

リユースショップ繁盛店レポート



2 0 1 8
無料進呈 ¥0

わずか
70坪

中古工具専門店

驚愕！！
営業利益率 20%

年商 1億

初期投資1200万、8か月で投資回収
完全実話の成功ストーリー

独占取材レポート！

激動のリユース業界の中で注目される、
話題の九州エリア繁盛企業が
今、取り組んでいる事とは？

参入4年、工具だけで年商5億円を達成！
投資1200万、投資回収8か月の超効率店舗！
人材不足の中、1店舗少人数2名体制で運営！
粗利率50%、営業利益20%出る秘訣とは？
行政人口20万でも月商1000万突破！



株式会社ライフクリエイイト
代表取締役
有富 修氏

詳しくは中面へ

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

中古工具専門リサイクルショップビジネスモデル公開セミナー

お問合せNo.S027832

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

お申込みに関するお問合せ：浅井 内容に関するお問合せ：五十住 (イソズ)

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。)

027832

メルカリやCASHなどCtoCアプリが台頭してきたリユース業界において注目されている商材の1つが「工具」。全国的には店舗数もさほど多くない中、高収益を出している企業が台頭している中古工具業態。今回のリユースショップ繁盛店レポート2018では、多くの実店舗型リユースショップが苦戦する中で、独自の強みを磨きに磨き、現在も好調を維持している**ライフクリエイイト様の成功の要因**に迫ります。

ライフクリエイイトとはどんな会社？



■売上

9億円（2017年度）
（うち、工具で約5億円）

■従業員数

社員数 70名（PA含む）

■工具専門業態「ハンズクラフト」

5店舗

＜北九州市＞戸畑本店、小倉南店、八幡西店

＜下関市＞下関店

＜福岡市＞博多店

■総合リユース業態「エコプラス」

3店舗

＜北九州市＞小倉南店、小倉北店、門司店

その他、ライフサポート事業も展開中。

■株式会社ライフクリエイイト様の概要

平成16年に有限会社ライフクリエイイトとして便利屋業からスタート。平成21年に「株式会社ライフクリエイイト」に社名変更し、同年、初の総合リユース業態「エコプラス小倉南店」をOPEN。平成24年には「株式会社ハンズクラフト」を設立し、本格的に中古工具業態を展開。同年に「ハンズクラフト戸畑本店」をOPEN。平成28年には工具専門業態を5店舗展開。業績好調2016年船井総研主催リユース・リサイクルビジネス研究会で年間MVP企業受賞。九州エリア急成長企業として注目される。

要チェック ポイント

70坪、初期投資1200万、投資回収6か月！

粗利率50%、営業利益率20%の超高収益モデル！

常時2名体制で運営可能！ローコストモデル！

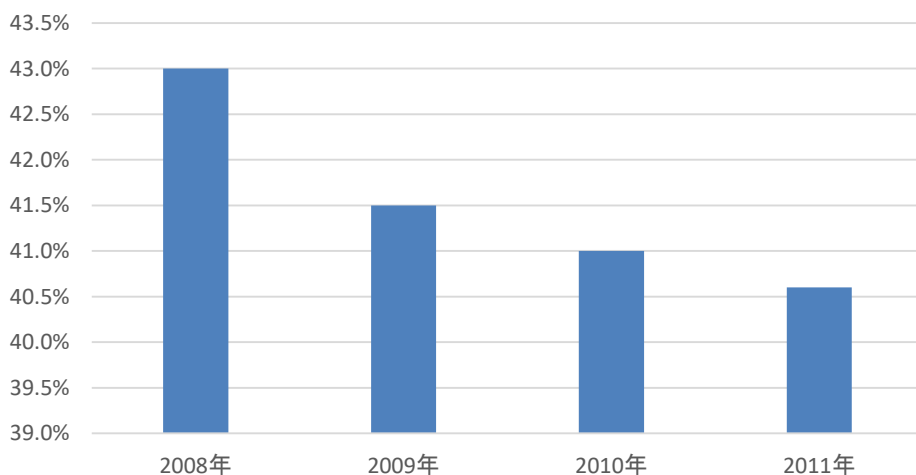
20万商圈で立ち上げ可能。多店舗展開可能！

CtoCアプリの影響皆無！外部環境に左右されない！

-貴社はリユース業界参入で9年目を迎えられますが、常にチャレンジし続ける事で着実に業績を伸ばされています。先ず最初に、有富社長がリユース業界に参入されたきっかけを聞かせてください。-

当社はもともと平成16年に便利屋業からスタートした若い会社です。私自身が営業マンとして経験を積んだのち、便利屋業としてフランチャイズに加盟して独立したのが当社の始まりです。便利屋業を行ううち、相乗効果の見込める業態としてリユース業に自然と着手していく流れとなりました。初出店として総合リユース業態の「エコプラス小倉北店」を平成21年4月にオープンさせました。65坪という、総合リユースとしてはかなり小さい部類のお店になりますが、そこからスタートしました。65坪という小さな店舗ですので、在庫を高回転させなければならないため、坪効率と回転を重視した商材に特化して運営をして参りました。そこから北九州市で現在のように総合リユースを3店舗展開する形になっております。工具専門店を始めようと思った当時、業界ではチェーン店が1000坪以上の超大型店の出店、ネット型の宅配リユース企業が次々と上場しており、いろんな意味で危機感を感じていました。ブランド品に強いブランディアさん、男性商材に強いマーケットエンタープライズさん、アパレルZOZOTOWNのZOZOUSUEDなど、異業種からのリユース参入も増加し始めていた状況でした。私どものような地方のリユース企業、しかも100坪以下の小型のリユースショップが今後、生き残っていけるかと不安だったのを覚えています。実際のところ、買取競争が激しいことで、年々粗利率が減少していく傾向があったのです。

工具専門店出店までの粗利率推移(年平均)



中古工具業態だけで

参入4年、年商5億円を突破したライフクリエイト様

ライフクリエイト様ご紹介

-なるほど…粗利率が低下していく危機感があったのですね。なぜ中古工具専門業態にチャレンジする決断ができたのでしょうか？-

先ほどの粗利率の低下もそうですが、他社との差別化をいずれしていく必要を感じていました。「エコプラス小倉北店」を運営している時から、商材を特化して専門性の高いお店を将来展開していく必要があると感じていました。そういった点で、当時扱っている商材の中から、何を一番化して尖らせていくのかをスタッフと試行錯誤しながら悩む時期もありました。当社がエリアとしている北九州エリアは知名度抜群、しかも高価買取で有名な競合企業がひしめきあっているエリアです。総合的に扱うお店では戦っていきませんし、競合企業が強いブランド品で戦っていくのは難しいと感じていました。そこで何で一番化していくのかを議論しました。ブランド食器、バーバリなどいくつか検討しました。その際、出てきたのが工具だったのです。幸い、弊社の現常務が工具に興味があり、多少の知識を持っていたという強みもありました。「エコプラス小倉北店」でも当初2坪程度のスペースでしたが、高回転で売っていたので、10坪まで拡張。10坪で200万ほど売れるようになっていました。そこで工具専門店の出店を検討するようになったのです。



写真：総合リユース1号店のエコプラス小倉南店

-ということは、工具のノウハウをゼロから蓄積していったわけですね。苦労された点はありましたか？-

当社初の工具専門業態の「ハンズクラフト戸畑本店」が平成24年の3月にオープンしました。当初は多少の工具の知識のある弊社の常務だけが頼り（笑）でしたので、現場で難しい査定があった際は電話やメールで相談しな

中古工具業態だけで 参入4年、年商5億円を突破したライフクリエイイト様

ライフクリエイイト様ご紹介

がらなんとか対応していました。私どもの対象のお客様は職人さんばかりです。ですので、分からないことはお客様に質問しながら商品知識を蓄積していったというのが本音です。動作確認や使い方も分からないものばかりでした。正確な査定が当初はできないのが悩みでした。また、予想もしないような大型の商品の査定もありました。売場も限られており、置き場所に困るようなケースもありました。



写真：工具専門店1号店のハンズクラフト戸畑本店

-初の工具専門業態はゼロから軌道に乗せるまで大変ではなかったですか？-

実は、結論から言うと全くの逆でした。査定や商品知識の面では先ほどのように苦労もしました。ただ、営業数値の面では苦労していませんでした。単月黒字化は3か月目に達成、投資回収という視点でも、実は半年での回収をすることができました。

-驚きの数字ですね！もう少し詳細をお聞かせいただけますか？-

軌道に乗った3か月目が月商500万、買取200万、粗利300万、経費100万でした。常時2名体制、単月で200万の営業利益を出せるようになったのです。ちょうどネット販売を開始した3か月目から売り上げも立つようになったのを記憶しています。1号店立ち上げ時は今よりも中古比率が高く、粗利率も60%近く出ていました。今でこそ未使用品の工具の取扱高も多いですが、その当時はいわゆる中古工具の比率が高く、高い粗利率をキープできていたと思います。オープンにかかっていた初期投資（物件取得費は別）で約1000万でした。結果的に約半年で投資回収することができました。

中古工具業態だけで 参入4年、年商5億円を突破したライフクリエイイト様

ライフクリエイイト様ご紹介

初期投資の内容（単位：万）		
内容	金額	構成比
看板	200	20%
什器	250	25%
POS	50	5%
初期在庫	500	50%
合計	1000	100%

図：ハンズクラフト戸畑本店の初期投資内訳

-物件選びや初期商材集めなど、苦労するイメージがあるのですが、どうでしたか？-

はい。物件選びは慎重に行いました。出店前から、工具のターゲット客層が男性客だということを考慮していましたから、交通量が多く、看板効果の高い立地に出店したいと思っていました。戸畑本店は九州の大動脈である国道3号線沿いに決めました。総合リユースでは折込チラシが効果ありましたが、工具だとあまり反響が見込めないだろうと思っていました。案の定、折込チラシはさほど当たりませんでした。初期商材については事前に当時総合リユースが2店舗ありましたので、事前に最低限の商材は確保しておきました。総合リユースの際は、オープン前に買取期間を設けて在庫をパンパンにして販売する形がベストとされていますが、工具業態に関してはある程度の初期在庫でスタートしながらOPENさせるのが良いと思っています。物件選びは、看板効果が見込める立地でないと出店しません。必要に応じて看板を増設しているケースもあります。大型車両での来店もあるので駐車場は最低売場10坪に対して1台。できれば10坪に対して2台あればベストだと思っています。

-2店舗、3店舗と多店舗展開してみているかがでしたか？-

北九州エリアは地方とはいえ行政人口で約100万もあるエリアです。できれば将来的な展開を見据えて小商圈での出店をしていくことを検討しました。北九州エリアで4店舗展開した後、当社では初の山口県への出店ということでハンズクラフト下関店を出店するに至りました。下関市は行政人口20万のエリアですので、ここで成功できるかどうかを試金石としていました。70坪、商圈人口20万のエリアですが、結果から言うと、順調に利益を出しており、単月1000万を突破する月も出ております。

現在ではハンズクラフト小倉南店のような大型店の中に専門店のインショップのような形で工具売場を全体の30%ほど使って運営しております。インショップとして専任者を付けることは運営面でも良い結果が出ています。商材を絞り込んだ方が教育の面、経費面でも、付加価値の高い取り組みをする上でも効果的だと感じております。1号店の戸畑店当初社員2名運営、現在では社員が1.5名+パート1名というローコスト体制での運営ができております。当社では70坪程度の工具専門店パターン、300~500坪の大型店へのインショップ出店パターンと成果を出していますので、物件形態に合わせた出店が可能になっております。

-ローコスト運営できるのは、非常に魅力的ですね！でも、採用・育成は大きな課題ですよね。ちなみにハンズクラフトさんではどんな人を採用しているのですか？工具の知識を持っている人を採用するのですか？-

実際のところ、工具の知識を持った方、工具に触れる方が面接に来るケースはごく稀です。知識をもっているに越したことはありませんが、ひとまず言えるのは、工具に興味を持っている人なら大丈夫です。当社の現スタッフもそのレベルからのスタートですし、弊社に工具の研修を受けに来られる外部の企業様のスタッフの方もそのレベルでOKだと思っています。

-具体的に、工具の研修とはどんなことをするのですか？-

研修の中身は、座学、実務研修、オプションではありますが、修理の研修をさせていただいています。当社で蓄積した工具のマニュアルを元に研修しています。リユース業の実務経験のある方なら2週間程度、リユース業未経験者の方なら買取の基本からになりますので1か月程度の研修をさせていただいております。

-下関のお店が好調だとお聞きしていますが……

5号店である下関店はオープン1年目こそ年商5000万でしたが、2年目の今季は、単月1000万を突破する月も出てきており、昨対ベースでも好調な数字を出しています。下関店も同じくローコスト運営ができているため、営業利益20%を超える数字を出してくれています。北九州との商圏の違いもあることから、駐車場を活用した農機具の取り扱いも功を奏しています。結果、2年目、年商1億円も突破できる体制になっています。

中古工具業態だけで 参入4年、年商5億円を突破したライフクリエイイト様

ライフクリエイイト様ご紹介



写真：2016年OPEN、5号店となるハンズクラフト下関店

-他の事業との相乗効果はどんなことがありましたか？-

1つは、自社の他業態（総合リユース）との相互送客ですね。例えば小型総合リユースのお店で対応できない商品群は当社ハンズクラフトでの対応、出張買取や便利業で対応が難しい場合は総合リユースでの対応など、当社のサービスでフルライン対応することでお客様の要望に対応することができるようになりました。グループの強みを活かして海外への輸出、ネット事業部の整備、評価制度の整備など、課題はたくさんありますが、成長のチャンスがあると思って全社で前向きに取り組んでいます。

ハンズクラフトとの連携

情報共有：顧客・買取情報・販売情報

- 他店舗の在庫情報
- 近隣店舗の紹介
- サービスに応じた店舗(部門)の紹介
- 買取金額の安定化

商品の店舗間移動

- 販売力のある店舗へ商品の移動
- 商品の過不足調整

運送コストの削減

- 輸送に伴うトラック・人員の共有
- 一定巡回件数の確保



-お忙しい中、対談ありがとうございました！-

なぜ今、リユースショップは中古工具の取り組みを積極的に行わなければならないのか？



こんにちは。船井総研の千馬です。有富社長のインタビュー記事はいかがでしたでしょうか？

たくさんのビックリ数値に驚かれた方も多いのではないのでしょうか。

- **参入4年、工具だけで年商5億円を達成**
→会社年商9億円のうち、約60%を工具で構成。しかも粗利50%
- **多くの会社がCtoCなどに影響され、苦戦している中、**
毎年着実に1億円ペースで上昇中。既存店昨対も大幅クリア。
- **70坪専門店で月商1000万店舗も。投資回収半年事例も。**
- **工具から派生して農機具、リペア。さらにライフサポート事業**
と上手に多角化。それぞれの強みを活かした独自性を発揮。

と、ここだけ切り取ってみても、苦戦するリユースショップが多い中、着実に成長路線を走り出されています。実はライフクエリエイト様はもっと細部まで取り上げればキリがないほどのビックリ事例をお持ちです。

そのような中、特にリユース業経営者の皆様に感じて頂きたいことは、いかに時流に合わせた経営が大切か、という事です。今リユース業界において工具をメイン商材として扱い伸びている企業が強いという共通点があります。

10数年前には皆さんがご存じのように貴金属を軸とした買取専門業態が一世を風靡しました。その後、各社、洋酒、骨董品の取り扱いなど、様々な新規商材に取り組むものの、ビジネスモデルとして多店舗展開して大成功を収めている事例は少ないと認識しております。各社が新商材を検討しているさなか、メルカリやCASHなどのCtoCアプリが消費者のライフスタイルを変化させるまで影響が出ており、リユース業界の経営者様なら今後の中長期戦略作りを根本から見直さないといけないと不安を感じられているケースも多々あると思います。

そんな中、皆様の会社はライフクリエイト様のように、経営戦略として工具強化を行っているでしょうか？

今、着実に業績を伸ばしている地方のリユースショップが「工具」を戦略的に位置づけ、成長していることから真摯に学ばなければなりません。時流に合った商品で外部環境の影響を受けにくいビジネス。全国レベルでみると、まだまだ工具は空白エリア多数のビジネスモデルだと思います。

では、経営戦略として工具強化はどのように行えばうまくいくのか、ここで5つのポイントをお伝えします。

経営戦略として工具強化を行うための5つのポイント

- ポイント① 工具で1億・3億・5億の中長期事業戦略
- ポイント② 看板効果の高い立地選定は成功の肝
- ポイント③ 商圈に合わせた適切な出店及び商品構成
- ポイント④ オンライン・オフラインでの買取新規集客
- ポイント⑤ リペア・メンテナンス等サービス力を深耕

いかがでしょうか？これら5つのポイントはイメージできましたでしょうか？決して難しい事ではないと思います。ライフクリエイト様は取り組むタイミングが早かったとはいえ、ここ4年での成果です。今からでもまだ間に合いますし、まだまだ全国には空白エリアが多数存在するため、今こそチャンスです。今、この気づいた瞬間に一步、行動を起こすかどうか、その一步が貴社の10年後の未来を大きく変えることになるのだと思います。是非、一步を踏み出してみてください。

経営戦略として工具強化の緊急度合い チェックPOINT

- ☐これから工具強化をしようと考えている
- ☐工具を強化しているが、工具で月商100万以下だ(扱っているレベル)
- ☐売上/買取の昨対割れが続いている
- ☐1年前と比べて来店客数が減っている
- ☐メンテナンス・リペアなど付加価値を高める取り組み・ノウハウが無い
- ☐新商材を色々と試しているが、思うような結果が出ていない
- ☐工具にそもそも意識が向いていない、集まるイメージが湧かない
- ☐工具強化をしていきたいが、何から取り組んで良いかわからない
- ☐フリマアプリの登場などによりリユース業界の先行きが不安だ
- ☐会社の3年後・5年後・10年後のビジョンが描けていない

もし、1つでも当てはまる項目がある方は、
これから経営戦略として工具強化を行うことで
今まで以上に業績を上げることのできるチャンスがあります！

▼▼▼次のページにどうぞお進みください。

「リサイクルショップ繁盛店レポート2018」をお読み頂いた
熱心な経営者様へ**セミナー**のお知らせです。



先着
50席
限定

東京会場

2月7日(水)

中古工具専門リサイクルショップ ビジネスモデル公開セミナー

今年のセミナーはインタビュー記事で登場した
(株)ライフクリエイトの有富社長がご登壇！
中古工具ビジネスモデルの成功の秘訣をせきららに語って頂きます！

お忙しい中、お読み頂きありがとうございました。

きっとここまでお読み頂いた経営者様は、「ライフクリエイトってどんな会社なんだ？」とライフクリエイト様や「経営戦略としての工具の強化」ご興味を持って頂けたのではないかと思います。

船井総研のリユースチームでは年間100社以上のリユースショップとお会いしますが、ライフクリエイト様は其中最も先進的でチャレンジをし続けている会社だと言っても過言ではありません。実際、2016年度リユース・リサイクルビジネス研究会で会員様による年間投票にてMVPを受賞及び繁盛店視察先として同業界の経営者の方からも注目されています。

今回取材をさせて頂き、突然の依頼だったにもかかわらず、「少しでも業界の役に立てることができるなら」とご快諾いただきゲスト講師としてご登壇頂ける運びとなりました。

「なぜライフクリエイト様は工具で5億円を短期間に達成されたのか」「工具強化をする上で苦労した実体験やその解決策」など普段絶対聞くことができない経営戦略としての工具強化の秘訣をお話し頂く予定です。

私たち船井総研では、2000年からリユース業界のコンサルティングをはじめ、現在、全国80社以上のリユースショップ様をご支援させて頂いております。昔は、買取さえできれば業績は上がる、という時代もありましたが、現在はそうではありません。売り方、買い方、付加価値の高め方、さらにはリアルとネットの両面で強化と、必要なノウハウも高度化しているのが現実です。

しかし、インタビューでもあったように、「ライフクリエイト」様は違います。厳しい実店舗型リユースショップが多い中で、戦略的に工具強化をいち早く強化し専門店化することで、工具のみ、4年で5億円と順調に業績を伸ばされています。会社全体のうち、60%を工具で構成されています。これは間違いなくこれまで船井総研がご紹介させていただいた中でトップクラスの実績だと言えます。

今回はDVD等の販売、テキストのみの販売等はい行いませんので、東京会場にお越しください。

ちなみに、中古工具専門リサイクルショップビジネスモデル公開セミナー2018は会場の関係上、50席限定となります。東京会場が先着50席となっております。有富社長が直接ご講演いただく滅多にない機会です。是非、お早めにお申し込みください。

先着
50席



成功事例
満載のセミナーです

※下記は2017年5月開催時のテキストです



業績が上がりづらくなってきた現代ではありますが、地域密着で、地域になく
てはならないリユースショップとして活躍することを目指す企業を私たちは全
力で応援したいと思っております。会場でお会いできることを楽しみにしてい
ます。長時間お読み頂き誠にありがとうございました。

株式会社船井総合研究所
レンタル・リユースチーム チーフ経営コンサルタント

千馬 雅史

Copyright © 2017 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

13

中古工具専門リサイクルショップ ビジネスモデル公開セミナー

今年のテーマ

経営戦略としての工具強化とは？

なぜ？今、リユースショップは
中古工具を強化していかなければいけないのか？

-この答えが1日で丸わかり！今取り組むべき事が明確になる！-

先着**50席**

東京
会場

2018年
2月7日(水)
13:00~17:00

(株)船井総合研究所
五反田オフィス
JR五反田駅 西口より徒歩15分

経営戦略としての工具強化とは？中古工具ビジネスモデルとは？

Step
1

- リユース業界の2018年の時流は？なぜ今、工具なのか？
- 経営戦略としての工具強化の取り組み方
- ゲスト講座で参考にして頂きたいこと

株式会社船井総合研究所
レンタル・リユースチーム/チーフ経営コンサルタント
千馬 雅史

ライフクリエイイトが4年で5億円を実現するまでのストーリー

Step
2

- 工具を強化して年商5億円を達成した企業戦略
- 工具強化を行う上で実際に体験した苦労と解決策
- 工具強化を行ったことで得られたメリット

ゲスト
講演

株式会社ライフクリエイイト
代表取締役

有富 修氏

★工具専門店立ち上げから、今後の経営戦略のヒントまで。これまで経験されてきた生々しいお話が聞けます★

リユースショップが工具強化する際のポイント

Step
3

- 工具強化で取り組む優先順位解説
- 工具専門ビジネスモデルの最短開発方法大公開
- 工具の買取強化及び販売強化のポイントを解説

株式会社船井総合研究所
レンタル・リユースチーム

五十住 大

Step
4

貴社が明日から取り組むべき、
工具を軸とした企業戦略の作り方

株式会社船井総合研究所
レンタル・リユースチーム/チーフ経営コンサルタント
千馬 雅史

全て写真や実際のツール、実際の数字を使って講演させていただきます！



ご興味をお持ちの方は
今すぐお申し込みください
満員御礼キャンセル待ちになる可能性があります。

<ライフクリエイイト様>

1. 中古工具強化をやり始めたキッカケ
2. 中古工具強化を行う上で苦労したことと改善策
3. 中古工具強化したことで得られたメリット
4. 工具強化と既存リユース業態との相乗効果の出し方
5. 工具専門店を出店する際の物件選定基準とは？
6. ライフクリエイイトが今取り組んでいること
7. 質疑応答時間

<その他得られる内容>

8. なぜ中古工具強化を行うリユースショップは業績が良いのか？
9. 企業戦略として中古工具の取り組み方
10. 工具強化を一から始める際の優先順位
11. 成果の出る看板の作り方
12. 買取の集まるSEO対策とは？自然検索で上位にあげる方法
13. ネットを活用して店頭・出張・宅配買取を増やす方法
14. ネットでの工具を販売する方法
15. 工具を強化する際に抑えておくべきリスクヘッジ法
16. 工具専門スタッフの育成プログラム
17. 工具強化でおさえおくべきKPI
18. 工具を軸にした次のビジネス展開の可能性
19. 実店舗型リユースショップの生き残り方

※内容は変更する可能性がありますので予めご了承ください。

業界の時流など皆様にご存知の内容は割愛させて頂き、あくまでも

「あなたの会社が」「工具強化で」「業績UPするポイント」を
ライフクリエイイト様の生々しい体験談をもとにお伝えさせて頂くセミナーです。
質疑応答のお時間も予定しております。おそらく皆様が抱えている大半の疑問
は当日解消されてお帰り頂けます。

たった**1会場50席のみ（東京会場）**の開催のため、満員御礼が予測されます
のでできるだけ早いお申し込みをお勧めします。



リサイクルショップの業績UPネタが集まる！

リサイクルビジネス業績アップ情報サイト

＼是非ご覧ください／

リサイクル 船井

検 索

リサイクルショップの経営情報をメルマガにて配信中！

メルマガ登録は、「リサイクルビジネス業績アップ情報サイト」
よりご登録ください。



FAX:0120-964-111

受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます
(24時間対応) 担当:浅井 宛

『中古工具専門リサイクルショップビジネスモデル公開セミナー』FAXお申し込み用紙

■ お問い合わせ 株式会社 船井総合研究所

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お問い合わせ
NO.S027832

●お申込みに関するお問合せ:浅井(アサイ) ●内容に関するお問合せ:五十住(イソズミ)

会場	東京会場:2018年2月7日(水) 13:00~17:00 (受付開始12:30~) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分							
受講料	一般企業(1名様) 税抜 30,000円 / (税込 32,400円) 会員企業(1名様) 税抜 24,000円 / (税込 25,920円) ※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。 ●お申込金とは「FAX」(印刷および郵送を除く)によるお申し込みです。●ご参加料金は開催日より前日までにお振込み下さい。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝を除く)の17時までに、お電話にて申込担当者までご連絡下さい。以降のお取り消しの場合は、参加料の50%をキャンセル料として申し付けます。また、当日及び無断欠席は100%をキャンセル料として申し付けますのでご注意ください。●なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。●最少催行人員に満たない場合は、中止させていただきます。●お申し込み多数により、やむを得ず会場を変更することがございますので、会場は受講票にてご確認ください。							
お申込方法	下記のFAXお申込用紙に必要事項をご記入の上FAXにてご送信ください。 ※開催日の1週間前までに、ご連絡担当者様宛てに郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。 万一お手元に届かない場合はお手数ですが、申込担当者までご連絡下さい。							
お振込先	下記口座に直接お振込みください。 お振込先 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No. 5785334 (カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ お振込先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。							
フリガナ	業種		フリガナ		役職			
御社名			代表者名					
住所	〒		フリガナ		役職			
TEL			E-mail		@			
FAX			HP		http://			
ご参加者お名前	1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
設立月日(西暦)	年	月	日	資本金	百万円	年商	社員数	人

セミナー当日、特に聞いてみたい内容や、現在抱えられている課題がございましたら、できるだけ具体的にご記入ください。

弊社会員組織(ご入会の弊社研究会があれば○印をお付けください。)

☐ FUNAIメンバーズPlus☐ 各業種別研究会(

研究会)

上記の課題解決に向け、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。

☐ セミナー当日、無料個別相談を希望する。☐ セミナー後日、無料個別相談を希望する。(希望日: 月 日)

【事務処理用QRコード】

こちらからはお申込みはできません

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いたします。詳しくはホームページをご覧ください。

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(TEL:06-6232-0199)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(TEL:03-6212-2924)

年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月8日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。

1月9日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。