

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応としまして、3/2～5/31までの期間、セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

**継ぎたい！
継がせたい！**
そんな会社にする
ビジネスモデル変革

**後継問題を意識している
塗装会社の経営者様へ**

永く続く企業づくりのための

事業承継

住宅塗装ビジネスへの転換が承継の行き詰まりを変えた！

**承継
成功！**

塗装でさえる明るい街づくり



株式
会社

片 山

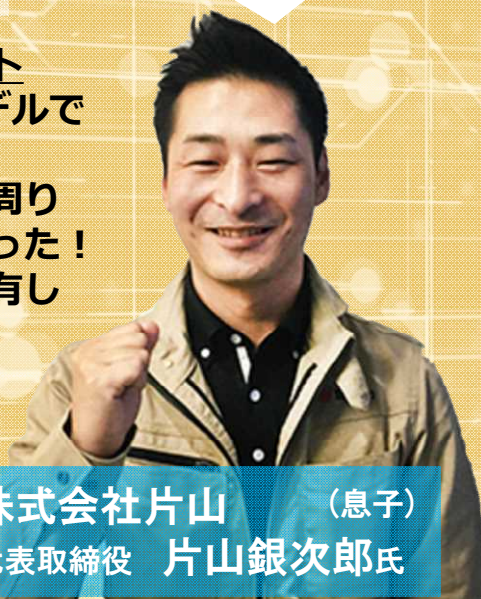
住宅塗装の成功
で自信が付き、
事業承継するこ
ができました！

事業承継成功の3つのポイント

- 売上高3倍超の住宅塗装モデルで承継への自信がついた！
- 社員を巻き込み、新社長が周りから応援される環境をつくった！
- 親父と息子がビジョンを共有し経営体質を変えていった！



株式会社片山 (父)
会長 片山 三郎氏



株式会社片山 (息子)
代表取締役 片山銀次郎氏

**自ら「継ぎたい！」と言ってくれた
ビジネスモデル変革の軌跡をレポートで**

スマホで
チェック



Webページからも
セミナー情報を
ご覧いただけます

2代目、3代目社長のための元請け塗装事業成功セミナー

主催：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

セミナーNo: S054426 担当：指田(サンダ)
TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30)
FAX: 0120-964-111 (24時間対応)

塗装業界 事業承継レポート

「事業承継と言えば難しいことに聞こえるかもしれませんが、実は昔から行われている事です。ただ違うのは、**市場のスピードが早くなり、事業が短命化し、以前のやり方が通用しなくなる**にあるのです」



株式会社片山
代表取締役 片山銀次郎氏

特別紙上インタビュー
ごく普通の創業40年の
塗装会社が地域一番店に！
なぜ事業承継で会社が
飛躍的に伸びたのか？

自分が社長になった時に向けて方向性を**模索**していました

ウチは塗装工事会社ですが、
父が滋賀県の東近江市という10万人に満たない町
で創業して早40年。私が生まれる前から存在して
いた会社です。私が小学校の頃に、仕事現場に連
れて行ってもらい、一緒に仕事をしていました。
その中で、ローラーで遊んでいると、「仕事道具
で遊ぶんじゃない！」と叱るこわい父親でした。
そんな父も2017年に60歳を超え、引退をする日
が刻々と迫っていました。



それと同時に父を慕って一緒に働いていた職人も60歳を超え、事務所に帰ってくるたびに「今日はきつかったわー。」と言っている日々。

「人に仕事を任せないから技術が引き継げないし、身体がキツイのだろう」これが私の当時の本音でした。その時はまだ現場管理のみで、**実質的な経営のやり方も知らず**、そもそも会社の**財務内容さえも教えてもらえない状況**でした。



悩んで悩んで住宅塗装に**本格参入**する覚悟を決めた

このような塗装会社は日本に非常に多いと言われており、**2025年には塗装職人の多くが高齢化を迎え一斉に引退**と言われていきます。ウチの職人の多くも高齢化で、**若手は私を含め5名**。そして、**年々厳しくなる元請けからの短工期要求、低単価での塗装工事**。私の代ではどうなるんだと、そんな事業環境に頭を抱えていました。

建設技能労働者数の推移と推計



<参照>
総務省「労働力調査」
一般社団法人日本建設業連合会「再生と進化に向けて～建設業の長期ビジョン～」

「このままではまずい！何かを変えていかないと
自分の代で会社をこかしてしまう。

何か手を打とうと思っているものの、良い案は浮かばず、同じ塗装工事をしている知り合いの1人に相談してみました。



**「住宅の塗装工事は
単価も良くて
儲かるらしいで」**

と言われました。

たしかにウチでは、積極的に塗装工事の営業はしていませんでしたが、実家のある隣近所の方から声をかけていただき、住宅の塗装は行っていました。とは言え、

『住宅の塗装をしてくれる職人がいない』

『集客方法や営業方法が分からない』

『今の仕事が忙しくて新しい事業をやる暇がない』とナイナイ尽くしで、はっきりとした道筋は見えないでいました。

そうこうしているうちに、ゼネコンや建設会社からの仕事に来て、**工期を急かされます。**忙しくなると考える時間がなくなり、**時間だけが過ぎていく日々でした。**そのまま流されていてはさっぱり先が見えないので、「思い切ってどこかで撒かれているチラシをパクって撒いてやろう」そんな気持ちで、**実際に他社のチラシをマネして配布してみました。**

結果は0件！

「会社の金をドブに捨てて
何やってるんや！」



株式会社片山 (父)
会長 片山 三郎氏

と父に叱られ、余計に先が見えなくなったのを覚えています。
その後、いつものようにインターネットで良い情報がないか
調べているところに、ある塗装会社で成功している社長のお話が聞ける
セミナーがありました。そこに参加し、

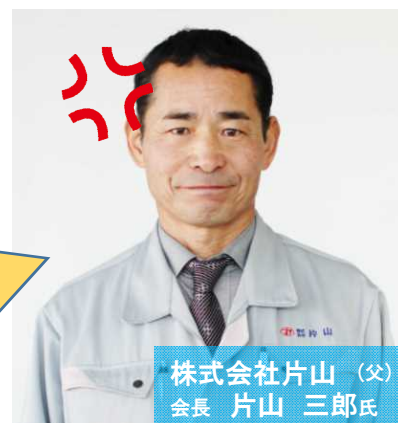
「片山の名前を広め、地元の東近江市、その近いエリアで
一番を目指すべき」という言葉が非常に記憶に残りました。

このビジネスをやりたいと思い、また父に相談してみました。



「これは必ず当たると思うから、
絶対にやらせてくれ！
今度は成功するから！」

「何を言ってるんや！前もそれで失敗したやないか！某社はそれで数百万も持ってたやろ！今度は東京の会社か？また騙されるに決まっとるんや！会社の金はビター文ださん！」



株式会社片山 (父)
会長 片山 三郎氏

とケンカをしてしまい前に進めなくなりました。

それでも諦めがつかず妻に相談してみたところ、



「銀ちゃん。それやりたいんやろ？
やりたいんだったら諦めたら
あかん。で、いくらなん？」



と言ってもらい、お金の工面をすることができました。本当に妻には感謝しかないです。

なんとかお金は工面したとはいっても決して潤沢な資金ではありません。これまででは考えられない規模のチラシ販促をすることになりましたが、資金はもって3か月分。文字通り綱渡り状態でのスタートでしたが、思い切って決断し実行してみることにしました。

「ほんまかいな？」と思いながら、
チラシ販促がスタート。

一気に7件の電話があり、初めて自分
自身の中で手ごたえを感じる事ができました。

苦労して苦労して集めたお客さんです
から、嬉しくて嬉しくて必死になって
自分にできる提案をして、

なんと受注率は80%！
売上は700万円！



今思えば営業ツールもなく、言葉でしか伝えられませんでした、お客さんから「一生懸命さが伝わってきて安心できたから任せてみようと思った」と言われ、今までの苦勞が吹き飛んだ瞬間でした！

父の意見が**変わった**時から、社長の自覚が芽生えた

そこから快進撃が始まり、あれだけお金を出してくれなかった**父の意見が変わるようになりました。**



「販促費だけなら出してやる！」

「新しいショールームの費用は
出してやるからやってみろ！」

「俺は1年後に引退するから
お前が社長をやれ！」

という流れで、父が社員旅行や新年会などで公言してくれ、周りも認めてくれるようになりました。そして、今まで散々お願いしても見せてくれなかった会社の決算書などの情報も見せてくれるようになりました。

その後も父とは、株式比率や社員への待遇の考え方等でケンカが絶えませんでした、何とか1年をかけて代を引き継ぎ、私が社長になることができました。

初めに名刺をもらった時は嬉しさで一杯で、初めて実感が湧きました。それと同時に父が今まで「社員の生活まで抱えているのに、無駄なお金ばかり使って～」と言われていたことが少し理解できた気がしました。父は誰よりも社員の生活を考えていたのです。考え方の違いで衝突もありましたが、今となっては言葉の一つ一つが理解できる気がします。

初めは

「こんな俺でも社長になって大丈夫なんだろうか？」

「先行きは見えないけど社員は付いてきてくれるんだろうか？」

「倒産しないだろうか」と不安で疑心暗鬼になっていましたが、全て空想だったと今では気づきました。全ては自分の自信のなさがもたらしていたのでした。

今でも正直なところ自信があるとは言えません。ですが、一つ言えるのは、周りに助けてもらって生きているという事です。

経営者になると本当に苦しい事もあります。ですが、それ以上の喜びがあるのも事実です。

それを1人でも伝え、そして事業承継が難航して、なくなっていく塗装会社を救いたいと思い、このような文章を書かせていただきました。一つでも参考となり、お役に立てましたら幸いです。最後までお読みいただきありがとうございました。



紙上
講演

競争激化の塗装業界を
勝ち抜くモデル
×事業承継のカタチ

これだけ読めば
すぐにわかる！

たった**3**つのポイント徹底解説



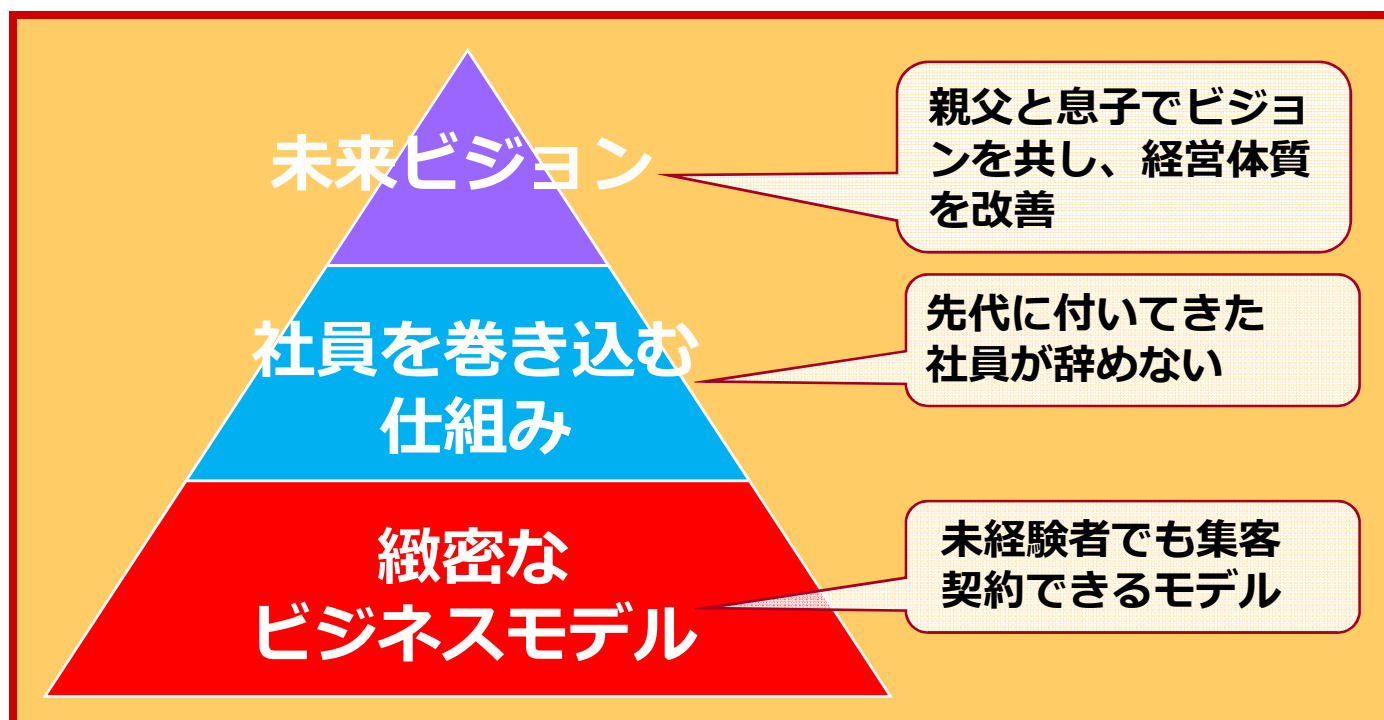
株式会社船井総合研究所
塗装ビジネスチーム
リーダー

田坂 嘉之

初めまして。レポートをお読みいただきありがとうございます。
船井総合研究所 塗装チームの田坂と申します。

片山社長の取り組み、事業承継レポートをお読みいただきました
たがいかがでしょうか。

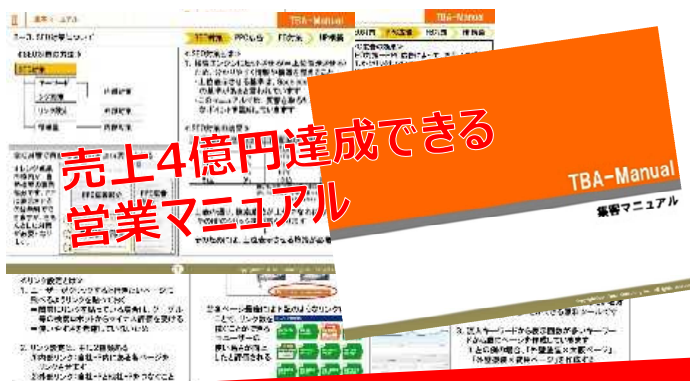
このページからは株式会社片山様が成功されたポイントを解説
していきたいと思います。まずはこちらをご覧ください。



1. 緻密なビジネスモデル

ビジネスモデルとは、集客～営業～施工までのプロセスをコンセプトに沿って一貫性を持たせた会社の戦略的構造を指します。

特に、住宅塗装事業の良いところは、粗利率が35%以上と高いところにあります。そのためには、分かりにくい塗装のことをお客様に分かりやすく示すことや、自社の強みといったアピールポイントを分かりやすく伝える工夫が必要になります。それをホームページやチラシ、ツールに組み込み、お客様に理解してもらい、納得いただいた上でご契約いただくことで、業績が上がりやすくなります。



月40件以上の見積を提出する集客術

ポイント1 毎月**塗装案件**が**15件以上**
生み出す塗装専門**スマホサイト**

ポイント2 閑散月でも**20組集める**塗装**イベント集客**

ポイント3 1件あたり**2万円以下で集客**！
超効率的にお客様を集める仕組みを**大公開**



2. 社員を巻き込んでいく仕組み

社長になる日が決まった後の最初にやるべき事は、社員の理解を得る事です。

よくあるパターンとしては、社長の交代とともに先代に付いていた社員が辞めるという事で、社員の理解が得られず一斉退職されてしまう事は少なくありません。そうならないために、周りとの関係性をよくする必要があります。

そこで、定期的な会議や、社員旅行、忘年会、新年会などの企画や立ち振る舞いが非常に重要になってきます。

さらに、片山様では経営方針発表会という、社員のみではなく、協力業者や金融機関などをご招待して、ホテルの一室で、今年の方針や今後の展望を発表する機会を設けられました。ご参加された社員や協力業者の方からは、「みんなで団結して進んでいくためにも、今回のような一体感が大切だと感じた」などのたくさんのお声を頂きました。

息子さん自身も非常に手ごたえを感じられ、ますます経営者としての自信をつけられ、社員を巻き込んでいけるようになったことが、社員の退職がなく事業承継できた要因かと思います。



3. 親父と息子でビジョンを共し 経営体質を改善

片山様が事業承継に成功された点では、お父上と息子さんでビジョンを共有された事が大きな要因となります。

お父上から「2018年に引退するから～」と伝えられた事で、本人の自覚が生まれました。なぜこの事が大切なのか？ それは、中小企業では父と息子の関係という事もあり、事業承継について話し合う事が少なく、息子さんが後継者であることを伝えていないケースが非常に多いです。その結果、息子さん自身も「父もまだ健在で当面大丈夫だろ」と呑気に父に頼ってしまい、父も「息子が頼りないから任せられない！」という平行線の状態で、お互いの心の整理ができないまま日々過ごされています。立場や状況から順当にいけば自分である事自体は息子さんに自覚はあるものの、いつから社長と決まっていなかったため、いつまでも甘えてしまうのです。その点では、片山様の場合、お父上が2017年の段階で、2018年4月から息子さんの社長就任を決め、周囲に話をして同意を取り、息子さん自身に自覚が出るように発破をかけられたことが事業承継を

	事業承継前 (不安定)	⇒	事業承継後 (安定)
年間売上高	1.4億円	⇒	4.2億円
年間粗利率	約20%	⇒	約35%
年間営業利益	約2%	⇒	約15%
年間工事件数	約150件	⇒	約360件
工事の特徴	毎月工事件数の差が激しい	⇒	毎月安定した工事件数
平均年齢	51歳	⇒	36歳

成功された大きな要因です。



以上が片山様が事業承継に成功されたポイントでした。
いかがだったでしょうか？ 事業承継で悩まれている塗装会社様は全国各地にいらっしゃる、「息子は難しいと思う」とか、「才能がなくて～」等といった父親ならではの意見もたくさんお聞きします。ところが本当にそうでしょうか？ そのように最初から完璧に出来る2代目、3代目は存在するのでしょうか？

今回レポートをお書き頂いた片山様も特別な才能をお持ちなのかと言うと、そんな事はありません。全国の塗装会社様で成功されている会社様のノウハウパッケージ使われただけです。

初めに必要なのは「素直に行動できる力」だけなのです。このパッケージを利用することで、ごく普通の下請け塗装会社が「住宅塗装」を飛躍的に増やすことが可能となっています。

また、「住宅塗装」の新事業を成功させることで、2代目、3代目が経営感覚を掴み、業績アップへの自信をつけ、社員を巻き込んでいくリーダーになる事例は片山様だけでなく、全国的に増えています。皆様の数年後、数十年後に必ずくる事業承継に向けた準備の一助になることを祈念しています。



(株) 船井総合研究所 リフォームグループメンバー

レポートをお読みいただいた経営者さまへの特別なご案内



**「住宅塗装」×「事業承継」を最短で成功させる方法を大公開
具体的なノウハウをたった1日に凝縮！**

【特別なご案内】

2代目、3代目社長のための元請け塗装事業成功セミナー

日時 2020年7月6日(月)13時～16時30分(受付12時30分～)

会場 (株)船井総合研究所 東京本社

まず、本レポートをお読みいただきありがとうございました。

ただ、残念ながら紙面の都合上、成功企業様の取り組みを一部しかお伝えできませんでした。

そこで本レポートをお読みになり、「住宅塗装×事業承継」についてもっと詳しく聞きたいと思われた塗装会社の社長様、息子様を対象にした特別なセミナーをご用意しました。

今回のセミナーでは、紙面で紹介した株式会社片山の片山社長をお招きし、住宅塗装参入の実行ポイント、実際の事業承継で起きた問題、解決策などを披露いただきます。このセミナーは単なる学びの場ではなく、即実践できる内容となっています。たった半日参加するだけで、成功できるモデルが全て分かる講座構成です。事業承継という難しい問題から逃げるのではなく、まずは成功への第一歩を踏み出されることをオススメします。弊社一同、心よりお待ちしております。

片山社長： 私もコンサルティング会社とお付き合いするのは初めてで、正直うさんくさい商売だというイメージでした。しかし、今では取り組んでよかったと心から感じています。今では経営に対しての不安がなくなり、二人三脚で経営課題を解決するお手伝いをしてもらっています。私もセミナーに参加させていただいた事もありますが、今の姿を想像できたかと言うとそうではありません。あの時はチャンスさえあれば何でも行動をする事のみでした。ただ、それが原動力になったのは今振り返ってみてもそう思います。

それがきっかけで、父も社員も取引先も皆が協力してくれるようになりました。まずは第一歩を踏み出す意味でセミナーに参加されてみてはいかがでしょうか？

私からは以上です。それでは田坂さんから一言どうぞ。

船井総研： 多くの塗装会社様が、今回の片山様のように事業承継、後継者問題という事で悩まれています。特に創業30年以上の歴史の長い会社様で起きています。一人でも片山社長のような息子さんが出てこられる事が塗装業界が変えるきっかけだと私は思っています。ただし、今回のセミナーは2万円かかります。その金額は決して高いとは思いません。成功につながり事業承継もうまくいくノウハウなので、正直破格といって過言ではないです。また、片山社長はお忙しく、このセミナーは今回限りとなります。どうぞこの機会をお見逃しなく、ご参加いただければと思います。

株式会社片山
片山 銀次郎氏
(2代目社長)



(株)船井総合研究所
田坂 嘉之
(中小企業の社長の息子)

2代目、3代目社長のための元請け塗装事業成功セミナー

講座内容 &
スケジュール

東京会場 2020年 **7月6日**(月)

船井総合研究所 東京本社
JR東京駅 丸の内北口 徒歩1分
13:00~16:30 (受付12:30~)

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

〜

14:00

事業承継で成功するための3つのポイント

ポイント① 永く続き成功し続けるためのビジネスモデルとは

ポイント② 売上4億円まで伸ばすために必要な戦略とは？

ポイント③ 塗装会社が直面する事業承継の在り方とは

リフォーム支援部 リーダー

自身が実家の中小企業で「3代目取締役」として就任した後に、船井総研に中途入社。実学に即したビジネスモデル開発を進める。その後、戸建て塗装モデルの開発にて、全国の塗装会社を支援し、1年で年商倍増、2年で年商3倍事例続出中。創業経営者だけでなく、2代目、3代目経営者からの支持が高いことで知られる。

田坂 嘉之



第2講座

14:10

〜

14:50

無口・頑固なカリスマ社長の父の背中を追って 売上1.4億が4.5億円！私の事業承継のカタチ大公開！

ポイント① 父とケンカをしても気にしない鋼のメンタル術大公開

ポイント② 月40件の見積を集めるために行ったマーケティング大公開

ポイント③ 社員みんなの力を引き出して強さに磨きをかける方法を大公開

株式会社 片山

代表取締役

片山銀次郎氏

東近江市創業45年の塗装会社。下請け工事を中心に売上を伸ばしてきたものの、10年間売上は1億円〜2億円を行ったり来たり。3年前から元請け工事の開拓を始め、売上が4億円を突破！体験型塗装専門ショールームを造り、滋賀県No.1の塗装会社を目指しています！



ゲスト
講師

第3講座

15:00

〜

15:45

月40件を集客する「WEB」のポイント

ポイント① 知っている人だけが集客できるWEBの秘密とは？

ポイント② WEB初心者でもわかる40件集めるための秘訣とは？

ポイント③ 1件あたり2万円で集められる集客術大公開

リフォーム支援部 コンサルタント

京都大学法学部に在学中、マーケティングに興味を持ち、持ち前のすなおからマーケティング知識を次々に吸収していく。大学卒業後は、在学中に得たマーケティング知識を活かすため、株式会社船井総合研究所に入社を決意。船井総合研究所に入社後はリフォーム業界、特に外壁塗装業界の業績アップに特化し、外壁塗装会社の業績アップのためのマーケティング戦略、特にWEB集客、採用マーケティングに従事している。

山本 宏樹



第1講座

16:00

〜

16:30

まとめ講座

リフォーム支援部 マネージャー

マネージャーとして、塗装業界・リフォーム業界のビジネスモデル開発の責任者として従事。外壁塗装会社を地域一番店化するビジネスモデルの開発をして、全国70社の地域1番店化を推進している。WEB集客、ショールーム開発、営業の即戦力化を軸に、外壁塗装会社の地域1番店の成功事例も多く輩出している。外壁塗装会社のサポート企業先は、年商1億〜年商30億と規模感は幅広い、トータル的にサポートを実施している。

久山 勇人



WEBにはもっと詳しく内容が記載されています



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページを拝見してお申し込みくださいませ。
WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 塗装ビジネス

検索



日時・会場	2020年 7月6日(月) (株)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 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分	開催時間 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)／一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600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ひいたします。●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。●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.5785971 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(サンダ) ●内容に関するお問合せ:田坂(タサカ)	

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きます。可能性がありまますので、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。

2代目、3代目社長のための元請け塗装事業成功セミナー	FAX:0120-964-111
お問い合わせNo. S054426	担当: 指田

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	フリガナ	役職	年齢	参加者① E-mail					
				@					
フリガナ	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人だと思います。
 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)	☐ 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。