

新年度(2020年度)の保育士採用が益々厳しくなるのは必至。
抜本的な採用改革が求められる!

開催日
10/1火
(株)船井総合研究所
五反田オフィス

新年度まで
残り**6**か月!

2020年4月の**新規開園・組織編成**に向けた
保育士配置・体制に失敗しないための

保育士採用改革

中途

応募数・採用数
増加

一人当たり
採用コスト減少

入社後1年以内
離職防止

脱

人材紹介会社、
時流適応した採用で新年度の体制をつくる!

保育士採用最前線!
最新の採用事例紹介

横浜市・川崎市という“保育士採用の超激戦区”で
6園の新規開園、50名以上の保育士が必要という状況下で
乗り越えた**保育士採用の方法**とは!

- 成果.1 昨年対比で応募数**1.6**倍・採用数**1.2**倍を実現!
- 成果.2 一人当たりの採用コストが昨年対比で**減少!**
- 成果.3 入社後1年以内の定着率が**98%**!

株式会社TKC
理事長 田中孝太郎氏

株式会社TKCの採用戦略ノウハウを大公開!

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 4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

保育士採用セミナー

お問い合わせNo. S050715

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間
対応

お申込みに関するお問合せ:日田 内容に関するお問合せ:平出

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。) → **050715**

昨年対比で応募数1.6倍・採用数1.2倍
1人あたりの採用コスト削減！
入社後1年以内の定着率98%！



株式会社TKC 理事長
田中孝太郎氏

採用難の時代に 成功を収めている 保育士採用手法とは？

独自の「保育士採用手法」で、
57名の保育士採用に成功した株式会社TKC様のご紹介

神奈川県川崎市・横浜市を中心に、認可保育園11園、認定保育園3園、企業主導型保育所を3園運営しており、「ダメな子なんていない。すべての子どもが天才なんだ」という理念に基づき、教育を展開している。また、TKC独自の挨拶や朝礼の実施による楽しくポジティブな職場は、職員からの評価も高く、採用力・定着力にも大きな影響を与えている。

2019年4月に横浜市・川崎市を中心に認可保育園3園、企業主導型保育所3園を開園した。

東京都23区という大都市が隣にあり、人材が流出しやすいマーケットにある川崎市・横浜市において、150名以上の応募者を集め、中途採用のみで見事に57名を採用した実績を持つ。

3園の認可保育園開園決定！ 50名以上の保育士が必要…

2018年、プロポーザル提案が見事選定され、新たに認可保育園3園・企業主導型保育所3園の開設が決まりました。

計算してみると、4月の6園開園に向けて、**中途採用だけで30名以上(新卒採用も入れると50名以上)の保育士採用が必要だ**ということがわかりました。

以前、同じく新規園を開園する際に船井総研に保育士採用のコンサルティングを依頼したのですが、その際には無事18名の保育士を採用することができました。

この時に採用に成功した一つの要因が、名簿管理をしっかりと行い、昨年の数値を基に**採用計画を組む**ということでした。

それまでは「開園までにとにかく必要な人数を集めなければ…」と考えていましたが、それでは結局何名にお問合せをいただかなければならないのかわからず効果的な採用活動を展開できません。具体的に採用したいのが何名で、そこから逆算すると何名の名簿(お問い合わせ)が必要か、を把握したうえで採用計画を組むことが大切だということを身をもって学んだのです。そこで、中途採用だけで**30名以上の保育士採用を採用するための計画を立てる**ことにしました。

昨年も新規開園に伴い49名採用を実現していたので、昨年の自社採用の数値結果を元にして、計画を立てた結果、**約80名の方に応募していただく必要がある**という数字が導き出されました。

	自社説明会 参加者数	選考率	内定率	採用率	採用数
差額	56名	70%	80%	95%	30名
妥当	79名	60%	70%	90%	30名
形骸	118名	50%	60%	85%	30名

船井総研の企画書より「採用計画」の作成

神奈川県では毎年保育園数が増え、平成30年4月時点で保育士の有効求人倍率は2.7倍を超えています。さらに川崎市や横浜市は、平成30年度時点で保育士の有効求人倍率が3倍近くある東京23区という超大都市の隣に位置し、人材がどんどん流れてしまっている現状があります。そんな中で、**他の園と同じ採用方法を取れば、成果は出ません**。また、もし人材紹介会社に頼れば、**1人70万円～80万円の紹介料がかかってしまう**…。もちろんそこまでのコストをかける余裕はありません。

社員紹介でイベントや説明会誘導！ 職員紹介制度の有効運用！

最も力を入れた方法は、**職員紹介**です。職員にお願いして、友人や知人の保育士に**説明会や当社のイベントを紹介してもらったのです**。特に、各園の園長先生は知り合いの保育士に積極的に声掛けを行ってくれました。また、SNSなどで拡散してもらったり、保育業界関連のイベントと一緒に参加して当社の良さの周知を行ってもらいました。当社では紹介者と被紹介者の両方にテーマパークのチケットをプレゼントする職員紹介制度も設けています。紹介会社を活用するよりも結果的にコストダウンにもつながり、また同じ考えを持ち共感して入職してくださる方が多く離職率の低減にもつながっています。そもそも職員紹介が活発化するためには、職員が“この会社を紹介したい”と思ってくれるような職場環境であることが大前提ですので、“**楽しい職場作り**”には徹底的にこだわっています。

IndeedやSNS広告、採用サイトなどのWEB活用

職員紹介以外の認知の方法として、これまでも活用してきたWEBでの採用活動も展開しています。Indeedを活用することで、紹介会社等の媒体を介さずに**ダイレクトに求職者にアプローチできる環境を整えました**。WEBの主な流入先となる自社採用サイトについては、求職者が求める情報を増やし、動画も活用するなどして、より一層法人のことがわかるよう職員の紹介に力を入れています。また、SNSを活用することで、“**すぐに復帰したいわけではないけれど、保育士としていずれまた働きたい**”といった潜在層にもアプローチすることができています。職員紹介やWEB採用活動の取り組みにより、結果的に、イベントや説明会には**合計106名に参加していただく**ことができました。

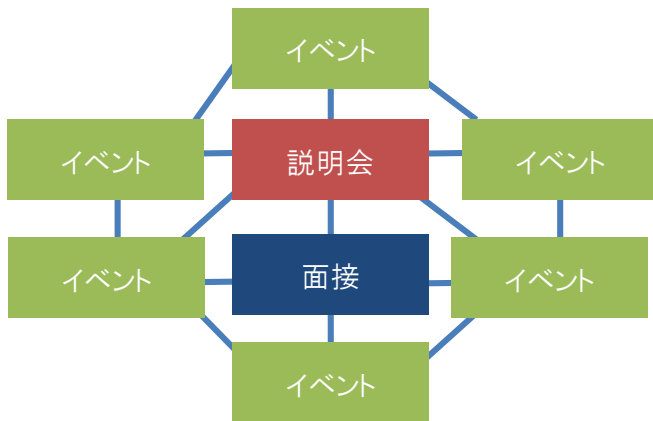
応募数を最大化するために イベント掛け合わせ型採用手法

潜在保育士と在職中の保育士の両方にアプローチでき、法人の魅力を感じてもらいやすい“お仕事説明会”や“イベント”を今年も行うことにしました。お仕事説明会やイベントは“**即面接**”ではないことから**応募そのもののハードルを下げる**ことができるため、**これまでは出会えなかったような求職者層の方からの応募を見込むことができます**。そのため、当社の採用活動においては定番の施策になりつつあります。せつかく園に足を運んでもらったからには、**ただ法人概要や求人情報を説明するだけでなく、法人の魅力伝えることが大切です**。当社のお仕事説明会やイベントでは、理念が伝わるようなワークを実施することで、**当社の魅力である、明るく前向きな職場の雰囲気や当社で働く職員のことをより知ってもらえるような内容**になっています。

お仕事説明会に加え、各種イベントにも力を入れています。当社の園児も参加するイベントやゲストを呼んでの保育関係の勉強会など、様々なイベントを複数日程で掛け合わせて開催したり、お仕事説明会と同日に開催することで参加しやすくなるよう工夫しています。また、自園でのイベントだけではなく、外部のイベントと一緒に参加することもあります。

様々なイベントにご参加いただき、たくさんの職員と触れ合っていただくことで、自然と当社の雰囲気になじんでいただけ、気付いた時には、当社のファンになっているという構造です。

さらに、イベントの内容も職員が案出しをして決めています。実際に保育士に考えてもらうことで、保育士の方が興味を持ちやすいプログラムとなり、応募者が増えると考えています。



より多くの求職者に応募してもらうための3つのポイント

整理すると、お問い合わせ数の最大化を図り、“選べる”採用を実現するためには、下記の3つが重要だったと思います。

①職員紹介のフル活用・ターゲットに応じた適切なweb媒体の活用

②当社の良さをわかってもらうため、“即面接”ではなく“イベント”や“お仕事説明会”にまずは誘導するよう周知すること

③お仕事説明会・イベントを数種類且つ複数日程で開催することで求職者と密な関係性を築くこと

現場職員を巻き込んだプロジェクトチームによる採用活動が秘訣

各媒体からのお問い合わせや職員の紹介により計70名以上の方が面接を希望され、参加者の約50%が面接を希望してくださりました。

2人に1人以上が面接を希望してくださった理由の1つは採用活動を職員を巻き込んで行ったことにあると考えています。

・職員が楽しそうに働く様子を見ていただけたこと

・当社の職員と親密な交流を図れたこと

により、多くの参加者に当社の雰囲気や職員の様子を知っていただき、当社の理念や人間関係の良さが伝わったのではないかと思います。

このように、当社の現場職員による協力があつたからこそ、当社が求める人財、当社に合った人財を見極める採用を展開することができたのです。

定着率向上にも貢献する お仕事説明会×イベントへの誘導

今回は結果として、約8か月で**57名の保育士を採用**することができました。

さらに、このような採用施策を実施してから入職後にも効果が生まれています。自分たちでも驚いているのが、近年イベントと抱き合わせでのお仕事説明会の開催をし始めてから離職率が下がっています。3年間で6%も下がっていることには驚きです。

離職される方の多くは、家族の転勤などのやむをえない事情であり、**当社の考えや方向性に合わない等の理由での退職する職員は殆どいません**でした。

職員による紹介やお仕事説明会やイベントの参加を経て入職された方々が皆、**当社のことをよく知り、当社の理念や考え方に共感した上で入職して下さった結果**だと思っています。



補充採用から計画採用へ “人”の心配のない法人経営

人材紹介会社に頼ることなく、**安定的に採用活動を実施できるようになった**ことで

- ①**事業戦略が立てやすくなった**
- ②**育成や研修に力を注げるようになった**

ということを強く実感しています。

また、採用活動に協力してくれている職員の成長も採用活動の成果の一つです。現場の保育士を**採用プロジェクトチームメンバーに任命したことで、一緒に働く仲間を見つける“採用活動”を通じて、大きく成長してくれたこと**をととても嬉しく思っています。

現在では、中途採用活動については、**採用プロジェクトチームが計画から説明会運営に至るまで、主体的に実施してくれる**ようになりました。

そのような職員のおかげで、私自身は、理事長として**よりよい教育を広めていけるよう事業計画に集中**することができています。

これからも「ダメな子なんていない。すべての子どもが天才なんだ」という理念に共感して下さる保護者のため、事業活動に注力していきたいと考えています。



必要な人員はきちんと確保したいが 高額な採用コストを削減したい！ 採用活動を仕組化して内製化していきたい！ そんな想いをお持ちの事業者様へ

こんにちは、株式会社船井総合研究所
保育チームの平出未来です。

株式会社TKC様が保育士採用に成功されたお話は、
いかがでしたでしょうか。

今回、株式会社TKC様は、

- ①職員紹介を増やす仕組みの整備
- ② IndeedやSNS広告など適切な媒体活用
- ③お仕事説明会×イベント掛け合わせ型採用
- ④現場職員による採用PJチームの発足

を軸に採用活動に取り組まれ、

- ①昨年対比で応募数1.6倍・採用数1.2倍
- ②1人あたりの採用コスト削減！
- ③入社後1年以内の定着率98%！

という成果を残されました。

これまで、

「新規開設したいが、保育士がきちんと集まるか不安で踏みとどまっている」

「年々莫大な採用コストがかかっている」

「地方なので商圏内人口が少なく、そもそものお問い合わせが来ない」

「採用活動に現場の職員を少しでも巻き込みたいが、巻き込むことが難しい」

という不安や悩みを持っていらっしゃる法人様から多くの相談を承ってきました。

そんな法人様にぜひ知っていただきたい、株式会社TKC様も取り入れられた、
採用手法導入によって起こる良い変化は大きく分けると3つあります。

具体的に何が変わるのかと言いますと・・・

- ①これまでには集まらなかった応募者層と出会うことができる
- ②入職後の離職率が大幅に減少するので採用コストが削減できる！
- ③採用活動を担当された現場の先生方が成長する！

の3つです。



株式会社 船井総合研究所
保育チーム

平出 未来

1 これまでには集まらなかった応募層と出会うことができる！

保育士の動向、適切なターゲット策定と広告媒体選定、打ち出し方をおさえた上で、自社の良さをわかってもらうため、“即面接”ではなく“お仕事説明会”やイベントの開催を強調することで、これまではアプローチできなかった層の応募が見込めます。特に、応募自体に高いハードルを感じている潜在保育士といわれる方々の掘り起こしにつなげることができます。また、その中でも、潜在のターゲット層に直接訴求できるSNSの活用を行うことで、お仕事説明会やイベント誘導の効果を更に見込むことができます。そして、結果的に、既存層・新規層の両方にアプローチすることで、応募数を最大化することができます。

2 入職後の離職率が大幅に減少する！

即面接ではなく、お仕事説明会やイベントに誘導することで、応募の前に、園の理念や方向性を知り共感してもらえたり、既存職員と十分に距離が近くなった状態で採用することができます。自社の職員もイベントであれば誘いやすくなるので、職員紹介との相性は抜群です。

また、入職後に、「こんなはずではなかった・・・」というギャップを防ぐことに貢献しています。さらに、早期離職を防ぐことであわせて採用コストの低減にも寄与しています。

特に新規職員が多くをしめがちな新規園開園の場合には、高い効果を発揮するといえるでしょう。

3 採用活動を担当された現場の先生方が成長する！

最後の効果としては、現場職員の方の“成長”があげられます。

上手くいく採用活動では、採用活動を仕組み化して現場の先生方を中心に採用活動を行っています。そのため、普段は現場にいる先生方にも求職者と出会っていただき、自園の良いところや魅力について語っていただく場が増えることで、自園で働くことの意義や喜びを再確認してもらうきっかけにもなっています。

最初は、採用活動は経営側の仕事だと思っている職員の方も多いですが、法人に属していることや採用活動の重要性を感じ、徐々に責任を持って主体的にプロジェクトを回していただけることが殆どです。

これらの経験から、自園のことをより深く知り、さらにリーダーシップをとる経験を経て、成長される職員様がたくさんいらっしゃる事が特長としてあげられます。更に、現場の先生方が採用を回していけるようになることで、採用活動にかかりきりであった社長・理事長も、これからの事業計画などに集中していただけます。

今回のセミナーは、採用成功レポートにも登場された「株式会社TKC 理事長 田中孝太郎氏」を特別ゲスト講師としてお迎えし、「人材派遣・人材紹介に頼らない保育士採用改革」をお伝えいたします。

ご参考までに、過去当社でご支援させていただいたお客様の声を一部掲載させていただきます。

① 社会福祉法人 城西福祉会 坂本様



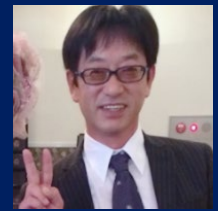
Q.なぜ船井総研に依頼をしてくださったのでしょうか？

A.以前竜王南あら川保育園の開設をお願いしていたので、採用の件も相談してみました

Q.効果としてどのようなことがありましたか？

A.25名の保育士の採用が必要だったので、お仕事説明会を2回開催しました。2回で応募が49名あり、結果的に全体で保育士が30名以上採用できました。

② 社会福祉法人 つくしんぼ福祉会 塩満様



Q.なぜ船井総研に依頼をしてくださったのでしょうか？

A.採用が上手くいかなくなってきたので相談しました。今まで、採用活動に投資するという事まで意識がいていませんでしたが、採用が厳しくなってきた初めて目を覚まされたような気がします。

Q.効果としてどのようなことがありましたか？

A.船井総研の担当者さんのデータに基づく採用活動のノウハウやツボ等を頂く事で、概ね採用人数の目標には到達したと実感しています。また、今までは採用活動はほぼ私一人でやっていましたが、採用チームを作ったおかげで、主任保育士だけでなく他の保育士も採用活動だけでなく、育成・定着等にまで興味や関心を持ち、一連の採用活動に主体的に関わりながら行動するようになってきました。

上手くいく保育士採用は、当社がお付き合いさせていただいている法人様の現場での実際の最新事例、またそこから導いたルールばかりです。

当日は、代表者と採用担当者が知っておくべき

最新事例を含めて保育士の中途採用ノウハウの全てをお伝えします。

今年に限らず、毎年焦らずに採用活動を着実に進めていくためには、

今のうちに対策を学び、軌道修正をはかることをお勧めします。

【理事長様・代表者様へ】 今年1回限りの 保育士中途採用セミナー

東京会場

2019年**10月1日** (火)

会場の都合上、先着30名のご参加となります。満席になる前にお申し込みください。

たっぷり3時間半に渡って、保育士の中途採用活動をいかに行っていくべきか、保育士採用プログラムの内容をお伝えしていきたいと思えます。

ただし、会場の都合上、ご用意できる席は30席のみとなっております。

特にご参加頂きたい方は、次のとおりです。

1. 有料求人媒体を使っているが応募数0もしくは少ないとお悩みの法人様
2. 保育士不足のために一時預かりや延長保育が実施できない法人様
3. 毎年4名以上/園の離職が存在し、職員の入れ替わりにお悩みの法人様
4. 人材紹介会社に年50万円以上を支払っている法人様
5. 一人当たりの応募コストが10万円を超えている法人様
6. 採用活動にかける時間を他の時間に回したい経営者様

今回のプログラム料金は、

**一般企業1名様33,000円(税込)/1名様、
会員企業1名様26,400円(税込)/1名様** です。

最後に……

皆様には、法人に合った保育士を、法人と同じ方向を向いて園運営にかかわれる保育士を法人側が選ぶ採用をしていただきたいと思います。そのためには、自社での採用活動が必須です。そのための仕組みづくりに役立つ一日になればとお祈りしております。

株式会社船井総合研究所
保育チーム

平出 未来

当日セミナーでお伝えする内容 ～全20テーマ～

1. 業界の最新動向
2. 保育業界の採用事情
3. 中途採用マーケットの現状～潜在市場・転職市場・創出市場～
4. 株式会社TKC様の採用手法大公開！
5. 効果を最大化するTKC流お仕事説明会・イベントの抱き合わせプログラムとは？
6. 株式会社TKC様の採用手法導入によって起こった変化とは？
7. 徹底解説！採用活動がうまくいく法人とうまくいかない法人との違いとは？
8. 成功する採用活動のスケジュール大公開！
9. 採用成功に導くための採用活動の3つのステップとは？
10. 採用活動を始める前におさえなければいけない数値管理手法の解説！
11. 自園を効果的にPR！～外部環境と内部環境の徹底分析による自園の強みの把握方法～
12. IndeedなどのWEB施策の採用効果を最大限に引き出す募集要項の作り方
13. 応募者数を最大化する採用サイトのポイント
14. 採用サイト×indeedなどのダイレクトリクルーティング手法の徹底解説！
15. お仕事説明会の準備から実施までの詳細フローを大公開！
16. 応募のハードルを下げる且つ求職者との連れ違いが起きにくい広告文の作り方
17. 応募者を逃さない！徹底したフォロー体制とは？
18. 現場職員を巻き込んだ採用プロジェクトチームの立ち上げ方法
19. 職員紹介制度の運用を成功させるコツ
20. セミナー当日からすぐに取り組めること

講師紹介

第一講座：保育士採用を成功させる考え方



株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部 チーフ経営コンサルタント 西村優美子

京都大学大学院を卒業後、船井総合研究所へ入職。学生時代に保育士資格を取得し、育児の調査研究を行ったり、実際に保育補助として働いたりするなど、業界に対する知識を深めてきた。入職後は、保育所の立ち上げや保育士採用支援に従事する。近年は、企業主導型保育事業の立ち上げにも多く関わっている。

第二講座：＜スペシャルゲスト＞1人当たり採用コスト減で応募数1.6倍・採用数1.2倍を実現できた秘訣



株式会社TKC 理事長 田中 孝太郎 氏

神奈川県川崎市・横浜市を中心に、認可保育園11園、認定保育園3園、企業主導型保育所を3園運営しており、「ダメな子なんていない。すべての子どもが天才なんだ」という理念に基づき、教育を展開している。またTKC独自の挨拶や朝礼の実施による楽しくポジティブな職場は、職員からの評価も高く、採用力・定着力にも大きな影響を与えている。

2019年4月に横浜市・川崎市で認可保育園3園、企業主導型保育所3園を開園した。

東京都23区という大都市が隣にあり、人材が流出しやすいマーケットにある川崎市・横浜市において、150名以上の応募者を集め、中途採用のみで見事に57名を採用した実績を持つ。

第三講座：成功事例とその具体的なポイント



株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部 平出未来

早稲田大学教育学部卒業後、船井総合研究所に入職。入職後は、自動車業界でも採用が難しいとされる整備士という資格・専門職の中途採用支援を行う。現在は保育・教育支援部に所属し、企業主導型保育事業への参入にあたっての支援をメインで行う他、保育士や保育教諭等、園で働く職員の採用支援に携わっている。特に、開園前～開園後の運営に至るまでの中途保育士の採用をメインでサポートしている

第四講座：まとめ講座

株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部 チーフ経営コンサルタント 西村優美子

東京会場

2019年10月1日(火)

株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 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

開催時間

13:00
16:30

受付12:30より

日時・会場

※話事情により、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兼ねますので、予めご了承下さい。

受講料

一般企業：(一名様)30,000円(税抜)(33,000円(税込))

会員企業：(一名様)24,000円(税抜)(26,400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。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。●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】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.5785992
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。

お問い合わせ

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)
FAX 0120-964-111 (24時間対応)

- お申し込みに関するお問合せ：日田
●内容に関するお問合せ：平出



※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。

お申し込みはこちらから

お問い合わせNo. S050715

保育士採用セミナー
【ご記入欄】

FAX:0120-964-111

担当者：日田

FAXお申込用紙

Form with fields for participant name, address, contact info, and seminar details. Includes a section for specific requests and a checkbox for newsletter subscription.

【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。
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。
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代行

- 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。