

人材不足対策にも効果大
障がい者が介護業務で活躍

障がい福祉サービス利用者は

要介護・支援認定者 646万より多い **936万人**

障がい福祉の市場規模は毎年拡大中

地方の

高齢者介護法人が

障がい事業に参入し、

3年で7つの事業を展開！

利用者 147名

障がい事業が主力事業へ



社会福祉法人 伸康会
理事長 蒔苗俊二氏

2分で読める成功事例レポート 詳細は中面

★高齢者介護 & 障がいの専門特化型経営で、
人口17万人都市で**合計22事業を展開！**

★わずか**3年で障がい事業7事業所を展開！**
発達障がいを中心に子どもから大人までの
地域密着型ワンストップサービスを提供！

★音楽型、運動型、学習型、就労準備型、データ入力
清掃専門型など**障がい福祉の自立支援プログラムを展開！**

★障がい事業のおかげで**高齢者介護の人手不足が解消！**
部署移動ができる複数の事業展開は**離職防止にも効果大！**

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

お問い合わせNo. 東京S046611 大阪S046612

障がい福祉セミナー

■申し込みに関するお問い合わせ: 星野

■内容に関するお問い合わせ: 山本(貴)

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

社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

社会福祉法人伸康会の概要



社会福祉法人伸康会

理事長 蒔苗俊二氏

青森県弘前市(人口17万人都市)で介護老人保健施設、通所デイサービス、など複数の高齢者介護事業を展開している。

法人設立後、障がい者の雇用は行っていたが、数年前に地元の特別支援学校から障がい児の現場実習の依頼を受けたことをきっかけに、より多くの障がい者の雇用を行うようになった。

様々な障がいのある職員が働いている姿を見ている中で、障がい者でもできる仕事がたくさんあり、どんどん新しいチャレンジをしてほしいという気持ちが高まっていった。

そしてより多くの障がい者の方が働ける場を自社で作りたいと思い、2014年障がい福祉事業として、就労継続支援A型とB型の多機能型事業所「弘前ビジネスアカデミー」を開業。介護、食事、クリーニング業務など介護職員が日々行っている業務のサポートしてもらっている。

介護職員が採用しづらい中で、障がい者の活躍は法人としても非常に助かっている。

障がい福祉事業について今度どうしていくかを考えていたタイミングで、船井総研の放課後等デイサービスのセミナーに参加した。セミナーの中で障がい児の将来の自立のためには、早期療育が必要であることを知る。

これをきっかけに2017年「運動学習特化型児童発達支援・放課後等デイサービス ココノバ弘前教室」、2018年「運動学習特化型児童発達支援・放課後等デイサービス ココノバ黒石教室」をオープン。

さらに2018年5月、大人と子供のサービスをつなぐ中高生向けの「就労準備型児童発達支援・放課後等デイサービスココジョブ弘前校」をオープン。

2018年11月、未就学中心の「音楽療育特化型児童発達支援・放課後等デイサービス どれみの森弘前校」をオープン。

今後は、一人でも多くの方が将来自立できるよう、サービス提供の幅を広げていく予定である。

年次	サービス内容	事業所名
2010年	障がい者の一般就労を積極的に進め、障がい者の職員が働き始める	
2014年	就労継続支援A型 就労継続支援B型	弘前ビジネスアカデミー
2014年	短期入所	ショートステイ24
2015年	相談支援事業	ふくしの窓口弘前
2017年	運動学習特化型 児童発達支援・放課後等デイサービス	ココノバ弘前校
2018年	運動学習特化型 児童発達支援・放課後等デイサービス	ココノバ黒石校
2018年	就労準備型 児童発達支援・放課後等デイサービス	ココジョブ弘前校
2018年	音楽療育特化型 児童発達支援・放課後等デイサービス	どれみの森弘前校
2019年	共同生活援助	障がい者グループホームらぼーる

社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

障がい福祉事業（就労継続支援A型・B型）への参入

介護報酬減少の中で新たなニーズを発見！

障がい者雇用の実態を知り、就労継続支援A型・B型に参入！

法改正による介護報酬減少の流れと介護労働者不足により、介護業界は淘汰の時代を迎えている。

全国的に介護事業者の倒産やM&Aといった動きがある中で、蒔苗氏は地域の新しいニーズを知ることになった。それが障がい者雇用である。

2011年、特別支援学校からの要請をきっかけに、障がい者を雇用することになり、これが障がい者雇用の実態を知った時であった。

障がい者雇用を行う中で、地域の福祉ニーズにもっと答える必要があると感じ、障がい者の受け皿を確保するため、2014年2月、弘前ビジネスアカデミー（就労継続支援A型・B型）をスタートした。

今では知的・精神・身体障がいのある方が様々な職種で働いている。

弘前ビジネスアカデミーは障がいのある人が社会で働き活躍するための「職業訓練校」をコンセプトにしている。

ライフスキル、ワークスキル、対人スキルなどのサポートプログラムを組み合わせ、自立した生活の手助けの為に、特性に合ったトレーニングを行っている。

①情報ビジネスコース

②清掃コース

の2つのコースに分け、それぞれで習得したスキルは介護事業の作業で活かすことができ、法人内での雇用につながっている。

ただスキルを身に着けるだけでなく、ビジネスマナーなどのソーシャルスキルトレーニングを行っていることも大きな特徴である。



弘前ビジネスアカデミー



社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

児童発達支援・放課後デイ（運動学習特化型）への参入

船井総研のセミナーでワンストップサービスの必要性を実感！ 小学生を中心とした運動学習特化型放課後等デイサービスへ参入！

もともと障がい者の支援を通して、障がいを持った子どもたちへの支援の必要性を感じていた。障がいを持つ子どもが全体の10%もいる実態を知り、法人として子どもへの支援を考え始めた。

そんなとき船井総研のセミナーに参加し、「子どもから大人までのワンストップサービスが地域に必要」という話を聞き、共感した。これをきっかけに放課後等デイサービスへの参入を決断した。

放課後等デイサービスを開業することにあたり、普通の学童保育機能を有するだけでなく、子どもの心と体の成長を促すことができるプログラムにしたいと思い、「運動学習特化型放課後等デイサービス ココノバ」を開業させた。

最初こそプログラムの浸透に苦労したが、地域に必要とされていたプログラムだったのでまたたくまに利用者は増加していった。

開業した時点で近隣にもいくつかの放課後等デイサービスはあったが、「運動学習特化型」というコンセプトのおかげで他事業所との差別化に繋がった。

どんどん利用者が増え、1事業所目では利用希望を受けきれなくなってきたタイミングで2事業所目を出店。

現在、運動学習特化型放課後等デイサービスは2店舗を運営している。



児童発達支援・放課後デイ（就労準備型）の展開で感じたこと

中学生・高校生を主な対象とした地域初のモデル！ 将来の就職・自立を意識した就労プログラムを提供！

小学生を中心とした運動学習特化型放課後等デイサービスの次のステップとしてオープンしたのが「就労準備型放課後等デイサービス ココジョブ」である。

「就労準備型」のコンセプトは障がいを持った中学生・高校生を中心としており、弘前ビジネスアカデミー（＝大人）とココノバ（＝小学生）の隙間を埋めるサービスである。

障がいを持った中学生や高校生のために必要とされていたモデルである。

就労準備型放課後等デイサービスがオープンしたことで、7つの効果があった。

- ①中学生・高校生をスムーズに就労ステージへ送り出すための支援体制ができた。
- ②法人全体としての就労支援というコンセプト認知が地域に浸透した。
- ③成人向けサービスとの資源の効果的活用・認知の強化などが生まれた
- ④コンセプトが明確なため、本人・保護者の利用目的と目指す到着点が分かりやすい。
- ⑤自治体や他の支援機関（相談・社協・ナカポツなど）との関係性が強化された。
- ⑥地域には存在していないモデルのため、他事業所と差別化ができる。
- ⑦卒業後は自社の障がい者雇用、就労継続支援A型やB型に繋がる可能性もある。



就労準備教室
ココジョブ

お仕事体験で磨く“はたらく力”



役割分担



PCスキル



段取り力



身だしなみ



会議



発想力



電話



整理整頓



言葉づかい



メモ取り



金銭感覚



報連相



粗大運動



自信



社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

今後の事業展開について

未就学児(6歳未満)から小学校低学年を主な対象とした
音楽療育特化型児童発達支援・放課後等デイサービス
グループホーム・ショートステイ、相談支援事業など
子どもから大人まで障がい福祉ワンストップサービスをさらに加速！

2018年11月には音楽療育に特化した児童発達支援・放課後等デイサービスをオープンした。この事業所は主に未就学児(6歳未満)から小学校低学年を主な対象としたサービスである。

未就学児から支援を行うことで、子どもから大人までのワンストップサービスを拡大することができた。

また、子ども事業の展開だけではなく、グループホーム、ショートステイ、相談支援事業も最近オープンし、ワンストップサービスがどんどん拡大している。

事業所数が増えることで、今まで以上に地域のニーズにしっかりと応えることが可能となり、今後も地域に必要とされる様々展開をしていく予定である。



社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

障がい福祉事業へ参入して良かった点

★高齢者介護に次ぐ法人の主力事業へ成長！

業界が成長期であり、初期投資が低いため、スピード展開することができた。
高齢者介護事業と比較して、初期投資が少なかったです。そのため稼働率の向上を早期で達成することでスピード展開が可能でした。

★競争環境が緩い障がい福祉事業では差別化がしやすかった！

競争が激しい高齢者介護事業に比べ、障がい福祉事業は地域に不足していることも多く、競争環境が緩かな状況である。
また、障がい福祉事業は重度者向けの事業所が多いが、軽度者向けの事業は少ないため、既存の障がい福祉事業者との差別化ができた。

★専門特化型のコンセプトを追求することで、地域のニーズに応えることができた！

障がい福祉事業は「自立支援」を軸に各事業所ごとにコンセプトを決めている。
「運動学習特化型」「就労準備型」など専門特化型のコンセプトを打ち出すことで、利用者の潜在的ニーズにアプローチでき、利用者が集まり、事業を成功させることができた。

★やる気のある優秀な若手を雇用することに成功した！

事業所ごとのコンセプトを打ち出すことで、コンセプトに共感する若い人材を雇用することができた。
今では障がい福祉事業の若いスタッフが法人の成長に大きく寄与している。

★高収益×高利益×高賃金を実現できる！

高収益と高利益があることで高賃金を実現でき、高賃金があることで優秀な人材がどんどん入社してくれる。障がい福祉事業のおかげでこの好循環を維持できている。

★障がい福祉事業で応募した人材が高齢者介護で大活躍！

きっかけは障がい福祉事業の応募であっても、働く中で高齢者介護にも興味を持つ人材も多く、高齢者介護の人材不足の悩みが解消された。

★障がい福祉事業は「教育事業」！

障がい福祉事業は、「教育事業」と考えている。子どもから教育をサポートしていくことにより、将来は働く人材として地域に貢献してくれると考えている。また利用者の成長が分かるのでスタッフのやりがいにも繋がっている。

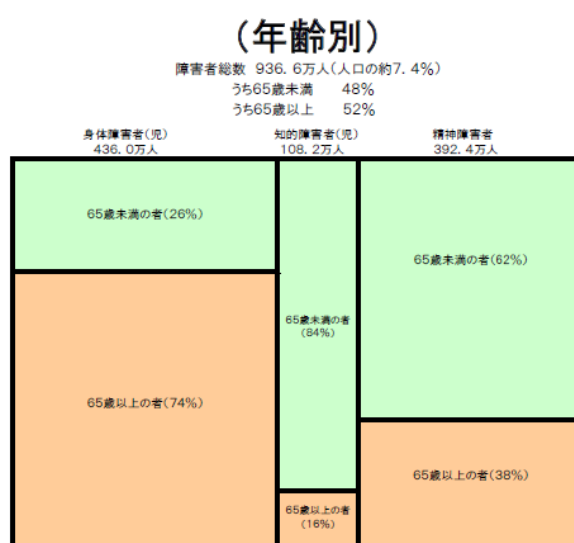
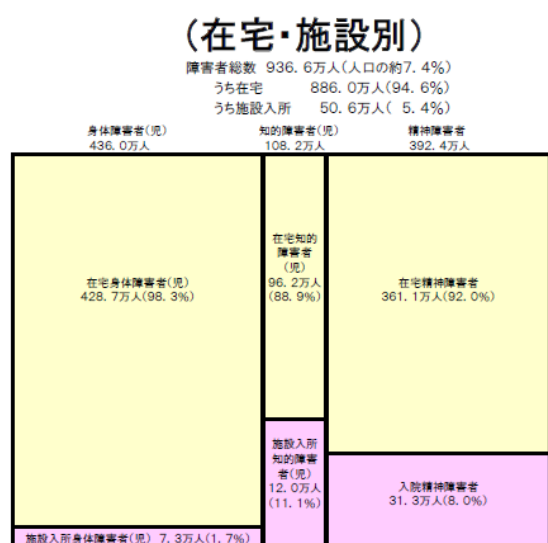
障がい福祉事業を立ち上げ 地域貢献&業績アップに成功した事例のご紹介

みなさま、こんにちは、株式会社船井総合研究所の山本と申します。

弊社は今まで、180社を超える法人様に対し、障がい福祉事業を地域密着型ワンストップで提供できる法人になるためのお手伝いを行ってきました。

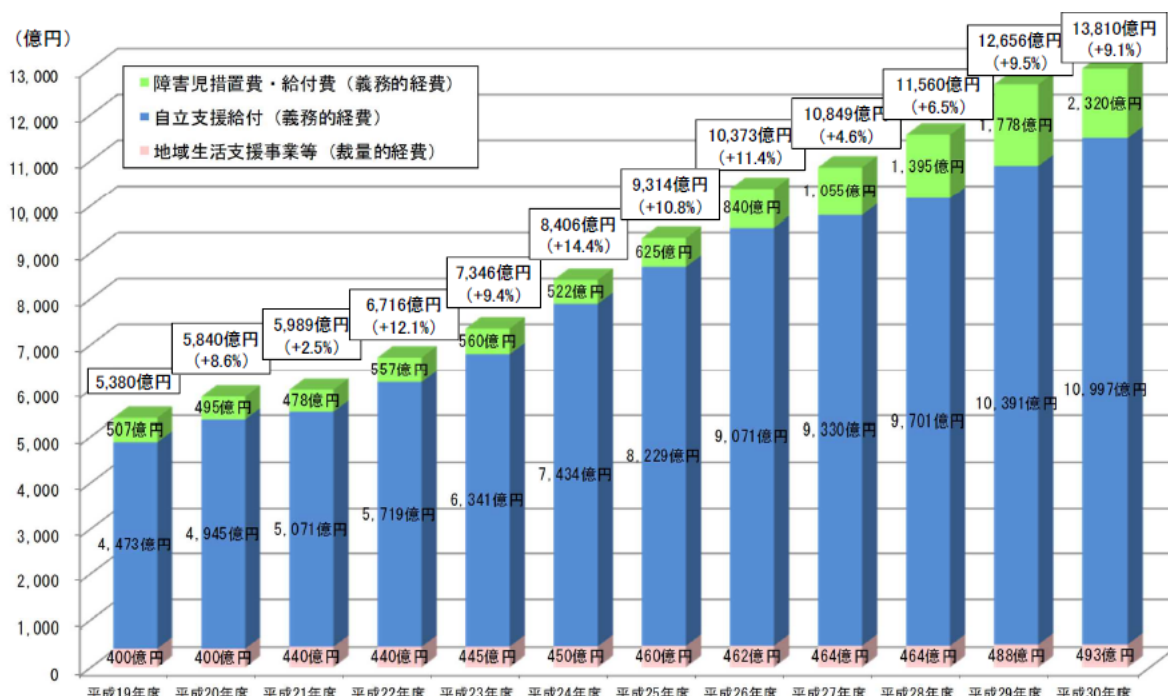
ここからは障がい福祉業界の業界動向、そして社会福祉法人伸康会様をはじめとする弊社お付き合い先様の成功事例をご紹介します。

**障がい児・障がい者は936.6万人、人口の約7.4%
要介護（要支援）認定者は652.9万人よりも多い**



出典：厚生労働省

**障がい福祉サービス予算額は10年間で2倍以上に増加している
日本では数少ない成長業界**



出典：厚生労働省

障がい福祉事業を立ち上げ 地域貢献&業績アップに成功した事例のご紹介

1

障がい事業で社員の定着をはかる

特別養護老人ホームを中心に高齢者介護事業を展開されていた社会福祉法人が、障がい福祉事業に参入し、放課後等デイサービス、グループホームを展開されています。障がい福祉事業へ参入された動機は、収益の柱という側面と「社員のやりがいをさらに向上させたい」という思いでした。

障がい福祉事業は未来がある「子供」の事業であり、日々の成長を肌で感じることが出来ます。そういった経験を通して社員にやりがいを感じていただき法人での定着を進めています。

社会福祉法人H様(関東エリア10万人都市)

2

不採算の通所デイサービスに放課後デイを付加

介護の通所デイサービスを展開されている法人様が、不採算になっていた事業所を改造して通所デイサービスと放課後等デイサービスを併設した事業所に変更しました。すると、放課後等デイサービスの稼働率が上昇し、不採算だった事業所は見事に改善されました。

株式会社A様(関西エリア40万人都市)

3

就労準備型放課後デイでワンストップサービスが完成

就労支援事業、グループホームを展開されていた法人が運動特化型児童発達支援、就労準備型放課後等デイサービスを開設。小学生・中学生・高校生へのサービスと障がい者(18歳以上)へのサービスを提供することで子供から大人までのワンストップサービスを提供することができています。

多事業の展開により、地域からいただいた相談を逃すことなく受けることができ、法人の収益の柱となっています。

合同会社R様(関東エリア10万人都市)

4

重度支援中心の事業から就労支援へ参入

特別養護老人ホーム、障がい者の入所施設を運営している法人が今後の事業展開として就労継続支援B型と就労準備型放課後等デイサービスに参入。狭小商圈でありながら新たな事業の柱となっています。

社会福祉法人D様(東北エリア5万人都市)

障がい福祉事業を立ち上げ 地域貢献&業績アップに成功した事例のご紹介

5

狭小商圈でありながら、集客に成功

介護事業を展開していた法人様が、狭小商圈でありながら放課後等デイサービスを開業。人口が少ないエリアですが、その分競合も少なく早期で利用者の獲得に成功。地域に必要とされるサービスを提供されています。

社会福祉法人E様(東北エリア5万人都市)

6

介護で地域1番の法人の障害事業参入

入所、通所、ともに地域1番規模で介護事業を展開している法人様が放課後等デイサービスに参入。自社内からのスタッフ採用でスムーズに開業に成功し、地域への認知度もあって立ち上げに成功されました。

社会福祉法人K様(九州エリア40万人都市)

7

介護事業から参入で複数展開達成

訪問介護事業の法人様が、新たな収益の柱を構築するため放課後等デイサービスを立ち上げられました。地域の評判を経て、またたくまに収益化に成功し、開業4年で5店舗の複数展開をされています。

株式会社A様(中国エリア50万人都市)

8

他事業展開で地域のニーズに対応

高齢者介護事業を展開している法人様が小学生向けの放課後等デイサービスに参入。2店舗目以降は小学生向け放課後等デイサービス、就労準備型放課後等デイサービス、企業主導型保育と他事業を展開中。地域のニーズに応えられています。

社会福祉法人B様(関東エリア50万人都市)

9

介護・保育事業から障がい福祉事業へ参入

介護・保育事業を展開されていた法人様が放課後等デイサービスを開業。すでに行っていた保育事業との連携もでき早期で利用者の獲得を行うことができました。

株式会社A様(関西エリア25万人都市)

経営者様ご自身がご参加ください

高齢者介護法人が障がい福祉事業に参入し、 主力事業へと成長させるためのセミナー

大阪会場 2019年 6月26日(水)

多数の申し込みが予想されるため

東京会場 2019年 7月4日(木)

早めに申し込みください 先着34名限定

最短時間で成功するためには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。

そうすれば早期黒字化、利益確保、そしてスタッフへの賞与還元等を早期に達成することができます。

高齢者介護法人の障がい事業への参入の流れは、どんどん増えており、今後も増え続けます。

今回のセミナーでは、高齢者介護法人が障がい福祉事業の参入で成功するための方法をお伝えします。

たった数時間で高齢者介護法人の障がい事業参入モデルの全てが分かるようにプログラムを構成しております。

質疑応答の時間もありますので、聞きたいことや疑問に感じることはその場で解消していただけます。

また、個別の経営相談もセミナーに含まれておりますので、ご活用ください。

そして今回は特別ゲスト講師として、

障がい福祉サービスのワンストップモデル参入で成功されている経営者様をお招きします。

障がい福祉事業が今後伸びることは間違いありません。

競合する企業をこれ以上増やさないために、

このような事例を“オープンにする形のセミナー”で話をしていただけることは

普通ではまずありえません。ですから…

ゲスト講師への
質問の行列



大変貴重な講演となりますので、そもそも新しいことにチャレンジしようと思わない経営者、
また「とりあえず社員を行かせてみよう！」という方は、今回はご遠慮ください。

また、今までは経営者様だけでなく、実際に事業の責任者を任せようと思っている社員の方
々を連れて一緒に参加される法人様が多かったです。
早期に進めていくために複数名での参加をお勧めします。但し経営者のご参加は必須です。

また、セミナー時間中に限り、

必要な「マニュアル」、「帳票類」などのツール一式をすべてご覧いただくことができます。

過去のセミナー風景



たった数時間のセミナーを活用して、事業を成功させ、新たな安定収益の柱を作るだけでなく、

利用者や家族が喜び、スタッフも喜び、地域社会からも求められる「社会性の高いビジネスモデル」に社員と一緒にチャレンジし成果を出していくのか…

それとも目の前のことに手一杯で、この機会を先延ばしにして絶好のチャンスを逃すのか…

それは、経営者のあなた次第です！

セミナー講座内容

	講師	講座内容
第一講座	株式会社 船井総合研究所	障がい福祉業界動向 今後求められるポイントとは？
第二講座	特別ゲスト講師 社会福祉法人伸康会 理事長 蒔苗俊二氏	伸康会の成功事例大公開！ 現場映像も含め、分かりやすくお伝えします
第三講座	株式会社 船井総合研究所	障がい福祉事業の成功事例大公開！ 押さえておかなければならないポイントとは？
第四講座	株式会社 船井総合研究所	経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと
経営相談	※事前にご予約いただいた方を対象に経営相談の場を設けます	

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と・・・

1. 障がい福祉業界の現状と今後、障がい福祉事業に求められる役割とは？
2. 障がい福祉事業のビジネスモデル概要&収支シミュレーション
3. 事業を運営する上で必要な有資格者を採用できるポイントとは？
4. コスト25万円で応募者60名を超えた結果の出る採用方法とは？
5. 競合が多いエリアでも十分勝てる！利用者獲得のポイントとは？
6. 素人でも安心！成果が出る訪問営業のやり方とは？
7. ウェブサイトは必要不可欠！結果の出るウェブサイト作成方法！
8. 販路開拓の方法とその手順！



過去のセミナー風景

などをお伝えします！

当日は障がい福祉事業参入に必要な各種マニュアル類をご覧いただけます！※一部のみ掲載



ゲスト講師

社会福祉法人伸康会理事長 蒔苗俊二氏

青森県弘前市(人口17万人都市)にて、介護老人保健施設、通所デイサービス、ショートステイなど複数の高齢者介護事業を展開。障がい福祉事業は就労支援から放課後等デイサービス、児童発達支援までワンストップサービスで展開している。

どの事業もコンセプトを明確にした「専門店化」で、他社との差別化をはかっており、後発参入だった福祉事業の収益化も早期で達成。地域で1番規模の事業展開を行っている。

障がい福祉セミナー 開催要項・お申込用紙

開催日・場所

【大阪】

2019年 **6月26日** (水)
13:00～16:30 (受付12:30～)

(株)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番出口徒歩3分

【東京】

2019年 **7月4日** (木)
13:00～16:30 (受付12:30～)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス
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

●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。また最少催行人数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、ご了承ください。

【お問合せNo.】

大阪 S046612

東京 S046611

ご参加料金

【一般企業】

35,000円(税別)(**税込37,800円**)/1名様
※ご入金の際は、税込金額でお振込みをお願いいたします。

【会員企業】

28,000円(税別)(**税込30,240円**)/1名様

●ご参加料金のお振込みは、お申込み後速やかにお願い致します。●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。●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時まで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致します。それ以降のお取消しの場合は、キャンセル料として参加料の50%、当日のキャンセル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、各研究会にご入会中の企業様です。●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。

お申し込み方法

【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。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。

お振込み先

右記口座に

直接お振込み下さい

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974)
口座名義 カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

(大阪会場) 普通No.5785647

(東京会場) 普通No.5785720

お振込先口座は当セミナー専用の振込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。

お問い合わせ
お申し込み

株式会社 船井総合研究所

〒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

申込に関するお問い合わせ: 星野

内容に関するお問い合わせ: 山本(貴)

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。

TEL

0120-964-000(平日9:30～17:30)

FAX

0120-964-111(24時間対応)

セミナーお申込み用紙

FAX 0120-964-111

担当: 星野

【お問合せNo.】 大阪 S046612
東京 S046611

参加会場

☐ 6月26日大阪会場

☐ 7月4日東京会場

フリガナ

貴社名

貴社住所

〒

TEL

(

)

-

フリガナ

代表者名

フリガナ

ご連絡
担当者名

FAX

(

)

-

役職・職種

役職・職種

付帯サービス
経営相談

経営相談はセミナーの付帯サービスです。料金はセミナー料金に含まれております。ご希望の日時をご記入ください。場所は船井総合研究所東京本社or大阪本社です。

第一希望: 月 日

第二希望: 月 日

第三希望: 月 日

ご参加者名

お役職

生年月日

フリガナ

西暦 19 年 月 日

フリガナ

西暦 19 年 月 日

フリガナ

西暦 19 年 月 日

弊社会員組織

ご入会の弊社会員組織があれば○印をおつけ下さい

FUNAIメンバーズPlus・各種研究会(

研究会)

現状、お悩み・相談がございましたらご記入ください。

大阪会場お申込みはこちら



東京会場お申込みはこちら



【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(TEL06-6204-4666)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。