

不動産・士業・医療・介護業界の経営者にオススメ！

病院・介護施設への入院、入所時に高齢者の保証人を引き受ける

身元保証ビジネス

新規参入 年間契約 **120** 件
利用者殺到の**秘訣!!**

超低投資

100 万円

必要人員

1 名～

資格/経験

一切不要

客単価

200 万円

Special Interview

創業10年で圧倒的**地域一番企業**へ！
新規参入で成功するための**秘訣**！

秘訣1

弁護士を交えた**三者間契約**

エンドユーザーの信用を獲得する仕組みを構築

秘訣2

金銭管理の**見える化**

預託金の出入金状況を契約者と弁護士に報告

秘訣3

創業時から続ける**訪問営業**

行政・医療機関に活動報告を定期的に配布



一般社団法人 しんらいの会
理事長 **青木規幸氏**

3分で読める事業立ち上げから成功までのストーリー！

詳しくは中面へ



身寄りのいない高齢者の 家族の代わりに務める 「身元保証事業」への挑戦

一般社団法人 しんらいの会
理事長 青木 規幸

全国に700万人を超える独居高齢者が、「保証人がいない」という理由で、
アパートや老人ホームから受け入れを拒否されるケースが急増している。

そんな中、茨城県土浦市を拠点に、高齢者・障害者向けの「身元保証事業」を
創業した一般社団法人しんらいの会。県内だけで、累計600名の身元保証人
を請け負っており、入会時の費用は200万円と決して安いサービスではないが、
入会希望者は後を絶たない。

契約者の「第2の家族」として、困りごとをすべて解決！

同社が、展開する身元保証サービスは、病院の治療費、施設や住居の家賃などの
支払い行為の代行から、日常的な買い物の付き添い、そして、万が一の際の
葬儀・納骨に至るまで、高齢者や障害者が1人では、やりきれないことを家族に
代わって包括的に支援を行う。

現在も拡大し続ける「身元保証事業」を
全くのゼロからスタートして、今日の成功に
至った経緯を、理事長の青木規幸氏に
伺った。





「身寄りがいない、だから老人ホームに入れない」 そんな高齢者を救うべく、事業参入を決意！

家業の損害保険の代理店で役員を務めていたが、諸事情が重なり独立を決意した。スタート時は、所持していたFPの資格を活かして任意後見の事業を展開したが、営業先の行政機関や老人ホーム側の反応は悪く、仕事がなかなか取れない日々が続いた。

そうした中、営業先の老人ホームから「後見人ではなく、保証人がいなくて困る」、身寄りのいない高齢者を入居させるために保証人を担ってくれないかという相談が寄せられた。

病院・介護施設が入院、入所時に身元保証人を求める理由

- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">① 家賃、入院費、利用料の未払い費用② 死亡届の受取り、火葬、埋葬、納骨の費用③ 退去時の残置物撤去の費用 | } | <p>事業者側が
負担しなくては
いけないため</p> |
|---|---|--|

その後も営業を重ねると、他の老人ホームからも同様の相談が寄せられ、

これは、需要がある！と確信を持てたので身元保証事業への参入を決意。

1年間の準備期間を経て、「一般社団法人 しんらいの会」を創業した。

高齢者・障害者の生活支援

生活支援
身元保証
業務内容
葬送支援
後見人支援

一般社団法人

しんらいの会

お気軽にご相談下さい

お問合せ TEL 875-4443 FAX 875-4449

高齢者・障害者の身元保証と生活支援

一般社団法人しんらいの会

HOME

しんらいの会について

会員推移

支援事業内容

ご契約の流れ

利用者・紹介者の声

支援事例

セミナー案内

よくある質問

しんらいが
安心した暮らしの
基礎となります

新着情報

2019.4.24
しんらいの会会員数推移 (2019年3月30日現在) を更新しました。
2019.4.24
ふれあい通信 2019年 巻号をアップしました。
2019.1.15
ふれあい通信 2019年 新巻号をアップしました。

一般社団法人しんらいの会 セミナー報告

『身元保証人の必要性和役割について』

『身元保証 人の必要性和役割について』 福岡社会福祉協議会 様から研修...

※2010.4.19
セミナー報告ブログを「gooブログ」から

弁護士と協力して「**お金の管理が見える化**」 高齢者の不安を解消して、契約を獲得！

しんらいの会では、契約者の信用を勝ち取るために、
契約の流れと預託金の管理を明朗にする仕組みを構築している。

しんらいの会の契約の流れ

1 回目 ヒアリング、制度説明

2 回目 重要事項説明、弁護士の選定

3 回目 弁護士立会いのもとで契約締結

※ 契約までに面談を3回、必ず実施する

また、契約者は弁護士との間でしんらいの会を監督する契約も同時に締結する。

これは、高齢者から預託金の管理を徹底する

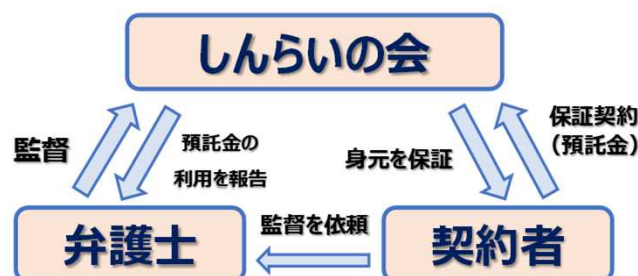
仕組みで、**金銭の残高を3カ月に1度、**

しんらいの会は弁護士に報告する義務

を請け負うため、契約者は不正の心配を

せずにサービスを受けることができる。

3 社間契約による 金銭管理が見える化





年粗利8,000万円に急成長！！
その秘密は、創業時からつづける「訪問営業」と「クチコミ」

事業初期は訪問による広報活動で契約者を安定的に獲得！

1年目は事業の認知度が低く契約数は6件だったが、自信はあった。なので、契約件数の増加のために広報活動に従事。病院、役所、居宅介護事業所への広報、自社セミナーも毎月開催し続けることで、良い口コミが広がっていった。

2年目以降は、13件、31件、44件と契約件数は右肩上がりが増えていった。

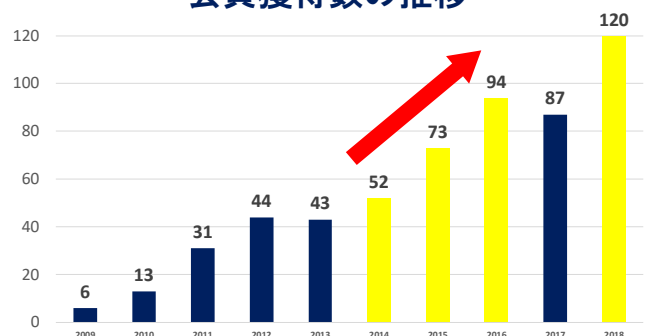
事業成長の転機は、メディア掲載と拠点の拡大！

転機は5年前、しんらいの会の取り組みが地域の新聞に取り上げられたことで、**一気に知名度が拡大**。契約件数は**52件から73件まで増えた**。メディアに掲載されたことで、茨城県全土から相談が寄せられるようになったので、土浦市の事務所だけでは、サービス範囲に限界が出てしまった。**そのため、3年前には事業拠点を水戸市にも開設し拡大を行った。**

活動範囲が広がったことで現在では、
 年間で120名以上の新規契約、
 累計で600名以上の会員を獲得。

年粗利も8000万円にまで成長した。

会員獲得数の推移





「身元保証会社を、もっと身近な存在に！」 高齢者が安心して生活できる環境を全国に広めたい！

サービスの需要は、さらに拡大していく！

しんらいの会の相談で増えているのが、身寄りのある高齢者からの相談だ。

例えば、病院に入院している場合、退院の日時を病院側から指定されるケースは多い。その時、家族が仕事の休みを取ることができなければ、代わりに誰かにお願いする必要がある。

そこで頼れるのが、身元保証事業者だ。家族のいる、いないに関係なく、身元保証人を頼む文化は、すぐそこまで来ている。

身元保証事業の勉強会をつくりたい

全国で身元保証人の需要が増えている今、事業者も増えていくことが、予想される。その中で課題になるのがサービス品質の差だ。

同社は、業界全体の発展を望んでおり、身元保証という業界全体が向上していくために、全国の事業者が一同に集り、サービスの基準や質を共に高めていくことができる環境を創りたいと考えている。

独居高齢者**700万人**の令和。

時流ビジネスで、シニア事業の柱を作る！

千載一遇のチャンスは目の前にある！



どうして今、身元保証なのか？

コンサルタントが参入を進める

5つのポイント！

株式会社 船井総合研究所

シニアライフグループ
マーケティングコンサルタント

鈴木 友章

こんにちは！(株)船井総合研究所 の鈴木友章です。

身元保証事業の成功事例はいかがでしたでしょうか。

この事業は、成長市場で空白マーケット！世間も大注目するビジネスです！

こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」身元保証事業に取り組むべき理由を5つのポイントで解説させていただきます。

POINT 1 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化が可能

身元保証のターゲットとなる独居高齢者は現在約700万人と言われており、身元保証のニーズは年々増加し**サービスの市場は、急拡大**しています。

対して、全国の事業者数はおよそ100社程度なので、

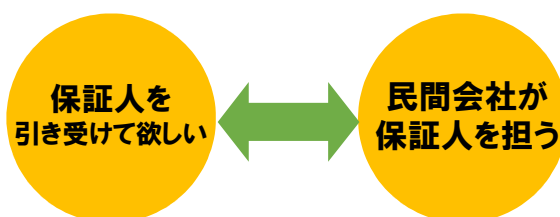
「ホームページでのウェブマーケティング」、

「イベントなどによるダイレクトマーケティング」、

「スタッフを活用した訪問営業」どれも非競合、

空白市場で高い費用対効果を発揮し、

早期での地域No.1が実現できるチャンスです！



POINT 2 資格不要！しかも低投資で事業をスタートできる

身元保証事業は、弁護士など特別な資格が必要と思われがちですが、契約絡みの話は外注するので**特別な資格は一切不要**です。

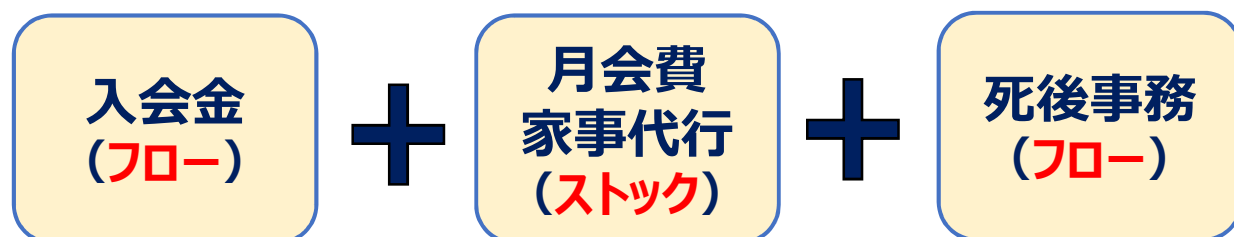
同様に葬儀における火葬・埋葬なども、もちろん外注するので設備投資も基本的には必要ありません。また、創業時は今のオフィスで参入できるので**事務所を新しく借りる必要もありません。**

参入障壁が低だけでなく、かかる費用は外注費と人権費のみなので、**粗利率は75%**と非常に高く、新しくシニアビジネスへの参入を考える経営者の方にはオススメの事業であると言えます。

POINT 3 「フロー」×「ストック」の高収益事業モデル

身元保証事業は、**フロー型とストック型を掛け合わせたハイブリッドな収益モデル**です。この事業は契約料と預託金を合わせて初期で200万円を一括で預かり3段階に分けて償却をしていきます。

フロー型として短期的に売り上げを確保できるだけでなく、**ストック型としても売り上げ確保できるので、事業の収益が安定しやすい**のが特徴です。



合計200万円（預託金を含む）

POINT 4 身元保証事業をフロントに周辺マーケットに参入できる

身元保証事業は、独居高齢者から相談を最初に生活の相談を受けます。そのため、高齢者の身の回りの不安や悩みなどをいち早く把握することができます。具体的には、介護サービス、老人ホーム紹介、介護リフォーム、自宅改修、見守り、配食など、その領域は多岐に渡ります。

身元保証事業者は、周辺サービスの事業者と連携することでシニアマーケット全体の悩みを解決するだけでなく、ゆくゆくは、提携サービスを自社で展開することで、シニア事業に総合的に携わることも可能です。



POINT 5 採用できる人材の幅が広がる！

新しい事業を開始することで、これまで採用で集まらなかった人材の層が獲得できるようになります。

「新しいビジネスに携わりたい」

「経営に関わることを経験したい」

「身元のいない高齢者をサポートしたい」

「たくさん働いてキャリアを上げたい」

「事業所の責任者になりたい」

といった特徴的な人材が集まり、
会社の人材の幅が広がっていきます。

身寄りのいない高齢者に安心を提供する

身元保証ビジネス 新規参入セミナー

新規参入に最短期間で成功する方法を大公開！
業界の現状から具体的ノウハウまでたった1日に凝縮！

大阪

2019年
11月6日(水)
13:00~16:30

東京

2019年
11月14日(木)
13:00~16:30

特別ゲスト



一般社団法人 しんらいの会
理事長

青木 規幸氏

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した取り組みは、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。しかし、取り組みの手順を間違ってしまうと、どんなに素晴らしいビジネスだとしても成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した一般社団法人しんらいの会の青木理事長をお招きし、立ち上げからこれまでの推移と一番化に至った経緯を披露いただきます。

このセミナーで講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日で本事業の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

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・・・

セミナーで学ぶことができる内容（一部）

- 1、高齢者向け身元保証ビジネスとは？
- 2、徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
- 3、年金の減少、生活保護受給の増加！低所得者層のニーズ分析！
- 4、今、身元保証人が求められるワケとは？
- 5、高齢者向け身元保証ビジネスへの参入に適した会社はこれだ！
- 6、本事業を開始してからの売上推移を公開！
- 7、創業から現在までを振り返って、成功と失敗の舞台裏を大公開！
- 8、営業しなくても入会希望者が殺到！その秘訣とは？
- 9、なぜ、社員が辞めない？社員の定着率を高める秘訣とは？
- 10、他社が全く追いつけない！圧倒的な差別化のポイントとは？
- 11、「なんちゃって身元保証ビジネス」は大失敗する！赤裸々な失敗談！
- 12、委託先の業者との交渉の秘訣とは？
- 13、保証人を利用する高齢者はこうして探す！具体的な調べ方
- 14、事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順
- 15、立ち上げで失敗しないために把握しておきたい！実施できるエリア・商圏とは？
- 16、会員数を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 17、保証人に求められる6つ役割って何！？
- 18、生活支援サービスはどこまでするの？具体的なサポート内容とは
- 19、訪問営業ができる秘密の手法！ド素人もできる必殺トーク大公開！
- 20、医療機関・地域包括支援センターとの連携構築のための営業の具体的手法
- 21、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！具体的な差別化のポイント！
- 22、これさえあればすぐに始められる！実践ツールをぜんぶ紹介！
- 23、入会金と生活支援の料金設定とそのポイント
- 24、入会希望者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、モデル企業が実践している生活支援スタッフの上手な管理方法
- 26、採用力強化！モデル企業が実践する最新の採用戦術とは？
- 27、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！身元保証ビジネスの魅力
- 28、集客から入会までの流れとポイント
- 29、要介護者の生活支援、介護サービスとのすみ分けについて
- 30、伸びている会社が取り組んでいる会議と進め方
- 31、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
- 32、事業スタートに際して経営者がチェックしなければならないポイント
- 33、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 34、初期投資ゼロ！？初期投資と月々のコスト
- 35、地域一番企業の経営者が意識する成功ポイントとは
- 36、次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！
- 37、相乗効果を発揮するビジネスとは？多角化経営のススメ
- 38、これは絶対に避けたい！失敗事例！
- 39、入社してすぐに活躍！？超スピード育成のポイント！
- 40、モデル企業の経営者が語る！業界の今後の具体的展望とは？

いかがでしょうか。本事業の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間かけて、たっぷりとお伝えします。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いただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、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。

そして今回は、本事業のパイオニアとして大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

本事業は時流にのった注目ビジネスであり、「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“あけっぴろげに大公開するセミナー”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。

大変貴重な講演となりますので、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。

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38,500円（税込）です。

実践すれば毎月数百万の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。

ただし、今回はご用意できる席数は各会場50名様限りとさせていただきます。

追加開催の予定はございませんのでお早目にお申し込みください。

また、本セミナーでは新規事業の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側面においてお伝えします。事業の責任者を任せようと思っているスタッフが いればご一緒に参加されることを強くお勧めします。

早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権になります。

また、セミナー時間中に限り、ツール・帳票類を全てご覧いただくことができます。

知っている経営者だけが得をするビジネスです。今が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、それとも先延ばしにして絶好の

チャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか…

是非このチャンスを掴み取って下さい。

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
マーケティングコンサルタント

鈴木 友章

身元保証ビジネス新規参入セミナー

開催日程

大阪会場	2019年11月6日(水) 13:00～16:30	東京会場	2019年11月14日(木) 13:00～16:30
-------------	------------------------------	-------------	-------------------------------

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	身元保証ビジネスの 現場とこれから	 (株)船井総合研究所 シニアライフグループ 鈴木 友章
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 身元保証ビジネスの 成功への軌跡	 一般社団法人 しんらいの会 理事長 青木 規幸氏
第三講座	身元保証ビジネスの 立ち上げ手法公開	 (株)船井総合研究所 シニアライフグループ 鈴木 友章
第四講座	まとめ講座	 (株)船井総合研究所 シニアライフグループ グループマネージャー 中川 洋一

開催要項

日時・会場	大阪	2019年11月6日(水) TKP新大阪駅前カンファレンスセンター 〒533-0031 大阪府大阪市東淀川区西淡路1-3-12 JR「新大阪駅」東口北側階段 徒歩1分	東京	2019年11月14日(木) TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目2-16 JR「東京駅」日本橋口より徒歩4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兼ねますので、予めご了承下さい。 開催時間 13:00～16:30(受付時間12:30)			
ご参加料金	一般企業 税抜35,000円(税込38,500円)/1名様 会員企業 税抜28,000円(税込30,800円)/1名様 ※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(土日祝日を除く)前の17時までに電話にて下記申込み担当者までご連絡下さいますようお願いいたします。 以降のお取り消しの場合は参加料の50%を、当日のお取り消し及び、ご連絡のない場合は100%のキャンセル料を申し受けますのでご注意ください。 ※会員企業とは、FUNAIメンバーズPlus、各種研究会にご入会中の企業様です。			
	※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願い致します。			
お申込方法	【WEBからのお申込み】 裏面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かか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)カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ 普通 NO.5785685 ※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／鈴木 申込に関するお問合せ／指田 TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応)			

日時・会場	大阪会場 2019年 11月6日(水) TKP新大阪駅前カンファレンスセンター 〒533-0031 大阪府大阪市東淀川区西淡路1-3-12 JR「新大阪駅」東口北側階段 徒歩1分 東京会場 2019年 11月14日(木) TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目2-16 JR「東京駅」日本橋口より徒歩4分	開催時間 13:00～16:30 (受付12:30より) 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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。
受講料	一般企業 税抜 35,000円(税込38,500円)／一名様 会員企業 税抜 28,000円(税込30,800円)／一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●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頂いた場合がございます。 ●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。 お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。	
お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785685 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ 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	 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) ●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:鈴木	

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。

身元保証ビジネス新規参入セミナー										FAX:0120-964-111			
お問い合わせNo. S052161								担当: 指田					
ご希望の会場にチェックをお付けください。				□【大阪会場】2019年 11月6日(水)				□【東京会場】2019年 11月14日(木)					
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				@				
ご参加者氏名	1	フリガナ		役職		年齢		2	フリガナ		役職		
	3	フリガナ		役職		年齢		4	フリガナ		役職		
今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】													

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)	
☐ 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チェックをお付けください。	
☐ 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。

- 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、お申込み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)



お申込みはこちらから

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。