

病院・介護施設を開拓したい事業者、必見！

生前から最期まで家族の代わりに寄り添う

身元保証事業

必要人員

1名～

資格/経験

一切不要

客単価

150万円～

超低投資

100万円

Special Guest Episode

「柏斎苑さん、何かあったら頼むね」の一言をきっかけに、
資格・経験ナシでスタートしても地域の専門職から
圧倒的な信頼を獲得し契約数が伸び続ける成功の秘話。

秘話 1

「生前からのサポート」を求める遺族の声

「日々の生活で頼れる人がいない」という相談が急増

秘話 2

金銭管理や相続は弁護士と連携

サポートに必要な法律行為は弁護士と協力して対応

秘話 3

地域の医療・介護事業者の相談窓口

高齢者の困りごとが集約され、葬儀やその他事業への問い合わせが増加

株式会社柏斎苑 代表取締役

小林 裕応氏

1998年柏市にて創業。サービス品質の高さから、お客様より絶大な信頼を得ている。メインとなる葬祭事業のみならず、身元保証事業、高齢者向け施設紹介事業、不動産事業といった、地域の高齢者の困りごとを解決する事業を幅広く展開。

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

主催



サステナブルな社会を
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

船井総研セミナー事務局

Email : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

お問い合わせNo. S113601

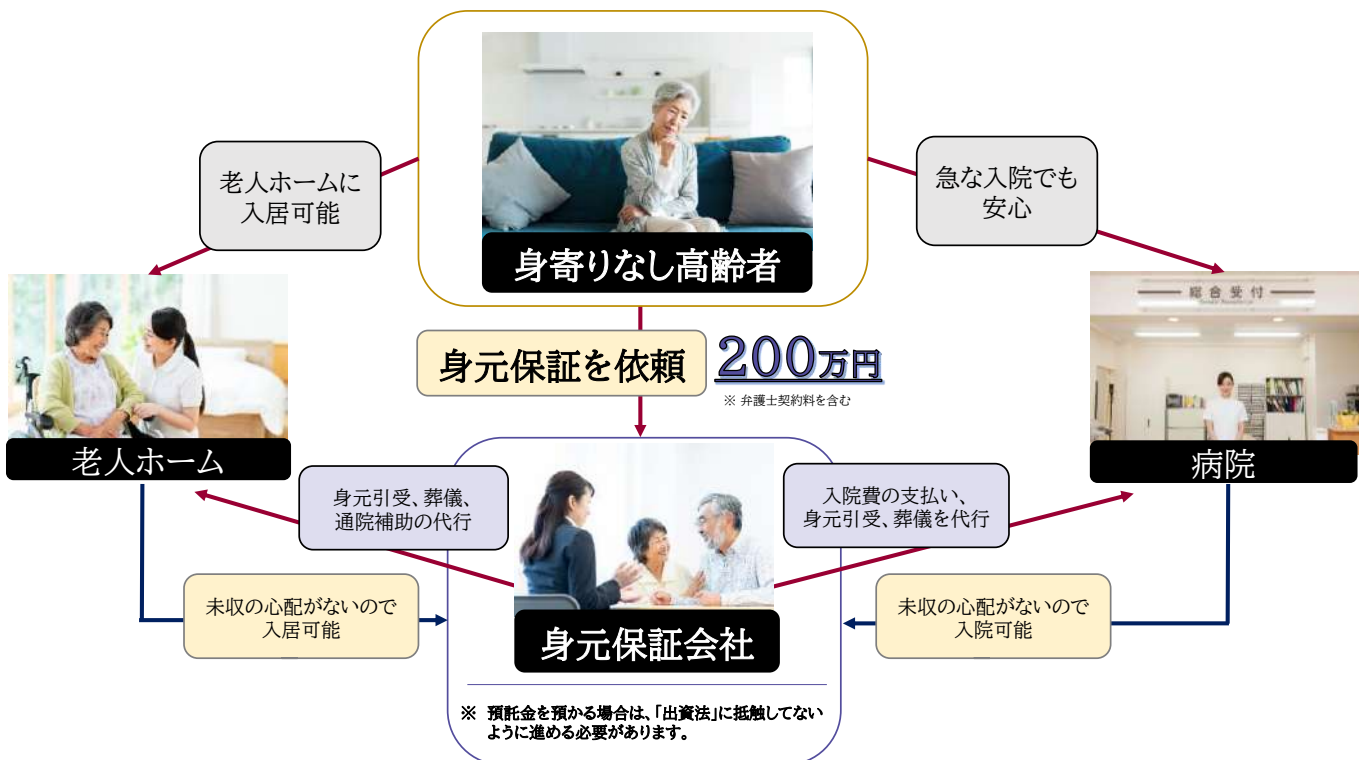
【オンライン】身元保証事業新規参入セミナー

身元保証サービスとは？

葬祭事業者におすすめ！ビジネスモデルを解説！

身元保証サービスとは？

身元保証サービスは、高齢者の家族の代わりに、**病院・老人ホームへの入院・入居時の身元保証人を請け負うサービス**です。昨今、さまざまな理由で保証人の担い手がいない「身寄りなし高齢者」と、身寄りなし高齢者の受け入れを断る老人ホーム・病院の増加が社会問題となっており、**ニーズが急拡大している新しいビジネスモデル**です。



本サービスでは、生前から最期まで高齢者の方に寄り添い、「**家族の代わり**」となってサポートを行います。

提供サービスの中で、葬儀や死後事務を執り行うため、**本業のノウハウを活かして事業付加**が可能です。

顧客対象は葬祭事業と同一であるため、**既存顧客へのサービス付加から事業をスタート**できます。

また、身元保証事業はサービスの中で葬儀やお墓に関する事前相談も受けるため、既存事業での売り上げ増加を期待することができます。

法律・相続・遺言といった専門領域は、外部と連携しサービスを提供するため、特別な資格等は必要なく事業参入が可能です。

地域で一番

「ありがとう」をもらう会社へ -身元保証事業への挑戦-

千葉県柏市にて1998年に創業。
創業当時より、「地域に貢献できる企業創り」を続けている。
施行実績は1,000件にのぼり、柏市の約5人に1人は
柏斎苑の利用者という実績を誇る。葬祭業だけでなく、
樹木葬や生花業など葬祭周りの事業を幅広く展開。
お客様を第一に考えサービスを提供する中で、
葬儀だけに留まらない「新たな地域貢献」を模索しており、
家族の代わりを担う身元保証事業に出会う。
2021年8月に「一般社団法人こもれびの和」を設立し、
身元保証事業をスタート。現在では老人ホーム紹介事業や
不動産事業といった高齢者向けのサービスも自社で拡大。
今回は、事業成功のポイントから**葬祭事業者が**
身元保証事業に取り組む魅力について、小林氏に伺う。



代表取締役 小林 裕忠 氏

株式会社柏斎苑

身元保証事業に興味を持たれたキッカケを教えてください。

柏斎苑では、お客様に寄り添ったサービス提供を常に心がけており、
葬儀はもちろんのこと、遺族会の開催によるグリーフケアなど
柏斎苑だからこそできる取り組みの実践を心がけております。
この遺族会には、共に過ごされてきたパートナーを亡くされ、
おひとりになられた高齢者の方の在籍が多く、「何かあったら柏斎苑さん、頼
むね。」と言われることが近年急激に増えてきたと感じていました。



お客様の声を何とか形にしたいと思い、柏斎苑ではもともと「死後事務委任契約」で、ご逝去後のサポートが
できる形を整えていました。しかし、実際にお客様と触れ合う中で、**日々の生活からサポートを必要としている
ことに気づき**、生前からお客様に寄り添えるサービスモデルの検討を迫られることになりました。そのような中
で、新型コロナウイルスの流行をきっかけに、葬儀の施行数が大幅に減少していき、**従業員を守るためにも、葬
儀に留まらない新たな顧客サービスの立ち上げが急務**となりました。

このようなキッカケが重なったこともあり、早速調べたところ、船井総合研究所が身元保証事業という新業態の
立ち上げセミナーを開催しているのを見つけ、まずは受講を決めた次第です。

「金銭管理・相続」など専門領域は 弁護士と連携をして対応。

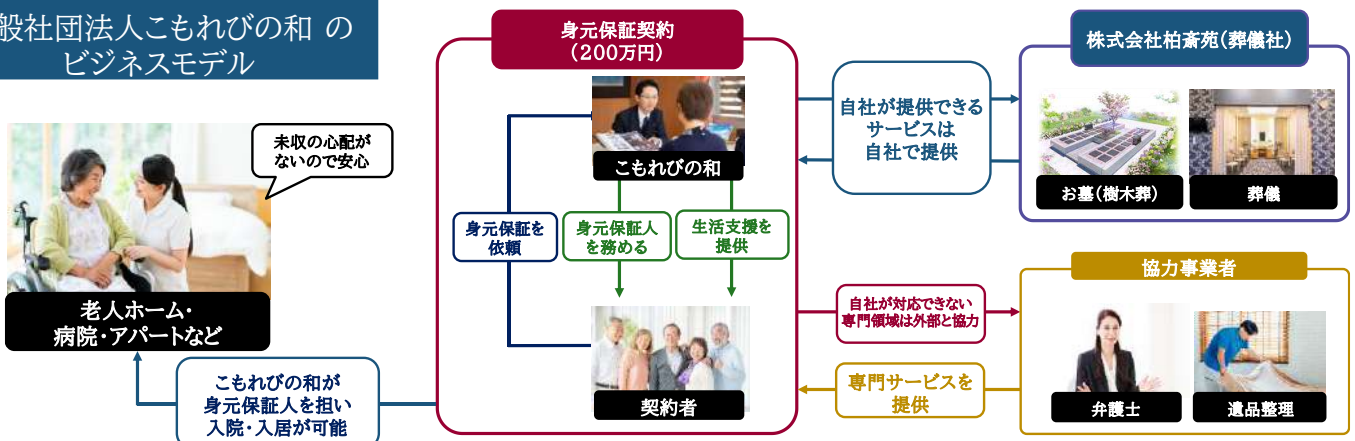
葬儀・死後事務など本業の強みを生かした 身元保証事業をスタート！

セミナーを聞いていかがでしたか？

船井総合研究所が推奨していたのが、生活支援(家事代行)、死後事務、葬儀・納骨、相続に至るまで**家族の代わり**を全て担うという**包括的なサービスモデル**でしたので、自身が検討していたものに近く、すぐに参入を決意しました。また、**本業の葬儀や先に展開していた死後事務のサービスとも親和性が高く、事業付加による相乗効果も期待できたことは非常に魅力的**に映りました。金銭管理や相続はどのように対応すればいいか心配していましたが、弁護士と連携することで解決できることがわかり、安心したのを覚えています。

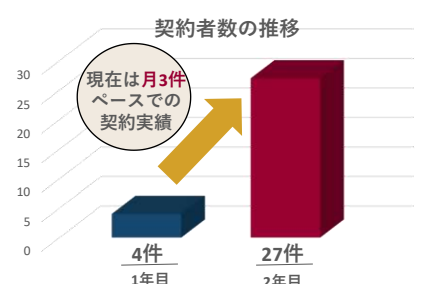
セミナー受講後には社内でプロジェクトチームを結成し、事業立ち上げを進めました。2021年8月に「**一般社団法人こもれびの和**」を設立。参入のキッカケとなった遺族会の名称「こもれびの会」が名前の由来です。

一般社団法人こもれびの和 の ビジネスモデル



事業を進めていくうえで課題はありましたか？

事業スタート時は、新型コロナウイルス感染拡大の影響がまだ強く、広報活動には苦戦したことを思い出します。病院・施設への訪問に代わりできることを模索した結果、感染対策を徹底したセミナーを定期開催することで、徐々に「こもれびの和」の認知度もあがっていきました。また、**弊社は兼任人材2名を担当者として事業をスタート**しましたが、**葬祭部の対応が優先になってしまい、事業が思うように進捗しませんでした**。当時は事業撤退も頭によぎりましたが、その頃ちょうど第1号の会員様と契約を結んだことが今思えば大きな転機です。大切な会員様のために、何としても軌道に乗せるという思いで仕切り直し、新たな人材採用に踏み切ることを決め、ありがたいことに、事業を任せたい方に出会うことができました。専任担当者において再スタートを切ったのは、2年目を目前に控えた頃の出来事です。



成功の秘訣は、 社内連携を通じた自社顧客へのアプローチと 地域の医療・介護事業者からの信頼獲得

事業成功のポイントを教えてください。

成功の要因は、2点あると考えています。

1つは、既存事業のお客様とのつながりです。

弊社では、自社会員制度を設けており、
お客様との距離が生前より近いのも特徴です。

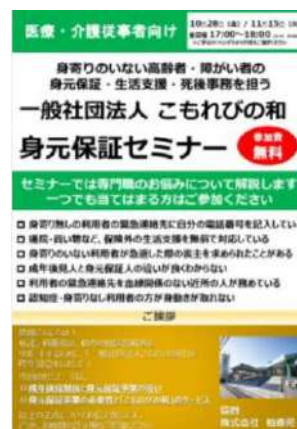
葬儀のご相談を受ける中で、生活の困りごとをお聞きすることも多く、
サービスを必要としているお客様へすぐにこもれびの和をご紹介できる体制を社
内全体でいち早くつくることができたのは、事業スタート時に功を奏しました。

2点目に、地域の医療・介護事業者の方々との連携です。

立ち上げ当初から、医療・介護事業者の方々へのアプローチは積極的に取り
組みたいと考えていました。創業時からの理念に通ずる、地域貢献を実現
するためにも、地域の高齢者と密接にかかわる専門職の方とのコミュニケー
ションは非常に重要であると思います。

セミナーや医療機関・介護施設への訪問を通じて、こもれびの和への信頼を
獲得することができ、現在では会員の約半数が医療・介護専門職の方より
頂戴したご相談経由での契約となっています。

今後も地域の皆様に選ばれる身元保証事業者であるために、医療・介護事業者の方々との丁寧なコミュ
ニケーションを通じて、こもれびの和の活動を広めていきたいと考えています。



身元保証事業に取り組まれて感じた、本事業の魅力を教えてください。

何よりも、ご契約者の方から、「こもれびの和があって良かった。安心して生活を送ることができる。」と嬉
しい言葉をいただけることです。事業立ち上げ時から実現したかった生前からのサポートができ、こもれび
の和の活動に賛同いただける方が着実に増えていることが大きな励みとなっています。

また、ご逝去後のみならず生前からサポートできる環境があることで、柏斎苑だからできることの幅が広
がったことも魅力だと感じています。

生前から「ありがとう」をもらえる、 事業多角化も期待できる、 魅力ある事業と一緒にチャレンジしませんか？

今後の事業の展望を教えてください。

本年は事業立ち上げから3年を迎えます。現在は専任担当者3名で事業を運営しております。引き続き柏斎苑本体のお客様にはもちろん、地域の高齢者の皆様も含めて、「柏市の身元保証事業者といえ、こもれびの和」と言っていただけるよう努めていきます。また、身元保証事業を皮切りに医療・介護機関との繋がりができたおかげで、高齢者の生活にまつわる相談がこもれびの和に集約されるようになり、施設探しをサポートする老人ホーム紹介事業、生前整理や老後の資産に備えた不動産事業の立ち上げも行いました。今後も、地域貢献を第一に、柏斎苑にしかできないサービスを展開していきます。



これから新規参入を考えられている会社へ一言お願いします。

葬儀社にとって取り組んでみる価値がある事業だと思います。

葬祭事業における市場も時代と共に変化するなかで、自社の持続的成長をどのように成し遂げていくのか、経営者の皆様は日々悩まれているかと存じます。新規事業の立ち上げも選択肢の一つにあるとすれば、
身元保証事業は本業との親和性を活かすことで、非常に取り組み易い事業です。

先程申し上げた通り、葬儀のお客様からの身元保証のご相談もありますが、身元保証のお客様から葬儀やお墓のご相談は必ずと言っていいほど頂戴します。弊社では樹木葬・永代供養墓のご案内も開始し、本業との相乗効果を大きく感じています。

分野は異なりますが、本業にも良い影響を得られ、将来性もあるこの事業と一緒に取り組める仲間が増えたら、非常に嬉しく思います。



誌上特別講座

独居高齢者**700万人**の令和。
時流ビジネスで、シニア事業の柱をつくる！
千載一遇のチャンスは目の前にある！



どうして今、身元保証事業なのか？ コンサルタントが参入を進める理由

株式会社船井総合研究所

シニアライフ支援部
シニアビジネスチーム

鶴 慈子

こんにちは！株式会社船井総合研究所の鶴慈子です。

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。

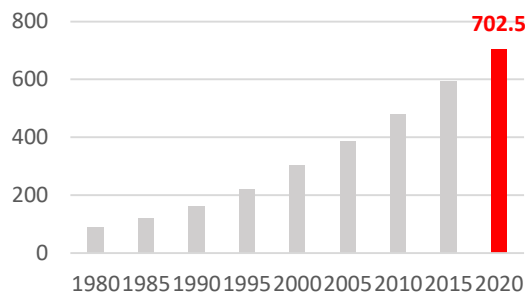
POINT 1 成長市場かつ空白事業なので早期一番化が可能

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400社ですが、総務省の
調査に応じた事業者数は約200社と半数になっており、
まだまだ空白市場となっているのが実情です。

「ホームページでのWeb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、
高い費用対効果を発揮し、早期での地域No.1を実現できるチャンスです！

独り暮らしの65歳以上人口



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るがちですが、
法律に関する話は資格者にお願いするので**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、葬祭事業者であれば自社で対応可能ですし、葬祭事業
を展開していない場合も外部委託で解決できるため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**。

参入障壁が低いだけでなく、かかる費用は人件費が中心なので、**粗利率は約6割と非常に高く**、
新しく事業の柱を探されてい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 見込客の獲得、既存顧客の単価UPを同時に実現できる

身元保証事業は、提供するサービスの中に葬儀・納骨が必ず含まれる事業です。
契約の前後で、必ず葬儀やお墓に関する事前相談が発生するため、自社の葬儀やお墓に関するサービスの将来的な顧客獲得に繋がります。
また、既に葬儀の事前相談がお済みの方や、自社会員の中で、近親者がいない、近親者はいるが不仲・遠方など日々の生活も含めてご不安が残る高齢者の方には、身元保証サービスを付加することで、既存顧客当たりの単価UPを実現できます。

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、高齢者から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」

「身寄り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し
葬祭事業との相乗効果を見込める

身元保証事業新規参入セミナー

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！

オンライン開催

2024年 6月 4日(火)

2024年 6月 7日(金) 13:00～16:30

2024年 6月 14日(金) ログイン開始:12:30

※本セミナーには、
1時間の**無料個別相談**が付帯されております。

特別ゲスト

株式会社柏斎苑
代表取締役

小林 裕応氏

ここまでお読みいただきありがとうございました。

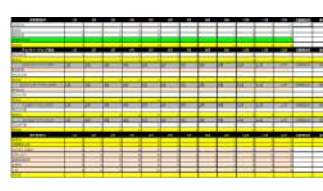
このレポートでご紹介した取り組みは、あなたのような意欲のある事業者であれば、すぐに実現できるものばかりです。しかし、取り組みの手順を間違ってしまうと、どんなに素晴らしいビジネスだとしても成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社柏斎苑 代表取締役 小林裕応氏をお招きし、立ち上げからこれまでの推移と地域一番化に至った経緯を披露いただきます。このセミナーは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、独居高齢者を取り巻く現状！
- 3、今、身元保証人が求められるワケとは？
- 4、年金の減少！生活保護受給の増加！低所得者ニーズの分析
- 5、高齢者向け身元保証事業への参入に適した会社はこれだ！
- 6、全国の事例からわかる身元保証ビジネスの成功モデルとは！
- 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・商圈とは？
- 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つの役割って何！？
- 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、葬儀社が身元保証事業に取り組むべき魅力とは？
- 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、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
- 31、身元保証のみならず葬祭事業での受注につながるマル秘テクニックとは
- 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？

◎セミナーでは下記のようなツールもご紹介します



セミナーに参加された 経営者の声

地縁型葬儀社だからできることに魅力を感じました。

長野県飯田市にて、創業96年、地域に寄り添う葬儀社を目指し日々経営をしております。葬祭業を中心に、樹木葬や仕出し業、生花業など、葬祭周りの事業を展開してまいりました。

その中で「生前からいとうさんにサポートして欲しい。」というお客様の声を発端に、新たなサービスの展開を模索していたところ、船井総合研究所のセミナーを見つけ、参加を決めた次第です。

個別相談ではセミナーの内容について、直接質問することができたので、事業参入にあたっての疑問点や不安点は解消したうえで、参入を決めることができました。

弊社は事業スタートと同時期に新型コロナウイルスの感染が拡大したため、オンラインセミナーやチラシ・FAXの広報を中心に試行錯誤し、契約者数を伸ばしていきました。

現在は、兼任担当者2名、生活支援員2名体制で身元保証事業に取り組んでおります。地域の専門職の方への広報活動も力を入れ、昨年度は専門職の方からのご依頼が問い合わせのほとんどを占めております。



株式会社いとう
代表取締役社長
伊藤桐人 氏



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30分かけて、たっぷりとお伝えします。質疑応答の時間は個別でお取りしますので、疑問に感じることは直接解消していただけます。

また、**セミナー特典としてセットにしている無料個別相談**では、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、葬祭事業を母体とし身元保証事業の立ち上げを大成功させた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“ありのまま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、ご遠慮ください。

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”に参加していただ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、今回ご用意できる席数が限られております。

ぜひ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。

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つくり、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ください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
シニアビジネスチーム

鶴 慈子

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。

【オンライン】身元保証事業新規参入セミナー

お問い合わせNo. S113601

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概要 現在日本全国には、お一人もしくは夫婦の高齢者のみで暮らしている方が約2000万人いるとされています。このような身寄りなし高齢者が保証人がいないことで、入院や施設入居を断られてしまうケースが増えています。この社会課題をチャンスに変えるのが「身元保証事業」です。その市場背景と今後取るべき経営指針についてお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム 鶴 慈子
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 「身寄りのない高齢者を救う」身元保証事業者をゲストに招き、事業立ち上げの背景から成功までの軌跡を、失敗談も含め実体験を基にお話しいたします。	 株式会社柏斎苑 代表取締役 小林 裕応 氏 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム 鶴 慈子
第三講座	身元保証ビジネスの立ち上げ手法 身元保証事業の立ち上げ手法について解説いたします。立ち上げ準備から集客活動、顧客サービスに至るまで、事業立ち上げに必要なプロセスを大公開いたします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム 鶴 慈子
第四講座	まとめ 本日のまとめをお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム リーダー 鈴木 友章

開催要項

日時・会場	オンライン 開催 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよいお日にちをおひとつお選びください。		
	日程	2024年 6月 4日 (火) 申込締切日: 5月31日 (金)	時間 13:00 ▶ 16:30
		2024年 6月 7日 (金) 申込締切日: 6月 3日 (月)	ログイン開始: 12:30~
		2024年 6月 14日 (金) 申込締切日: 6月10日 (月)	※ 本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 ※ セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」でご確認ください。

受講料	一般価格	税抜 35,000円 (税込 38,500円) / 1名様
	会員価格	税抜 28,000円 (税込 30,800円) / 1名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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。尚、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3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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みに適用となります。		

お申込み方法	右記、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。 または、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.の113601を入力、検索ください。	
--------	--	---

お問い合わせ	 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8:30~17:30) ※お申込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、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。
--------	--