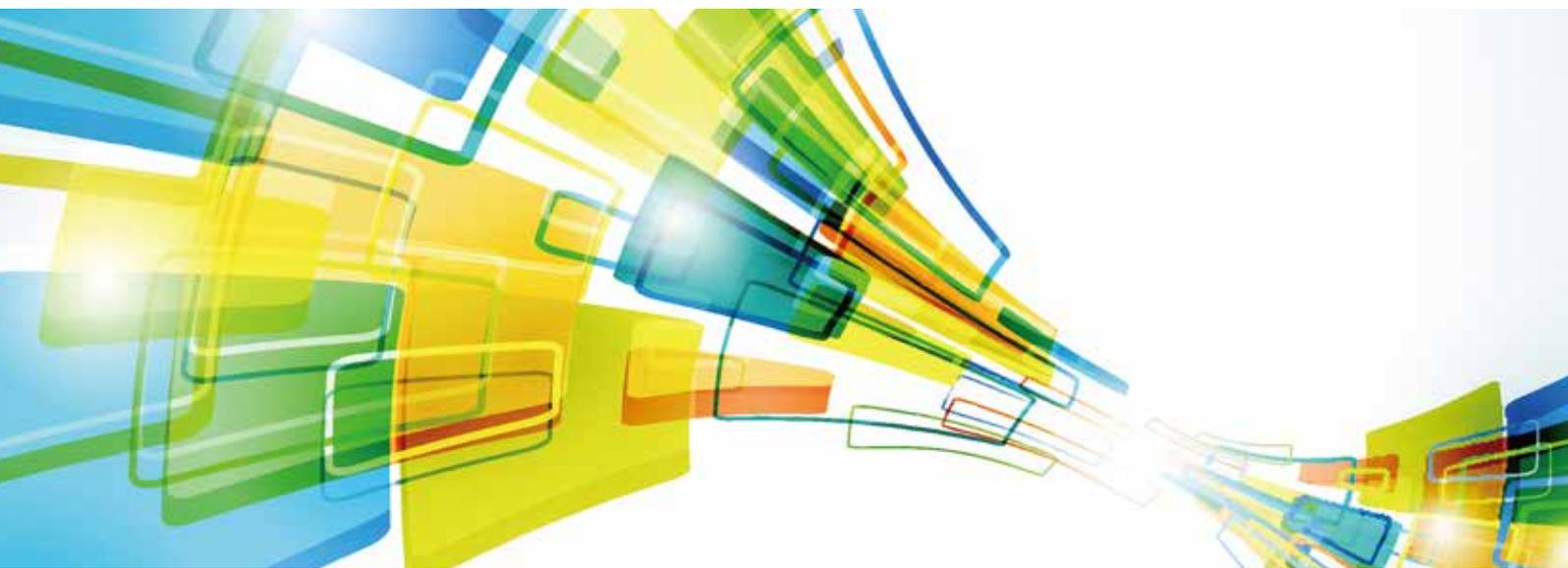


2016年
最新版

真の問題解決のための 離婚業務改革 セミナー 2016



総力特集

一人で、年間100件の新規受任、50件の解決を実現させた秘訣を公開。

特集 1

「調停・訴訟領域」から「協議・交渉領域」への業務拡大

特集 2

「早期解決」を実現させる、依頼者対応・相手方との交渉術

特集 3

「早い段階」で弁護士に相談してもらうためのアプローチ手法

ゲスト講師

弁護士法人グレイス | 茂木 佑介 弁護士

2014年に弁護士法人グレイス入所以来、離婚分野を中心に業務を担当。2015年は年間250件以上もの離婚・男女トラブルに関する相談を経験し、100件の新規受任、50件の解決を達成。
弁護士5年目ながら、豊富なノウハウとスピーディーな解決で、突出した成果を上げている。



開催概要

東京 2016年 2月 28日 (日)

大阪 2016年 3月 5日 (土)

13:00 ~ 17:00 (12時30分開場)

講座内容

離婚分野の現状と課題・弁護士関与の実態

専任スタッフとのチーム制の導入とメリット

協議・交渉領域へ業務拡大するためのポイント

ホームページによる情報発信と相談のポイント

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 〒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 担当: 工藤・石綿・阿部

離婚 業務改革セミナー2016

TEL ☎ 0120-974-000 平日 9:30~18:00

FAX ☎ 0120-974-111

お問い合わせNo. S001819

24時間
対応

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。) → 001819

総力特集

協議・交渉領域への業務拡大 真の問題解決のための離婚業務改革

(株)船井総合研究所 法律事務所コンサルティングチーム 阿部悠紀



離婚分野の典型的な課題

離婚分野は他の分野と比較をして、問い合わせを獲得する上では、参入しやすい分野であると言えます。

一方で、事件導入から解決までをこなし、**事務所の主力分野として育てるまでに至っている事務所はまだまだ多くないようです。**多くの事務所が共通して抱える典型的な課題は、以下の3つです。

- 1) 反響が得られても、受任に至らない相談が多い。
- 2) 解決までに時間が掛かり、生産性が高まらない。
- 3) 弁護士の業務負担が大きく、業務効率が低い。

これらの問題は、いずれも弁護士の業務スキルや経験に依存している部分が大きく、離婚分野に注力をしたからといって、すぐに解消できる問題ではないようです。

十分ではない弁護士関与の実態

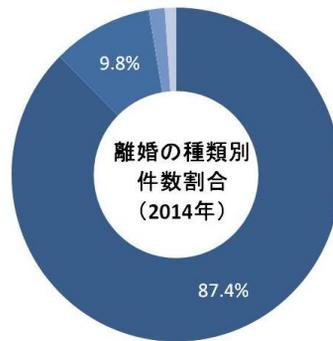
厚生労働省の発表する『人口動態調査』によると、2014年の離婚件数は22万2107件で、直近10年間で見ても22万～26万件の間で大きな変化はありません。

問題なのは弁護士がどれくらい関与しているかということですが、**調停段階における弁護士の関与率は増加傾向にある一方で、協議・交渉段階での弁護士関与は十分に進んでいない現状があります。**

多くの先生方にとって、「離婚は調停になってはじめて依頼を受けるもの」「協議段階では、まずは当人同士で話し合ってもらおうもの」という認識があるようです。

しかし、実際には、当人同士での話し合いに大きなストレスを感じていたり、知識がないために不利な状況で離婚させられていたりするケースが多く見られます。

ご存知の通り、**離婚の種類では、協議離婚の比率が圧倒的に高いにもかかわらず、調停・訴訟という限られた領域を取り合っている事実も見逃すことができません。**



※厚生労働省 平成26年人口動態調査上巻 離婚第10.4表より

協議・交渉領域への業務拡大と真の問題解決の実現

「不利な状況で離婚してしまっている方が数多くいる一方で、弁護士の関与が十分に進んでいない。」という問題を解決するため、ご提案をさせていただいているのが、「**協議・交渉領域への業務拡大**」です。

これは、弁護士が関与する離婚業務を、「**調停・訴訟領域**」だけでなく「**協議・交渉領域**」まで広げ、より早い段階から弁護士がサポートしていくというものです。

協議・交渉段階から弁護士が積極的に関与することにより、問題の早期解決、条件交渉の最適化を実現させ、**真の問題解決＝離婚で悩む依頼者の利益の最大化と心身の負担の軽減・解放を目指す**というものです。

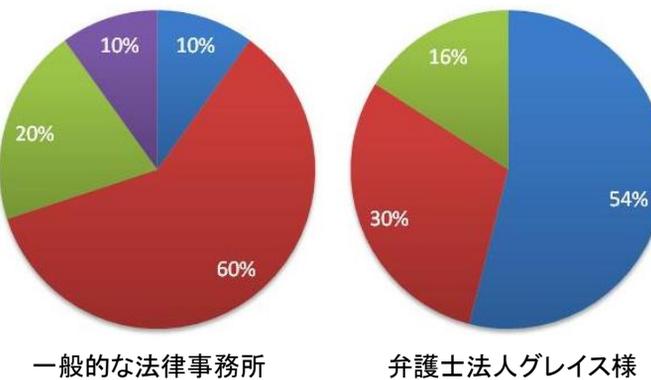
弊社のお付き合い先でも、協議・交渉段階からの積極的な関与を打ち出し、活動することで、お客様から支持をされている事務所が多数存在します。

一年以内の解決が全体の84%

今回ゲスト講師としてお話しいただく**弁護士法人グレイス 茂木佑介弁護士(64期)**は、離婚分野に本格的に注力をされて2年しか経過していませんが、数多くの離婚事案を扱う中で、業務改革を行われてこられました。

茂木弁護士の離婚業務の特徴として、2015年に受任された離婚・慰謝料事案の54%が、協議・交渉段階での受任となっております、一般的な法律事務所の業務比率と大きな差が生じています。

離婚の種類別案件比率



また、特筆すべきは受任から解決までの期間で、昨年解決した約50件の離婚・慰謝料事案のうち、**58%が半年以内の解決、84%が一年以内の解決**という結果でした。

これらの数字は、**弁護士が協議・交渉段階から積極的に関与することのメリット**を表しています。依頼者にとっては、いかにストレスを最小限にして、納得のいく形で、早期に問題を解決させるかが重要です。その点からも、弁護士が早期に依頼を受け、交渉・調整することのメリットは大きいのです。

また、弁護士業務という観点でも、「解決までに時間がかかる」というイメージが強い離婚事案を、**協議・交渉段階から関与することで、案件を滞留させることなく、スピーディーに解決に導かれています。**早い段階から関与をすることで、必要以上に業務を圧迫することなく、依頼者のために活動できているという特徴を示しています。

離婚の業務改革を推進するポイント

離婚の業務改革を推進するポイントは大きく3つです。

一つ目は、「**早い段階で弁護士に相談してもらうことのメリットを打ち出す**」ことです。離婚を切り出す前段階の方向けのメッセージや、協議で解決し、お客様から喜ばれた事例などについて、訴求する必要があります。

弊社のお付き合い先でも、**ホームページ経由で月間50件以上の相談が寄せられている事務所も少なくありませんが、いずれも調停になる前の段階で、弁護士に相談することのメリットを訴求しています。**まずは、積極的な情報発信から始めていただきたいと思います。



↑ 弁護士法人グレイス様の離婚特化ホームページ

二つ目のポイントは、「**専任スタッフとの業務連携**」です。弁護士法人グレイス様の場合、家事専門部の専任スタッフと弁護士が連携をして業務にあたっています。

電話段階の相談内容の聞き取りや法律実務以外の依頼者対応をスタッフが行うことで、**弁護士は本来の業務に集中することができ、業務効率が向上しています。**結果として、早期の問題解決が可能となるのです。

三つ目のポイントは、「**協議・交渉段階で受任をし、協議で解決する**」ということです。調停に素早く移行すべき案件とそうでない案件とを見極め、なるべく早期の解決を目指すことが、依頼者のためになるはずですが。

協議で解決するためには、相手方との交渉はもちろん、依頼者からの信頼関係構築も欠かすことができません。常に「**依頼者にとってのベストな解決**」を追求する姿勢が、離婚の業務改革に繋がるのです。

特別インタビュー

一人で、年間100件の新規受任 50件の解決を実現させた秘訣 -弁護士法人グレイス(鹿児島)の取り組み-



ゲスト講師 弁護士法人グレイス 茂木 佑介 弁護士

2014年に弁護士法人グレイス入所以来、離婚分野を中心に業務を担当。2015年は年間250件以上の離婚・男女トラブルに関する相談を経験し、100件の新規受任、50件の解決を達成。協議・交渉段階からの受任を積極的に行い、受任数全体の54%が協議・交渉段階での受任、58%が半年以内の解決となっている。(2015年11月末時点)
 弁護士5年目ながら、豊富なノウハウとスピーディーな解決で、突出した成果を上げている。



| 離婚分野に注力してわずか2年

-茂木先生はいつから本格的に離婚業務に注力されてきたのでしょうか。

茂木弁護士-2014年に弁護士法人グレイスに入所以来、家事専門部の責任者に抜擢され、離婚業務にあたってきました。前の事務所に所属していた段階では、離婚は1-2件しか扱っていませんでした。

グレイスに入所してからは離婚中心の業務に変わり、2015年は年間約300件の新規お問い合わせをいただき、250件の面談、100件超の新規受任を実現することができました。

-どのようにして業務改革を行われたのでしょうか。

茂木弁護士-はじめの3ヶ月間は所長の古手川の面談に同席し、相談の型を身に付けていきました。それ以降は一人で面談に入り、実務経験を重ねる中で業務改革を進めていきました。

離婚分野に限りませんが、法律相談では、見立ての立て方が最重要です。これらは相談件数が増え、データベースの蓄積ができてきて、精度が高まってきました。はじめからできたわけではありません。



2015年は年間250件以上の離婚相談に対応

| 相談から受任に至る率は約40% 専任スタッフとの業務連携

-茂木先生は法律相談から受任に至る確率が高い特長がありますね。

茂木弁護士-離婚分野の相談からの受任率は約40%です。他の事務所の数字がわからないので何とも言えませんが、受任相当だと判断した案件については、9割方ご依頼いただけている感覚があります。

離婚の場合、複数回相談を受ける中ではじめて受任につながるケースも多いと聞きますが、私の場合、受任数全体の約8割は初回の法律相談でご依頼していただいています。

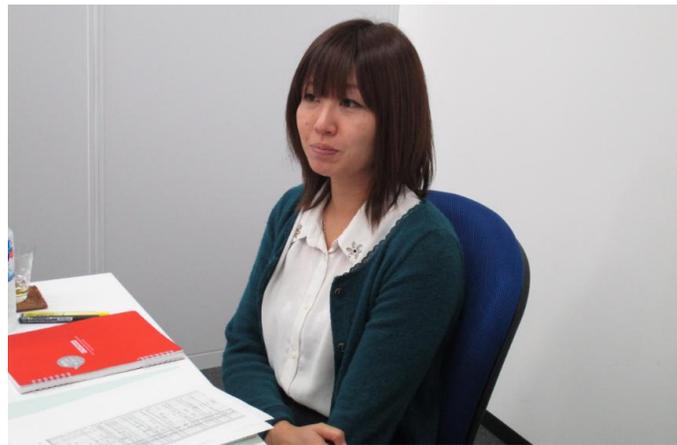
-初回の法律相談に向けて、何か特別な準備をされているのでしょうか。

茂木弁護士-相談に向けた準備の特徴として、家事専門部の専任事務員が、電話段階で丁寧にヒアリングを行っている点があります。

ご相談内容について、1回15分程度の時間を確保して聞き取りをしており、その時点で相談の大枠は把握できています。また、聞き取った内容は、全件、相談前に打ち合わせをして、共有してもらっています。

「事務から聞いておりますので…」と始められるので、聞き取りは最小限で済みますし、相談者からも好印象を持っていただけるようです。

そのため、相談の時間も平均45分程度で、1時間を超えることはほとんどありません。



家事専門部事務員の今西様は、青少年ケアストレスカウンセラーの資格を持つ。

「依頼者に信頼してもらうためのコツ

-依頼を受ける上で、相談者との関係性作りは非常に重要だと思いますが、何か工夫されているのでしょうか。

茂木弁護士-相談者に対して複数の選択肢を提示し、一緒に選んでもらうことを意識しています。

選択肢を提示すると、多くの人は自然にそのいずれかを選ぶ習性がありますので、複数の可能性を示したうえで、弁護士に依頼するメリットを理解していただければ、自然と依頼につながる確率は高まります。

これは受任後にも共通しますが、頭ごなしにクライアントを説得するのではなく、選択肢から選んでもらうだけで、スピーディーに進めることができますね。

-弁護士に依頼するメリットを理解してもらい、いざ依頼をしてもらう際に、意識していることはありますかでしょうか。

茂木弁護士-相談で意識していることは、金額の話を弁護士からしないことです。弁護士からすぐに金額を提示してしまうと、プレッシャーに感じてしまう相談者の方も多いのではないでしょうか。

相談者がストレスに感じていることについてとことんヒアリングをした上で、弁護士が入るメリットについてお伝えをしています。これも経験値が増えてくる中で余裕が生まれ、自然にできるようになりました。



相談に入る前に打ち合わせし、相談内容の把握をしている。

-家事専門部の事務員さんには、どのような役割を担っていただいているのでしょうか。

茂木弁護士-まずは新規問い合わせの聞き取りです。何を聞き取らなければならないかについて理解してもらっているので、必要な事項についてスムーズに聞き取ってくれています。

また、受任時の委任契約書の読み交わしやその後のクライアントとのやり取りについても、可能な範囲で事務員が行っています。

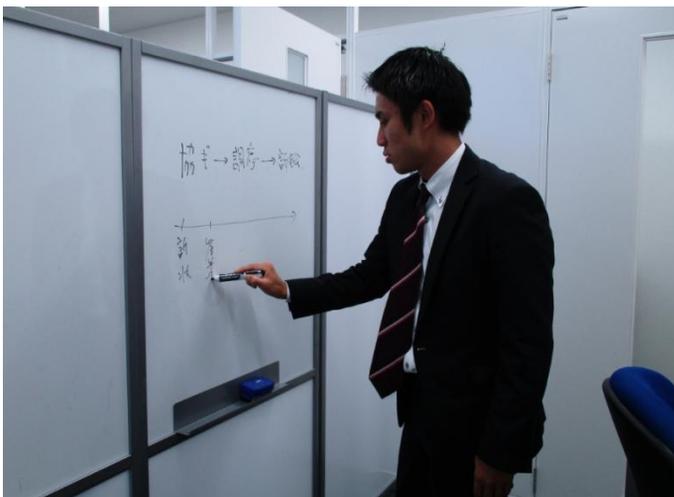
事務の手厚いサポートによって、私は書面作成と相手方との交渉という、本来の弁護士業務に集中することができています。これは非常に助かっています。

-相談者とのやり取りにおいて、特に大事にしていること、意識していることは何でしょうか。

茂木弁護士-最も大事にしていることは、何と言っても「共感力」です。たとえ世界中が敵だとしても、自分だけは味方であると思わせることを目指しています。

相槌の打ち方には相当に気をつけていますし、話を聞きながらも合いの手を入れたり、個人的な話を織り交ぜたりすることで、信頼感が生まれてきます。どんな話をしてきても、必ず受け止め、共感する。これが相談のポイントです。

過度に期待値を上げずに、それでも依頼していただくことも、弁護士としての腕の見せどころだと思います。



相談者によっては、あえて弁護士らしく見せない工夫もする。

協議での解決を優先させる理由 早期解決を実現させるポイント

-今回、2015年に受任した事案、解決した事案について受任ルート、依頼者属性、解決までに要した期間についてデータ化してもらいましたが、解決までの期間が早いのが特長ですね。

茂木弁護士-私の中では半年以内での解決を一つの基準としています。離婚事案というと、「解決までに時間がかかる」「弁護士の業務負担が大きい」という印象を持たれている方も多いようですが、私としては離婚こそ滞留しないイメージを持っています。

-早期解決を実現させるためのポイントとして、重要視していることは何でしょうか。

茂木弁護士-解決が長引くケースというのは、相手方との交渉というよりも、クライアントの説得に時間が掛かってしまっているケースが多いようです。結局、クライアントとの関係でどれだけ信頼関係を築けるかがポイントとなります。

あとは、相手方弁護士との交渉や調停において、なるべく書面を出さないようにしています。条件面については別ですが、それ以外は極力電話を活用し、余計な処理が発生しないように心掛けています。

書面を出す際にも、なるべくへりくだって、相手を刺激しない、「品のある書面」を意識しています。これにより、話し合いがスムーズに進められることも多いです。



向かいの座席に座り、互いの業務が見えるようにしている。

-協議から調停に移行するケース、見極めはどのようになっているのでしょうか。

茂木弁護士-原則として自分から調停を提案することはありません。先生によってはすぐに調停に移行させる方も多いようですが、解決までの期間、調停で得られる結果を考えると、協議での解決を目指すことが、最も依頼者のためであると思います。

協議で受任した案件については、9割方協議で終了させられています。

調停に移行させるケースは、相手との話し合いができない場合や子どもの問題が絡んでいる事案、婚姻費用の申立てと一緒に離婚調停を申立てるときのみです。



家事専門部は所内でも特に業務効率が良く、定時で帰宅することも珍しくない。

-調停についても、なるべく長引かせないために工夫していることはあるのでしょうか。

茂木弁護士-調停においても、なるべく書面を出さないようにしています。2015年は調停から訴訟に移行した案件は1件もありませんでした。私としては、この指標は非常に大切にしているところです。

都心部はわかりませんが、地方の場合、調停員も限られてくるので、それぞれの癖・特徴や、金額の相場観なども把握するように努力しています。

依頼者の説得においても重要なことですが、裁判所の傾向を把握したうえで交渉をしています。調停員については、あくまで伝書鳩程度に考え、あまり頼らない意識で交渉することが重要だと考えています。

積極的な情報発信による問題解決

-グレイスの離婚専門サイトは、茂木先生がすべてコンテンツを作成しているそうですね。

茂木弁護士-船井総研さんのアドバイスをいただきながら、日々ブラッシュアップをしています。現在は月間30件以上の新規問い合わせが来る状態ですが、ただ反響を増やすだけでなく、相談者が抱える様々なニーズに応えるようなコンテンツ整備が必要ですね。

-ホームページから反響を得るために、特に気を付けていることはなんでしょうか。

茂木弁護士-ホームページはただ綺麗にデザインしただけでは、反響を得ることはできません。デザインよりもむしろ内部のコンテンツの方が重要で、サイトを訪れる人に対して、いかに有益な情報提供ができるかという視点が最も重要です。

ですので、一週間の中で意図的に時間を捻出して、ホームページ用の原稿を作成する時間にあてています。



ホームページのディレクションも茂木弁護士が行う。

-どのような内容の記事を掲載しているのでしょうか。

茂木弁護士-これまでに解決した事例については、全件サイトに掲載しています。サイトの閲覧状況を分析すると、解決事例のページが非常によく見られているので、事例の掲載数を増やすだけでなく、争点のパターンを増やしたり、相談の経緯からどのような弁護士活動をして解決したのかという内容の充実までを意識しています。

今年は興味・関心段階のユーザーにもアプローチするために、コラムにも挑戦しています。弁護士に依頼しないケースでも、グレイスが行った情報提供によって問題が改善すれば有り難いですね。

離婚事案を扱う中で最も嬉しいのは、依頼者のお悩みが解消され、泣いて喜んで感謝してもらえる瞬間です。離婚分野に取り組み始める先生が増えることで、一人でも多くの方が救われれば良いと思っています。

真の問題解決のための 離婚業務改革セミナー2016のご案内

レポートを最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。

特別インタビューでご紹介させていただいた、弁護士法人グレイス 茂木佑介弁護士の取組みをまとめると、様々な特長が浮かび上がってきます。具体的には、協議・交渉段階で積極的に弁護士が関与する、いかにして依頼者の満足度を高めるかにこだわり、努力をする、専任スタッフと連携して、弁護士は本来の弁護士業務に集中する、選択肢を提示しながら、依頼者と一緒に解決をしていくスタイルを取る、相談者の様々なニーズに応えるホームページコンテンツを用意するなどです。これらは茂木弁護士が数多くの離婚事案を経験する中で、修得したノウハウ・スキルですが、他の事務所でも導入することは不可能ではありません。

今回のセミナーでは、先進的に離婚の業務改革に取り組まれた、弁護士法人グレイス様の取組みを中心に、以下の内容についてお伝えさせていただきます。

- 相談者から支持される法律相談の準備と進め方
- 協議・交渉段階での受任・解決比率の高め方
- 専任スタッフとの業務連携体制の作り方
- 依頼者との信頼関係を構築する事件の進め方
- 相談の質を高める、電話段階でのヒアリング項目
- 早期解決を実現させる、依頼者・相手方への対応
- 解決をスムーズにする品のある書面の書き方
- ホームページを活用した事件導入の方法・作り方
- 様々なニーズに応えるコンテンツ作りの基本
- 協議から調停に移行するケースの見極め方 etc…



↑ 約120事務所様にご参加いただいている研究会

離婚分野については、まだまだ弁護士の関与が十分でないという実態があり、一人でも多くの先生方が離婚の業務改革を遂行することによって、社会により良い影響を与えていけると確信しております。

一口に「業務改革」と言っても、それは決して簡単なことではなく、生半可な知識や理想論だけでは実現されません。それでも、勉強会に参加していただいている会員様同士でのオープンな情報交換や、コンサルティング現場での実践により、確実に成果につながっています。

既に離婚分野に注力されている先生方はもちろん、これから離婚分野に注力をしていきたい、事務所の柱として成長させていきたい、より依頼者のためになる弁護士サービスを提供したい、という熱心な先生のご参加を、心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
法律事務所コンサルティングチーム
阿部悠紀



| 講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一部 13:00~13:40	離婚分野の現状と展望 真の問題解決と離婚の業務改革のポイント	(株)船井総合研究所 阿部悠紀
第二部 13:50~15:00	年間100件の新規受任、50件の解決を実現させた秘訣 -弁護士法人グレイスの取り組み-	弁護士法人グレイス 茂木佑介 弁護士
第三部 15:10~16:20	離婚の業務改革の具体的な進め方 -集客手法・相談のポイント・専任スタッフとの連携等-	(株)船井総合研究所 川上英秀朗
第四講座 16:30~17:00	本日のまとめ	(株)船井総合研究所 鈴木圭介

| 講師紹介

**ゲスト講師** 弁護士法人グレイス 茂木 佑介 弁護士

2014年に弁護士法人グレイス入所以来、離婚分野を中心に業務を担当。2015年は年間250件以上の離婚・男女トラブルに関する相談を経験し、100件の新規受任、50件の解決を達成。

協議・交渉段階からの受任を積極的に行い、受任数全体の54%が協議・交渉段階での受任、58%が半年以内の解決となっている。(2015年11月末時点)

弁護士5年目ながら、豊富なノウハウとスピーディーな解決で、突出した成果を上げている。

**(株)船井総合研究所 法律事務所コンサルティンググループ チームリーダー 阿部 悠紀**

法律事務所の業績アップコンサルティングに特化し、20社以上の顧問先を持つ。WEBマーケティングに強みを持ち、専門サイトを活用した反響の最大化、広告戦略の最適化などで成果を上げている。「即時業績アップ」と「それぞれの事務所に合った提案」を徹底している。

法律事務所経営研究会 大阪会場主幹。

**(株)船井総合研究所 法律事務所コンサルティンググループ 川上 英秀朗**

月20日以上は法律事務所に赴くことで培った、現場目線の業績アップコンサルティングの手法に定評があり、多くの実績がある。特に豊富なWEBマーケティングによる業績アップ実績を多く持ち、開業直後のクライアントからの依頼も受けている。

**(株)船井総合研究所 法律事務所コンサルティンググループ グループマネージャー 鈴木 圭介**

全国で120以上の法律事務所が参加する法律事務所経営研究会の主幹を務めている。

年間250日以上、現場へ出向いてコンサルティングを行っており、実務に精通した提案は弁護士会からも評価されている。マーケティングに関するコンサルティングのみならず、受任率の向上や業務効率の向上、パーナード制度に伴う評価制度の構築に関するコンサルティングも行っている。

開催要項

会場	日時	会場/アクセス
東京会場	2016年2月28日(日) 13:00~17:00	株式会社 船井総合研究所 東京本社 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 丸の内北口徒歩1分
大阪会場	2016年3月5日(土) 13:00~17:00	株式会社 船井総合研究所 大阪本社 大阪市中央区北浜4-4-10 大阪市営地下鉄淀屋橋駅 徒歩3分

ご参加費用
会員企業様：税抜 24,000円 (税込 25,920円)
一般企業様：税抜 30,000円 (税込 32,400円)
 ※会員企業様とはFUNAIメンバーズplus(無料お試し期間は除く)、各種業種別研究会にご入会中の企業様です

必ずお読みください

①参加料金は開催日前までに**税込価格**でお振込みください。
 ②受講票・会場案内図は、開催近くになりましたら、ご連絡担当者様宛に発送させていただきます。
 ③お申込み後のご参加者変更は間違い防止のためFAXにてお願いいたします。
 ④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、会場は受講票でご確認ください。また、最少催行人員に満たない場合、中止とさせていただきます。なお、中止の際の交通費のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
 ⑤万一お申し込み後、当社から受講票が届かない場合には、お手数ですがご一報ください。

※ご参加をお取消の場合は、開催日より3営業日(土曜・日曜・祝日除く)前の17時までに、お電話にて、下記申込担当者までご連絡くださいますようお願い致します。それ以降のキャンセルの場合は参加料の50%、当日およびご連絡のないご欠席は参加料金の100%を承ります。

※お申込期限
 東京：2月26日(金)17時まで
 大阪：3月4日(金)17時まで

お振込先
 下記口座に直接お振込みください。
三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No.5785299 口座名義：カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込口座となっております。 ※お振込み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
 Tel 0120-974-000 (平日9:30~17:00) (株)船井総合研究所 法律事務所コンサルティンググループ
 ■内容に関するお問合せ：阿部(悠) ■お申込に関するお問合せ：工藤 ■お問い合わせNo.S001819

離婚業務改革セミナー2016 FAX: 0120-974-111 担当: 工藤・石綿

ご希望会場にをお付けください 2月28日(日) 東京会場 3月5日(土) 大阪会場

事務所名	フリガナ	代表者	フリガナ	連絡し担当者	フリガナ
			お役職()		
ご住所	〒□□□-□□□□	TEL		FAX	
ご参加者名		期/役職	年齢	ご参加者名	
フリガナ				フリガナ	
フリガナ				フリガナ	

【セミナーで特に聞きたいこと、ゲスト講師・コンサルタントに質問したいことがあればご記入ください。】

【セミナー参加者特典】
コンサルタントに個別経営相談を申し込む 希望する 日程()

ご入会中の弊社会員組織 法律事務所経営研究会 FUNAIメンバーズPlus その他研究会() **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。

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.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。
 2.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致します。詳しくはホームページをご確認ください。
 3.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(TEL06-7711-1179)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)


 事務処理用QRコード