

不動産事業者向け 新規参入レポート

高齢者に老人ホームを紹介して
老人ホームから**紹介料**をいただく

高齢者の住まい 仲介ビジネス

新規参入**4年**
営業利益 **1.5**億円

初期投資
200万円以下

必要人員
専任**1名**~

営業利益率
60%

【特集】年間相談件数**1**万件！地域一番企業への成長の理由

年粗利**2000万円/人**の教育体制を整備

新卒採用を取り入れ、営業人員**20名**に拡大

不動産事業を立ち上げ、**売買案件**を獲得

ケアシステム株式会社
代表取締役 加藤 一朗氏

3分で読める立ち上げ成功レポートを今すぐチェック!

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

TEL: 0120-964-000
(平日 9:30~17:30)

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10

FAX: 0120-964-111
(24時間対応)

内容に関するお問い合わせ: 松田 申し込みに関するお問い合わせ: 星野 (様)

お問い合わせ NO.S041550 (大阪) NO.S041761 (東京)
高齢者の住まい仲介ビジネス
新規参入セミナー

INTERVIEW

ICHIRO KATO

社員1名と参入して 4年で営業利益 **1.5億円**を達成

ケアシステム株式会社 代表取締役 加藤一朗氏

2018年に高齢者の数は3500万人を突破し、これに比例するように老人ホームの数も年々急増している。

しかしながら、多種多様な老人ホームの中から情報弱者である高齢者や、そのご家族が、自力で最適な住まいを選ぶのは、困難をきわめる。

この問題を解決するために、ケアシステム株式会社は、高齢者と老人ホームの仲介事業に、名古屋でいち早く乗り出した。

名古屋市に特化しての事業展開ながら、驚くことに相談件数は、これまでに累計で2万5千件を超える。

現在も急拡大を続けるケアシステム株式会社の代表取締役 加藤一朗氏に、事業立ち上げから、成功への軌跡を伺った。





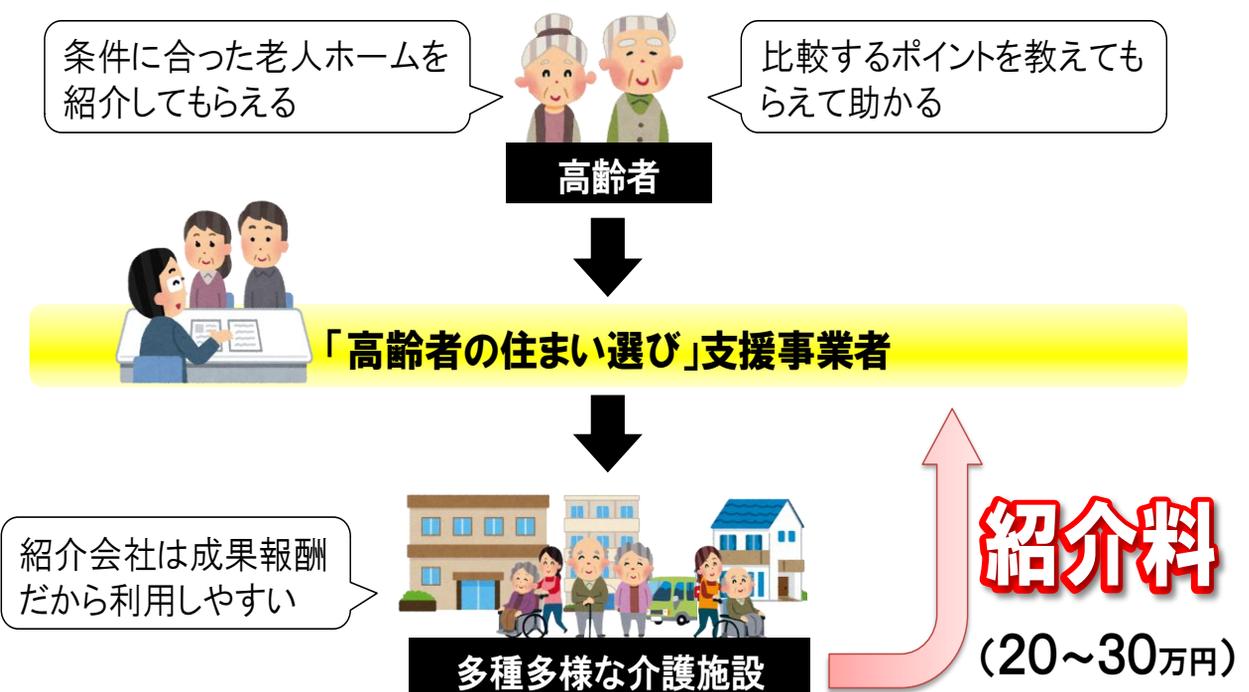
「次世代の住まい仲介の形」



高齢者の住まい仲介ビジネスとは？

高年齢者の住まい仲介ビジネスとは、どのようなビジネスですか？

このビジネスは、介護が必要になった高齢者を老人ホームに案内をして、**老人ホーム側から紹介手数料として30万円を頂く、成果報酬型のビジネスモデル**です。老人ホームは数が増えているだけでなく、種類も多様化しているため、手元に老人ホームの情報がない高齢者やそのご家族は、満足な老人ホーム選びが、できていないというのが現状です。





きっかけは収益性と社会性の「両立」

高齢者の住まい仲介ビジネスに興味を持った経緯を教えてください
私は以前は、老人ホームの運営に携わっていたのですが、どうしても報酬が頭打ちになるため「収益性」という面で行き詰まりを感じていました。そんな時に船井総研さんのセミナーで「高齢者の住まい仲介ビジネス」という全く新しいビジネスモデルがあることを知って話を聞きに行った次第です。

社長の目には、このビジネスはどのように映りましたか？
私が老人ホームの経営側で、入居者の獲得が一番大切であると考えていたこともあり、直観でこれは行けるなと思っていました。また、この事業は時代に必要不可欠であるという確信もありました。高齢者も、老人ホームも年々急増しているにも関わらず、不動産仲介業者のように、老人ホームを取り扱う専門の業者はいない。生命を預ける一生の住処を探すのに、それを素人が探すというのは違和感を覚えますよね。ですので、参入に一切の迷いはありませんでした。



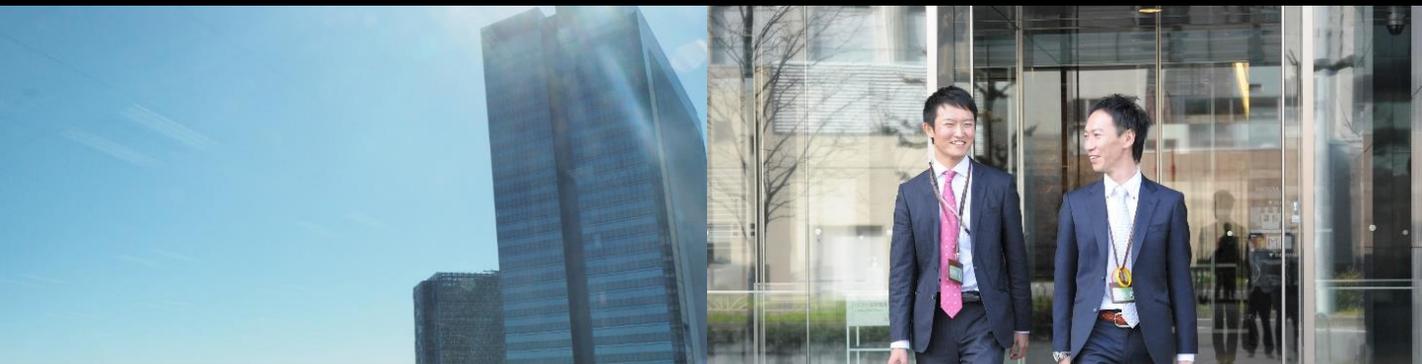
業績の可否を分けた成功の鍵は「人」

事業を拡大していく上での課題はありましたか？

もちろん、ありました。参入してしばらくは、私も現場にでていたのですが、黒字化して私が現場を退いた途端、売上げがつかなくなりました。**原因は「人」でしたね。**高齢者との接点が多い仕事だったので、目線が合うと思って高齢の人員を配置したのですが、肝心の営業力がないため、集客が上手くいかないという課題に直面しました。

どのようにして、その状況を打破しましたか？

私は、営業マンの日々の管理と指導をこれまで以上に細かく実施するようになりました。重ねて、船井総研さんには、営業マンと現場に同行して指導を頂いたり、Webサイトやチラシなどを用いて集客活動をバックアップしていただき実績がつくようになりました。その後のアプローチとしては、採用方法を見直して、**若い年齢層を採用し育成をする戦略**に切り替えました。今では、入社半年で**月粗利を150万円を上げられる教育体制**も整っています。



不動産事業を立ち上げ**売買案件**を獲得

立ち上げ後のビジョンを教えてください。

現在は、不動産事業を新規で立ち上げました。理由としては、**老人ホームへの入居を検討される際に、空き屋となる自宅を売却**して資金を捻出する方が非常に多くいたからです。スタート時は地場の不動産会社をお願いをしていたのですが、事業が拡大してくるにあたって、こうした相談件数が増えてきたため、参入を決意しました。

最後にこの事業に興味を持たれている方へ一言お願いします。

この事業に参入して、一番良かった点は、入居されるご本人やご家族さんからはもちろん、施設の方も含めて**様々な方から感謝の言葉を頂ける**ことです。

「収益性」の高いビジネスは色々ありますが、その上で従業員がやりがいを感じてくれるような「社会性」も高いビジネスというのは、なかなかないので、ないでしょうか？参入して本当に良かったと思います。

高齢者の住まい仲介を 取り組んだ会社におこる

3つの変化

株式会社船井総合研究所
チームリーダー 松田祐太郎



こんにちは！（株）船井総合研究所の松田祐太郎です。

ここからは私が、高齢者の住まい仲介ビジネスのコンサルティングを100社以上で実施してきた中で、参入した法人に見えた3つの変化をお伝え致します。

1. 成長市場かつ空白マーケットで早期1番化

高齢者の住まい仲介ビジネスは、サービス付き高齢者向け住宅が、国に認可され、著しく施設数が増えることで、ニーズが生まれたビジネスです。**まだまだ、導入期のビジネス**でもあるため、どのエリアでも地域一番化できる可能性が非常に高いです。**高齢化によって従来の不動産事業は全般的に需要が減少**していますが、「高齢者の住まい」であれば話は180度変わります。また、この事業は不動産事業とは異なるため、**宅建などの特別な資格が一切不要**であると昨年末に国によって明確にされました。今後大きな発展が見込まれるため、参入の流れが加速していくと予想できます。

老人ホームに関する情報提供サービスに係る宅地建物取引業法の取扱い

老人ホーム紹介事業を検討してる照会者より、老人ホームの入居を検討している人に、老人ホームの情報を提供する事が「宅地建物取引業法」に抵触するかどうか？との紹介があり、その結果として関係省庁が検討を行い、宅地建物取引業法第二条第二号の「宅地建物取引業」に該当しないという結論に達しました。

引用：経済産業省ホームページ

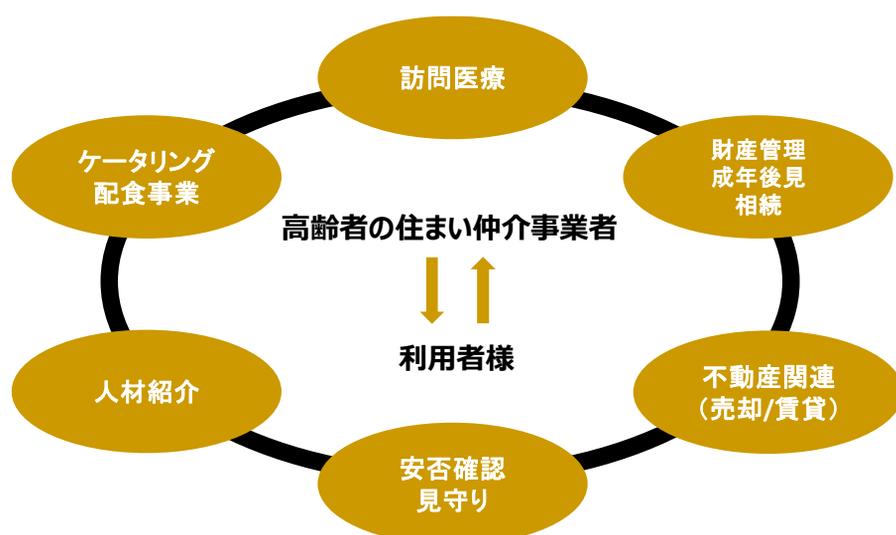
2. 「高齢者の住まい仲介」をフロントに、あらゆるマーケットの仲介に進出できる

高齢者の住まい仲介ビジネスは、**老人ホームを探す高齢者、及びにご家族から最初に相談を受けるため、それに伴った多くの付随した相談を受ける**ようになります。具体的には、不動産売却、介護リフォーム、相続、成年後見、介護人材紹介、見守りサービス、配食、介護用品などです。

これによって、ゆくゆくは下の表にもあるように**シニアマーケット全般の悩み事を仲介していく**ことが、可能になります。

3. 地域にとって必要な存在になり、社会的認知度の向上へ

高齢者の住まい仲介ビジネスは、多くの高齢者、介護施設に感謝されるビジネスであり、社会的に評価されるビジネスです。テレビや雑誌などで取材を受けるような例もあり、**地域に根ざした社会的な企業としての認知度が上がる**ため、本業のブランディングにもつながります。



なぜ、不動産事業者に 高齢者の住まい仲介を 勧めるのか

株式会社船井総合研究所
鈴木友章



こんにちは！（株）船井総合研究所の鈴木友章です。

私の方からは、どうして不動産事業者にこのビジネスの新規参入を勧めるのか、その具体的な理由をお話させていただきます

住み替えが、不動産売却のタイミング

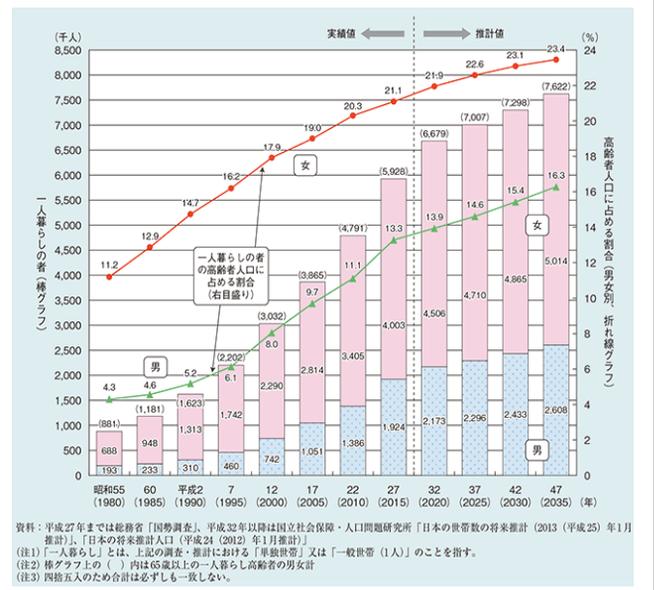
高齢者が老人ホームに入居するタイミングは、これまで暮らしていた住居が空室になるケースは多いです。表にもある通り、現在の独居高齢者の人口は、およそ600万人いるとされており、この数は今後も増え続けていくとされています。

また、老人ホームへの入居の際の一時金を支払うために、ある程度まとまったお金を工面する必要があります。

そのため、入居のタイミングで、自宅を売却されるというケースは、もちろん保有する土地やマンションを売却するという事例は、私達のコンサルティング先でも、非常に多いです。

引用：内閣府ホームページ

1人暮らしの高齢者の数と今後の動向



自宅の介護リフォーム案件の獲得

老人ホームへ入居を検討していたが、やっぱり、もう少し自宅で頑張るという話も少なくありません。しかし、この場合も**そのままでは自宅で生活を送ることは困難**であるため、自宅の介護リフォームが多くの場合で必要になります。要介護者（＝介護が必要であると国からの認定を受けた人）であれば、リフォームの費用の90%を行政が補助してくれるため、これを実施をされる方は非常に多いです。高齢者の住まい仲介事業者には、こうした相談も非常に多く訪れますので、リフォーム事業を実施している会社であれば、本業の収益UPも見込むことができます。

老人ホームの建築案件を獲得

高齢者の住まい仲介事業は、地域の介護事業者と多くのパイプを持つことができるため、介護事業者が新規で老人ホームを立てるケースや、改築を行うケースで話をもらうというケースは少なくありません。また、老人ホームの建設単価は全国的に、年々増加傾向にあります。

ユニット型特別養護老人ホームの定員1人当たりの建設費の推移



引用：福祉医療機構 平成29年度 福祉医療施設の建設費について

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内



高齢者の住まい仲介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！

高齢者の住まい仲介ビジネス 新規参入セミナー

大阪
会場

2019年
2月12日（火）

東京
会場

2019年
2月21日（木）

ここまでレポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。

このレポートでご紹介した「高齢者の住まい仲介ビジネス」は、行政が必要性を認めた今が参入のチャンスです。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えると、どんなにチャンスに満ちた市場環境や事業であっても、成功できません。

力を入れるポイントを絞って取り組むことが必要です。

今回のセミナーでは、業界の最先端を走るケアシステム株式会社様の加藤社長をゲスト講師としてお招きして、立ち上げ初期から、地域で圧倒的1番店になるまでの経緯をお話しいたします。

まだまだ、歴史の浅い業態であることから、公開予定のノウハウ、ツール、事例は、他では見ることができない最新かつ、超実践的なものばかりです。

たった1日で「高齢者の住まい仲介ビジネス」の立ち上げ手法がわかるようにプログラムを構成しております。

セミナーで紹介する重要ポイントを一挙リストアップ！

セミナー内容 **50** 連発 チェックリスト！

- ☑ 成約率20%が一般的な中、常に50%を維持している紹介会社のマル秘テクニックとは？
- ☑ これさえあればすぐに始められる、老後の住まい仲介ビジネス実践ツール紹介！
- ☑ 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！
- ☑ 90日で軌道に乗せるスピード参入のススメ
- ☑ 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とうまい業種とは？
- ☑ 既存の紹介会社との決定的な違い！船井総研がご提案する絶対に負けない事業展開の方法
- ☑ 本業の収益アップが可能になる！老後の住まい仲介ビジネスが生み出す相乗効果！
- ☑ ケアマネジャーへの上手なアプローチの方法
- ☑ 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！
- ☑ 相談対応はガラガラしない！相談から入居までの具体的ステップ！
- ☑ 掲載すべき時期がある！新聞広告の活用と事例
- ☑ 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
- ☑ 地域事業者との連携体制構築のポイントと事例
- ☑ 老後の住まい仲介ビジネスからの新たな事業展開の事例
- ☑ 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！
- ☑ ここで差別化！！事業を成功に導く地域特化型老後の住まい仲介とは？
- ☑ 今がチャンス！2016年診療報酬改定による市場の大幅拡大！
- ☑ うちの会社にあう？あわない？老後の住まい仲介事業適正チェック！
- ☑ 広告費を一切かけずに集客！？集客できるWEBサイトの作り方
- ☑ 営業マン一人で月間400万円売り上げた営業手法大公開！
- ☑ 人の採用はココに注目！適正人材の選び方
- ☑ 契約書まで完全公開！事業立ち上げの必須ツールのすべて
- ☑ Webマーケティング丸秘テクニック
- ☑ パートを用いたルート営業集客術大公開！
- ☑ 人を使わず集客！？ダイレクトマーケティングのすすめ
- ☑ なぜ、急激に新規参入が増えているのか？老後の住まい仲介ビジネスの現状と今後！
- ☑ 業界の主要企業を徹底分析！伸びている企業は何故伸びているのか？
- ☑ 老人ホーム選びは変化している！紹介会社の社会的な必要性和実情！
- ☑ 異例の拡大！老後の住まい仲介ビジネスのウェブマーケティングとは！？
- ☑ 老後の住まい仲介会社のメイン集客ルートとは？
- ☑ 仲介ビジネスへの参入に適した会社はこれ！
- ☑ 入居者募集中の老人ホームへのアプローチ方法！
- ☑ ビジネスチャンスはここにもある！老人ホームのお困りごとと提案のポイント！
- ☑ アポイント獲得率100%！老人ホームへのアプローチのポイント！
- ☑ 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！
- ☑ 3年で年間売上1億を達成する収支計画
- ☑ 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！？
- ☑ こうすれば見込み客数が読める！老後の住まい仲介ビジネスにおける商圏の考え方！
- ☑ ズブの素人が年間2,000万円以上稼げるようになるためには老人ホーム営業が大事！？
- ☑ 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」！
- ☑ 営業の分担がうまくいく営業組織化のポイント！
- ☑ これで集客はバッチリ！「病院営業」、「ケアマネ営業」、「自治体営業」のポイント！
- ☑ 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
- ☑ 病院のニーズを把握するためのアンケート調査！
- ☑ 病院営業は、情報収集から提案の2ステップ！
- ☑ 口コミが広がるのにはワケがある！利用者に支持される老後の住まい仲介会社の特徴とは？
- ☑ 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！
- ☑ 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！
- ☑ エリア特化で違いを見せる！新規参入における差別化のポイント！
- ☑ 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！

マニュアル・ツール全公開

参加者
限定

1 立ち上げ準備



2 営業



3 マッチング



特別ツール集! スタートアップツール

【商品力強化】

- ・老人ホーム概要申請書
- ・医療体制申請書
- ・業務委託契約所
- ・老人ホーム向けアプローチブック
- ・紹介の流れ
- ・老人ホーム情報誌掲載の案内

【集客力強化】

- ・セミナー、イベント参考チラシ
- ・セミナー準備物リスト
- ・セミナーテキスト
- ・セミナーアンケート
- ・イベント用予約表

・電話対応マニュアル

- 簡易トークフロー
- ・イベント用受付シート
- ・イベント用お客様相談シート

【営業力強化】

- ・新入社員研修テキスト
- ・病院向けアプローチブック

【マッチング力強化】

- ・マッチングの流れ(テキスト)
- ・電話対応マニュアル
- ・老人ホーム紹介シート
- ・紹介状

・お客様紹介シート

- ・入居確定報告シート
- ・接客マニュアル

【その他】

- ・人材採用マニュアル
- ・ヒアリングシート
- ・三つ折りパンフレットサンプル
- ・見学チェックシート



さいごに

いかがでしょうか？

今回のセミナーでは、このようなノウハウ、ツール、そして全国の成功事例を半日かけて大公開する予定です。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、**各社ごとに個別「無料」相談もセミナー特典として用意しておりますので、皆様の状況に応じた事業スタートの段取りを具体的に落とし込むことができます。**

「高齢者の住まい仲介ビジネス」は、近年大幅に新規参入が増えています。

「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、本セミナーの2度目の開催は予定しておりません。ですので、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。

ただし、今回のセミナーは、新規事業立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的な側面においてお伝えいたします。**もし、事業の責任者を任せようと考えているスタッフがいたら一緒にご参加されることを強くオススメします。**

早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話合うのが一番です。

「高齢者の住まい仲介」は、知っている経営者だけが得をする、今まさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。たった半日のセミナーを活用して新たな収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先伸ばしにして、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・・・

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

株式会社船井総合研究所 チームリーダー 松田祐太郎

株式会社船井総合研究所 鈴木 友章

高齢者の住まい仲介ビジネス 新規参入セミナー

	講師	セミナー内容
第1講座	 <p>(株)船井総合研究所 チームリーダー 松田 祐太郎</p>	<p>今がチャンス！ 高齢者の住まい仲介ビジネスの 現状と収益性</p>
第2講座	 <p>ケアシステム株式会社 代表取締役 加藤 一朗 氏</p>	<p>スペシャルゲスト対談 「4年で営業利益1.5億円！ 成功の秘訣とは」</p>
第3講座	 <p>(株)船井総合研究所 鈴木 友章</p>	<p>90日で立ち上げる！ 高齢者の住まい仲介ビジネス 新規参入の具体的手法</p>
まとめ講座	 <p>(株)船井総合研究所 グループマネージャー 中川 洋一</p>	<p>本日のまとめ</p>

開催要項

日時・会場



大阪

2019年2月12日(火)

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒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3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

2019年2月21日(木)

(株)船井総合研究所 東京本社
〒103-0028
東京都中央区八重洲1-8-16新橋町ビル
TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター
八重洲中央口より徒歩1分

開催時間 13:00~16:30 (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きます。
- 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】

申し込み用紙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】

裏面に必要事項をご記入の上、FAXをお願いいたします。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

〒

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)

普通 No. 5785725(2019年2月12日大阪会場)

カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

普通 No. 5785832(2019年2月21日東京会場)

※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/松田

申込に関するお問合せ/星野

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

高齢者の住まい仲介ビジネス新規参入セミナー

FAXお申し込み用紙 0120-964-111 (24時間対応)

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。

▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。 お問合せ№: №S041550(大阪) №S041761(東京)(担当:星野)

場所	日時
<input type="checkbox"/> 大阪会場	2月12日(火) 13:00~16:30 (受付開始12:30) 株船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス (〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階)
<input type="checkbox"/> 東京会場	2月21日(木) 13:00~16:30 (受付開始12:30) TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター(〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16新槇町ビル)

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

▼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 <input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し	御社の主たる業種
高齢者の住まい仲介ビジネスの事業責任者について <input type="checkbox"/> 採用する必要がある <input type="checkbox"/> 社内人材を登用する	御社の拠点数
新規参入について <input type="checkbox"/> すぐにも参入したい <input type="checkbox"/> 講座を聞いて検討したい <input type="checkbox"/> 情報収集の一環	この事業を展開したいエリア 箇所
この事業に興味を持った理由 <input type="checkbox"/> 事業内容に将来性を感じたから <input type="checkbox"/> 初期投資が安いから <input type="checkbox"/> 本業との相乗効果が期待できたから	新規事業にかけられる投資額 万円

▼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。

FUNA IメンバーズPlus 各種研究会 (研究会名:)

WEBからのお申し込みはこちらから

東京会場

大阪会場



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。

【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。

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(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)

