

船井総合研究所発行
電気・設備

工事業経営
成長企業レポート

特集 ① 下請体質&営業経験ほぼゼロ企業でも
新規元請開拓ができるポイント

特集 ② できる元請化 成功企業の変革の軌跡

創業以来の決断 下請依存

からの
転換劇

営業経験ゼロでもできた 民間新規元請化

注目企業インタビュー 東海圏 電気・設備工会社

創業以来約50年続く下請体質が大転換！
わずか3年間で大手・中堅大手製造工場を
20社新規元請開拓を実現！

株式会社サカ工
代表取締役社長 溝口 達也氏



（主催）

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

電気・設備工事会社 経営者セミナー
お問い合わせ No.S050920

TEL.0120-964-000 FAX.0120-964-111

【平日/9:30~17:30】

【24時間対応】

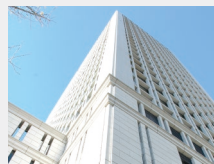
株式会社 船井総合研究所 お申し込み担当: 時田

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

日本最大級の経営コンサルティング会社 株式会社 船井総合研究所 とは

お客様の業績を向上させ、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。中堅・中小企業を対象に、日本最大級の専門家を擁し、業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとる。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

代表取締役社長 社長執行役員: 中谷 貴之 船井総研公式サイト www.funaisoken.co.jp



創業以来の下請体質を脱却！
営業経験ゼロから3年間で
中堅大手製造業20社を元請開拓成功

成功秘話
レポート

(株)サカエが元請の為の取り組みを通して得たものとは

数年前まで下請工事が売上の大半を占めていた株式会社サカエ（静岡市）。他の会社と同じように下請け工事会社特有の課題に向き合いながら、成長をしてきました。しかし、今後の自社の在り方を大きく変える出来事が発生し、同社は3年間をかけて創業以来続く売上構造を変えることに成功します。

変わったことは元請比率向上という結果だけではありませんでした。会社全体に大きな変化が生まれました。

－ 株式会社サカエの会社概要 －

■設立	■所在地	■従業員数
昭和48年8月1日（47年目）	本社：静岡県静岡市	85名
■年商	事業所：同御前崎市内に3か所	（技術系社員72名）
14.6億円		
■3年間の営業活動で獲得した新規受注顧客（元請受注）		

●年商5000億円	大手薬品製造工場	●年商210億円	自動車部品製造工場
●年商3600億円	自動車部品製造工場	●年商80億円	印刷工場
●年商3500億円	日用品製造工場	●年商60億円	化学製品製造工場
●年商1250億円	自動車部品製造工場	●年商35億円	製紙工場
●年商1200億円	産業機械製造工場	●年商30億円	樹脂成型工場
●年商750億円	大手食品製造工場 Y工場	●年商30億円	金属金型製造工場
●年商750億円	大手食品製造工場 S工場		他多数

■元請化に転じていく中で起きた社内の変化

工事利益率の向上	常に価格競争の中で受注をしてきた 適正利益の概念は常に安いことであった	▶	直接元請で入るので 高利益率で受注ができた
無理ない現場運営	元請会社からの要請で無理な工事対応 前後の工事の皺寄せを受けて無理な日程対応	▶	お客様と直接工期調整可能 だから無理な対応が減った
積極的な採用投資	将来の発注が読めない為人員計画が見えない 忙しいのは一時期のみで人の採用ができない	▶	自社の営業活動で将来の売上 目標を決めて採用ができた

株式会社サカエの代表取締役社長溝口達也氏に
その取り組みをインタビューしました

創業40年間続く受注体質を大転換！ 民間元請化に転じた3年間の軌跡

成長し続けた40年 工事業界の変化が目の前に

私達、株式会社サカエは静岡県に本社を置く電気設備工事会社になります。今年で創業47年目を迎えます。現在の売上は約14億円。施工管理と現場の職人が約半数ずつという会社の成り立ちです。

当社がここまで成長ができたのは、当社の受注構造が大きく影響しています。もう少し詳しく話をすると、特定数社で売上の大半を占めているのですが、その会社の業績に合わせて成長をしてきたという背景があります。



株式会社サカエ 代表取締役社長 溝口 達也氏

しかしながら工事業界も大きな変化を余儀なくされています。リーマンショックを経てからは過去のような、「仕事がある」とことと「儲かる」ことが一致しなくなってきました。人手不足の波は着実に私たちの経営課題となり、仕事があっても対応しきれない。その割に、お客様からの価格の要請は未だ厳しいものがあり、競争環境は改善されることなく続いています。更に、お客様である元請会社の要望は強まる一方。工事の皺寄せにより、厳しい労働状況を強いられています。

「脱・下請」への挑戦 その第一歩を踏み出したきっかけ

そのような流れは、今に始まったことではありません。過去の流れの中からわかっていたことでもあります。当社においてもそれは同様で、社員を守り会社を守るためには、下請に依存する体質を変えなければならないと感じていました。もちろん、下請工事をゼロにするということではありません。自社を伸ばしていくうえで、元請工事を事業の柱に据える必要があるということです。

そのようなことを考えている最中、当社にとって大きな出来事が起きます。それが当社の売上の6割強を占めていた企業の先行きが見えなくなってきたということです。私たちにとってはなくてはならない顧客先であり売上です。この段階において、否応なしに新たな事業の柱を作らなければならなかったのです。

しかし、創業40年来営業活動などしたことがない私達。何から取り組めばよいのか、全く見えていない状況でした。

手元に届いた1通のセミナーDM 工事会社の元請化を実現させる事業を立ち上げる

とはいえ、新たな事業はなかなか見つかりません。簡単に見つかっていれば、どの会社も即座に取り組んでいるでしょう。しかし、当社にとってはやらなければならない取組み。模索の日々が続いていました。その時に手元に届いたのが、「省エネ提案」という工事会社が元請工事を受注するための事業をテーマにしたセミナーのDMでした。半信半疑でセミナーに参加。そのセミナーでは数多くの成功事例が紹介され、営業経験がない当社であっても元請工事の受注ができることを確信。その日のうちに事業の着手を決めました。



セミナーの内容とは

- ・ 地域の中小規模の工事業でも大手中堅製造工場から元請工事は受注できる
- ・ 営業経験ゼロであっても情報発信を通して営業をすることで口座獲得ができる
- ・ 既に日本全国で70社以上がこの取組みを通して元請化に成功している

「省エネ提案」という新規事業 情報発信をするだけで地域の有名製造工場との接点を獲得

私達が取組みを決めた「省エネ提案」とは、大手中堅製造工場に対して、エネルギーコスト削減という切り口から情報発信・提案をして、お客様と関係性を構築、電気・設備工事を受注するというものです。

情報発信の手法は大きく2つあり、一つが省エネセミナーです。近隣の製造工場宛にセミナー開催のDMを送り、来場いただく流れを取ります。



私たちのような工事会社でもお客様が本当に来るのだろうかと思っていましたが、実際に開催してみると“名を聞けば誰もが知っている工場の製造部長様”を始め、20名近い工場保全や設備、生産にかかわる部署の方々に来場いただきました。

もう一つの情報発信の手法が省エネ情報誌であるニュースレターの発行です。毎月、テーマを変えながら、省エネの取組事例を掲載し発送していました。

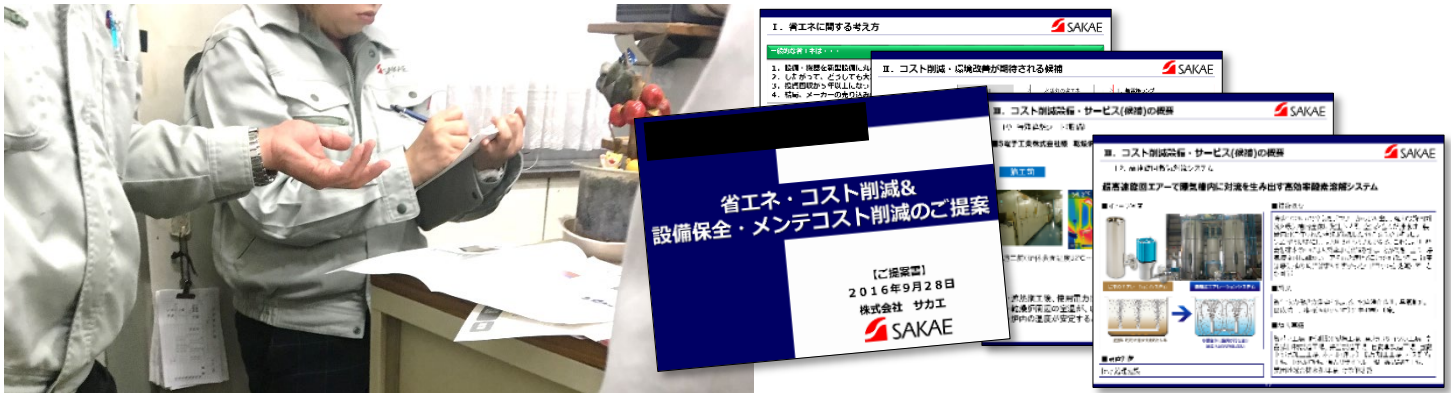


これらを定期的にとっていくとお客様からの問い合わせがやってきます。そこをきっかけに商談機会や接点を獲得していくことができました。

こういった情報発信をしていくと、省エネに対するニーズはまだまだ埋もれていると感じます。お客様のご要望から営業活動がスタートするので、商談も進めやすかったというのも受注につながるポイントです。

一歩深くに踏み込んだ工場診断を通して 省エネ&電気・設備工事を提案

さらに、お客様先へ深く入り込むために当社が提案しているのが“無料省エネ現場診断”です。現場診断を通して、効果が見込まれる省エネ施策を提案書にまとめ、お客様に提出するというものです。お客様が気付いていないようなことも提案に盛り込まれるので、お客様から喜んでいただけます。



あっという間に駆け抜けた3年 気付くと50社以上の見込み客と20社の新規口座獲得へ

この事業に取り組む前、当社は民間元請を狙った営業活動はしたことがありませんでした。一方で、やらなければならないという思いと、具体的に何をすればよいのかわからない現状。そして、将来に対する不安が募るばかりでした。

しかし、この省エネ提案を通して、その考え方は大きく変わりました。営業経験がなくても元請開拓はやり方によって可能であり、取り組んでいくことで会社にも大きな変化が生まれたのです。



省エネ提案の営業を担当している2名

第一に経営者として、経営に対する不安が減りました。当初の懸念にあった元請企業様はお陰様で業績推移は横ばい。それに合わせて利益率が出せる元請工事が増えることで、利益率の改善につながっています。

第二に今後も仕事が増えていくことが予想されるため、社員を採用することにも前向きになりました。即戦力採用が難しい昨今、新人を採用して時間をかけて育てるという採用手法に切り替え、社員数も徐々に増えてきています。最後に、何よりも人が増え始めたからこそ、工事対応にも余裕が出てきています。働き方改革といった各種対応にも注力ができ始め、将来の成長につながると確信しています。

工事業界において、今までの延長線上に魅力的な将来の姿は描けません。どうにかなると思っていても、何か行動を起こさなければ変化はありません。そのような時こそ、一歩を踏み出すことが重要であると今になって思います。この事業に取り組む前は、ごく普通の工事会社でした。その受注構造を大転換するきっかけを3年間で作れたことは、とても大きなことだと考えています。



下請工事の比率が高い会社こそ 省エネ提案を通して大手中堅工場から 元請工事・新規口座を獲得すべき！

皆様、こんにちは。船井総研の釜谷です。溝口社長のインタビューはいかがでしたでしょうか？地域にある電気・設備工事会社を運営していく中で、同社の取組みは将来の自社の在り方を考えていくうえで多くの参考すべき点があったのではないのでしょうか。

さて、昨今の工事業界は大きな変化の中にあると言えます。特に下請工事のように自社が営業していない工事で売上を上げている会社様では、このような状況が実際に表れているのではないのでしょうか。

- 人手不足の波が直撃。仕事があっても人がいなくて断ることもある
- 利益が出る仕事だけを受注したいが、価格競争で利益は出しづらい
- 社員も職人も給与でスグに動く…そして、賃金水準がどんどん高騰していく
- 工事の皺寄せがやってきて、元請から無茶な要望。働き方改革は進まない
- 最近では工事が減ってきた…？ 1年先の工事状況が見えなくなってきた

人が足りなく、職人を集めて工事対応をすることに必死であった時期を経て、最近では少しずつ工事発注の先行きが見えなくなってきたという声も聞かれます。

このような状況下にあいながら、未来のための取り組みをしている会社は決して多くありません。結局のところ、今手元の取組みで精一杯になってしまっている場合が大半ではないかと思われます。

そのような中で、将来の為に取り組むことは何なのか？それこそサカエ様の話であったような元請化の取り組みです。なぜ、元請化を図るべきなのか？それは、以下のような理由が挙げられます。

■ 元請化を図ることで ■

- 見積だけの競争がなくなる為、継続的&安定的に仕事が獲得できる
- お客様から直接工事発注をいただくことで、適正利益を得ることができる
- 仕事の波を抑えることができ、会社を成長させることに前向きになれる

一方で、営業経験のない会社がどのようにして元請で工事受注をすることができるのか、その答えがサカエ様を取り組まれた“省エネ提案”にあります。多くの工事会社との競争の中で本業工事を受注することは至難の業です。その中で“省エネ”という切り口から、情報発信を通して営業を展開することで、営業経験ゼロであっても元請工事の受注ができるのです。

この省エネ提案を通して獲得できるのはお客様だけではなく。省エネ提案を通して得られるメリットを次のページにまとめています。

地域の電気・設備工事会社が“省エネ提案”に取り組むメリット

1 同業他社と圧倒的差別化できる「省エネ提案」だからこそ営業活動がスムーズに！ 新規元請受注～圧倒的に元請の新規顧客が増える！

「工事なら任せて下さい」という普通の工事提案では新規開拓は無理です。必ず今出入りしている他の電気工事会社があるからです。今回の省エネ提案はお客様のお困りごとに「総合的な省エネ提案をする」という他社には出来ない考え方です。だからこそ、同業他社とも競争することなく、新規の元請案件を増やすことが出来るのです。



2 私たちが本当にお付き合いがしたい「大手事業所」ほど省エネに困っている！ 大手開拓～特に、大手工場や医療・介護施設が増える！

大手企業の大きな工場や大きな医療機関ほど、省エネの手法に大きなお困りごとを抱えています。なぜならば、数多くの省エネ技術メーカーが営業に来て、自社に都合が良いように提案しているためです。だからこそ、お客様のことを第一に考えたメーカーの範疇を超えた省エネ提案は、とても喜んでいただけるのです。



3 元請受注するからこそ、高利益率での受注が実現する！ 粗利率向上～脱下請＆元請受注だからこそ粗利が増える！

待っているだけ、言われた分だけ工事する、そういったゼネコンや工務店の下請体制ではなかなか利益体質になりません。自ら積極的に仕掛けて元請として提案営業することで粗利率を上げることが出来ます。省エネ提案から受注する案件では材料・工事を含めて粗利率35%が基準です。



4 仕事の波がなくなるからこそ、補充採用から社員を増やす為の採用活動へ転換！ 攻めの採用～積極的な採用に!人手不足対策が出来る！

なぜ人手不足になるかという、一つは仕事の波があるため採用に本腰で取り組んでいないことが挙げられます。省エネ提案では、新規元請で仕事を獲得するため、結果として、仕事の波を和らげることに繋がります。採用に本気で取り組めるようになります。

また、元請で受注するからこそ、下請け業者をうまく活用することができ、自社で職人を持たなくても売上を作り出すことができるということも人手不足を脱却するうえでは重要なポイントとなります。

5 会社の成長を全員で共有するから、社内の雰囲気が変わっていく！ 社内の変革～社内が生き生きして活性化する！

新規で元請案件が増え始めると、今までの設計図面に対して行う工事ではなく、自社の技術力を問われる工事が増えていきます。どうすればお客様にとってメリットを出せるか、どうすればコストダウンが図れるか…今まで使わなかった考え方をするようになり、社員がイキイキと躍動的になります。



このように、“省エネ提案”に取り組むことで、会社全体の活性化にもつながります。今まで長く続く受注体質を変えることにより会社の未来の姿も描けるようになります。

また、この“省エネ提案”は既に日本全国で70社以上が取組まれ、数多くの成功事例が生まれています。

日本全国で省エネ提案に取り組み、 成功事例を生み出してる工事会社の事例（※一部抜粋）

千葉県O社 電気工事業(防災設備)／年商8億円

下請けの工事ばかりで、営業経験はゼロでした。
設計～施工までできるのに利益はとれませんでした

新たに営業マンを採用。ゼロからのスタートで
初年度27社新規開拓に成功！

1年間で採用～受注までを実現！

熊本県K社 設備工事業／年商11億円

役所工事などを中心に受注。これからの成長を考えて
いくうえで新たな施策を検討していました…

若手女性営業マンを抜擢し省エネ提案へ！
大手を中心に初年度で6,000万円の受注！

脱・公共依存!民間受注に成功!

兵庫県S社 空調工事・メンテ業／年商11億円

空調の導入を安価で受注し、メンテナンスで利益を
上げていく。もっと新規開拓をしたいと考えていました…

省エネ提案に取り組む半年で20社開拓！
手元には空調機器情報があふれています！

省エネ提案から本業工事を受注!

大阪府K社 エンジニアリング業／年商19億円

ユーティリティ設備の提案・設計を得意とするエンジ会社。
既存のお客様では自社の限界を感じていました…

省エネ提案で20社以上の顧客を開拓!
数千万円クラスの本業工事も出始めています！

新規営業ができない状況を脱却!

愛知県K社 建築工事業／年商15億円

今までの公共依存の体質を切り替えたいと考えていま
したが具体的な手法が見つからず、時間が経つばかり…

省エネ提案に取り組む、公共依存を脱出！今では
新卒を始め若手営業マン6名が大活躍中です！

若手採用で工事を獲得する体制へ!

福岡県A社 設備工事業／年商4億円

1社に売上の9割近くを依存していました。
自社の将来に不安が募るばかりでした…

省エネ提案に取り組む、2年間で23社の開拓に成
功。

依存体質脱却!採用活動の強化へ!

このほかにも、数多くの工事会社様が民間への営業経験ゼロから取組みを始め、実際に元請工事受注・新規口座開設に成功しています。そして、自社の受注構造を変化させ、積極的な社員採用へ踏み切り、将来の自社の為に経営を進めています。

多くの工事会社様は「営業しても無駄」とおっしゃいますが、適切なやり方で取り組めば自社の将来をつくる大きな成果につながります。



**営業経験ゼロから元請受注へ！
そのすべてのノウハウを聞ける1日があります！**

最後までお読みいただきました
熱心な経営者様へセミナーのお知らせです

10月5日(土) 東京会場 10月12日(土) 大阪会場

電気・設備工事会社経営者セミナー

本誌で取り上げた株式会社サカエ様に
元請化に転じた軌跡をお話しいたします

今までの受注体質を変えたいと願っている工事会社経営者様は多くいらっしゃるかと存じます。しかし、何から取り組むべきなのか、どのやり方が正しいのかということで一步を踏み出せずにいるのではないのでしょうか。そこで今回、本誌で取り上げた株式会社サカエ様をゲスト講師として呼びし、その取組みの軌跡をお話しいただくセミナーを開催することとなりました。

また、今回のセミナーでは、サカエ様の他に日本全国で同様に“省エネ提案”を通して元請化転換に成功された工事会社様の事例をお伝えします。「近隣の同業他社は人手不足で苦しい経営を余儀なくされているのに、あの会社は受注構造を変えて多くの人を集めながら成長をしているのだろう」そこに至るまでのノウハウを約3時間という短い時間でお伝えいたします。

10年後、20年後の会社を創り上げる為に一步を歩みだされている会社様の取組みを間近で感じることで、皆様の会社の発展に寄与することを願っております。

営業活動を経験したことがなくても

大手中堅工場からの元請受注・口座獲得はできます。

それを原動力に将来の成長を願う

経営者様はすぐにお申し込みください。

株式会社船井総合研究所
省エネ・IoTグループ チームリーダー

釜谷 洋平

電気・設備工事会社 経営者セミナー

創業以来の下請体質からの転換劇！

営業経験ゼロからできる新規民間元請化

東京
会場

10月5日（土）
中止
船井総研 芝セミナープレイス

大阪
会場

10月12日（土）
船井総研 淀屋橋セミナープレイス

講座

講座内容

第一講座

電気・設備工事業界の動向を大解析！ これから生き残る工事会社のポイントはズバリこれ！

- 過去から見る工事会社の現状。「忙しい」の質が変わった！これから訪れる時代の流れはとは？
- 独自の強みを持ち、人が集まる工事会社には共通の特長があった！今から注力すべきポイント！
- 良いお客様に囲まれ、良い人が集まる会社へ！今後生き残る工事会社になる為に

講師：株式会社船井総合研究所 省エネ・IoTグループ チームリーダー
チーフ経営コンサルタント 釜谷 洋平

第二講座

【ゲスト講演】 創業以来の大決断！約50年間の下請体質を3年で転換！ ゼロから始まった大手中堅製造工場開拓の軌跡！

特別講師：株式会社サカエ 代表取締役社長 溝口 達也氏
※ビデオ登壇

第三講座

日本全国で生まれる元請化転換成功事例！ なぜ今“元請化”なのか？そして、その手法を大公開！

- 日本全国の元請化転換企業が取り組む“省エネ提案”とは？その提案内容を詳しく解説！
- 新規営業ゼロから半年間で超有名企業2社を含む7社から8000万円を受注した設備工事会社事例
- 下請・公共工事依存から1年間で52社を新規開拓した電気工事会社事例
- そのほか日本全国70社以上の成功事例の中から、厳選の事例を時間の限り大公開！

講師：株式会社船井総合研究所 省エネ・IoTグループ チームリーダー
チーフ経営コンサルタント 釜谷 洋平

まとめ講座

明日から皆さまに取組んでいただきたいこと

講師：株式会社船井総合研究所 省エネ・IoTグループ グループマネージャー
上席コンサルタント 貴船 隆宣

～ 講座終了後 ～

当日開催：講座内容を自社で活用する為の個別経営相談

WEBからもお申込みいただけます！



右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申込みフォームよりお申し込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/050920>



電気・設備工事会社 経営者セミナー

開催概要

日時・会場
受講料
お申込方法
お振込先
お問合せ

東京会場

2019年10月5日(土)
㈱船井総合研究所 芝セミナープレイス
 〒105-0014 東京都港区芝 3-4-1
 芝シティビル
 ▶都営地下鉄 三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分
 ▶申込み締切日: 10月4日(金) 17:00

開催時間 13:00~16:30(受付12:30~)

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。

一般企業 税抜30,000円(税込33,000円)／一名様

会員企業 税抜24,000円(税込26,400円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。
- ご入金金確認後、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、ご入金が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場合がございます。
- 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。

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。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785689 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。



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)

お申込専用

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 釜谷

※ご入金確認後、受講票の発送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. S050920

電気・設備工事会社 経営者セミナー

FAX: 0120-964-111

ご希望の会場にチェックをお付けください

☒ **東京会場** (10月5日)

☐ **大阪会場** (10月12日)

フリガナ	業種		フリガナ	役職	年齢			
会社名			代表者名					
会社住所	〒	フリガナ	役職					
		ご連絡担当者						
TEL	—	—	E-mail	@				
FAX	—	—	HP	http://				
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
	3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢
	5	フリガナ	役職	年齢	6	フリガナ	役職	年齢

現状の貴社における課題点についてご記載ください。

上記の課題解決に向け、本セミナーでは無料個別経営相談の時間をご用意しています。(どちらかに をお付けください。)

- ☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
- ☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば をお付けください

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【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覧ください。
- 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(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)

※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。 **ダイレクトメールの発送を希望しません □**

WEB申込みはこちらから



検