

年間約180日開催
親子教室3.0で

出生数
70万人台到来!

少子化時代に
“間違った”園児募集
をしていませんか?

入園者

100名達成

競争激化の中、
「入園させる仕組みづくり」徹底解説!

本セミナーでお伝えしたいこと

- 01 募集活動において重視すべきこと
- 02 園児が安定して集まり続けている
認定こども園まこと幼稚園様の取り組み
- 03 少子化時代に実施すべき
「親子教室3.0」実践事例

特別ゲスト講師プロフィール

宇都宮市にて、教育と福祉を融合し地域に新しい価値を創り出すため、
“Educarealize Group”(エデュケアライズグループ:学校法人金子学園、
社会福祉法人藹藹会、一般社団法人Future Grip研究所)を運営している。
学校法人の主力事業である認定こども園まこと幼稚園の園児数は350名を
超えており、全国の幼稚園の上位5%に入る規模を誇る。
理念とコンセプトを明確に、緻密なマーケティング活動を通して、地域から
選ばれ続ける体制を構築されている。

特別
ゲスト講師

学校法人金子学園 理事長
山村 達夫氏

2大都市で
来場型
開催

2023年8/3(木):大阪会場・8/8(火):東京会場

開催時間:両日とも13:00~16:30(受付開始:12:30~)

※本セミナーは、セミナーの特性上、栃木県宇都宮市に拠点のある法人のご参加はお断りさせていただきます。

0~2歳向け親子教室で入園者100名達成セミナー

お問合せNo: S101987

主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。 船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右記の「お問合せNo」をご入力ください)

101987

はじめに

毎日の園経営で大変お忙しい中、本レポートを手に取り、ページを開いていただきまして誠にありがとうございます。

唐突ではございますが、理事長・園長をされている皆様にとって、園経営の課題は様々あるかと思います。しかしながら、誰もが避けて通れないのが「**園児募集**」という大きな山です。

今回は、地域の少子化が進む中でも、入園者が減らず、園の規模を維持し続けることに成功している法人の取り組みをご紹介します。結論から申し上げますと、その成功のカギは「親子教室」の実施にあります。

「親子教室であればうちの園でも実施している」とお考えになる方は多くいらっしゃると思います。今回ご紹介させていただくものは、従来通りの親子教室と呼ぶよりも、バージョンアップを重ねた「**親子教室3.0**」とお呼びする方が正しいかもしれません。

親子教室を次のステージへどのように進化させていくべきか、先進的な取り組みをなさっている法人から、我々も多くのことを学ばせていただきました。

本レポートでは、その取り組みをご紹介します。それでは、ゆっくり読み進めていただければと存じます。

「0歳から参加できる親子コミュニティづくりで地域から愛される園に」



学校法人金子学園 認定こども園まこと幼稚園

栃木県宇都宮市にある「認定こども園まこと幼稚園」は、350名超の園児数を誇る、全国有数の大規模園です。まこと幼稚園を運営している学校法人金子学園は、Educarelize Group（エデュケアライズグループ）のひとつであり、同グループには、他に社会福祉法人、一般社団法人が設立されています。

市内の出生数が年々減少を続ける中であっても、園の規模を維持し続ける園児募集を実践されています。

はぐかふえのご紹介

「はぐかふえ」とは、まこと幼稚園で企画・運営されている、0歳から参加できる親子コミュニティです。

まこと幼稚園では、「はぐかふえ」以外にも「アウリーキッズ」という定期利用型の2歳児教室を実施しています。また、お子様が3歳のお誕生日を迎えれば、満3歳児としても入園が可能になります。

「はぐかふえ」は、2歳児教室や満3歳児入園よりも手前に位置する存在となっていて、子育て世帯と園が初めての接点を持つ場になっています。



「はぐかふえ」は、長期休みや土日祝日を除いて、基本的に毎日開催されている親子の集いです。そのため、年間の開催日数は「**約180日**」、幼稚園・こども園で実施されている未就園児向け企画としては、圧倒的な開催頻度を誇っています。

「はぐかふえ」は、**子育て経験**のある先生がメインで担当をしています。そのため、参加するお母さん・お父さんは先生たちに子育てに関するお悩み相談ができます。

縁ができるのは、「保護者」-「先生」だけではありません。同じ宇都宮という地で子育てをしている、「保護者」同士の輪が広がる場でもあります。

「はぐかふえ」は、**入会金500円**でいつでも・だれでも参加できるコミュニティです。人気プログラムの日にはお申込みが殺到し、キャンセル待ちが発生してしまうほど地域からの支持を得ています。

学校法人金子学園 理事長
社会福祉法人蒔蒔会 理事長
一般社団法人Future Grip研究所 代表理事



山村 達夫 氏

はぐかふえを始めるまで

振り返りますと「はぐかふえ」の起源は、平成4年9月まで遡ります。

平成4年9月は、小学校で「月に1回、土曜日をお休みにしましょう」と、週5日制が始まった時です。当時の幼稚園は、小学校同様に土曜日にも園が開いていましたが、小学校に合わせて月に1回お休みすることとなりました。

その時、「お休みになった土曜日に何かできないか？」と考え、「ファミリーデー」という家族向けの企画を開始しました。「親子で参加できるイベント」という意味では、このファミリーデーが、今の「はぐかふえ」に繋がった企画だったと感じています。

当時は、参加希望のあるご家庭に、親子そろって参加をしてもらっていました。「ファミリーデー」では、例えば、「孟宗竹を使ったバームクーヘンづくり」などを実施したことを覚えています。

その後、平成7年4月から月2回の土曜日休みがスタートします。土曜日のお休みが増えることは事前に分かっていたため、平成5年あたりから、週に一度程度、今度は未就園児向けの「めだかクラブ」という企画も実施し始めました。

週5日制の広がりの中で、今まで土曜日にも幼稚園にいた子どもたちがお家で過ごすようになります。当時の保護者からすると、「今までは幼稚園で過ごしていたのに…お家で何をすれば良いのか…」と戸惑われたと思います。

そのような社会が変化する時に、何が必要か、幼稚園として何ができるかを考え、親子や未就園児に向けた活動の場を用意してきました。これが、現在の「はぐかふえ」に繋がっていると感じています。

親子向けのプログラムを実施する上では、「どのようなプログラムが親子で楽しめるものなのか？」と準備するプログラムを決めていくことに時間がかかりました。「ファミリーデー」や「めだかクラブ」以外に、「親子キャンプ」などを実施していた時期もありました。そのような様々な企画が、今の「はぐかふえ」の起源になっています。

はぐかふえの誕生

「ファミリーデー」や「めだかクラブ」、「親子キャンプ」などの取り組みの後に、現在の2歳児向け教室である「アウリーキッズ」が始まりました。当時、保育園の新設を予定していたため、その布石として3歳未満児の預かりを幼稚園で開始いたしました。

「はぐかふえ」を始めたのは2015年です。

「はぐかふえ」は、2つの側面を持って始めた企画でした。1つは「名簿獲得」、そして、もう1つは「地域のコミュニティづくり(子育て支援)」です。

経営的な面で考えれば、0歳のお子様から参加できる「はぐかふえ」は、低年齢児のうちに多くの名簿を獲得することができる企画です。実際に、「はぐかふえ」で園と初めての接点を持ち、その後入園に繋がっているご家庭は多くいらっしゃいます。

ただ、もう一方で、地域のお母さん・お父さんたちの悩みを解決する力を持っていかないといけない、そのようなコミュニティがなければいけないとも強く感じていました。2012年に成立した「子ども・子育て関連3法」では、「子ども・子育て支援」の推進が明記されていました。このような法律の制定に合わせ、園も社会が求める変化に応じていかねばならないと考えました。

「はぐかふえ」を始めた当初は、上記2つの意図を先生方へ伝えていました。もちろん、簡単なことではないのですが…。

▼はぐかふえの活動風景



成功のカギは「担当者」

このようにして始まった「はぐかふえ」ですが、「はぐかふえ」でカギを握っているのは、「担当者」だと思っています。と言いますのも、「はぐかふえ」は、お母さん・お父さんたちが幼稚園と初めて接点を持つ場であり、**幼稚園に対する第一印象**となるからです。「はぐかふえ」で感じていただく印象が良ければ、入園に繋がります。しかし、裏を返せば、ここでの印象が悪いと入園に繋がらなくなると言えます。その意味では、担当する先生たちには精神的なプレッシャーがあると思います。

「はぐかふえ」を担当している先生たちは、自身も子育て経験があり、また、お母さん・お父さんたちの気持ちを汲み取って、寄り添えるようなメンバーです。そのような先生たちが担当を行っていることで、子育てを頑張っている保護者達から支持を得られ、「はぐかふえ」は人気になってきました。

ただ、「保護者に寄り添う」、「子育てを支援する」ということ以外に、担当者には、もう1つ必要な資質があります。それは、「**名簿管理**」や「**数値管理**」ができることです。先述しましたように、「はぐかふえ」は保護者が園と初めて接点を持つ場です。そのため、園児募集に向けた新規名簿獲得の場にもなっています。

「このご家族は初めて来られた」、「このご家族はリピート利用してくださっている」、「このご家族は最近参加が少ない」・・・など、細かに管理ができるかどうか、入園までの誘導率に関わります。

小さなお子様のできることは限られています。ですので、未就園児向けの活動プログラムは、どうしても、どの園でも似たようなものとなってしまいます。そのような中、園ごとに違いが出てくる部分は、「**職員の保護者対応**」だと感じています。そのプログラムを中心に担当する先生たちが、保護者とどのように関わっているのかで、入園までの誘導率に差が出てくるため、どのような先生を担当に据えるかということが重要になっていると感じます。

また、新たな保護者を取り込んでいくためには、「**コミュニティの雰囲気**」が非常に重要です。この雰囲気の醸成も、担当者の手腕にかかっている部分が大きいと思います。

▼はぐかふえの活動内容

2023年6月 はぐかふえ予定表

月、水、金曜日…鈴木朋子、火曜日…ハートフルナーサリー長谷川、木曜日…小規模保育クオーレ職員が担当します。

月	火	水	木	金
梅雨の季節になりますので、室内活動を多めにしました。天気が良い日は戸外で活動できるように準備の上、登園してくださいね。6月の申込みは、5月25日(木)16時頃から、MKCよりお申込み下さい。当日の朝、空気が出ることがあります。当日の予約とキャンセルは8時30分までお願いします。	1 あじさい制作	2 ハートフルナーサリーに遊びに行こう	3 ハートフルナーサリーの園庭で遊びましょう。雨の場合は通常のはぐかふえになります。	
5 ログハウスの日	6 新聞紙で遊ぼう	7 プライオリンに慣れてみよう	8 パネルシアター	9 ベビーマッサージ
トランポリンやマットで遊びましょう。トンネルくぐりができるかな?	新聞紙を折ったりちぎったりしましょう。どんな遊びができるかな?	幼稚園のプライオリンに慣れてみましょう。どんな音が出るかな?	劇場先生のパネルシアターが始まりますよ!	3か月～よりちぎるの友だちのベビーマッサージです。バスタオルとオイル代500円をお持ちください。
12 幼稚園の遊戯室	13 手遊び	14 いしのお祭りの日	15 てるてる防主制作	16 お父さんちびで来ててください
15 扶台やマットを出します。風船だり跳ねだり登ったりして遊びましょう。	みんなで手遊びをしましょう。どんな手遊びを覚えてもらえるかな?	いしのおうちでDVD鑑賞会。天気が良かったら中庭で遊ぶのも良い!	木下先生と、てるてる防主を作りましょう。もうすぐ梅雨です。	お父さんお母さんと幼稚園で楽しい時間を過ごします。お母さんだ、お父さんだけの夢はもOKです。
19 ちょこっとクッキング	20 紙芝居	21 初！親子ヨガ	22 カスタネット制作	23 初めての友だちの日
ゼリーを作ります。お母さんスコーン、ラップ、ジップロック(10)をお持ちください。	長谷川先生が紙芝居を読んでもくれます。どんなお話かな? お楽しみに!	初めての開催! 親子ヨガです。講師で半田先生が来てくれます。ヨガ体験してみよう。	日井先生と紙面でカエルのカスタネットを作りましょう。	はぐかふえデビューしませんか? 初めての友だちが集まっています!
26 とってのおきの1日に!	27 ボール遊び	28 3か月～11か月のお子さんの日	29 かたつむり制作	30 コーヒーの日
今日のちょこっと遊びは、職員にお任せください! みんなで楽しい1日にしましょう!	ログハウスで遊びます。ボールを使って体を動かしましょう。	3か月から11か月のお子さんの日。お気晴しに出てください。	警察先生と一緒に、お花畑でかたつむりを作りましょう。	週末も月々です! アイスコーヒーはいかがですか? 商売のカップをお持ちください。

「はぐかふえ」で起きた変化

ここまでお話ししてきた「はぐかふえ」ですが、始めたことで変わったこととしては、「**入園者の属性**」が挙げられます。「はぐかふえ」開始以前の入園者の属性は、「弟妹」、「説明会参加者」、「園見学者」がほとんどでした。そのため、「弟妹」以外のご家庭は、入園前に多くの接点があったわけではありませんでした。

現在、入園者の属性を見てみますと、多くの方が「はぐかふえ」などで、入園前から定期的に園と接点を持っていたご家庭になっています。また、今、「はぐかふえ」の利用者のボリュームゾーンは1歳児になっています。「はぐかふえ」を利用したお子様は、その後、2歳児教室（アウリーキッズ）や満3歳児入園・・・などと次のステップへ進んでいくようになりました。当園の園児募集の真ん中に、「はぐかふえ」があるように感じています。

また、「はぐかふえ」を実施したことが「職員の負担軽減」に繋がっているとも感じます。現在、当園に入園するお子様は、入園前から園と接点を持っていて、相互理解ができている方たちです。園のコンセプトや考えに共感してご入園いただいているため、入園後の期待ギャップなどが生じにくくなっております。実際に**園へのクレームがございません**。

先生たちがクレームなどを恐れずに業務にあたることができることは、先生たちが「楽しく仕事ができる」ということです。その様子を、保護者が見ると安心でき、また、幼稚園への信頼が積み重なっていきます。

今後の展望

私は、「はぐかふえ」のかたちを、従来の「親子教室」と呼ぶべきではないと考えています。これからは、「親子教室」を脱皮して、次にどのようなかたちをつくっていくかが大事なのではないのでしょうか。その次の姿は園ごとに異なるとも感じています。

ぜひ、それぞれの園で、**親子教室の次の姿**を模索していただきたいと思います。

▼はぐかふえの広報媒体





株式会社船井総合研究所
子育て支援部 教育グループ
遠藤めぐみ

理事長先生・園長先生、こんにちは！

本レポートをここまでお読みいただき、
誠にありがとうございます。
船井総合研究所の遠藤めぐみと申します。

ここからは、「はぐかふえ」の事例を基に、
これから目指すべき、「親子教室3.0」の姿を
お伝えさせていただきます。

「親子教室3.0」では、
「新規を取り込みやすい体制設計」が
可能になります。

ページ数に限りがありますが、新たな親子教室
のかたちで達成できることをお伝えいたします。

■ そもそも親子教室3.0とは？

まず、本レポートで何度か記載させていただいております、「親子教室3.0」の定義からお伝えいたします。
恐らく多くの園で、「親子教室」や「未就園児教室」は既に実施されていらっしゃると思います。

その最もオーソドックスなかたちは、「2歳児教室」になります。（これを**「親子教室1.0」**と定義します。）幼稚園入園前のお子様向けに、園生活を体験いただく「プレ幼稚園」の形式を取っている場合や、プログラムの企画・運営を外部講師に委託し、園では環境のみを提供している場合などが挙げられます。これらの多くは週1回や月1回などの開催頻度で実施されています。

上記の「2歳児教室」を進化させ、同じ実施形式で教室を1歳児向けにも拡大している園があります。（これを**「親子教室2.0」**と定義します。）これは、あくまでも2歳児教室の延長として、対象年齢を拡大したかたちです。親子教室1.0の形式よりも、より低年齢児へのアプローチが可能となります。

上記をさらに進化させ、**「0歳児から参加可能」**で**「毎日開催」**を行う形態が始まっています。（これを**「親子教室3.0」**と定義します。）

親子教室 1.0

- 2歳向け
- 月1回/週1回開催
- クローズドコミュニティ

親子教室 2.0

- 1・2歳向け
- 月1回/週1回開催
- クローズドコミュニティ

親子教室 3.0

- 0・1・2歳向け
- 毎日開催
- オープンコミュニティ

■ 従来の親子教室が抱える課題

弊社にご相談いただく方の中には、「以前と未就園児教室の形式は変えていないのに入園者が減ってしまった」と言われる方がいらっしゃいます。少子化の影響で、保護者側には、「保護者が園を選ぶ立場にある」との意識が強まっています。そのような状況ですと、複数園の未就園児教室に参加し、その中から最終的な入園先を選ぶということが発生します。そのため、以前は、「未就園児教室から入園までほぼ100%の進級率だった」という園でも、その割合が落ちている傾向がみられます。

上記のような時流を受け、今、必要なアクションは、「常時、新規名簿を獲得する体制を構築する」こと、そして、「未就園児教室に入る前から園への理解度・共感度を高めていく」ことの2つです。

後者については、理事長インタビューの中で、「職員による保護者対応」が重要であるとお話しいただきましたので、こちらでは前者に絞ってお話しさせていただきます。

■ 新規名簿を獲得するシカケ

先述した「親子教室1.0」や「親子教室2.0」では、年度途中の参加が可能であっても、基本的には「入会」などが必須となり、会員制の「クローズド」な場への参画が求められます。

一方、「親子教室3.0」は流動的なコミュニティです。「入会手続き」は求められますが、毎日企画されているプログラムを見て、参加したいタイミングでの参加ができます。また、そのような形式のために、参加する回ごとに参加者が異なります。既に出来上がったコミュニティでの活動ではないため、新たに参加するまでのハードルが下がるモデルになっています。

いわゆる、「新参者」と呼ばれる方々が、初めての場に赴くときにはかなりのストレスがかかっています。「子育ての相談をしたい・・・」と勇気をもって参加した会が、すでに関係性のできあがったコミュニティで、自分自身の居場所を見つけられなければ、次回以降の参加はないでしょう。

「初めて参加する方が参加しやすい雰囲気づくり」、こちらを特に意識した活動形態があれば、年間を通じて、常時新規参加者が発生します。皆様の園ではどのような体制になっていますでしょうか。

■ 保護者にとって利用しやすい場か

最後になりますが、上記のような「初めて参加する方が参加しやすい雰囲気づくり」ができていても、保護者にとって「利用しやすい場」でなければ意味がありません。

例えば、皆様の園で実施されている未就園児向け企画のお申込み方法はどのようなものでしょうか。子育てで忙しいお母さん・お父さんが相手なので、時間に縛られずお申込みやお問い合わせできることがベストです。お電話でのお申込み受付のみですと日中の忙しい時間に連絡しなければいけなくなります。

「利用しやすい」を意識しますと、アンケートフォームやお問い合わせ用LINEを準備し、お子様が寝て、落ち着いた夜の時間帯などにも保護者からのお申込みを受け付けられる体制を整えておくべきです。

実際に、まこと幼稚園様では、アンケートフォームやお問い合わせ用LINEを準備されています。 「保護者にとって利用しやすい場か」という視点も欠かすことはできません。

山村氏をゲスト講師としてお招きし、 東京・大阪それぞれ1会場で、 セミナーを開催いたします！

セミナーでお伝えしたい内容（一部）

「親子教室3.0」について

1. これから求められる「親子教室」の姿とは？
2. 「親子教室3.0」の立ち上げに向けて実施すべきこと
3. 親子で楽しんでもらえるおすすめプログラム5選！
4. 「親子教室3.0」で入園誘導率を高める組織体制
5. 陥りやすい失敗パターンとその回避策

園児募集の最新動向について

1. 幼保業界の時流と今後の展望
2. 今すぐ止めるべき「間違った募集活動」とは？
3. マーケティングを理解するためのフレームワーク
4. 認定こども園・幼稚園のマーケティング手法徹底解説！
5. 園の認知を高めるための具体的手法7選！
6. イマドキSNSの活用術！
7. 効果を最大化できる園とそうでない園の決定的な違い
8. 園児募集を成功させるために明日から実践いただきたいこと

船井総合研究所主催 こども園・幼稚園向け 過去セミナーの様子



船井総合研究所主催 こども園・幼稚園向け 過去セミナー参加者のお声



具体的な取り組み事例を知れたこと、その各事例が法人の理念と一貫していること、トップのマーケティング意識が高いことで組織的に日々PDCAがなされている様子を知れたこと、大変刺激になった。

現在は定員に達していますが、市でもこどもの数が減少していますので先を考えないと不安も感じます。先々を見据えて子育て支援の強化や入園までの動線の整理や、自園で今すぐできることを見直し行動に移していこうと思います。SNSの運用がまだ上手くできていないので、もっと勉強したいと思います。



今まで行ってきた園児募集というだけではなく、マーケティングを意識して行うという点がとても興味深かった。子育て支援活動もマーケティングという視点を取り入れて行い、また、園の認知を高めるためにLINEやInstagramを取り入れてみようと思う。園HPの見直しも行いたいと思う。

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。

今回のセミナーは、講義内容を録画し、一般の方に販売する予定はございません。なぜなら、このセミナーでお話する内容には、一般にはオープンにしない情報が含まれているからです。ですから、最新事例を手にして頂くことができるのは、当日セミナーにお越し頂いた方だけの特権となります。

また、会場の都合上、ご用意できる席にも限りがございます。

ぜひこの機会に、理事長先生・園長先生にご参加頂き、少しでも成果につなげていただくと幸いです。最後までお付き合い頂きまして、ありがとうございました！

株式会社船井総合研究所 教育グループ マネージャー 島崎卓也

0～2歳向け親子教室で入園者100名達成セミナー 講演内容 & スケジュールについて

来場型での開催となります

ご都合のよい会場を選んでいただきお申込みください

大阪会場 船井総合研究所 大阪本社

東京会場 船井総合研究所 東京本社

2023年8月3日(木)

2023年8月8日(火)

13:00～16:30 (受付開始:12:30～)

13:00～16:30 (受付開始:12:30～)

※本セミナーは、セミナーの特性上、栃木県宇都宮市に拠点のある法人のご参加はお断りさせていただきます。

第1講座

その募集活動、今すぐ止めましょう!

昨今の幼保業界における時流を踏まえつつ、今後求められる認定こども園・幼稚園としてのマーケティング戦略を解説します。また、多くの園が陥っている「園児募集の落とし穴」をお伝えし、脱却するための手法をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 教育グループ マネージャー 島崎 卓也



第2講座

ゲスト講座

認定こども園まこと幼稚園の募集戦略と実践事例についてお話しいただきます。特に、0～2歳向け親子イベント「はぐかふえ」について、これまでの歩みと成功の秘訣をお話しいただく予定です。

特別ゲスト講師 学校法人金子学園 理事長 山村 達夫氏



第3講座

入園者を集める0～2歳向け親子教室の始め方 徹底解説!

認定こども園まこと幼稚園の事例をもとに、どなたでも明日から取り組むことのできる0～2歳向け親子教室の実践事例をご紹介します。また、今後、取り組みを進めていただく上で、回避すべき「陥りやすい失敗パターン」もお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所 教育グループ 遠藤 めぐみ



第4講座

出生数70万人台到来!少子化でも園児募集を成功させる秘訣

セミナーのまとめとして、出生数70万人台の少子化の中で園児募集を成功させるために、明日から実践いただきたいことをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 教育グループ マネージャー 島崎 卓也



セミナーのWebからのお申込み方法について

**Web からお申込は QRコード読み込み、
お申込みサイトへアクセスいただくと簡単です!!**

右記の QR コードを読み取りいただき Web ページのお申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報を下記 Web ページからもご覧いただけます!

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101987>



お問合せ No

S101987

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

0～2歳向け親子教室で入園者100名達成セミナー

お問い合わせNo. S101987

日時・会場

大阪会場

2023年 **8月3日** (木)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

開始 _____ 終了 _____

13:00 ▶ 16:30 (受付 12:30より)

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

東京会場

2023年 **8月8日** (火)

株式会社船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

開始 _____ 終了 _____

13:00 ▶ 16:30 (受付 12:30より)

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

申込 期限

各開催日の4日前まで

・銀行振込み : 開催日6日前まで
・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください
※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申し込みを締め切る場合もございます

※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。

受講料

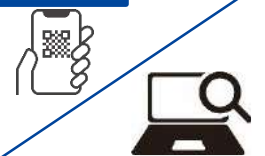
一般価格 税抜 30,000円 (税込**33,000**円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込**26,400**円) / 一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
- 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みに適用となります。

お申込み方法

1. WEBお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
お問い合わせNo101987を
船井総研HPで検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後、
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも受講
票が表示されます

4. セミナー受講



受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

- ・お電話・メールでのセミナーお申込みは承っております
- ・お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

▼ご質問

・お申込みに関するのよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

