

未経験でも成功！介護人材不足対策！

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

就労継続支援B型

売上

6,000万円～

営業利益

2,400万円～

単月黒字化
半年

生産活動収入
1,000万円～

平均工賃20,000円

初年度一般就労2名



2分で読める成功事例レポート 詳細は中面

- ★ 業務内容の圧倒的な差別化が利用者獲得のポイント！
- ★ 業界未経験、異業種からの新規参入でも成功できる！
- ★ 社会性と収益性の両立を実現！
- ★ 障がい福祉事業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！

株式会社あやめ会 代表取締役 **青木崇浩氏**

主催



明日のグレートカンパニーを創る
株式会社
Funai Soken

株式会社
船井総合研究所

お問い合わせNo. 大阪S048833 東京S048834
就労継続支援B型セミナー

■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)

〒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

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

業界未経験でもできた就労継続支援B型成功事例

株式会社あやめ会 代表取締役 青木崇浩氏



1976年7月30日八王子生まれ、八王子育ち。
2004年日本初のメダカ総合情報サイト「めだかやドットコム」設立。
改良メダカを日本中に普及させた第一人者として知られる。
水質を浄化させるバクテリアの研究から、無換水の自然浄化システムを考案。
自然浄化システムにて飼育したメダカが全国観賞魚コンテストで総合優勝を飾る。
2016年バクテリアの特許を取得。
2016年株式会社あやめ会を設立し、水産事業と福祉事業を主体とした福祉事業の展開を始める。
著書、メディア出演多数。



会社概要
平成28年4月設立
同年10月八王子駅前に就労継続支援B型事業所開設。
理念は「支援者 利用者 双方の幸せを」
法人形態は株式会社としました。ご利用者の特性に合わせ、一般就労だけでなく社内ベンチャーや起業独立も視野に入れ、営利事業も応援できる形態とした。



障がい者との出会い、そして低賃金問題との出会い

障がい者施設でメダカの育成をボランティアで始めた その中で障がい者の低賃金問題を知り、愕然とした・・・

ある日 日本発のメダカ総合情報サイト「めだかやドットコム」 経由で、老人福祉施設や障がい者施設からボランティアの誘いがきた。これをきっかけにメダカの飼育方法などを1～2時間、ときには半日、施設の利用者たちにボランティアで教えていた。その中で、彼らの笑顔に触れ、自分が必要とされていく実感が喜びになり、福祉事業に対する興味が強くなっていく事を感じた。これが人生の転機となる。

そんな中、ある新聞記事が目にとまった。障がい者施設の低賃金問題である。健常者と同じように働き、月間に得られる金額は数百円から数千円程度、正直かなり驚いた。メダカの改良品種は1匹、数万円の値がつくものもある。

このようなメダカを売ることで、障がい者の工賃を上げることが可能ではないだろうか？という、メダカと福祉をつなげるという着想を得たことがはじまりである。



メダカ販売店の店内風景



メダカの育成&販売方法について学習している風景

業界未経験でもできた就労継続支援B型成功事例

「就労継続B型×メダカ育成&販売」モデルを起業へ

メダカは利用者の情緒安定、情操教育に適していることを実感！

低工賃問題の打開、福祉的就労の価値を高めたいという想い、障がい者就労の新たな形を模索してきた中で、最も自分自身の強みを生かせる形態が就労継続支援B型であるという結論に至った。

そして「居場所」、「就労に向けた準備」というより、「自由な環境でチャレンジする場所」というコンセプトで

2016年10月あやめ会の就労継続支援B型がスタートした。

就労移行支援からB型に移られてくる方も多く、環境変化が苦手な方が多数である。そのため就労に繋げるまでは出来る限り同じ場所でじっくりと準備ができる方が理想であると考えている。

その中で、メダカ販売は利益だけでなく、近年急増している精神障がいを患う方に対する情緒安定、知的障がいをお持ちの方への情操教育に適していることが分かってきた。



ベランダを活用し
メダカやバクテリアを育成中

「就労継続B型×メダカ」モデルの現状

初月から全国平均工賃の約1.7倍、25,000円を実現！

工賃が安定することで、やりたいことにチャレンジできる余裕が生まれる！

2016年10月に「めだか販売店」を開所し、全国平均工賃が約15,000円のところ、あやめ会は初月から利用者の平均工賃25,000円を実現できた。

開所時1名の利用者からスタートしたが、「メダカ育成&販売×福祉」という事業形態が口コミで広がり半年で25名の利用者が集まった。

利用希望者が殺到する中、2018年6月に第2事業所の就労継続支援B型「メダカフェ
侘寂」を開所し、9月現在ではすでに12名の利用者が通っている。

利用者数は2事業所で50名を超え、日々利用希望者の見学対応に追われている。
就労支援事業を行いながら、メダカの店舗販売も行うため、メダカ生体、関連商品の
月間売上は50万円以上である。(シーズンによって変動あり)

しかし利益率が非常に高いことが特徴であり、原価率は10パーセント以下と低いため、全国平均の約1.7倍の25,000円を工賃とすることができる。

利益率が高いことで、工賃会計が潤沢となり、利用者のチャレンジに支出する事が可能となる。売上をただ工賃として全額分配するのではなく、留保も多く確保し、利用者の活動に使用している。それにより金額では表せない満足感が利用者の定着と満足度に繋がっている。

業界未経験でもできた就労継続支援B型成功事例

「就労継続B型×メダカ」モデルで成功するポイント&感じたこと

メダカは手段であり、利用者の自立、幸せが第一であるという考え方育成のポイントは水質管理！

メダカは結果的に儲かるかもしれないが、あくまで利用者の自立や幸せのための手段であることを忘れてはならない。

またメダカの育成には毎日の定期的な餌やり、掃除なども大切だが、一番のポイントは水質管理、バクテリアである。あやめ会では青木氏が特許を取得したバクテリアを活用し、水質は常に良い状態を維持している。

■やってみて良かったこと

「病気の事ばかり恨んで生きてきました。でも、あやめ会に出会えて今幸せだと感じます。そう考えると病気になったことも悪くなかったなと思えます。」 ご利用者N. K様

「一人でエレベーターに乗れるようになりました。一人で買い物が出来るようになりました。電話も練習しています。」 ご利用者H. E様

これらの声を聞いたときに、福祉的就労の意義について考えさせられることが多い。あやめ会に入り、ご利用者が2万円以上の工賃を得て、お礼ですと職員にお菓子をプレゼントしてくれるなど、逆に学ばされることが多い日々を過ごしている。ご利用者のスキルアップが一番の楽しみである。

■やってみてしんどかったこと

同じことを何度も何度も質問される方など、障がい特性に対する理解がないと職員が苦しくなることもあった。

就労継続支援の意義や障がい特性に対する理解、対応への研鑽は必須である。

「就労継続B型×メダカ」モデルで増える成果

初年度の一般就労実績は2名

「組織の中でうまくやっけていける人」を意識し、訓練している

初年度の一般就労へ繋がったケースは2名である。

あやめ会では、パソコンや履歴書の書き方等、職業準備性を重点課題とはしていない。

人との関りの中で、自分を表現する力、体調の好調不良の波をどの様にコントロールするか、一般企業就労を進めるには、「組織の中でうまくやっけていける人」という判断を大事にしている。そのため一般就労へ繋がった方は、1年経過した現在でも定着し、元気に働かれている。



メダカのエサなど
関連商品も販売している

業界未経験でもできた就労継続支援B型成功事例

職員教育のポイントとは？

理念「支援者・利用者、双方の幸せ」の追及

会社として職員に求めているものは、**理念の理解と尊重と承継**である。

- 就労支援は技術的な事を教える事が第一ではないこと
 - 職員一人一人、自分自身が精いっぱい仕事をする姿勢を利用者に見せること
 - 口だけ、技術の教授だけではなく、「姿勢」を見せること
 - 会議は職員同士で理想を互いに話し、統一したイメージを描けるような努力をし、そのイメージに向けて精一杯取り組むこと
- これらがあやめ会の就労支援であり、日々職員会議で共有している。

利用者の1日のスケジュール

時間	内容
1000-1030	朝礼
1030-1040	ラジオ体操
1040-1050	掃除
1050-1100	めだかと日誌のチェック
1100-1115	休憩
1115-1145	接客講座
1145-	解散
1300-1330	昼礼
1330-1345	脳トレ
1345-1400	めだかと日誌のチェック
1400-1415	休憩
1415-1530	個別活動(めだか関連品や革製品の作成)
1530-	解散

あやめ会の挑戦は続く...

社内ベンチャーの実現、 児童発達支援や放課後等デイサービス、生活介護事業などにも メダカ事業を広げていきたい！

まずは工賃会計を潤沢にすることで**社内ベンチャーを実現し、ご利用者が自分の事業を行う場を提供**したい。自立の自信がご利用者に芽生え、やる気に繋がるまでサポートしたい。

そしてメダカ事業は、就労継続B型のみでなく、障がい児を対象とした児童発達支援や放課後等デイサービス、生活介護などでも取り入れることができる。

現在は就労継続B型のみだが、今後はメダカ事業を行うことで、**1人でも多くの障がい者や障がい児の方々の幸せに繋がる支援**ができればと思っている。



2018年6月にオープンした
2事業所目のメダカフェ



メダカフェでは
レザー小物やTシャツなども販売している

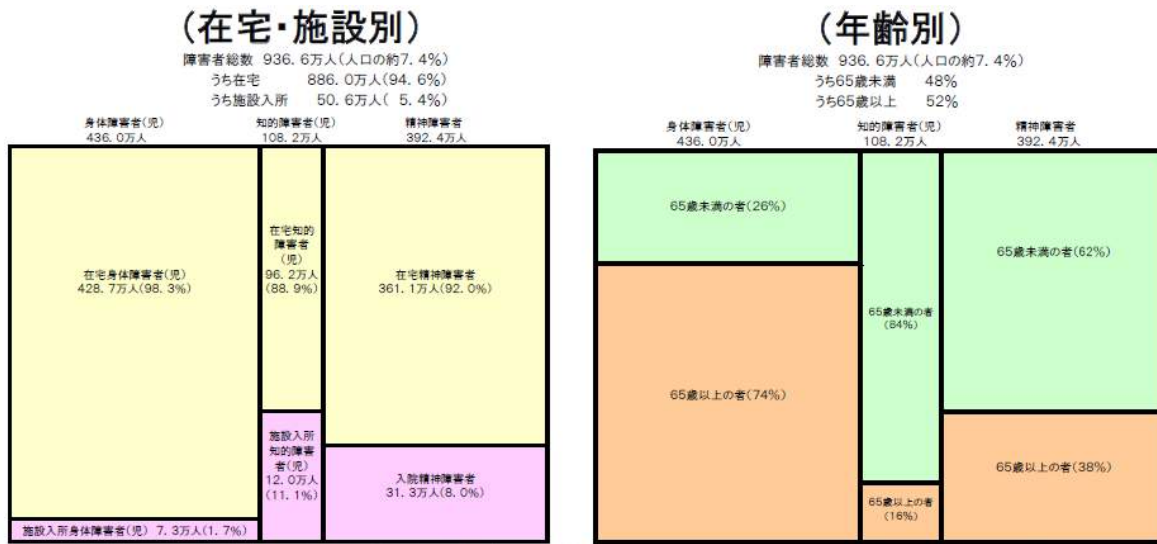
障がい福祉事業を立ち上げ 地域貢献&業績アップに成功した事例のご紹介

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。**

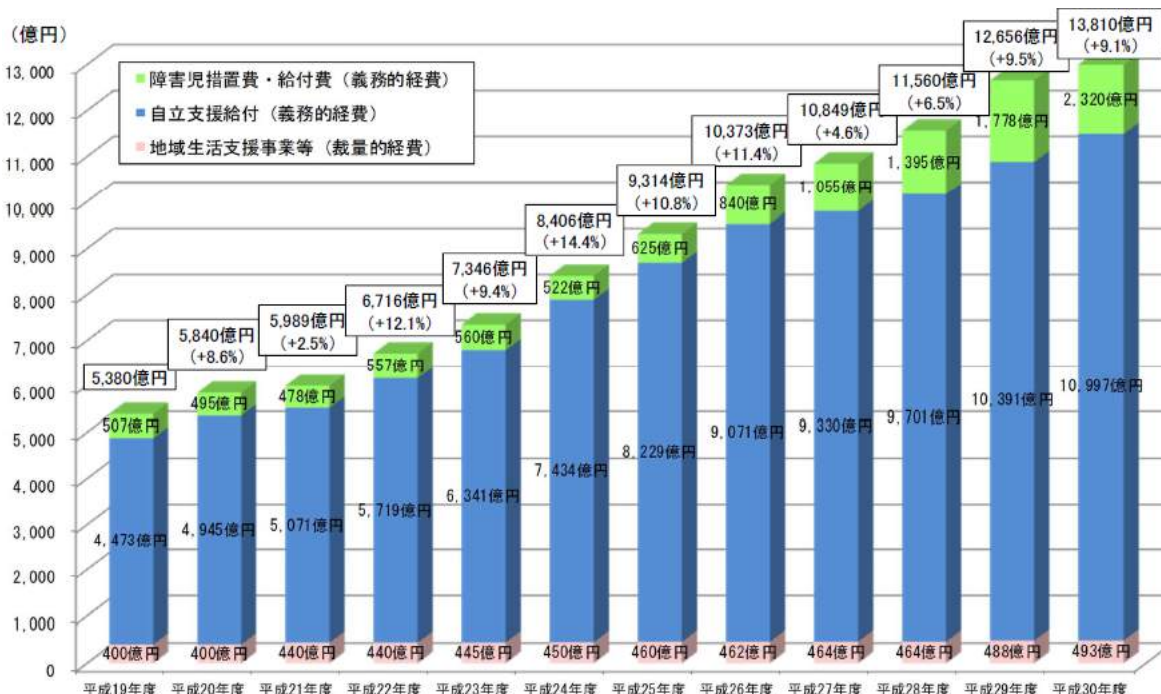
ここからは障がい福祉業界の業界動向、そして社会福祉法人伸康会様をはじめとする弊社お付き合い先様の成功事例をご紹介します。

**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できます。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。狭小商圏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)

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

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す。

また、障がい福祉事業は重度者向けの事業所が多いですが、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ました。

★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ます。

プログラム内容、業務内容に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ました。

★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ました。

今後を考えると、若いスタッフの採用、育成、定着は法人の成長に必要な不可欠です。

★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ます。障がい福祉事業のおかげでこの好循環を維持できています。

★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ました。

★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ます。

就労継続支援B型セミナー

大阪会場

2019年7月26日(金)

東京会場

2019年8月2日(金)

多数の申し込みが予想されるため
早めに申し込みください
先着29名限定

みなさま、こんにちは、株式会社船井総合研究所の西田と申します。

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでは、就労継続支援B型の成功事例を紹介させて頂きました。

あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。

これまでに180社を超える障がい福祉法人に関わってきましたが、

サービスの差別化やコンセプト作りに悩まれている法人が非常に多いのが現状です。



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
西田拓馬

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、工賃アップ、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。

今回のセミナーでは就労継続支援B型で成功するための方法をお伝えします。

皆様より少し先に事業展開をし、順調に業績アップしているゲスト講師をお招きし、

たった数時間で就労継続支援B型の全てが分かるようにセミナープログラムを構成しております。

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. 就労継続支援B型のビジネスモデル概要 & 収支シミュレーション
2. 障がい福祉業界の現状と今後、就労継続支援B型に求められる役割とは？
3. 業界平均以上の工賃が実現し続けられる理由とは？
4. 業界未経験者でも正しい手順を踏めば成功できる！
5. 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？
6. 競合が多いエリアでも十分勝てる！徹底した訪問営業のやり方とは？
7. ウェブページは必要不可欠！結果の出るウェブページ作成方法！
8. 生産活動収入上が上がる店舗作り&販売トークとは？
9. 集客チラシに必ず掲載して欲しい写真とキャッチコピーとは？
10. これさえあればすぐに始められる！実践ツール類紹介！
11. 販路開拓の方法とその手順！
などをお伝えします！



過去のセミナー風景

経営者様ご自身がご参加ください

これらは当日お伝えする内容のごく一部です、いかがでしょうか？

このようにセミナーでは就労継続支援B型モデルに関しての必要なポイントを具体的な内容に絞ってお伝えします。

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、就労継続支援B型で成功されている経営者様**をお招きします。

就労継続支援B型は今後も増え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…

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。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。一般の方でも、なんと**1名様わずか35,000円**(一般・消費税別)です。

ただし、今回はご用意できる席数は、**先着29名様限り**とさせていただきます。

今までの経験上、今回のような目新しいテーマの場合、**席数はすぐに埋まってしまうことが予想**されます。

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くいらっしゃいました。

早期に動きを進めていくためには、複数名でのご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。**

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！



過去のセミナー風景



ゲスト講師への
質問の行列

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
西田 拓馬

セミナースケジュール & 講師

	講師	講座内容
第一講座	株式会社 船井総合研究所	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 株式会社あやめ会 代表取締役 青木崇浩氏	就労継続B型の成功事例大公開！ 現場写真やツール類、全てお見せします！
第三講座	株式会社 船井総合研究所	事例紹介 就労継続支援B型で成功するためのポイントとは？
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	



株式会社あやめ会

代表取締役 **青木崇浩氏**

1976年7月30日八王子生まれ、八王子育ち。
2004年日本初のメダカ総合情報サイト「めだかやドットコム」設立。
改良メダカを日本中に普及させた第一人者として知られる。
水質を浄化させるバクテリアの研究から、無換水の自然浄化システムを考案。
自然浄化システムにて飼育したメダカが全国観賞魚コンテストで総合優勝を飾る。
2016年バクテリアの特許を取得。
2016年株式会社あやめ会を設立し、水産事業と福祉事業を主体とした福祉事業の展開を始める。
著書、メディア出演多数。



**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！ ※一部サンプル掲載**



就労継続支援B型セミナー 開催要項・お申込用紙

開催日・場所

【大阪】
2019年 **7月26日** (金)
13:00～16:30 (受付12:30～)
(株)船井総合研究所 大阪本社
大阪市中央区北浜4丁目4-10
船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口徒歩2分

【東京】
2019年 **8月2日** (金)
13:00～16:30 (受付12:30～)
(株)船井総合研究所 東京本社
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
JR東京駅丸の内北口より徒歩1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いたし兼ねますので、ご了承ください。

【お問合せNo.】
大阪 S048833
東京 S048834

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。お振込み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) 普通No.5785150(大阪会場)
口座名義 カ/ファイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ 普通No.5785149(東京会場)

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 S048833
東京 S048834

参加会場	<input type="checkbox"/> 7月26日(金)東京会場		<input type="checkbox"/> 8月2日(金)大阪会場	
フリガナ		フリガナ		役職・職種
貴社名		代表者名		
フリガナ		フリガナ		役職・職種
貴社住所	〒	ご連絡 担当者名		
TEL	() -	FAX	() -	

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)

大阪会場お申込みはこちら



東京会場お申込みはこちら



現状、お悩み・相談がございましたらご記入ください。

【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・コミュニケーションズ・顧客データ管理チーム(TEL.06-6204-4666)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(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。