

学習塾・教室業の**経営者様**向け

少子化でも急成長市場！

6歳からの児童を預かる

学童保育

既存教室の活用 &
新規拠点展開に最適！

毎年小1生の数十名
安定集客が可能！

成功レポート在中

教育付き学童保育
“かちがわの杜”



松新開発 株式会社 かちがわの杜

代表取締役社長 **山本 隆一**氏

愛知県春日井市で新規開設し、

開設後 ^{たった} **3ヶ月**で

- 募集定員 **キャンセル待ち**
- **単月黒字化**！
- 利用会員数が **80名**！

スクール・学習塾向け教育付き学童保育付加セミナー

お問い合わせNo. S033305



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 【担当】中田

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.] を入力してください) **033305**

子どものための 習い事 大集合

エジソンクラブ (算数・図形教室)

そろばん教室

書道教室

AEON KIDS イーオンこども英会話

ロボット・プログラミング教室

能力開発×人間形成で 世界や社会で活躍出来る 人材をはぐくむ

新年度 新規 募集!

大人気!

教育付き！
学童保育
かちがわの杜

習い事が1ヶ所でできます!

対象 年長～小学生

詳しくは
こちら

Data



「一人でも多く世界や社会で通用する、立派な考えを持った人材を育てること」を目指し、日々子供たちに学びの場を提供!

- 春日井市勝川駅前にて、年長から小学生を対象に学童・習い事・学習塾が1つになった教育付き学童保育を実施
- バスによる小学校へのお迎え
→約8校の小学校から80名もの子供たちが通う地域密着型の学童保育施設!
- ロボット・プログラミング教室や英会話教室、エジソンクラブ、そろばん、書道教室、サッカー
→多岐にわたる習い事を展開!
- 地域密着型の体験イベントを用意
→他学童保育との差別化を図りながらも子供たちに様々な機会・可能性を提案!



<http://kachigawanomori.jp>

次ページに特別インタビューレポートを掲載!

既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している法人さまへの特別インタビュー！

教育付き学童保育事業への参入成功事例

開設たった3ヶ月で「**募集定員キャンセル待ち**」「**単月黒字化!**」
「**利用会員数が80名!**」を達成できた理由とは!?

※当セミナーでご講演いただきます



松新開発株式会社 かがわの杜

代表取締役代表社長 山本 隆一氏

愛知県春日井市で絶大な支持を得ている民間学童保育。地域貢献を目的に異業種から学童に参入、わずか開設3ヶ月で定員・単月黒字化を達成した。

一般的なただ預かることを目的とした学童保育ではなく、様々な習い事をワンストップで受けられる“教育付き学童”を実現。さらに社会で通用する人材育成を目指し“非認知能力”の教育に日々、力を入れている。その理念が地域に受け入れられ、開校時約100組の保護者が説明会に参加し、開校3ヶ月で定員・単月黒字化を実現し、初年度で年商2000万円、2年目で年商4000万円を予定している。



1. 地域貢献実現のために「カルチャースクール」から「学童保育」へ

松新開発は地域貢献を理念にテナント業を中心に「カルチャースクール」「家事代行サービス」「高齢者支援サービス」「フィットネスクラブ」等を運営しておりました。

しかし、時代の変化とともにカルチャースクールの利用者数が減少していき、同時に収支面も悪化していく中で、新たな業態へのシフトが課題でした。

子どもを対象とした事業はこれまで行っておりませんでした。地域において「待機児童」「小学1年生の壁」が課題となっており、その解消を考えた際に「学童保育」が候補となりました。しかし、子ども向けの事業は、初めてのことでしたので、とあるコンサルティング会社と共に進めていくことに決めました。

上記パートナー会社と準備を進めていく中で、コンセプトや実現したいモデルは明確になりましたが、一向に具体的に形になる様子や提案等がなく、不安を抱くようになりました。

丁度そんな時に船井総研から学童保育に関するダイレクトメールが届きました。

既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している法人さまへの特別インタビュー！

教育付き学童保育事業への参入成功事例

2. 船井総研との出会い

そのダイレクトメールをきっかけに、2016年7月に開催されていたセミナーに参加を行いました。

学童保育は一般的な習い事とは異なり、10～11月に募集を行う必要があることがわかり、すぐに相談を行い、学童保育開設に向けてサポートを受けることとなりました。説明会実施まで2ヶ月程度しかない中で「コンセプトの見直し」「コンテンツの決定」「人材採用」「募集計画」などすべてを決めていく必要がありました。

そこで急いで、そこで、学童保育を立ち上げるにあたり船井総研のコンサルタントと「どのような学童保育」をつくるのかを入念に再検討しました。

船井総研のコンサルタントの協力や助言を仰ぎながら、我々の考え、思いを実現できる学童保育を作るための、

- コンセプトの決定
- 保護者のニーズの調査
- コンテンツやプログラムの検討
- 月謝や利用時間の設定
- 教材やカリキュラムの選定
- 協力業者の選定

を行いました。

例えば月謝や利用時間などの設定においても、収益性や利用者の利便性などをより向上させるために「スクール生としての受け入れ」の提案をいただきました。それは「週4、5日のお預かり」だけでなく、「習い事(そろばん教室やプログラミング教室など)」単体としても生徒を受け入れを行うことで「学童保育+α」の収益も確保できるシステムに致しました。

そして説明会の準備などにおいても船井総研のコンサルタントのサポートを受けながらパンフレットや説明のスライド、ホームページなども作成し、より保護者の方に魅力を感じていただけるように進めていきました。

学童保育の想い・考え

“かちがわの社”の想い

世界や社会で活躍する人材を育む

～放課後の年間1200時間を、消費から投資へ～

“次の世代を担う子ども達が夢や希望となる街にすること”が、私たちの次の命題と気づき、「教育付き学童保育”かちがわの社”」を開校することとなりました。

私たちが子どもの頃は森が遊び場であり、森がいろいろなことを教えてくれる学びの場でもありました。「かちがわの社」は私たちが木となり土となり社という場所で子供たちが遅く成長してほしいという想いで名付けました。

既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している法人さまへの特別インタビュー！

教育付き学童保育事業への参入成功事例

3. 立上げ成功！説明会約100組の募集 3ヶ月で定員・黒字化を実現

2016年11月に何とか説明会を開催することができました。

集客はポスティング・校門前配布など約2万枚の実施を行い、最終的に約100組のご家庭に参加していただきました。

初めは、「このコンセプトや商品が地域に必要とされるだろうか？」「公設学童に比べると3倍近くする金額にクレームはないだろうか？」など、様々な不安はありましたが、参加者からは「このようなモデルを求めている」など嬉しい感想ばかりでした。

学童保育の様子



プログラミング教室の様子



初年度は生徒の安全管理面や教育品質の維持向上を考え、定員を20名に設定をしておりましたが、4月に18名、6月には20名の会員数を達成しました。

また上記に加えて、習い事みの「スクール生」として通う子どもたちも増加したため、6月ごろには延べ80名程度の利用者数となり、単月黒字に転じました。単月黒字化までは1年程度かかるかと思っていたので、ホッとしたのを覚えています。

また、教育面においてコンセプトである「社会で活躍できる人材育成」のために「杜の時間」という非認知能力を高めるための独自の取組みを始めました。

こちらがプログラムを用意するのではなく、子どもたちが自発的に課題に取組み「好奇心」「コミュニケーション」「リーダーシップ」など社会に出てから必要な力を養うことを目的とします。また、「失敗してもどんどん挑戦してほしい」という願いから、学童内での合言葉はナイスチャレンジとしました。

キャリア教育の様子



このような取組みが地域に受け入れられたからか、夏休みの新規利用も10名近くの方に希望していただきました。2年目からは、より良い教育を実現するために学童保育の料金を値上げしましたが、新規生も予定通りの20名近く入会し、ほぼ定員通りとなりました。

既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している法人さまへの特別インタビュー！

教育付き学童保育事業への参入成功事例

4. 真の教育付き学童保育へ

英会話教室の様子



初めは、小学生低学年が中心の子ども向けの事業ということで不安の方が大きかったです。今では本当に学童保育に挑戦してよかったと感じています。

もちろん、すべてが上手くいっている訳ではありませんが、子ども達の成長、それに伴った職員の成長を感じることができる日々です。

子ども達の成長といった観点でいうと一般的な習い事では実現の難しい「非認知能力」の育成ができる学童保育は私のやりたいことにピッタリでした。

5. 今後について

今後については、より子ども達の可能性を広げるためにも「杜の時間」をより充実させ、地域貢献を図っていききたいと思います。

また、経営面においてもシェア拡大、習い事の充実等を図り、売上・利益率共に高め、子ども達の教育や職員に還元していきたくて考えております。

具体的には2年目初頭で延べ人数が120名で年商は4000万円を予定しております。

また、3年目に教室の改築を行い学童生徒60名と満員になると年商もさらに約1000万上積みされる予定です。

そしてその後は今、通ってくれている生徒の今後の受け皿としての「学習塾事業」や、他のエリアへの拠点展開も視野に入れております。

このように弊社では今後もより一層教育事業への取り組みを進めてまいりたいと考えています。

食育の様子



教育付き学童保育事業のビジネスモデルの特徴

学童保育を取り巻く昨今の現状や問題について

それでは改めて何故今、学童保育を立ち上げるべきなのかを、学童保育を取り巻く昨今の現状や問題から見てまいります。

●増加を続ける“学童利用者”と“足りない”学童施設

現在、少子化が加速度的に進行しているにもかかわらず、実は「学童保育の利用者数」は年々増加の傾向にあります。昨年対比で、約8万人学童保育登録者が増加しています。対して、「待機児童数」は昨年対比で30人減少と、ほとんど変化していません。その要因の1つが「共働き世帯割合」の増加です。現在の増減の推移が続けば、学童保育の利用者ニーズに対し受け入れることのできる施設が足りなくなる事は明白なのです。

◇学童保育登録者数(昨年対比)

100万人

8万人増加

◇待機児童数(昨年対比)

1万7千人

30人減少

●学童保育の“市場規模の拡大”

2017年、保育所施設は計32,793施設と2014年から約8,000施設以上増加しています。また、保育所等施設利用児童数・利用率も同様に2015年から大幅に増加傾向にあります。

保育所利用者数が増加しているということは、必然的に学童利用者数も増加することが見込めます。現に、学童保育の市場規模は2008年の2,020億円から2015年で3,030億円と7年間で約1,000億円増加しています。2017年まで学童保育施設が増加している点からも市場規模はさらに拡大すると予測され今後も成長していく市場なのです。

●小学生に上がる子ども、その保護者を取り巻く“小1の壁問題”

昨今女性の社会進出、就労形態の多様化、核家族化が進むとともに、加えて、地域のつながりが希薄し、子どもが卒園し、小学校に上がる際に、保護者が就労体系を変えざるをえない状況に直面する問題のことを指します。

また、仮に子どもたちが小学校に併設されているいわゆる公立の学童保育(放課後児童クラブ)などに入れたとしても、地域や小学校によっては人数が多いため、あまり面倒を見てもらえないなどの問題もごさいます。そして公立の学童保育は「宿題のサポート」程度しか行っていない施設が大半で、子どもたちが習い事をしたくてもできないのが現状です。

上記から船井総研が**おススメする学童保育の形**を次項でお伝えします！

教育付き学童保育事業のビジネスモデルの特徴

船井総研がご提案する“教育付き学童保育”とは！？

前項を踏まえ、船井総研がご提案する教育付き学童保育のポイントについてお伝えしてまいりたいと思います。

●最新の教育コンテンツまで選択で受講できる学童保育

教育付き学童保育では一般の学童保育と違い最新の教育コンテンツを選択で受講を可能としています。そうすることで習い事を習わせられない共働き世帯の保護者のニーズに応えられることができます。

	公設の学童保育・ 放課後児童クラブなど	教育付き学童保育
料金	6千円～1万円前後	3万円～4万円(週5)
定員	60～100名	40～60名
立地	小学校・児童館など	スクール・学習塾の既存物件内など
勉強・教育	× (サポートなし)	◎ (宿題サポートはもちろん 様々な最先端の教育付き)
収益性	△	○
カリキュラム	× (預かるのみ)	◎ (英語などを始めとしたコンテンツ をオプションで実施)
イベント	×	○ (各種イベント実施)
人員	30～40名に1人	10～15名に1人

●「習い事のみ」の利用者の集客も積極的に行う

収益性や利用者の利便性などをより向上させるために、教育付き学童保育では習い事みのスクール生も積極的に募集していきます。何故なら「週4、5日のお預かり」だけでなく、「習い事（そろばん教室やプログラミング教室など）」単体としても生徒を受け入れを行うことで「学童保育+α」の収益を確保できるからです。

学童保育で安定的な収益を得て、スクールで更なる+αの収益を獲得することで高い利益率を達成することができます。

既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している企業様があります

教育付き学童保育立ち上げのメリット・ポイント

学習塾・スクールが学童保育事業を始めるべき5つの理由

今回のレポートで紹介した松新開発株式会社「かちがわの杜」の例は、全くの新規参入の事例でした。学童保育ビジネスは単体としてのビジネスメリットも大きい一方で、学習塾やスクールを既に展開されている企業が学童保育を開設することで得られるメリットも多々あります。

それでは下記に教育付き学童保育ビジネスのメリットをまとめてみます。

●学童保育で得られるメリット その1

“開校半年で**単月黒字化！50～100名**の集客が可能！”

学童保育ビジネスの最大のメリットは、「共働き世帯」の増加という追い風を受けることによる生徒募集のスピードです。

開校後、即座に募集学年がキャンセル待ち状態になり、翌年までの予約が埋まることも珍しくありません。その結果、開設後半年で50～100名の会員を集め、単月黒字化&2年での投資回収が可能です。

●学童保育で得られるメリット その2

“数少ない成長市場！**拠点展開**による会社の成長の原動力に！”

ご存知のように学習塾などの「こども向け」教育事業は、熾烈な競争環境と少子化による市場の縮小により、企業としての成長が難しい状況です。

しかし、学童保育はこの厳しい環境の中で生まれた、数少ない「成長市場」のひとつであり、学童保育ビジネスは、開業後の生徒確保や黒字化も早期に実現できるため、拠点展開に向いています。

また既存の教室の活用と新規開校との組み合わせによって、会社の成長戦略の軸として組み込むことが可能です。



既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している企業様があります

教育付き学童保育立ち上げのメリット・ポイント

●学童保育で得られるメリット その3

“小学校1年生～3年生の低学年層の**安定集客**が可能！
結果、学習塾の**見込み客**になる！”

学習塾にとって、他社に先駆けての低学年からの生徒確保は経営安定化のための重要な施策になります。

近年、低学年向けの複合型の習い事教室を開業するケースが増えていましたが、学童保育ビジネスは、それ以上に低学年の募集&見込み客集めに最適です。

共働き世帯の急増、共働き世帯でも利用しやすい環境、カリキュラムによる学習塾への接続の容易さがその理由です。



●学童保育で得られるメリット その4

“既存の学習塾・教室とのシナジー効果！

営業利益率**50%**！初期投資500万以下での開設も！”



学習塾や教室業を既に展開されており、既に夕方15時～20時の時間帯で校舎・施設に空教室・空スペースが存在する、また正社員の稼働時間に余裕があるケースの場合、大きなシナジー効果が見込めます。

上述した見込み客集めだけでなく、学童保育の開設&運営コストを大幅に削減することが可能です。

施設や既存の人員の活用により、学童保育単体での営業利益率50%以上、初期投資500万円以下での開設が可能です。

次項に収支イメージを載せております。

既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している企業様があります

教育付き学童保育立ち上げのメリット・ポイント

◇収支イメージ一例

教育付き学童保育の一例		①3年目以降	②3年目以降 (既存施設・既存スタッフ併用型)	備考
売上高(千円)	学童保育	19,200	19,200	
	習い事	9,280	9,280	※英語・英会話、プログラミング、キャリア教育
	合計	28,480	28,480	
経費(千円)	家賃	3,600	0	※既存施設活用型の場合は家賃無し
	人件費	9,100	7,000	※既存事業のスタッフが兼任
	販促費	720	720	
	その他	2,640	1,680	
	合計	16,060	9,400	
営業利益(千円)		12,420	19,080	

※初期投資980万円(既存施設活用型は420万円)、40名定員モデルでの想定

●学童保育で得られるメリット その5

“圧倒的な教育効果！ **学習習慣の定着・優秀生の育成が可能！**”

最後に、教育業として最も重要なメリットが「生徒の教育効果が飛躍的に高まる」点です。

学童保育は放課後の長時間をお預かりすることにより、従来の学習塾や教室では考えられない時間数の「学びの時間」を確保することができます。

このことにより、低学年の時期から「学習習慣の定着」そして「様々な学び」を身に着けることができ、将来の優秀生の育成が可能になるのです。



以上のように、学習塾・教室業にとって、「学童保育」ビジネスは、多くのメリットが存在し、会社の成長拡大において、外すことはできない可能性を秘めています。また、学童保育事業は、その社会貢献性の高さから、ビジネスとしての収益性だけではなく、自社のブランディングや地域貢献にもつながり、企業イメージの向上にもなります。

ぜひ、今後の企業の成長戦略の柱のひとつとして、学童保育ビジネスを考えてみてはいかがでしょうか？

4

セミナーのご案内

スクール・学習塾向け

教育付き学童保育付加セミナーについて

ここまでレポートをお読みいただき、誠にありがとうございました。教育付き学童保育事業はいかがでしたでしょうか？社会性・収益性共に高いビジネスモデル。あなたもこのビジネスに参入し、理想の教育を地域で実現しませんか？

同封のセミナーはまさにその“成功のレール”への第一歩になります。

想いを実現し、収益や企業のブランドを向上させたいという経営者様は、まずはセミナーへの参加をおススメいたします。今回セミナーでお話する内容の一部を下記でご紹介してまいります。

- ✓ 少子化の中でも急拡大する「共働き世帯」対応ビジネスの実態について
- ✓ 急拡大する「保育園」の受け皿となる「民間学童保育」の事業のポテンシャル
- ✓ 民間学童保育参入の成功例と失敗例の違いについて
- ✓ 利用できる補助金・助成金の可能性について
- ✓ 学習塾との相乗効果で営業利益率50% & 開業半年で利用者数50~100名規模の施設開設が可能な理由！
- ✓ 「学童保育」が教室の拠点展開に最適な理由
- ✓ 「学童保育」が学習塾の見込み生集めに最適な理由

- ✓ 開校初年度でキャンセル待ちが出た人気学童保育の立ち上げストーリー！
- ✓ 社会勉強から習い事まで取り揃えた人気学童保育のカリキュラム！

- ✓ 通常の「学童保育」ビジネスの収益性における大きな弱点とは！？
船井総研の提案する「スクール&学童保育」モデルが高い収益性を維持できる理由
- ✓ 児童数・待機児童数・既存学童保育etc… 学童保育の新規開設の商圈条件について
自社コンセプトと地域性に合わせた学童保育の最適な価格設定
- ✓ 「オールイングリッシュ」「教育付き」などの各コンセプトのメリットとデメリット

- ✓ 共働き世帯に支持されるための「預り」体制とコース設計
- ✓ 開校半年で単月黒字化をするための集客計画
- ✓ 学童保育の教育の質で差別化をするための習い事と預かり中の教育カリキュラムとは
- ✓ 学童保育として抑えておくべき安全管理
- ✓ 保護者は安心、こどもも楽しい学童保育施設の演出と備品について
- ✓ 意外と多い！？保護者説明会への質問対応のポイント
- ✓ 学習塾への高学年児童の移行率を高めるコース設計のポイント etc..

ぜひこの機会に、経営者の皆様方にご参加頂き、新たなビジネスを行うきっかけにさせていただければ幸いです。最後までお付き合い頂きまして、誠にありがとうございました！

株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部
山口 雄大

開 催 要 項

日時・会場

【東京会場】:平成30年7月8日(日) 申込締切日:7月6日(金) 17:00まで
13:00~17:00 (受付開始:12:30)

(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丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

・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。



お申し込みはこちらから

ご参加料金



会員企業:(一名様)22,000円(税抜) (23,760円(税込))

一般企業:(一名様)27,500円(税抜) (29,700円(税込))

※お振込みの際は税込み金額にてご入金をお願いいたします。

※ご参加料金の振込みは、お申し込み後速やか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ませ。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。
※なお、振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
※会員企業とは、FUNAIメンバーズPlus各種研究会にご入会中の企業様です。
※FUNAIメンバーズPlusにご入会中の企業様は会員価格にてご参加いただけます。
※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付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。

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



セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785815

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

お問合せ お申込



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応)

内容に関するお問合せ/山口(ヤマグチ)
申込に関するお問合せ/中田(ナカタ)

※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。

お問い合わせNo. S 033305

スクール・学習塾向け教育付き学童
保育付加セミナー【ご記入欄】

FAX:0120-964-111

FAXお申込用紙

担当者: 中田(ナカタ)

フリガナ 法人名		フリガナ 代表者		
所在地		代表TEL:		
		代表FAX:		
フリガナ 連絡担当者	所属・役職	携帯電話:		
		E-mail:		
参加者氏名	所属・役職	参加者氏名	所属・役職	
フリガナ		フリガナ		
フリガナ		フリガナ		
生徒数	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。			
人	<input type="checkbox"/> セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。 <input type="checkbox"/> セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日: 月 日)			

■弊社会員組織 各種研究会(

研究会) ・ FUNAIメンバーズPlus



【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(TEL:06-6232-0199)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(TEL:03-6212-2924)

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。

↓このままFAXでお流してください 0120-964-111