、意欲的に働くメンバーが増え売上も増加しました。

## 変化4 採用会議を通じてコミュニケーションが円滑になり、メンバー間の関係性が良くなった

---

採用活動では細かく進捗を確認するために、頻繁に採用会議を実施します。会議を通じて、これまではあまりコミュニケーションが多くなかったメンバーとも必然として話す機会が多くなります。

そのため、コミュニケーションが以前より円滑になり、メンバー間の関係性が良くなりました。



弁護士採用で成功する方法を 大公開！

業界の現状から具体的ノウハウまでたった 1日に凝縮！

# 弁護士採用セミナー

東京

2018年

7月28日（土）13:00~17:00

ご多忙の中、本レポートをお読みいただき誠にありがとうございます。  
このレポートでは、弁護士の採用市場が大きく変化する中での弁護士法人オールイズワン浦和総合法律事務所様の成功事例をご紹介させていただきました。

しかし、どうしても限られた誌面の中では表現できない部分、文章にして明かしてはいけないような秘密の部分がまだまだあります。

そこで、今回は特別に誌面にもご登場いただいた弁護士法人オールイズワン浦和総合法律事務所様の代表弁護士青木芳之氏をお招きし、誌面上では語ることができなかった現場で起きた実際の話、より深いノウハウをすべて公開していただきます。

また、別講座では、弁護士採用のスペシャリスト 株式会社船井総合研究所の川上より、2018年以降の弁護士採用を必ず成功させるための必勝法に関してもノウハウやツールもすべてお見せする予定です。

ご紹介した事例は、皆様のような熱意ある経営者様であれば実現できるものと思います。

弁護士の採用やマネジメントは、取り組む順番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。場合によっては逆効果ということもあります。そのため、最短期間で成果を出すためには、正しいやり方を知り、全力で取り組み、一気に形にすることが重要です。

今回のセミナーは、「1日でこれからの法律事務所に必要な弁護士採用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。実際に、今回のセミナーでお伝えする内容のほんの一部をお伝えさせていただきます。

1. 法律事務所経営者が押さえておくべきこれからの法律事務所経営手法
2. 永続的に成長し続ける法律事務所が取るべき人財採用戦略とは？
3. 修習生が重視する応募したい法律事務所のポイントとは？
4. 弁護士を採用するために押さえるべき採用チャネル全公開！
5. 合同説明会で80%の修習生が足を止めてしまう丸<sup>㊟</sup>トーク！
6. 弁護士を採用するために押さえるべき採用チャネル全公開！
7. 修習生が惹きつけられる「業務体験型インターン」とは？
8. 内定辞退率を限りなく0%に近づける内定の出し方！
9. 求職者の入社意向を高める二段階面接法！
10. 修習生が必要な情報をすべてカバーする「採用ホームページ」全公開！
11. 採用上の競合のすべてが分かる採用競合調査とは！？
12. 書類選考で必ず確認すべきポイント
13. 対応は「ファストフード店の気軽さ」と「高級店のおもてなし」
14. 面接“前”から面接の精度が決まる
15. 面接の流れの時流をおさえる
16. 求職者の本音を引き出す面接手法
17. 面接“後”に必ずやっておくべきこととは？
18. 修習中に実施すべき即戦力化に向けた研修とは？
19. 採用力は経営者がどれだけ関わったかに左右される
20. 人材採用からみる、今後の法律事務所の時流予測

当日は、上記の内容の他にその場でしかお話いただけない非公開情報やその場でしかお見せできない採用ツールも4時間かけてすべて公開します。また、質疑応答ができるような時間や個別の無料相談の特典もありますので、疑問や不安に思っていることはすべて解消してお帰りいただけたと思います。

是非、半日だけ時間を割いて、これからの法律事務所経営の肝となる人財の採用を中心とした人財マネジメントに関する悩みをスッキリさせてください。

お忙しい代表弁護士の皆様にとって急な話だというのは承知しておりますが、人に関しての悩みを解決する年に一度きりのこのチャンスを逃すことはおすすりめできません。しかもご用意できる席は東京会場の50席のみです。全国から高い志を持った皆さんのご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 土業HRDグループ  
土業採用チーム チームリーダー  
人財マネジメントコンサルタント

川上英秀朗

# 過去に本セミナーに参加された方の声

過去に開催された「弁護士採用セミナー」にご参加いただいた先生方から頂戴したセミナーの感想を一部ご紹介します。「実践的な内容で大変勉強になった」「大変刺激になりました」などのご感想を多くいただきました。

## 過去の弁護士採用セミナーの様子



## 参加者の声

地方事務所での採用についてどうしていくかビジョンがつかめてきました。  
ネットホームページでの採用ホームページ充実や、どのような人材がほしいか明確にしていこうと思いました。

地方事務所での採用についてどうしていくかビジョンがつかめてきました。まずはホームページでの採用ホームページの充実やどのような人材がほしいか明確にしていこうと思いました。

採用環境の厳しさと、その中で優秀な人材を集めるためには、中小規模の事務所でも“ここまで”やる必要があるのか、と感じることが多かった

採用環境の厳しさと、その中で優秀な人材を集めるためには、中小規模の事務所でも“ここまで”やる必要があるのか、と感じることが多かった

マーケティング以上に本気で取りくむ必要があると感じました。

マーケティング以上に本気で取りくむ必要があると感じました。

募集方法が多様化しており、対応が必要、事務所の魅力を明確にし、伝えていくことが必要であることを痛感した。

募集方法が多様化しており、対応が必要、事務所の魅力を明確にし、伝えていくことが必要であることを痛感した。

主観的にはめいっぱいやったと思っていたが、まだいろいろできる余地があると思った。

勉強になりました。早速いくつか実践してみます。

大変に理論的なお話が多く、勉強になりました。



たった  
4時間で

# 失敗しない弁護士採用が分かる!

## 弁護士採用セミナー

講座内容&  
スケジュール

東京

2018年 7月28日(土)

株式会社 船井総合研究所 東京本社  
13:00~17:00 [受付12:30~]

講座

セミナー内容

### 第1講座

#### ここまで変わった!? 弁護士採用市場の現状と今後

- セミナー内容抜粋① 法律事務所を取り巻く時流と今後の展望
- セミナー内容抜粋② 売り手市場に求められる弁護士の採用戦略
- セミナー内容抜粋③ 時代背景と共にこれだけ変わった70期代の修習生攻略方法



株式会社 船井総合研究所 土業支援部 土業HRD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

山中 章裕

2008年船井総研入社後、2009年より税理士・会計事務所のコンサルティングに特化する。相続案件獲得、経理代行・記帳代行獲得、新設法人顧問獲得の分野では、コンサルティング開始から6ヶ月以内の即時業績アップの成功事例を多数持つ。その後、クライアントの組織拡大に合わせて、マネジメント領域のコンサルティングを主な領域とする。中でも、採用戦略の構築を得意とし、これまで30社以上の新卒・中途領域におけるダイレクトリクルーティング戦略の構築に携わった実績を持つ。

ゲスト講師

### 第2講座

#### 「こんな弁護士が欲しかった」を実現するまでの軌跡

- セミナー内容抜粋① 募集に苦戦していた時の間違った募集手法
- セミナー内容抜粋② 欲しい人財が採用できるようになった理由
- セミナー内容抜粋③ “オールイズワン流” 志望意欲が劇的に高まるインターン内容



弁護士法人オールイズワン浦和総合法律事務所  
代表弁護士

青木 芳之氏

2014年4月に埼玉県さいたま市で開業。開業直後から交通事故を専門に扱う事務所として等級認定に関するワンストップサービスと被害者のトータルケアを信条に取り組み、順調に被害者救済ネットワークの拡大を実現。クールな弁護士の印象を覆す、アツさと、医学分野にも真正面から取り組む姿勢に、連携先、依頼者問わずファンが多い。

### 第3講座

#### 失敗しない弁護士採用手法大公開!

- セミナー内容抜粋① なんでそんなに集まるんですか?と聞かれる応募獲得手法
- セミナー内容抜粋② 本当は教えたくない、事務所の成長を加速させる人財の見極め方
- セミナー内容抜粋③ 全部見せます! 全国各地の成功事例!



株式会社 船井総合研究所 土業HRDグループ 土業採用チーム  
チームリーダー 人財マネジメントコンサルタント

川上 英秀朗

前職の大手小売業でのマネジメント経験を活かし、法律事務所に特化したマネジメントを確立すべく船井総合研究所へ入社。現在は法律事務所の人財採用コンサルティングに従事している。採用戦略から実践まで数多くのノウハウを持つ。コンサルティング先の法律事務所は、東京三弁護士会就職合同説明会や各弁護士会が主催する合同説明会などで、多くの参加者がそのブースへ集まるなど多くの実績がある。また、就職活動中の司法修習生とのネットワークも豊富で多くの法律事務所経営者から信頼を得ている。

### 第4講座

#### 本日のまとめ 明日から実施していただきたいこと

- セミナー内容抜粋① 弁護士採用の成否が事務所の成長を左右する
- セミナー内容抜粋② 具体的に取り組みたい弁護士採用改革



株式会社 船井総合研究所 土業支援部 土業HRD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

山中 章裕

日時・会場

東京会場

2018年7月28日(土)  
(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

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や、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く場合がございます。 ●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ますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、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上でご確認いただけます。

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。  
お振込いただいたにも関わらず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.5785024 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)

お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 日田 ●内容に関するお問合せ: 川上

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. S032991 担当 日田 宛

弁護士採用セミナー 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<br>ご連絡<br>担当者 |         | 役 職 |      |     |     |
| TEL        | ( ) |      | E-mail             | @       |     |      |     |     |
| FAX        | ( ) |      | HP                 | http:// |     |      |     |     |
| ご参加者<br>氏名 | 1   | フリガナ | 役 職                | 年 齢     | 2   | フリガナ | 役 職 | 年 齢 |
|            | 3   | フリガナ | 役 職                | 年 齢     | 4   | フリガナ | 役 職 | 年 齢 |
|            | 5   | フリガナ | 役 職                | 年 齢     | 6   | フリガナ | 役 職 | 年 齢 |
|            |     |      |                    |         |     |      |     |     |

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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。※先着3名様限定  
☐ 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)
- 検

※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。 **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