

# 近代セールス社 <2026>通信教育受講申込書(団体用)

(太枠内は必ずご記入ください)

下記のとおり、名簿  枚を付けて申し込みます。

|       |  |  |   |  |   |  |   |
|-------|--|--|---|--|---|--|---|
| 申込年月日 |  |  | 年 |  | 月 |  | 日 |
| 開講年月日 |  |  | 年 |  | 月 |  | 日 |

- ※①弊社到着から 25 日程度で開講が可能となります。  
②開講日は毎月 1 日・11 日・21 日のいずれかからお選びください。  
③添削課題(レポート)の提出期限は、開講日の 1 ヶ月後より 1 ヶ月毎となります。

|     |       |           |  |  |  |  |  |  |  |   |
|-----|-------|-----------|--|--|--|--|--|--|--|---|
| 団体名 |       | コード(左詰)   |  |  |  |  |  |  |  | →コードは左 4 桁が金融機関コード、<br>右 3 桁が部・店コードとなります。 |
| 住所  | 〒 - - |           |  |  |  |  |  |  |  | TEL - -                                   |
| 部課名 |       | 申込<br>責任者 |  |  |  |  |  |  |  | 事務<br>担当者                                 |

お申込フォーム(ExcelまたはPDF)は、近代セールス社のHP(<https://www.kindai-sales.co.jp/learning/info/>)よりダウンロードできます。

## <教材・レポート等の送付方法> ※各項目の該当する番号に○を付けてください。

|               |                  |                |                          |                    |  |
|---------------|------------------|----------------|--------------------------|--------------------|--|
| 教材の<br>配布先    | 1. 本部へ一括して送る     | 2. 直接各受講者へ送る   | 3. 所属部店の右記担当者へ送る         | 4. 下記備考欄の宛先へ一括して送る | →1カ所でも網目 <input type="text"/> のかかった箇所を選んだ場合は、所属部店共通の役職名をご記入ください。(10文字以内)。また、「受講者名簿」の部・店コード欄には、必ず金融機関コードと部・店コードの両方をご記入ください。<br><br>—共通役職名—<br><br>(無記入の場合は「研修担当者様」へお送りいたします。) |
| レポートの<br>提出方法 | 1. 本部で取りまとめて提出する | 2. 各受講者が直接提出する | 3. 所属部店の右記担当者が取りまとめて提出する |                    |  |
| レポートの<br>返却先  | 1. 本部            | 2. 直接受講者       | 3. 所属部店の右記担当者            |                    |  |
| 成績報告          | 1. 通信講座受講状況確認サイト |                | 2. 不要                    |                    |  |
| 成績報告先         | 1. 本部            | 2. 所属部店の右記担当者  | 3. 本部と所属部店の右記担当者の両方      |                    |  |
| 修了証の<br>送付先   | 1. 本部へ一括して送る     | 2. 直接各受講者へ送る   | 3. 所属部店の右記担当者へ一括して送る     |                    |  |

※通信講座受講状況確認サイトは、専用のサイトにログインすることにより、リアルタイムで随時、受講状況確認などができる便利なシステムです。総合ガイド9頁参照。ご不明な点は弊社までお問合せください。

## <受講料の支払い方法>

|        |       |         |         |                  |          |
|--------|-------|---------|---------|------------------|----------|
| 受講料請求先 | 1. 本部 | 2. 各受講者 | 3. 所属部店 | 4. カード会社(請求要・不要) | 5. 請求書不要 |
| 支払方法   | 一括払い  |         |         |                  |          |
| 支払予定日  | 年 月 日 |         |         |                  |          |

<備考欄> ※講座の修了について独自の基準を設定されている場合は必ずご記入ください。また、「教材・レポート等の送付方法」や「受講料の支払い方法」の指定が異なる受講がある場合は、その詳細をご記入ください。

<お申込書送付先> 株式会社 近代セールス社 <https://www.kindai-sales.co.jp/>

- 本社(営業部) 〒165-0026 東京都中野区新井2-10-11 ヤシマ1804ビル4階  
TEL 03-6866-7586 FAX 03-6866-7596
- 関西支社 〒530-0044 大阪府大阪市北区東天満1-11-13 AXIS南森町ビル10階  
TEL 06-6882-6105 FAX 06-6882-6125
- 九州営業所 〒815-0083 福岡県福岡市南区高宮3-10-6 コスモメゾンアキヤマ802号  
TEL 092-687-7055 FAX 092-687-7056

近代セールス社 <2026>通信教育受講申込書

※太枠内のみご記入ください。なお、「契約単価」が未記入の場合は通常価格でのご受講となります。

| 講 座 名                                | コード   | 頁  | 通 常 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 再 受 講 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 合 計 金 額 |
|--------------------------------------|-------|----|------------------|---------|--------------------|---------|---------|
| 【新講座】「手形・小切手廃止」と取引先アドバイス講座 2ヵ月コース    | C0132 | 2  |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】「手形・小切手廃止」と取引先アドバイス講座 3ヵ月コース    | C0133 |    |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】最新マネロン対策&金融犯罪防止講座 2ヵ月コース        | C0142 | 3  |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】最新マネロン対策&金融犯罪防止講座 3ヵ月コース        | C0143 |    |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】相続預金の流出を防ぐ講座 2ヵ月コース             | C0152 | 4  |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】相続預金の流出を防ぐ講座 3ヵ月コース             | C0153 |    |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】日常業務の正しい対応&コンプライアンス実践講座 2ヵ月コース  | F0072 | 5  |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】日常業務の正しい対応&コンプライアンス実践講座 3ヵ月コース  | F0073 |    |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】「企業価値担保権」がよくわかる講座 2ヵ月コース        | A0152 | 6  |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】「企業価値担保権」がよくわかる講座 3ヵ月コース        | A0153 |    |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】外貨建て保険セールス徹底理解講座 2ヵ月コース         | B0152 | 7  |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】外貨建て保険セールス徹底理解講座 3ヵ月コース         | B0153 |    |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】経営者と信頼関係を築くコミュニケーション講座 2ヵ月コース   | C0162 | —  |                  |         |                    |         |         |
| 【新講座】経営者と信頼関係を築くコミュニケーション講座 3ヵ月コース   | C0163 |    |                  |         |                    |         |         |
| 運転資金・設備資金の「融資力」を高める講座 2ヵ月コース         | A0012 | 16 |                  |         |                    |         |         |
| 運転資金・設備資金の「融資力」を高める講座 3ヵ月コース         | A0013 |    |                  |         |                    |         |         |
| 経営者保証の取扱いマスター講座 2ヵ月コース               | A0022 | 17 |                  |         |                    |         |         |
| 経営者保証の取扱いマスター講座 3ヵ月コース               | A0023 |    |                  |         |                    |         |         |
| マネロンや反社対策に必須! 法人の実態確認に強くなる講座 2ヵ月コース  | A0032 | 18 |                  |         |                    |         |         |
| マネロンや反社対策に必須! 法人の実態確認に強くなる講座 3ヵ月コース  | A0033 |    |                  |         |                    |         |         |
| 適切な不動産融資の取扱いをマスターする講座 2ヵ月コース         | A0042 | 19 |                  |         |                    |         |         |
| 適切な不動産融資の取扱いをマスターする講座 3ヵ月コース         | A0043 |    |                  |         |                    |         |         |
| サステナブル投融資の提案に強くなる講座 2ヵ月コース           | A0052 | 20 |                  |         |                    |         |         |
| サステナブル投融資の提案に強くなる講座 3ヵ月コース           | A0053 |    |                  |         |                    |         |         |
| 融資開拓のアプローチ&融資書類の見方に強くなる講座 2ヵ月コース     | A0062 | 21 |                  |         |                    |         |         |
| 融資開拓のアプローチ&融資書類の見方に強くなる講座 3ヵ月コース     | A0063 |    |                  |         |                    |         |         |
| 本当に〈貸せる会社〉を見分けられる講座 2ヵ月コース           | A0072 | 22 |                  |         |                    |         |         |
| 本当に〈貸せる会社〉を見分けられる講座 3ヵ月コース           | A0073 |    |                  |         |                    |         |         |
| 説得力ある稟議書の書き方講座 2ヵ月コース                | A0082 | 23 |                  |         |                    |         |         |
| 説得力ある稟議書の書き方講座 3ヵ月コース                | A0083 |    |                  |         |                    |         |         |
| 不動産を見る目を養う講座 3ヵ月コース                  | A0093 | 24 |                  |         |                    |         |         |
| 融資につながる情報収集の達人になる講座 2ヵ月コース           | A0102 | 25 |                  |         |                    |         |         |
| 融資につながる情報収集の達人になる講座 3ヵ月コース           | A0103 |    |                  |         |                    |         |         |
| 融資取引の説明に強くなる講座 2ヵ月コース                | A0112 | 26 |                  |         |                    |         |         |
| 融資取引の説明に強くなる講座 3ヵ月コース                | A0113 |    |                  |         |                    |         |         |
| 会話で社長を動かす事業承継支援講座 2ヵ月コース             | A0122 | 27 |                  |         |                    |         |         |
| 会話で社長を動かす事業承継支援講座 3ヵ月コース             | A0123 |    |                  |         |                    |         |         |
| 粉飾決算の気づき方&見抜き方がよくわかる講座 2ヵ月コース        | A0132 | 28 |                  |         |                    |         |         |
| 粉飾決算の気づき方&見抜き方がよくわかる講座 3ヵ月コース        | A0133 |    |                  |         |                    |         |         |
| 金融庁「業種別支援の着眼点」を活用した本業支援マスター講座 2ヵ月コース | A0142 | 29 |                  |         |                    |         |         |
| 金融庁「業種別支援の着眼点」を活用した本業支援マスター講座 3ヵ月コース | A0143 |    |                  |         |                    |         |         |
| 小 計                                  |       |    |                  |         |                    |         |         |

| 講 座 名                                      | コード   | 頁  | 通 常 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 再 受 講 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 合 計 金 額 |
|--|-------|----|------------------|---------|--------------------|---------|---------|
| 新NISAの提案に強くなる講座 2ヵ月コース                     | B0012 | 30 |                  |         |                    |         |         |
| 新NISAの提案に強くなる講座 3ヵ月コース                     | B0013 |    |                  |         |                    |         |         |
| インフレ・円安を踏まえた 預かり資産のアプローチ&提案に強くなる講座 2ヵ月コース  | B0022 | 31 |                  |         |                    |         |         |
| インフレ・円安を踏まえた 預かり資産のアプローチ&提案に強くなる講座 3ヵ月コース  | B0023 |    |                  |         |                    |         |         |
| NISA・iDeCo・積立投信を活用した資産運用提案をマスターする講座 2ヵ月コース | B0032 | 32 |                  |         |                    |         |         |
| NISA・iDeCo・積立投信を活用した資産運用提案をマスターする講座 3ヵ月コース | B0033 |    |                  |         |                    |         |         |
| 窓口・渉外担当者のための預かり資産セールスが得意になる講座 2ヵ月コース       | B0042 | 33 |                  |         |                    |         |         |
| 窓口・渉外担当者のための預かり資産セールスが得意になる講座 3ヵ月コース       | B0043 |    |                  |         |                    |         |         |
| iDeCoの提案セールスに強くなる講座 2ヵ月コース                 | B0052 | 34 |                  |         |                    |         |         |
| iDeCoの提案セールスに強くなる講座 3ヵ月コース                 | B0053 |    |                  |         |                    |         |         |
| 「顧客本位の業務運営」に則った預かり資産提案講座 2ヵ月コース            | B0062 | 35 |                  |         |                    |         |         |
| 「顧客本位の業務運営」に則った預かり資産提案講座 3ヵ月コース            | B0063 |    |                  |         |                    |         |         |
| 「重要情報シート」を活用した預かり資産提案講座 2ヵ月コース             | B0072 | 36 |                  |         |                    |         |         |
| 「重要情報シート」を活用した預かり資産提案講座 3ヵ月コース             | B0073 |    |                  |         |                    |         |         |
| 世代別資産運用相談に強くなる講座 2ヵ月コース                    | B0082 | 37 |                  |         |                    |         |         |
| 世代別資産運用相談に強くなる講座 3ヵ月コース                    | B0083 |    |                  |         |                    |         |         |
| ファイナンシャル・ゴールをかなえる資産運用アドバイス実践講座 2ヵ月コース      | B0092 | 38 |                  |         |                    |         |         |
| ファイナンシャル・ゴールをかなえる資産運用アドバイス実践講座 3ヵ月コース      | B0093 |    |                  |         |                    |         |         |
| 「戦略的雑談」で預かり資産の提案力を高める講座 2ヵ月コース             | B0102 | 39 |                  |         |                    |         |         |
| 「戦略的雑談」で預かり資産の提案力を高める講座 3ヵ月コース             | B0103 |    |                  |         |                    |         |         |
| 相場変動時の預かり資産セールス&フォロー講座 2ヵ月コース              | B0112 | 40 |                  |         |                    |         |         |
| 相場変動時の預かり資産セールス&フォロー講座 3ヵ月コース              | B0113 |    |                  |         |                    |         |         |
| 本当にわかりやすい投信の説明が身につく講座 2ヵ月コース               | B0122 | 41 |                  |         |                    |         |         |
| 本当にわかりやすい投信の説明が身につく講座 3ヵ月コース               | B0123 |    |                  |         |                    |         |         |
| 会話例で学ぶ ゼロからの投信セールス実践講座 2ヵ月コース              | B0132 | 42 |                  |         |                    |         |         |
| 会話例で学ぶ ゼロからの投信セールス実践講座 3ヵ月コース              | B0133 |    |                  |         |                    |         |         |
| 投資信託・NISA利用者のアフターフォローに強くなる講座 2ヵ月コース        | B0142 | 43 |                  |         |                    |         |         |
| 投資信託・NISA利用者のアフターフォローに強くなる講座 3ヵ月コース        | B0143 |    |                  |         |                    |         |         |
| お客さまの相続手続きがよくわかる講座 2ヵ月コース                  | C0012 | 44 |                  |         |                    |         |         |
| お客さまの相続手続きがよくわかる講座 3ヵ月コース                  | C0013 |    |                  |         |                    |         |         |
| 窓口での「金融犯罪防止」講座 2ヵ月コース                      | C0022 | 45 |                  |         |                    |         |         |
| 窓口での「金融犯罪防止」講座 3ヵ月コース                      | C0023 |    |                  |         |                    |         |         |
| 窓口担当者のための事務ミス防止講座 2ヵ月コース                   | C0032 | 46 |                  |         |                    |         |         |
| 窓口担当者のための事務ミス防止講座 3ヵ月コース                   | C0033 |    |                  |         |                    |         |         |
| 高齢者取引のトラブル防止に強くなる講座 2ヵ月コース                 | C0042 | 47 |                  |         |                    |         |         |
| 高齢者取引のトラブル防止に強くなる講座 3ヵ月コース                 | C0043 |    |                  |         |                    |         |         |
| テラーレベルアップ講座 3ヵ月コース                         | C0053 | 48 |                  |         |                    |         |         |
| 取引時確認の手続きに強くなる講座 2ヵ月コース                    | C0062 | 49 |                  |         |                    |         |         |
| 取引時確認の手続きに強くなる講座 3ヵ月コース                    | C0063 |    |                  |         |                    |         |         |
| 渉外担当者の行動計画の立て方&セールス実践講座 2ヵ月コース             | C0072 | 50 |                  |         |                    |         |         |
| 渉外担当者の行動計画の立て方&セールス実践講座 3ヵ月コース             | C0073 |    |                  |         |                    |         |         |
| 小 計  |       |    |                  |         |                    |         |         |

| 講 座 名                               | コード   | 頁  | 通 常 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 再 受 講 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 合 計 金 額 |
|-------------------------------------|-------|----|------------------|---------|--------------------|---------|---------|
| 電話セールスが得意になる講座 2ヵ月コース               | C0082 | 51 |                  |         |                    |         |         |
| 電話セールスが得意になる講座 3ヵ月コース               | C0083 |    |                  |         |                    |         |         |
| 営業店担当者のためのマネロン対策講座 2ヵ月コース           | C0092 | 52 |                  |         |                    |         |         |
| 営業店担当者のためのマネロン対策講座 3ヵ月コース           | C0093 |    |                  |         |                    |         |         |
| 「金利ある世界」がよくわかる講座 2ヵ月コース             | C0102 | 53 |                  |         |                    |         |         |
| 「金利ある世界」がよくわかる講座 3ヵ月コース             | C0103 |    |                  |         |                    |         |         |
| カスタマーハラスメント対策がよくわかる講座 2ヵ月コース        | C0112 | 54 |                  |         |                    |         |         |
| カスタマーハラスメント対策がよくわかる講座 3ヵ月コース        | C0113 |    |                  |         |                    |         |         |
| 「金融IT」に強くなる講座 2ヵ月コース                | C0122 | 55 |                  |         |                    |         |         |
| 「金融IT」に強くなる講座 3ヵ月コース                | C0123 |    |                  |         |                    |         |         |
| 女性行員のためのリーダーシップが身につく講座 2ヵ月コース       | D0012 | 56 |                  |         |                    |         |         |
| 女性行員のためのリーダーシップが身につく講座 3ヵ月コース       | D0013 |    |                  |         |                    |         |         |
| 営業店での不祥事防止マネジメント講座 2ヵ月コース           | D0022 | 57 |                  |         |                    |         |         |
| 営業店での不祥事防止マネジメント講座 3ヵ月コース           | D0023 |    |                  |         |                    |         |         |
| 管理者のためのキャリア向上講座 3ヵ月コース              | D0033 | 58 |                  |         |                    |         |         |
| 管理者のための 店内コミュニケーションレベルアップ講座 3ヵ月コース  | D0043 | 59 |                  |         |                    |         |         |
| 管 理 者 能 力 開 発 講 座 3 ヵ 月 コ ー ス       | D0053 | 60 |                  |         |                    |         |         |
| 営業店を強くするブレイング・マネージャー入門講座 2ヵ月コース     | D0062 | 61 |                  |         |                    |         |         |
| 営業店を強くするブレイング・マネージャー入門講座 3ヵ月コース     | D0063 |    |                  |         |                    |         |         |
| 部下・後輩の「叱り方&育て方」講座 2ヵ月コース            | D0072 | 62 |                  |         |                    |         |         |
| 部下・後輩の「叱り方&育て方」講座 3ヵ月コース            | D0073 |    |                  |         |                    |         |         |
| 住宅ローンに強くなる講座 3ヵ月コース                 | E0013 | 63 |                  |         |                    |         |         |
| 個人向けローンの営業に強くなる講座 2ヵ月コース            | E0022 | 64 |                  |         |                    |         |         |
| 個人向けローンの営業に強くなる講座 3ヵ月コース            | E0023 |    |                  |         |                    |         |         |
| 金融機関行員のための「マイナンバー」がよく分かる講座 2ヵ月コース   | F0012 | 65 |                  |         |                    |         |         |
| 金融機関行員のための「マイナンバー」がよく分かる講座 3ヵ月コース   | F0013 |    |                  |         |                    |         |         |
| しっかり守ろう！「仕事のルール」講座 2ヵ月コース           | F0022 | 66 |                  |         |                    |         |         |
| 銀行員のための“会話力”がメキメキアップする講座 2ヵ月コース     | F0032 | 67 |                  |         |                    |         |         |
| 銀行員のための“会話力”がメキメキアップする講座 3ヵ月コース     | F0033 |    |                  |         |                    |         |         |
| <トーク例で学ぶ>業種別・顧客別のDX支援に強くなる講座 2ヵ月コース | F0042 | 68 |                  |         |                    |         |         |
| <トーク例で学ぶ>業種別・顧客別のDX支援に強くなる講座 3ヵ月コース | F0043 |    |                  |         |                    |         |         |
| 若手行員のための金融機関での働き方が身につく講座 2ヵ月コース     | F0052 | 69 |                  |         |                    |         |         |
| 若手行員のための金融機関での働き方が身につく講座 3ヵ月コース     | F0053 |    |                  |         |                    |         |         |
| やさしく学ぶ！職場のハラスメント対策実践講座 2ヵ月コース       | F0062 | 70 |                  |         |                    |         |         |
| やさしく学ぶ！職場のハラスメント対策実践講座 3ヵ月コース       | F0063 |    |                  |         |                    |         |         |
| 相続手続き&アドバイスが得意になる講座開講 2ヵ月コース        | G0012 | 71 |                  |         |                    |         |         |
| 相続手続き&アドバイスが得意になる講座開講 3ヵ月コース        | G0013 |    |                  |         |                    |         |         |
| イラストによる決算書の読み方講座 4ヵ月コース             | G0024 | 72 |                  |         |                    |         |         |
| 小 計                                 |       |    |                  |         |                    |         |         |
| 合 計                                 |       |    |                  |         |                    |         |         |

| 講 座 名                                      | コード   | 頁  | 通 常 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 再 受 講 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 合 計 金 額 |
|--|-------|----|------------------|---------|--------------------|---------|---------|
| ビジネスケアラーのための仕事と介護を両立する講座 2ヵ月コース            | G0032 | 73 |                  |         |                    |         |         |
| ビジネスケアラーのための仕事と介護を両立する講座 3ヵ月コース            | G0033 |    |                  |         |                    |         |         |
| 年金口座の獲得とメイン化推進講座<6月開講> 2ヵ月コース              | G0042 | 74 |                  |         |                    |         |         |
| 年金口座の獲得とメイン化推進講座<6月開講> 3ヵ月コース              | G0043 |    |                  |         |                    |         |         |
| 仕事と育児を両立するための講座 2ヵ月コース                     | G0052 | 75 |                  |         |                    |         |         |
| 仕事と育児を両立するための講座 3ヵ月コース                     | G0053 |    |                  |         |                    |         |         |
| FP技能検定2級チャレンジコース(個人資産相談業務コース)<6月開講> 2ヵ月コース | H0012 | 76 |                  |         |                    |         |         |
| ファイナンシャル・プランナー養成講座AFPコース 5ヵ月コース            | H0025 | 77 |                  |         |                    |         |         |
| A F P 税 理 士 コ ー ス 3 ヲ 月 コ ー ス              | H0033 |    |                  |         |                    |         |         |
| ファイナンシャル・プランナー養成講座AFP会員登録資格取得コース 1ヵ月コース    | H0041 | 78 |                  |         |                    |         |         |
| 合 計  |       |    |                  |         |                    |         |         |

## ●FPフォローアップ講座

| 講 座 名                                | コード   | 頁             | 通 常 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 再 受 講 の<br>受 講 者 数 | 契 約 単 価 | 合 計 金 額 |
|--------------------------------------|-------|---------------|------------------|---------|--------------------|---------|---------|
| 7コース一括 <6月開講> 6ヵ月コース                 | H0056 | 79<br>・<br>80 |                  |         | —                  | —       |         |
| 金融資産運用設計<6月開講> 1ヵ月コース                | H0061 |               |                  |         | —                  | —       |         |
| 不動産運用設計 <6月開講> 1ヵ月コース                | H0071 |               |                  |         | —                  | —       |         |
| ライフプランニング/リタイアメントプランニング<6月開講> 1ヵ月コース | H0081 |               |                  |         | —                  | —       |         |
| リスクと保険 <6月開講> 1ヵ月コース                 | H0091 |               |                  |         | —                  | —       |         |
| タックスプランニング<6月開講> 1ヵ月コース              | H0101 |               |                  |         | —                  | —       |         |
| 相続・事業承継設計<6月開講> 1ヵ月コース               | H0111 |               |                  |         | —                  | —       |         |
| F P 実 務 と 倫 理 <6月開講> 1ヵ月コース          | H0121 |               |                  |         | —                  | —       |         |
| 合 計                                  |       |               |                  |         |                    |         |         |

近 代 通信教育受講者名簿  
 セールス社

|     |      |       |        |     |  |  |  |  |     |
|-----|------|-------|--------|-----|--|--|--|--|-----|
| 講座名 | 受講形態 | 1. 通常 | 2. 再受講 | コード |  |  |  |  | No. |
|     |      |       |        |     |  |  |  |  |     |

※太枠内のみ楷書ではっきりとご記入ください。「送付先」「継続教育」は該当するものに○印を付けてください。

※郵便番号は必ずご記入ください。

※用紙が足りない場合、コピーしてお使いください。該当項目があれば定型フォームでなくても結構です。

|                            |         |              |         |      |       |
|----------------------------|---------|--------------|---------|------|-------|
| フリガナ<br>(必ずご記入ください)        |         | 個人コード        |         | 受講番号 |       |
| 氏名                         |         | 部店コード        |         | 部店名  |       |
| 送付先                        | 送付先住所   |              |         |      |       |
| 1. 本部<br>2. 支店 ※1<br>3. 自宅 | 〒 -     | ビル・マンション・会社名 |         |      |       |
|                            | TEL ( ) | -            |         |      |       |
| 継続教育 ※2                    | 1. AFP  | 2. CFP®      | 生年月日 ※3 | 西暦   | 年 月 日 |

|                            |         |              |         |      |       |
|----------------------------|---------|--------------|---------|------|-------|
| フリガナ<br>(必ずご記入ください)        |         | 個人コード        |         | 受講番号 |       |
| 氏名                         |         | 部店コード        |         | 部店名  |       |
| 送付先                        | 送付先住所   |              |         |      |       |
| 1. 本部<br>2. 支店 ※1<br>3. 自宅 | 〒 -     | ビル・マンション・会社名 |         |      |       |
|                            | TEL ( ) | -            |         |      |       |
| 継続教育 ※2                    | 1. AFP  | 2. CFP®      | 生年月日 ※3 | 西暦   | 年 月 日 |

|                            |         |              |         |      |       |
|----------------------------|---------|--------------|---------|------|-------|
| フリガナ<br>(必ずご記入ください)        |         | 個人コード        |         | 受講番号 |       |
| 氏名                         |         | 部店コード        |         | 部店名  |       |
| 送付先                        | 送付先住所   |              |         |      |       |
| 1. 本部<br>2. 支店 ※1<br>3. 自宅 | 〒 -     | ビル・マンション・会社名 |         |      |       |
|                            | TEL ( ) | -            |         |      |       |
| 継続教育 ※2                    | 1. AFP  | 2. CFP®      | 生年月日 ※3 | 西暦   | 年 月 日 |

|                            |         |              |         |      |       |
|----------------------------|---------|--------------|---------|------|-------|
| フリガナ<br>(必ずご記入ください)        |         | 個人コード        |         | 受講番号 |       |
| 氏名                         |         | 部店コード        |         | 部店名  |       |
| 送付先                        | 送付先住所   |              |         |      |       |
| 1. 本部<br>2. 支店 ※1<br>3. 自宅 | 〒 -     | ビル・マンション・会社名 |         |      |       |
|                            | TEL ( ) | -            |         |      |       |
| 継続教育 ※2                    | 1. AFP  | 2. CFP®      | 生年月日 ※3 | 西暦   | 年 月 日 |

- ※1 送付先を「2. 支店」にご希望の場合、必ず会社名・所属部店名・部店コードまでご記入ください。
- ※2 「AFP・CFP®」継続教育認定講座を受講する方で、単位取得をご希望の方は、いずれかに○印をお付けください。
- ※3 「ファイナンシャル・プランナー養成講座 AFP コース」「ファイナンシャル・プランナー養成講座 AFP 会員登録資格取得コース」「AFP 税理士コース」をお申込みの方のみご記入ください（受講者登録に必要です）。