

地域オーナーの資産を守れる会社を作りたい。
不動産相続を“感謝され売り上がる事業にしたい”。
とお考えの経営者様へ

賃貸オーナー高齢化・物件老朽化が進む今、
賃貸・不動産会社が提案すべき相続の在り方とは？

簡単相続

詳細は中面へ
問いの答えはこの中に



不動産相続を収益事業に変える仕組み

特別
ゲスト
講師



不動産を強みにした
相続事業第一人者

株式会社 夢相続
代表取締役
曾根恵子氏

士業や銀行にはできない、
相続提案手法があります。

- ▶ オーナーへの相続対策を事業化し、感謝され年17億円売上する方法
- ▶ 知識がなくても取り組める、簡単にできる相続診断システム活用法
- ▶ 成功・失敗事例からひも解く、相続を事業につなげるポイント、徹底解剖！

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

不動産・賃貸会社のための不動産相続セミナー2020 お問い合わせNo. S058222

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

24時間
受付

お申込みに関するお問合せ：中田 内容に関するお問合せ：一之瀬

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。)

058222

はじめはお付き合いがあったオーナー様から頼まれての、
右も左もわからない中でのスタートでした。

しかし、今は

不動産会社だからこそできる

相続診断の提案を始めたことで

年間17億円の相続事業をつくることができました。

相続を収益化することは一見難しく見えるかもしれません。

しかし、第一歩は、いたって簡単です。

あなたのお店に来ていただき

オーナーの悩みを聞くだけです。

今、オーナーと関わる事業に取り組まれているみなさまであれば
すぐに取り組めると思います。

オーナーを助ける相続事業は、オーナーの高齢化が進み、親子間での
問題がより複雑になっている日本にとって、これからより
必要とされる事業です。

・・・まずは続きをお読みください

不動産実務をやっているからできた 本当にオーナーに求められる 相続は診断から始まります

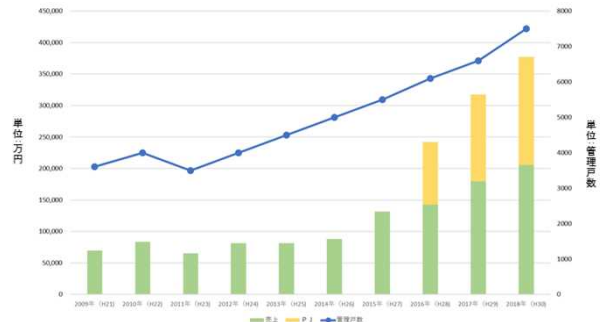


はじめまして。株式会社夢相続の曾根と申します。

弊社はもともと、千葉県八千代市を拠点とする管理戸数3,000戸弱の賃貸管理会社でした。

この7年間で、グループの管理戸数は2倍以上、売上は5倍以上、管理戸数は7,500戸を超えるまでに成長することとなりました。

そもそも私たちの管理エリアは大手のアパートメーカーの建築や相続提案など多いエリアでした。



- ・ 税理士だけでは相続はうまくいかない
- ・ 相続では専門家とのトラブルも多い
- ・ 結局、相続のサポートが誰の仕事かわからない

そんなオーナーのお悩みの声をいただくことも多くありました。

「誰もできないなら、自分たちでやるしかない。」

私たちが

「無料面談」「オーダーメイド診断」

を始めたきっかけです。

相続で、不動産実務の強みを最大限に活かす仕組みを作ることで、年間で

毎年150組以上、累計1万4,500件以上

のご相談をいただくことになったのです。

オーナーにとって、不動産実務に携わる会社が相続の提案をするというのは

これまでにはない大きな安心材料になる！

そう確信して相続事業に取り組んで行くことで、たくさんのことがわかってきました。

①オーナーが来店することが相続提案の第一歩

私たちの相続提案の特徴は5つです。

- お客様と不動産実務で近いことを切り口に直接オーナーを集める
- 自分たちの事務所に來ていただき直接、お客様から依頼を受ける
- 無料診断は3名のチームで対応する
- オーナー家族、全員の味方になる
- ほとんどの資産が不動産なので、不動産での対策で答えを出す

自分たちの強みを活かして、相続全体をコーディネートする。

難しく聞こえるかもしれませんが、私たちの相続提案の特徴を見ていただければ、そこまで難しい話ではないと分かっていただけだと思います。

もちろん、弁護士、司法書士、税理士など、協力していただくメンバーは必要ですが、まず大事なのは自社にオーナーに来てもらい、私たちが相続の入り口としてコーディネーターになることでした。



②不動産で長くお付き合いする

例えば税理士さん主導の一般的な相続では、節税効果などに絞って考えると、「一つに決められた相続」になってしまいます。実際は、オーナーも、相続を

する側、引き継ぐ側でそれぞれに課題があり、

『感情面の相続』と『経済面の相続』があります。

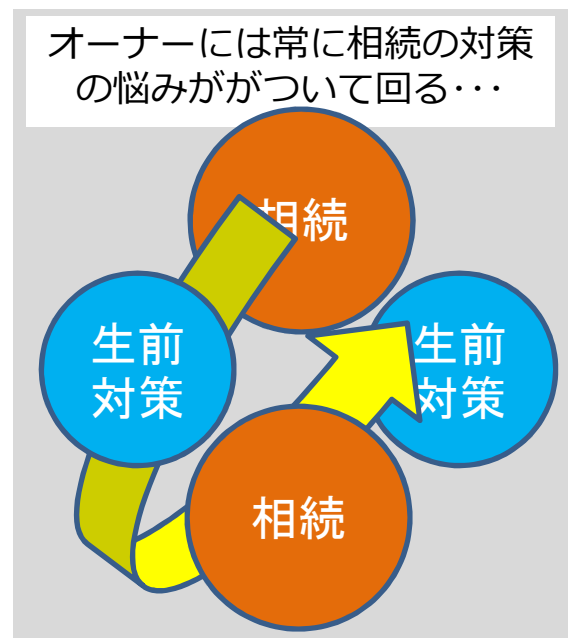
この両面を解決できるのは、やはり不動産を含めて長くお付き合いする、不動産会社の役割になってきます。

相続に取り組んでみて実際に感じるのは、相続はオーナーにとって悩ましい課題として、常に身近にあるということです。

それこそ、**常に発生する賃貸経営のトラブルや空室の問題と同じように**、手を打っていかないとはいけません。

一度、オーナーから相談をいただくと、相続が終わっても、また次の相続の対策、次の対策、と資産の課題は続いていきます。

- ①**今の賃貸経営を改善する**
- ②**自宅を賃貸する**
- ③**駐車場にアパートを建てる**
- ④**駐車場を売却する**
- ⑤**アパート建築を紹介する**



継続的にこんな実務に携わることで、オーナーにとっては、1,000万円も、2,000万円も得をしていただくことができ、自社の売上も上がり続けます。**相続で資産を減らさず、逆に『増やす』ことができる**のです。

こんな**オーナーからのリピート案件が、毎年続々出てくる**ことも、相続に取り組む醍醐味の一つでもあります。

結果、相続診断は他社ができない**自社独占の強み**となりました。

今ではグループの相続事業は分社化し、

日本で『相続を不動産で解決する』第一人者

として、多くのご相談をいただくようになり、
また、多くのメディアからも取り上げていただくようになりました。



オーナーとの信頼関係を第一に考える弊社にとって、

「無料面談」から、個々のオーナーに合わせた「オーダーメイド診断」の仕組みが相続事業の大きな入り口になっています。

不動産の実務面での強みを活かした相続提案をしている会社は他になく、

10年以上たった今でも一人勝ち状態です。

今では17億円を売り上げる、
グループ全体をけん引する事業になりました。

相続事業は難しいと敬遠していらっしゃる方もいらっしゃるかもしれませんが、地域のオーナーと長くお付き合いしたい、賃貸会社、不動産会社様にはピッタリだと思います。
また、ここには書けなかったのですが、この事業の核心ともいえるべき部分があります。

それは実際にお会いした方だけに、こっそりお話ししたいと思います。

ぜひ、私の体験が少しでもみなさまのお役に立てれば幸いです。

株式会社夢相続
代表取締役

曾根 恵子

オーナー・資産高齢化時代！ 簡単に事業化できる 相続事業の進め方



株式会社夢相続 曽根代表の体験談メッセージをお読みいただいた感想は
いかがでしたでしょうか？

ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

**「オーナーが頼みたくなるような、相続診断
の入り口が無い」とお困りの方**だと思います。

そんなあなたに向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「簡単に始める!オーナー向け相続事業」です。

ご存知の通り、オーナーやオーナーが所有する資産の“高齢化”に伴い、
地域には賃貸物件を維持管理するだけではない新しい課題が生まれています。
特に地方で頑張っておられる賃貸・不動産会社様は、オーナーへの決定的な
提案ができずお困りではないでしょうか？

しかし逆に言えば、**オーナーに喜ばれる提案ができれば
売上は勝手についてくる**とも言えるでしょう。

それを体現した会社こそ、夢相続様なのです。

賃貸不動産会社の相続の取り組みが受け入れられた理由は、3つありました。

1つ目は、今の顧客への相続というまったく新しい提案の切り口です。

- 「今の物件を満室にしてほしい」
- 「入居者のトラブルをどうにかしてほしい」
- 「家賃を下げないでほしい」 ……。

今までの賃貸管理の延長上で出てくる相談や悩みは、簡単に言えばできるだけコストをかけないで、なんとか担当者に頑張って解決してほしい、という場当たり的な課題解決相談が多く集まってくると思います。

しかし、本質的にはその先の、「家族をよくする」「資産をよくする」、といった、将来に向けての舵をオーナー自身が切っていかなければなかなか解決しない課題も増えています。

相続を切り口にオーナーが客観的に資産の将来を考えるので今まで提案しづらかった、大型のリフォームや売買、建て替え・組み換えなどにつながっています。

2つ目は、来店型の診断を徹底していることです。

今回の賃貸・不動産会社が簡単に始められる相続事業では、訪問営業は一切していません。

必ずオーナーに来店していただき診断する

自社の診断の型をつくり、得意分野で提案しやすい環境を作る。

ただし、

難しい不動産評価の知識や、 相続・節税の知識は不要です。

はじめの来店時に名寄せや確定申告などのこまかい
資産に関わる資料をお持ちいただく必要はありません。

専門的な難しい評価や細かい税額は専門家に任せ、

**不動産の強みを活かして将来のご家族の
生活や資産がよくなるか悪くなるか、**

60分～90分のヒアリングでの診断を徹底します。

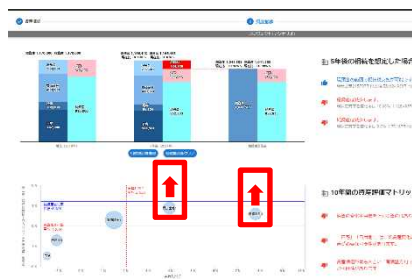
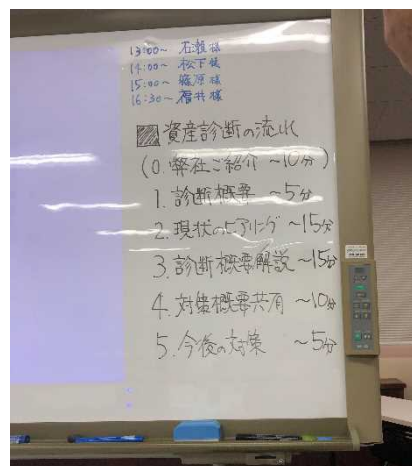
これは、今の賃貸経営の収支ヒアリングで
簡単に出せる内容ですが弁護士や税理士などの
専門家ができないところです。

いきなり難しい話をされるよりも、

「今の資産が将来も稼いでくれるかどうか」

「子供が継ぎたいと言ってくれるかどうか」

そんなところがオーナーの一番の悩みです。



3つ目は、長期的に資産に関わり、 リピートを産む仕組みを持ったことです。

いざ、相続、というと新規集客ばかり気にしがちですが、
相続事業での一番の強みは顧客のリピートにあります。

賃貸・不動産会社が相続で関わる場合、

必ずと言っていいほど**その後の賃貸管理はその会社に任せますし**
長く物件を所有していく場合はそこからリフォームなどの
メンテナンスや満室にするための仲介業務が出てきます。

なにより、相続が終わっても、今度は次の相続に向けて何をするか、
など常に資産課題が山積しています。

将来に渡って責任をもってお手伝いする

これがオーナーへの最後の一押しとなり、信用を得ることができます。

もちろん、相続に取り組むことで新しい集客の切り口にもなります。

相続を直接的な切り口にした集客もいいですが、
それだけではなかなか新しい顧客開拓にはつながりません。

- 賃貸経営をやめるべきかどうか？
- 継ぎたくない子供の対策をどうするか？
- サブリースメーカーで相続対策をしたけど
このままで本当に大丈夫か？

実は、相続にはこういった直接的なお悩みが埋もれています。

こういった他社ができない悩みの入り口で

「不動産実務での相続問題解決ブランド」

を作ることで、他社に相談しづらい、自社だけの強みで
オーナーを集めることができます。

実は、今回のセミナー開催には特別な想いがあります。

日本の賃貸市場を地域ごとでみて見れば、今までのビジネスの延長ではなかなか厳しいエリアが増えていて、社長は元気でもなんとなくリーダーや現場社員さんが閉塞感を感じているケースをお見受けします。今こそ

本当に地域に根差したオーナーを助け、喜ばれるビジネスが必要です。

そして、その答えが**オーナーが高齢化し、世代交代し、物件も老朽化する時代に「相続診断を切り口にした相続事業を仕組みにすること」**です。

実は昨年、1度きりのセミナーということで夢相続様にご登壇いただきましたが「日程が合わず参加できないが別日程での開催はないのか?」「2020年、同様のセミナーを開催してほしい」とのご相談を多くいただいたこともあり、

「地方で頑張っておられる賃貸不動産会社さんのお役に立てるならば」との思いで、今回特別にご登壇いただけることになりました。

賃貸管理会社、不動産会社から始まり、オーナー向けの相続一筋でやってこられた曾根代表の成長の軌跡が聞ける、大変貴重な機会となります。



少しでもご興味がある方は、ぜひご参加いただければと思います。当日、会場でお会いすることを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部
賃貸管理グループ グループマネージャー

一之瀬 圭太

追伸① すでにフランチャイズなどを活用し相続に取り組まれている会社さんでもオーナーの実態に合っている手法だとご好評いただいているセミナーですのですでに取り組みを始めている経営者様にもおススメです。

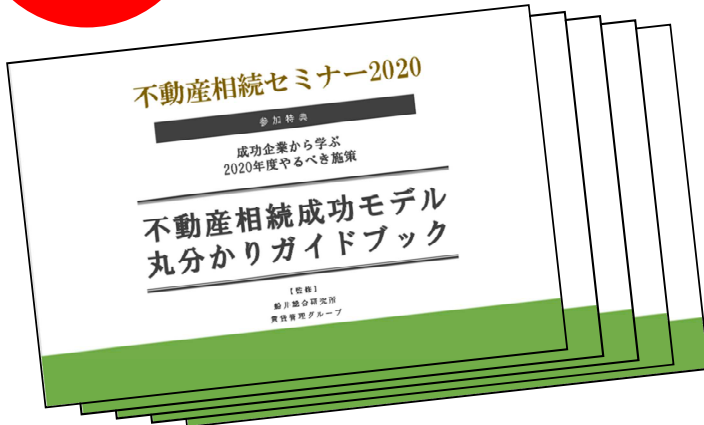
追伸② さらに、今回は夢相続様がオーナーに提案されている資料やほかの会社が実践しているツールを当日ご参加の方だけに特別に公開します。ぜひお越しください！

特別開催 不動産・賃貸会社のための不動産相続セミナー2020

当日はこんな特典もご用意しています。
～事例ブースにて、実際の簡単相続立ち上げ事例を大公開～

**参加者
特典**

相続事業立ち上げノウハウ満載！
180ページ超の成功モデルまるわかり
ガイドブックを参加者様全員に、
もれなくプレゼント！



違いがわかる相続診断実践動画
セミナー、研修動画



すぐに始められる、簡単相続
立ち上げマニュアル～200ページ超～



知識ゼロでできる
90分診断システム



集客ツール、営業ツール
も盛りだくさん！



■特別ゲスト講演

不動産会社だからできる相続事業で売上17億円！

株式会社 夢相続 代表取締役 曽根 恵子 氏

- ☐ 管理会社が始める相続事業の魅力とを17億円の事業化までの軌跡
- ☐ 賃貸不動産会社しかできないポイントが満載！感情面と経済面の相続提案
- ☐ 実際はこれくらい儲かる！オーナーに喜ばれる相続対策の売上のポイント
- ☐ 来店型診断資料も当日限定公開！素人でも明日から簡単にまねできる！
- ☐ 診断予約をとるための誘導トークと実際の診断で資産を聞き出す方法
- ☐ オーナー家族に入り込み家族全員の見方になるための上手な付き合い方
- ☐ 1世帯の相続で10年で売上8,700万円！リピートをうむ相続提案実例公開
- ☐ 株式会社夢相続が考える相続事業の需要予測と実態

■船井総研講座

他社ができない相続事業を簡単に立ち上げるために

- ☐ 相続の専門知識だけで勝負しない！“不動産資産”のBS提案に勝機アリ
- ☐ 1商圈わずか20世帯！？相続事業が地域で定着しない3つの原因と解決策
- ☐ 管理料を超え初年度粗利2,000万円の相続ストックビジネスを作る事業戦略
- ☐ 賃貸・不動産会社はここで勝つ。知識ゼロでできる90分診断手法、全公開
- ☐ 土地坪単価～10万円エリアでもできる、相続を収益につなげるポイント
- ☐ もう一度ちゃんと知りたい、オーナー家族が抱える相続課題のホンネ
- ☐ オーナーに相続で切り込むための鉄板営業手法大公開
- ☐ 賃貸・不動産会社から、資産を守る会社に転換するためのブランド構築法
- ☐ 相続する側、される側が思わず信頼する、「家族の味方」になるためのプレゼン法
- ☐ 100件以上のオーナー資産分析で分かった、相続の不動産出口解決法5パターン
- ☐ オーナー訪問だけでも十分！案件を月10件増やす相続案件開拓法
- ☐ 営業状況が一目でわかる。経営者、現場リーダーが知っておきたい、相続営業管理
マネジメントツールとは

今まで出会うことのなかった、所有戸数100戸クラス のオーナーからの相談が増えました。

うちの商圈はどんどん物件の老朽化や空室が進んでいるエリアです。業績をけん引していた賃貸仲介の伸び悩みの時期に、地域のオーナー向けの資産提案を強化し始めました。取り組んでよかったのは、**いままで1室ずつコツコツ増やしていた管理が、オーナーごと、棟ごとで増えていくこと。**先日も、今まではなかなか相手にしてもらえなかった、**某大手メーカーにべったりだったオーナー様が相続の診断を切り口に、所有している物件を全棟管理移行していただきました。**賃貸仲介の全精力を注いでいた時期にはこういった案件はなかなかありませんでした。相乗効果で賃貸仲介・賃貸管理各部門も売り上げは過去最高を記録しています！



茨城県日立市
大みか不動産 株式会社
専務取締役 橘 英太郎氏

オーナーの資産に踏み込んで毎年粗利4億円 事業の柱になっています。

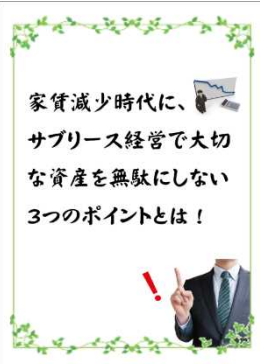
一般の持ち家需要に向けた売買はしない。賃貸オーナー、資産家オーナーへのビジネスに絞って賃貸管理中心に展開している当社は、今や**相続をはじめとしたオーナーの資産に踏み込んだストック事業で12億円の売上総利益のうちの4億、3割以上を締める売上構成**になっています。オーナーの資産を最大化し、最適化する。そのために相続はなくてはならない事業です。そして、そういった取り組みをする会社が地域にないことで、**土業や金融機関の出身者など今まで地域密着の不動産屋では採用できなかった層の社員が入社したり、中堅社員の新しい活躍フィールドができています。**



埼玉県さいたま市
株式会社 大和不動産
代表取締役 小山 陽一郎氏

今までできなかった相続での資産全体への提案で 管理戸数が700戸から、2,500戸に増えました！

地域でも賃貸管理については後発で、何とかオーナーに入り込む切り口は無いかと感じていたところオーナーの相続課題が意外と簡単に解決できることを知りました。相続事業開始当初から、難しい相続知識をつけるよりも**大手メーカーのサブリースで困っている資産家オーナーへの管理切替を切り口にした相続提案や、賃貸管理の延長で売りたいオーナーと買いたいオーナーをつなげる**ことで相続課題を解決しオーナーに喜ばれています。管理戸数も毎年300戸、粗利売上も年5,000万円ペースで増加していて事業の幅が大きく広がりました。始めは高卒社員中心の会社でできるのか、と思い不安もありましたが不動産の強みで勝負できるのがいいところだと思います。今後も不動産会社しかできない相続の切り口で頑張っていきたいと思っています。

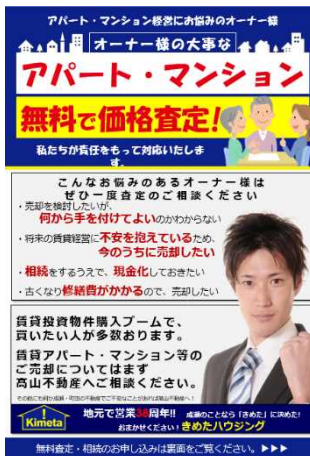


長崎県佐世保市
株式会社 第百不動産
代表取締役 百武 茂樹氏

営業マン2名で年間1億円の受注

管理料とは別のストック売上が生まれるのが大きいです

管理戸数が多く地主系のオーナーを多く抱えている競合他社が多いため、自社で他にできることはないかと相続事業に取り組みました。実際に誰に相談していいかわからなかった、というオーナーも多く年間30件以上の案件が上がってきていて驚いています。オーナーへの満足度、貢献度も高く、管理受託だけでなく長期的に複数の売買につながるケースもあり、今後も地域貢献としても尽力していきたいと思っています。



東京都町田市
株式会社 きめたハウジング
代表取締役社長 木目田 幸男氏

不動産・賃貸会社のための不動産相続セミナー2020
～不動産実務を強みに、賃貸・不動産会社がゼロから始める～



“簡単相続”立ち上げセミナー

【開催日時】 2020年4月24日(火)東京会場
13:00～16:30(受付開始 12:30～)

日程	講座内容(予定)
12:30～	会場受付
第1講座	はじめに 不動産相続市場の背景とポイント 講師:株式会社 船井総合研究所 賃貸管理グループ 三上 圭治郎
第2講座 ゲスト講師 特別講座	不動産実務を強みに相続を立上げ売上17億。 オーナーに喜ばれる相続事業成功の軌跡大公開 ゲスト講師:株式会社 夢相続 代表取締役 曾根 恵子 氏
第3講座	賃貸・不動産実務を活かして90日で始める。 簡単相続立ち上げ法 ～実践編～ 講師:株式会社 船井総合研究所 賃貸管理グループ 飯島 海
第4講座	■本日のまとめ 明日から実践していただきたい事 講師:株式会社 船井総合研究所 賃貸管理グループ グループマネージャー 一之瀬 圭太

■船井総合研究所 賃貸管理グループのご案内

船井総合研究所

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、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し、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

賃貸管理グループ

船井総研オフィシャルサイト<https://www.funaisoken.co.jp/>

賃貸管理会社を中心に、「オーナーの資産の最大化・最適化」分野で差別化し、管理戸数の拡大・業績向上を図る、「賃貸管理ビジネス 資産管理研究会」を主催・運営。「成果の出る新業態モデル」として、地方都市の地域密着で永続的な賃貸管理業の構築を目指す。会員・クライアント企業は管理戸数ほぼ0戸の立ち上げ段階から、数万戸の企業まで、幅広く手がける。

日時・会場	東京会場 2020年 4月24日(金) 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 開始 終了 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	一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円)／一名様 会員価格 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致します。 ●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。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。	
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。 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785389 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ 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:中田 ●内容に関するお問合せ:一之瀬	

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。
 上記に伴い、お申込の際、ご参加者様みなさまのアドレスの記載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。

不動産・賃貸会社のための不動産相続セミナー2020 FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S058222

担当:中田

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				連絡担当者 E-mail	@	
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	年齢	参加者① E-mail	@
	2	フリガナ	役職	年齢	参加者② E-mail	@

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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人だと思えます。
 そんな勉強熱心なあなたは現在、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。

☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧: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。

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(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。

