

激変する業界動向を“追い風”に変えたいと考えている法人様へ

“変化”を“追い風”に変え、

地域の課題解決と

新しい価値を創造し続ける法人

2024年 **6月21日** **金** 13:00～17:00 | 市ヶ谷TKP



特別  
インタビュー  
掲載!

本セミナーGuest Speaker

Educareαlize Group CEO  
学校法人金子学園 理事長  
山村 達夫氏

まこと幼稚園の歩み

2016年  
クオーレ

2005年  
ハートフルナーサリー

2007年  
国際交流センター

2015年  
夢の学舎

まこと幼稚園

2023年  
Dream Tree.

2023年  
TAKUWAERU

地域一番化のための学園経営セミナー

**以下に当てはまる方はぜひご参加ください。**

- **今の流れが逆風と感じていて、追い風に変えたいと考えている**
- 地域に密着した幼稚園経営実現のためのポイントを知りたい
- 業界トレンドを踏まえた経営戦略を検討したい
- 幼稚園ができる新しい価値を創り出す事業展開を知りたい
- 地域の課題解決に繋がる事業展開を知りたい
- これから新しいことを始めていきたいと考えている

**こども誰でも通園制度・少子化・0歳児～2歳児保育無償化…**

# “逆風”か“追い風”か

こども誰でも通園制度や少子化、0歳児～2歳児の第二子保育料無償化など幼稚園を取り巻く環境は大きく変化しています。

平成27年の「子ども子育て支援新制度」開始前は大きく変化がなかった業界が、わずか10年間の間に制度は大きく変化し、保護者の志向も大きく変わってきています。

大きく変化している時代だからこそ、大きく二極化していくことが考えられます。主に以下のような二極化です。

- ① **業界の動向を逆風と捉え、風がやむまで守りを固めていく経営**
- ② **業界の動向を追い風と捉え、新しいチャレンジをする攻めの経営**

結論としてはどちらもとても大切な要素ではありますが、バランスよく経営を行っていくことが求められます。

これから、こども誰でも通園制度のような幼保の垣根を極限までなくす政策がスタートしていきます。さらに、幼稚園、認定こども園、保育所では児童発達支援センターや学童保育などを併設するケースも増えてきています。

**幼稚園という機能を超え、地域に必要な様々な事業を担うことが求められる時代**になりつつあります。

**今こそ自園の地域でのあり方を考え、「地域一番化」を目指す時代です。**

本セミナーは時代の変化を先取りし、追い風に変え、地域の課題解決と新しい価値の創造にチャレンジし続けているEducarealize Group CEOの山村達夫先生をゲストにお招きし、開催します。

まずは山村達夫先生のインタビューからご覧ください。

# 変化を追い風と捉え、 地域の課題解決と 新しい価値を創造し続ける法人

**Educareαlize Group  
の取り組み**

栃木県宇都宮市に、激変する幼保業界において、地域の課題解決と新しい価値を創造し続け、進化する法人があります。幼稚園型認定こども園 まこと幼稚園を中心とし、地域の子育て支援から学童保育、さらに保育所や障がい児支援事業、フリースクールなどを展開するEducareαlize Groupです。

まこと幼稚園は、どのように発展し、進化を続けてきたのか？

その歴史と取り組みを理事長の山村達夫先生にインタビューしてきたので、対談の様子をお届けします。

## Educareαlize Groupの 取り組みと歴史

林：

近年の幼保業界の動向や幼稚園を取り巻く環境を考えると、少子化によって園児数は減少し、共働き世帯の増加によって入園のタイミングも早まっています。3～5歳児だけを対象とした幼稚園は大きく減少していくことが考えられ、今後は幼稚園だけでなく、幼保施設の空き教室を活用した事業展開などがこども家庭庁の会議で頻りに議論されており、幼児教育が真ん中にあることは間違いありませんが、それを越えた地域における役割も求められる時代に突入していくと考えています。また、Educareαlize Groupの「教育と福祉を融合し、地域に新しい価値を生み出す」というコンセプトは、これからの幼稚園の地域における役割を考える一つの重要なメッセージであると考えています。どのような歴史的背景をもってこのグループ構想に行きついたのかお聞かせください。



Educareαlize Group CEO  
学校法人金子学園 理事長  
**山村 達夫氏**



【インタビュアー】  
株式会社GCLIP  
林 勇希

山村先生：

私が法人に入ったときは、まこと幼稚園のみの運営でした。しかし、将来を見据えたとき、幼児教育という軸だけの経営にはリスクが伴うと思っていました。そのため「教育」の分野だけではなく、もう一つ軸をつくることはできないかと考えました。

軸を考えるにあたって、時代の流れや地域社会に求められていることをベースに考えると、当時は例えば「情報化」や、「国際化」というテーマがありました。様々な軸を検討していく中で、ちょうど宇都宮市が中核市となったことで、身体障がい者療護施設を立ち上げる必要があるタイミングでした。この「福祉」というテーマは、地域の課題解決に大きく繋がる事業であると考え、一歩を踏み出すことを決意しました。

もちろん一筋縄でいくものではありませんでしたが、いろいろな壁を乗り越えて、現在の社会福祉法人 藹藹会が立ち上がり、「教育」と「福祉」という二つの軸で経営をしていくことになりました。経営についてのリスクを考えると、もう一つの軸をつくるということは今後の幼稚園経営において、とても重要な視点だと感じています。

林：ありがとうございます。その後、様々な事業展開をされていると思いますが、その流れについてもお伺いできますでしょうか。

山村先生：社会福祉法人では認可保育施設の開設のほか、放課後等デイサービス、就労支援など、様々な事業を行っています。その中でも、小規模保育B型の「クオーレ」については、特に地域に新たな価値の創出と課題を解決することに繋がったと考えています。クオーレでは、定員12名のうち、6名を定員とし、肢体不自由のお子さんを預かっており、全国的に見てかなり珍しい小規模保育だと思っています。

肢体不自由のお子さんを持つご家庭は、幼稚園はもちろん、保育施設においても、まず施設見学にいける状態ではなく、問い合わせの段階で断られてしまいます。

クオーレに園見学を訪れる肢体不自由なお子さんを持つご家庭は、「はじめて園見学をすることができた」と涙ながらに話します。その保護者の姿を見ると、この事業の意味、使命感を感じます。



小規模保育B型「クオーレ」

林：こども家庭庁は幼稚園の役割を拡大するための規制緩和などを行っていますが、前提として、その事業を行う意味や熱意が重要だと感じます。これはまこと幼稚園で行っている「はぐかふえ」に関しても同じことが言えるのではないかと感じています。最近では園児募集の低年齢化に対して、より低年齢の段階で接点づくりを目指すため、定期的に通うクラスではなく、自由に通うことができる0歳児から1歳児の親子ひろばを行う園が増えています。しかし、その仕組みをつくったとしても、まったく利用者が集まらないというケースも多くなっており、その要因を調べていくと、その事業の意味や目的を、担当している先生方がしっかりと認識し、熱意を持って取り組んでいるかどうか大きなポイントなのではないかと考えています。

クオーレで働く先生方はまさしくその事業の意味、使命感を感じながら働いているのだと感じます。

山村先生：こういった事業であったとしても、その事業の意味や役割、使命、そして本気度が重要だと考えています。特にこれからの幼稚園は改めて「自園は地域にとってどういう存在でありたいか」ということを問いながら、経営をする必要があると思います。少子化が進み、もはや幼稚園のメインターゲットである3歳児から5歳児の教育のみというのは現実的に経営が難しくなることは想像できます。こういった事業であっても必要とされているからこそ存在しています。だからこそ改めて「地域にとってどういう存在でありたいか」ということを考える必要があるのです。

## 幼稚園経営についての 多角化の効果

林：様々な事業を行う中で、幼稚園にとってどういった効果がありましたか。

山村先生：正直に言って、効果が目に見えるわけではありません。しかし、例えば近年チャレンジを始めた、こども第三の居場所「TAKUWAERU」やフリースクール「Dream Tree」を例にとると、卒園後、どこかで躓き、小学校や中学校に行かないという選択を取るこどももいるかもしれません。そういった場合であったとしても、私たちは関わりを持つことができる環境があるということは保護者にとっての一つの安心材料になっているのではないかと思います。また、幼稚園で行われている「はぐかふえ」は子育てという観点において、幼稚園が地域にある意義や使命を発信することに繋がっており、**幼稚園の園児募集に好影響がある**ということは考えられると思います。



こども第三の居場所「TAKUWAERU」

林：地域密着の一つの視点として「地域の不存在デメリット」になるということが重要だと感じます。Educarealize Groupで展開している事業の一つ一つが地域の様々なニーズを持つご家庭を支えていくことによって、地域になくてはならない存在になっているのではないかと思います。



幼稚園型認定こども園「まこと幼稚園」

山村先生：**事業を多角化するということは経営資源を持つということにも繋がります**。私たちのグループは、幼稚園はもちろん、それ以外の事業についても行っていることで、様々な事業への経験とノウハウがあります。また、**事業間での交流を図ることもできるほか、効率的な人材の活用もできます**。幼稚園への相乗効果という視点でも、幼稚園の先生だけではなく、様々な事業のスタッフが幼稚園に関わることによって、**幼稚園としての幅も大きく拡大**していきます。

林：まさしく「教育と福祉を融合し、地域に新しい価値を生み出す」というEducarealize Groupのコンセプトに繋がっていますね。

## 事業展開を考える上で 重要なポイント

山村先生：**私は事業展開を考えるときに「今の利用者にとってよりよくなる取り組みは何か」ということを考えます**。今の利用者は、この地域に住み、私たちに最も近い地域社会の人でもあります。そこを考えていくことは、結果的に地域社会への価値創造と課題解決に繋がると 생각합니다。逆を言えば、**今の利用者の満足を得られずに、地域の満足を得ることはできません**。幼稚園をよりよくしていこうと思えば、今の在園児にとってよりよくなるためには何ができるのかを職員全員で真剣に考えていくことが重要です。

林：「インターナルマーケティング」という言葉をよく使用させていただくのですが、口コミは地域の方々の前に、先生方や在園児から発信されます。内側からどう発信していくことができるのか、というのは今後のマーケティングを考える上で、とても重要であると感ずますし、事業展開を考えていくという視点に立っても重要であるということですね。

山村先生：それとやはり先ほども出ていましたが、これは事業だけではなく、すべてのことにいえることですが、**意味や使命を明確化し、共有することが重要**です。例えば園児募集や採用を考えたときに、**最近ではInstagramやLINEをつくって運用したほうが良い**ということをお聞きしますが、**何のためにそれを行っているのか、何を伝えていくのか、ということが重要**であり、行うことがすべてではありません。事業を考えたときにはさらに重要で、意味や使命を明確化できなければ、そこで働くスタッフは何のために働いているのかがわかりません。逆にそこを明確化出来れば、何のために働いているかがわかり、その方向に向かってともに考え、努力することができます。



認可保育所「ハートフルナーサリー」

## これからの幼稚園経営 について

林：これからの幼保業界について、また先生が考えるこれからの経営の方向性についてお話をお伺いできますでしょうか。



フリースクール「Dream Tree」

山村先生：どうだろうね～(笑) 逆に教えてほしいです。

しかし、重要なことは時代の流れを読み、少しでも先を見て準備していくことだと考えています。そういった意味では**例えば私がやってきたのは学習指導要領の改訂にはかなり注目**していました。学習の方向性が変わるということですが、当然求められるものが変わっていきます。そういった変化をいち早くつかみ、その先を見据えた準備と取り組みを行っていくということだと思います。

林：ありがとうございます。セミナーにて、さらに詳しくお話をお伺いさせていただきます。どうぞ宜しくお願いいたします。

平成27年度の子ども子育て支援新制度以降、制度も大きく変化しています。

**さらにこども家庭庁の誕生から、国から発信されている幼稚園が担う役割も大きく変化してきています。**

セミナー当日は、山村先生にご登壇いただき、Educarealize Groupの今までの歩み、取り組みについてお話いただくほか、変化の激しいこれからの時代に、地域でなくてはならない存在になるための考え方や方法について山村先生の視点でお伝えいただきます。

こども誰でも通園制度・少子化・0歳児～2歳児保育無償化…

# “逆風”か“追い風”か

2024年度の大きなトピックの一つに「こども誰でも通園制度」があります。この制度を追い風と捉えるか、逆風と捉えるかでこの先の経営は大きく変わってきます。ではこういった捉え方が逆風であり、追い風なのか、確認してきましょう。

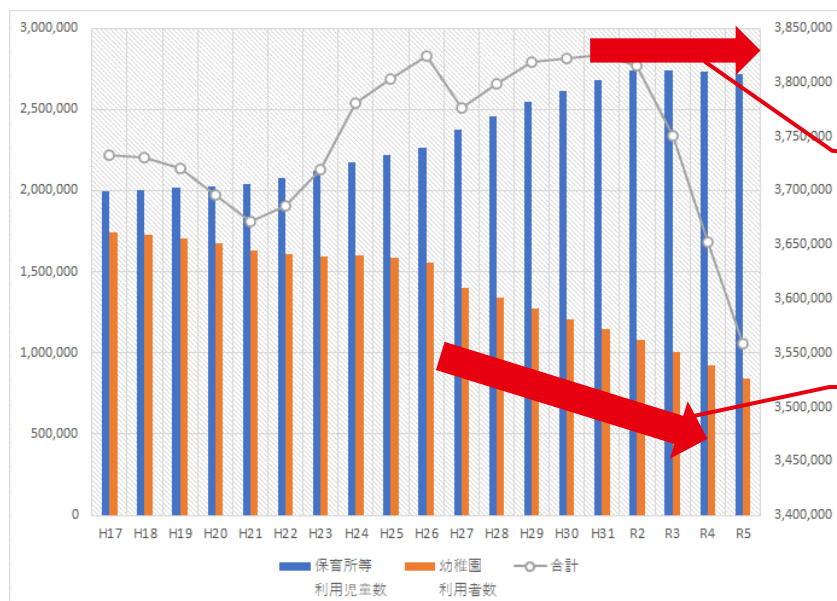
## こども誰でも通園制度を“逆風”と捉えると…

「こども誰でも通園制度」は、0歳児から2歳児で保育認定のない子どもが、幼保施設に通園することができる制度です。この制度の実施主体は幼稚園のほかに、認可保育施設、認定こども園、小規模保育事業所、子育て支援拠点事業など、様々な場所が取り組める制度となっています。今まで、保育施設に要保育認定児以外が通園することは法制度上不可能でした。しかし、この制度によって保育施設において要保育認定児以外の通園が可能となり、**これまで幼稚園が対象としてきた“未就園児”が保育施設に流れてしまう…**という懸念があります。

## こども誰でも通園制度を“追い風”と捉えると…

「こども誰でも通園制度」は今まで幼稚園が運営してきた母子分離の未就園児教室や、満3歳児になるまでの“私的契約児（＝3歳未満の補助対象外児）”についても、この制度を活用した登園が可能となる制度です。**今まで補助金が出ることはなかった部分に補助金が出るというのは間違いなく追い風**です。加えてもうひとつ追い風として捉えられるポイントがあります。「こども誰でも通園制度」のニーズは未知数ですが、現時点で発表されている、モデル事業の報告書を確認すると“ニーズが高い”ということがわかります。実際のところ、核家族化が進むことで“孤育て”になってしまうケースが増加し社会問題化しています。このような中で、「少しでも子どもと離れてリフレッシュすること」や「家事に費やす時間ができること」は、子育て世帯にとって魅力的なものです。実はこのニーズの有無がとても重要であり、追い風となります。待機児童は減少傾向にあり、すでに0歳児から2歳児の保育ニーズは解消されている自治体は多いですが、**非保育認定家庭の保育ニーズは“未知数”であり、現時点で様々な報告書を確認するとそのニーズの高さがわかります**。「こども誰でも通園制度」は0歳児から2歳児を預かる制度です。そのため、**施設環境が整っていない幼稚園では、施設整備が必要になるケースが増える**でしょう。これは見方を変えると、制度を活用することによって、**0歳児から2歳児の預かりの環境を、補助金を取得しながら整備することができる可能性がある**ということになります。

2023年までは少子化と共働き世帯の増加によって幼稚園の園児数が減少していました。しかし、共働き世帯数はすでに頭打ちとなり、幼稚園に限らず、保育所も定員割れを起こしています。園児数減少に最も大きな影響を与えているのは少子化です。



保育所の利用者も令和3年度から横ばいから減少傾向

幼稚園の利用者は新制度開始後、大きく減少傾向

## 少子化による園児数の減少を“逆風”と捉えると…

少子化によって、園児数は減少しています。制度が私学助成でも、施設型給付でも、園児数が減少すれば収入は下がります。施設型給付であれば収入は安定する説がよく話題に挙がりますが、全くの幻想です。施設型給付制度は園児一人当たりの基本分単価のほかに、職員数による加算によって収入が大きく変動します。その職員数は当然園児数に対して必要な職員数が設定されているため、園児数が減少すれば必要な職員数は減ることになり、園の収入は下がることとなります。そうなる人件費率が上がり、経営を圧迫することは紛れもない事実です。

## 少子化による園児数の減少を“追い風”と捉えると…

まずひとつ目として、園児数の減少による一教室当たりの“保育の質の担保”が考えられます。つい10年前は一教室で30名程度の園児を保育していたという園が多いです。しかし、30名よりも20名の方が空間的ゆとりが生まれ“保育の質”の向上につながりやすいです。

そしてもうひとつは“幼保施設の空き定員の活用”があります。園児数が減少することで空き教室が増加します。その空き教室を活用し、新たな事業展開ができる規制緩和を進めているのが、こども家庭庁の取り組みです。前述のこども誰でも通園制度はその一例です。また、こども家庭庁と文部科学省の新たな発表で、放課後児童健全育成事業(学童保育事業)も空き施設の活用を積極的に進めていくことが発表されています。空き教室の活用は新たな事業の展開だけではなく、園児募集の低年齢化に備え、0歳児から1歳児の親子ひろばの整備や3号認定の受け入れを目指すということも考えられます。園児数減少に対して、新たな事業展開を模索することによって地域ニーズに応えることや、新たな価値を提供することに繋がる可能性もあります。



### • 最新の業界トレンド

本セミナーでは、最新の国の動向も踏まえたトレンドをお伝えさせていただきます。前述の通り、近年の動向は「逆風」と捉えるか、「追い風」と捉えるかによってその後の戦略が大きく変わります。「追い風」と捉え、経営戦略に活かすことができるよう、業界トレンドを解説いたします。

### • 幼稚園経営における価値創造・課題解決のステップ

3歳児から5歳児の幼児教育は、間違いなく自園が担うべき役割であることは変わりません。しかし一方で、経営という視点では、少子化によって園児数は自然減を起こすと考えた場合、三学年だけの運営ではリスクが大きいと言えます。

これからの幼稚園経営は、山村先生が仰る「自園が地域にとってどういう存在でありたいか」を考えることが重要です。

マネジメントの神様と呼ばれるピーター・ドラッカー氏は経営とは「価値創造」と「課題解決」であると述べています。「自園が地域にとってどういう存在でありたいか」という視点の延長線上には「価値創造」と「課題解決」という二つのキーワードが存在しています。本セミナーでは、Educarealize Group様の取り組みを通し、「自園が地域にとってどういう存在でありたいか」ということを改めて考えていただく機会となればと考えております。

また、こども家庭庁の動きによって、幼稚園が行うことができる事業も増加していくことが予想されます。現時点で幼稚園が行うことが検討できる事業の整理のほか、今後可能性が出てくる事業まで整理し、お伝えいたします。

### • 価値創造と課題解決を後押しするマーケティング策

事業を通し、価値創造と課題解決を進めていくためにはその事業の意味や使命をまずは園内、そしてその後、地域に伝えていくことが重要です。今後の幼稚園経営は、園児募集や採用のためのマーケティングという概念ではなく、事業そのものの価値や意味を伝えていくマーケティングを展開していくことが重要です。

本セミナーでは、「不存在デメリット」(地域になくてはならない存在)になるためのマーケティング策をお伝えさせていただきます。

## 本セミナーの概要

本セミナーはEducarealize Group CEOの山村達夫先生をゲスト講師にお招きし、6月21日(金)に市ヶ谷TKPにて開催いたします。出生数が70万人となり、共働き世帯比率が70%という時代において、幼稚園経営は大変厳しいものになっています。このような厳しい時代の中で、幼稚園が担う役割も大きく変化しています。本セミナーでは、これからの時代に、地域でなくてはならない存在になるための考え方、方法について、解説をさせていただきます。

「逆風」として捉えるか「追い風」として捉えるか。本セミナーを通して、これからの時代変化を「追い風」にして、地域に必要とされる幼稚園経営の実現を目指していただければと思います。

また本セミナーはオンデマンド後日配信も行います。どうしても会場にお越しいただくことが難しい場合は、オンデマンド後日配信にお申込みいただければと思います。

セミナー当日にお会いできますことを、GCLIP一同心よりお待ちしております。



## 過去のセミナー参加者の声

SNSの活用、採用、園児募集等、今自分が力を入れてやっていかないといけない内容をくわしく細かく聞けて、さっそく実践していきたいと感じました。

どの内容も“どのようにやっていくか”ということより“想い”を伝えていく、そこに共感してもらうことが改めて大切だと感じました。まだまだ自分にできることってたくさんあるな〜と反省と目標を持ってた研修になりました。ありがとうございました。

SNSの活用、採用、園児募集等、今自分が力を入れてやっていかないといけない内容をくわしく、細かく聞けて、早速実践していきたいと感じました。

どの内容も“どのようにやっていくか”ということより“想い”を伝えていく、そこに共感してもらうことが改めて大切だと感じました。まだまだ自分にできることってたくさんあるな〜と反省と目標を持ってた研修になりました。ありがとうございました。

待機児童がいなくなり、エリアごとの園の淘汰がはじまり、目先のマーケティング合戦（昭和的義務教育プログラムの宣伝）に陥り、短期的な視点での消耗戦に入りそうな気配の中、経営者として、目線を上向きにできる時間となりました。

じわじわと視野がせばまっていきそうな少子化の中で法人がどう在りたいか（Being）を子ども達や保護者の皆さんの笑顔ベースでデザインしていきたいと思いました。

待機児童がいなくなり、エリアごとの園の淘汰がはじまり、目先のマーケティング合戦（昭和的義務教育プログラムの宣伝）に陥り、短期的な視点での消耗戦に入りそうな気配の中、経営者として、目線を上向きにできる時間となりました。

じわじわと視野がせばまっていきそうな少子化の中で法人がどう在りたいか（Being）を子ども達や保護者の皆さんの笑顔ベースでデザインしていきたいと思いました。

## セミナースケジュール

講座	内容	時間
第1講座	業界トレンドと Educareαlize Groupのご紹介	13:00~13:30 (30分) 休憩 5分
第2講座	「教育と福祉を融合し、地域に新しい価値を生み出す」幼稚園経営	13:35~15:00 (85分) 休憩10分
第3講座	幼稚園による価値創造・課題解決の経営戦略とマーケティング策	15:10~16:10 (60分) 休憩10分
最終講座	地域一番化を実現するために	16:20~17:00 (40分)

## 講師紹介



**【本セミナー特別ゲスト講師】**  
Educareαlize Group CEO  
学校法人金子学園 理事長

**山村 達夫 氏**

まこと幼稚園1園の運営からグループ全体で13事業を運営するまでに育て上げたEducareαlize Group のCEO。  
幼児教育という軸を大切にしながら、その軸を超え、「教育と福祉を融合し、地域に新しい価値を生み出す」というコンセプトのもと、地域社会への新しい価値の創出と、課題解決への取り組みを行い、地域に根差した経営を実現している。  
著作に「フィリーがドキドキした夜のこと」（絵本）、「家庭の文化がつくる幸せのループ」、「本来みな人生の達人」、「24の瞳が輝く場」などその他多数



株式会社GCLIPは、あなたが気づいていない園の魅力をかたちにし、あなたがこれから大切に育んでいきたい子どもたちの家族へあなたの園の魅力を伝えることをロジックでサポートする“クロコ”企業です。



**株式会社GCLIP**  
代表取締役  
設楽 電也(しだら たつや)

園経営のマーケティングを極めるGCLIPの代表。戦略よりも戦術、スマートさよりも泥臭さを大切にし、数多の園経営における課題をお客様に圧倒的に寄り添い、マーケティングと斬新なアイデアで解決してきた。社外・社内から絶大な信頼を集める最強の黒衣。



**株式会社GCLIP**  
取締役副社長  
林 勇希 (はやし ゆうき)

「経営コンサルタントは黒衣である」という設楽の考え方に共感し、最強の黒衣を目指して奮闘中。新卒から一貫して園経営のコンサルティングに携わっており、データ分析からマーケティング戦術、新制度移行、業態付加、採用など幅広い業務を経験している。

## 本セミナーの受講について

### 現地参加

一般：33,000円(税込)／名

早割：27,500円(税込)／名

※ 早割は5月24日(金)正午12時までのお申込みの方が適用となります。

### オンデマンド 後日配信

55,000円(税込)／1園

※ オンデマンドは、後日視聴できる配信サービスです。セミナー終了1週間後を目安に配信を開始し、2週間の限定視聴となります。園のご都合に応じて、園内研修としてもご活用ください。また、本セミナーはオンライン同時配信には対応しておりませんので、お間違いのないようお申込み下さい。



# 03-5579-2357

FAXまたはWEBより  
お申込下さい！

幼稚園  
認定こども園向け

## 地域一番化のための学園経営セミナー

<b>受講料</b>	<b>会場受講</b> 5月24日(金)正午まで※1のお申込み	27,500円(税込)/名
	<b>会場受講</b> 上記期間以外のお申込み	33,000円(税込)/名
	<b>オンデマンド後日配信</b> ※2	55,000円(税込)/園

- ※1. 割引はインターネット/FAX共に弊社が受信した日時を適用させていただきます。
- ※2. オンデマンド後日配信は、当日のセミナー動画を開催後1週間以内に配信となり、2週間の公開期間内にご視聴いただくプランです。配信動画URLは、準備が整い次第お申込者様にメールにてお知らせいたします。
- ※ 本セミナーはオンライン同時配信には対応しておりません。お間違いのないようお申込み下さい。

**開催日時** 2024年6月21日(金) 13:00~17:00

**開催場所** TKP市ヶ谷カンファレンスセンター(各線市ヶ谷駅徒歩2分)  
※会場は変更になる場合がございますが、その場合は事前にご連絡させていただきます。

お申込み情報 下記から該当するものを☑してください。

- 【受講形態】  会場受講を希望する  
 オンデマンド後日配信を希望する
- 【参加人数】  1名で参加する  2名以上で参加する( )人
- 【Gポイント】  Gポイントを使用する( )ポイント

WEBお申込みは  
こちらから



ふりがな				ふりがな				
法人名				施設名				
所在地	〒			電話				
				FAX				
ふりがな	代表者	役職		連絡 ご担当者	役職： ご氏名：			
ふりがな					ふりがな			
ご参加者 1	役職			ご参加者 2	役職			
メールアドレス								@

※受講票や御請求書は、メールにてお送りいたします。必ずご記入ください。

※最少催行人数(10名)に達しない場合はセミナーを中止する場合がございます。中止の場合はセミナー開催1週間前までに、お電話にてご連絡をいたします。

※セミナー開催日から起算して1週間以内のキャンセルの場合、キャンセル料として受講料の100%を申し受けますので、予めご了承ください。

※今後ダイレクトメールの発送を希望されない場合、大変お手数ではございますが下記に☑を入れてFAXにてお送り下さい。

今後はダイレクトメールの発送を希望しない

【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、セミナーや勉強会の案内等に使用することがあります。法令で定める場合を除いては、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

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ので予めご了承ください。

その他、ご不明な点等ございましたら株式会社G C L I P (TEL03-5579-2356 担当:渡辺)までご連絡ください。