

～全国の中でも**“勘の鋭い経営者”**が密かにはじめている～

小型

コンパクトカー ハイブリットカー

普通車

儲け の秘密

- 小型車が飛ぶように売れる！
- お客様があふれる店舗作り！
- なんと、新車も売れちゃう？

全国各エリアで **成功事例多数あり！**

ローカル型 ～足元人口7.8万人～

- 3年連続単月粗利**2,000万円強**の安定度
- 2018年1月1日～8日：**単店59台の販売達成**
 - ✓ 集客数、販売台数が急上昇になった秘訣
 - ✓ 大手中古車販売店の隣でも業績が伸び続ける



株式会社 オートエボリューション
代表取締役 青野聡太 氏

都市型 ～足元人口28万人～

- アクア・フィットHVが好調！
- 2018年1月1日～8日で単店30台超え
 - ✓ 敷地300坪。在庫回転率**0.9～1.3回転**の売り方
 - ✓ 営業人員3名の高効率営業術とは



株式会社 K Produce nice
代表取締役 角田啓介 氏

複合型 ～足元人口14万人～

- 単店舗の**年間総販売台数1900台へ**
- 2018年1月1日～8日：**単店48台の販売達成**
 - ✓ 軽自動車との相性抜群で過去最高の販売台数
 - ✓ 在庫差損ほぼ無し！**平均在庫期間72日以下**



阿部勝自動車工業 株式会社
専務取締役 阿部勝敏 氏

既に業態参入をしている経営者様の本音を中面でご紹介！

気づいた経営者様から参入している 小型普通車専門店のマーケットとは？

全国各地で好事例続出！

1

2018年1月、コンパクトカー専門店で**3年連結月粗利2,000万円超え！**
閑散期も月粗利1,000万円前後で推移

2

参入初年度に**年間販売台数450台**を突破！

3

2018年1月「アクア・フィットHV」の2車種が好調
月粗利1,000万円超え！それもたった300坪の洗車場の跡地

4

小型普通車専門店を営業2名でオープン
人口15万人のローカル都市で年間総販売台数1,900台
※創業以来、過去最高販売台数を達成！

上記の好事例はほんの一部です。現在、小型普通車（通称：コンパクトカー）を取り扱っている会社が、密かに販売台数を伸ばしています。特に、2018年は過去最高に伸びています。このビジネスは、国内の状況と普通車マーケットにおいて最も親和性が高い業態です。なぜならば、核家族化が進み、7人以上の大きな乗用車ではなく、5人乗りの小さな乗用車に乗り換える人が増えており、コンパクトカーの市場が拡大しているためです。

申し遅れました。私は船井総合研究所オート支援部の立原崇雅と申します。2016年より普通車をテーマに業績アップのご支援を開始し、様々な普通車の業績アップに関わらせて頂いております。その中で、最も成功確率が高いお店こそ、小型普通車専門店になります。

では、実際に参入された方々の声を聴いてみましょう。

～事例企業①～

3年連続単月2000万円

2018年1月は、100台超えの好スタート

足元人口7.8万人

小型普通車専門店

単月粗利2,000万円超え

株式会社 オートエボリューション 代表取締役 青野聡太 氏



ae
auto evolution co.,ltd

愛媛県松山市の郊外に店舗がある。小型普通車専門店へ経営参入前は、年商4億円であったが、参入2年目で年商11億円達成！

2015年に、移転した某ディーラー販売店の跡地に低コストで参入し年間販売台数は毎年伸び続けている。

本年度は、年間500台を販売目標としている

※足元人口は、トラベルタイムで半径20分圏内の人口を指します

小型普通車は、正直戸惑いがありました

はじめに、ご提案頂いたのが「小型普通車専門店」でした。

当時は、参入企業が1社ほどしかなく、戸惑いと不安がありました。特に、仕入れです。元々輸入車を数台オークションで購入し、在庫にしました。しかし、実際は、客注で仕入れをしていたため、在庫を置くことが不安でした。その後、既に参入されていた会社様を訪問することにしました。国道沿いにあるお店で、外から見ても賑わっているのがわかりました。中に入ると仲むつまじい夫婦が出迎えてくれ、早速打ち合わせに入ろうとしましたが、中々いらっしゃいませんでした。

会議室を出てみると・・・

それにしてもすごい！今まで初売りなどしたことがなく、こんなにも来店があるなんて知らなかったです。数十分後、社長が戻ってきて即座に聞きました。「どれくらい売れているんですか？」

そんなに売れているのか！と思った衝撃は今でも忘れられません。

その社長から手取り足取り、仕入れ・販促・売り方をレクチャーして頂いたので参入に際してさほど苦労はしませんでした。ここ数年は、逆に弊社に視察に来て頂くことが増えました。

以前、業績不振の際に気づいたのですが、不調になるといろいろな車種を入れたくなってしまう。しかし、売れた車を分析してみると、3車種が主力だったことがわかり、余計な車を仕入れないことに切り替えました。結果、折込チラシの価格帯の幅を狭くすることができました。

[illegible]

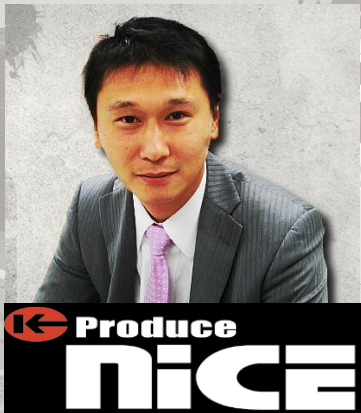
新車が売りやすくなった

車種を増やすと、比較するために類似した車種を増やす必要があります。結果、主力車種の在庫台数は展示場から減り、成約も落ちてしまいます。車種が決まっていないお客様には、車種幅よりほしい価格帯の車種を多く品揃えしているほうが、来店が増えることにここで気づけました。また、**新車比率が1.38倍(約30%)増えたため新車販売量が増えました。**小型普通車に興味を持った経営者様がレポートを読まれていると思いますが、私が参入した時と違って参入しやすくなったと思います。理由は、全国に何十社も参入した会社があり、ノウハウが溜まってきているからです。困ったことがあればすぐ聞け、答えをくれるから安心です。

【事例企業②】

アクア・フィットハイブリッドが好調

2018年1月3～8日で30台販売ギネス記録！



**敷地300坪の洗車場跡地
営業スタッフ3名で省人化**

月平均粗利900万円超のモデル

株式会社 K Produce nice 代表取締役 角田啓介氏

大阪府茨木市に店舗がある。株式会社 K Produce nice様は、元メーカー整備士から自動車販売店として独立。前職の経験を活かして順調に創業期を乗り切ったが、頭打ち感を感じていた。何か変化を付けようと、近くで空いた洗車場の跡地を利用して、小型普通車の専門店を開業。2018年は、アクア・フィットハイブリッドが好調で2018年1月3～8日で30台を販売し、急成長をしている。

今年で創業10年目になりますが、一言で言えば、頭打ち感がありました。元々、オデッセイ専門店で開業しました。整備士出身だったため、カスタムが得意だったこともあり、差別化した商品展開で事業を行ってきました。当初は安定した収益を上げていました。次に、マークXやクラウンのお店を出店しました。そこそこは売れたのですが、安定感な利益が無く、販売台数の頭打ち感を感じるようになりました。そこで、時代に合っ
てニーズがありそうなプリウス・アクア・フィットハイブリッドなどの小型普通車専門店への参入を決断しました。

坪数300坪でも参入が出来たモデル

やはり、固定費(地代)を最小限に抑えたかったことと、在庫差損をさせないために在庫回転率を上げやすくするためです。実際運営してみて、少人数で運営することも可能だったので粗利/利益ともに伸ばすことに繋がりました。また、足元(大阪府内)のお客様のご来店、ご成約が増加しました。オデッセイ専門店は遠方の販売が多く、お客様との“繋がり”が持ちにくかった。納車・引取の手間が最小限になったため1人当たりの生産性を月あたり400万円に上げることもできました。

足元客が増え、より効率的に収益が上がった

もっと驚いたことは、専門店にすることで成約率が格段に上がったことです。来店後の**成約率は、約50%**を超える

異業種から
転職

1人で月間
20台販売へ



ようになりました。特に、20代で異業種からの転職してきたメンバーが即戦力になっています。

2018年度は、より回転を良くするために小型普通車の在庫を多く仕入れられました。特に、アクア・フィットハイブリッドの2車種に限定して仕入れを行いました。



たった2車種で30台の販売が可能に

また、折込チラシも車種を前面に押し出しました。実際は敷地が300坪と狭いお店なので、チラシの表面だけでも大きなお店で安心して頂けるように、あるだけの在庫を載せたことも効果的だったと思います

【事例企業③】

軽自動車参入後

小型普通車に狙いを定めて良かった

人口14万人の石巻市で
小型普通車専門参入
単店舗総販売台数1,900台

阿部勝自動車工業株式会社 専務取締役 阿部勝敏氏



宮城県石巻市(人口14万人)に店舗がある。年商33億円である阿部勝自動車工業株式会社様は、一拠点に軽自動車専門店、HV・コンパクトカー専門店、車検整備工場、钣金工場を併設。

一拠点に集約することで、販売台数・そして販売粗利が伸びた。

2017年の4カ月の粗利平均は、1,821万円。

2018年度は、一拠点で年間1,900台程度を販売予定と好調である。

業態付加によって、地域シェア率が向上

今年で小型普通車に参入して3年目になりますが、一言で言えば、販売台数が増えました。小型普通車専門店に取り組む前は、年間販売台数が1,400～1,500台が最大かと思っていましたが、年間2,000台を超える販売ができると期待しています。石巻市は人口14万人と決して人口が多い街ではないのですが、小型普通車専門店は、新規集客を呼び込むことができます。結果、販売台数も増えています。ただ、気を付ける必要があることもあります。それは、在庫差損です。

現在、平均72日で在庫が回転しております。

普通車がよくある、在庫差損を極力無くす努力をしています。

おかげで、店舗収支は大幅黒字です。

在庫差損は、独自の集計術で把握

逆にビックリしたのは、客層が良いことです。以前は、ディーラーで購入していたお客様が来店されるため、付帯品が自然と獲得できることが大きな要因です。軽自動車も販売しておりますが、粗利でみると、2倍～2.5倍違います。

平均粗利は、30万円を超えています。

それだけの粗利を上げるには、ちょっとしたコツがございます・・・

追加オプション提案一覧

[illegible]

最近は「生産性」が特に注目されています。1人あたりの稼ぐ粗利額や勤務時間の短縮化に挑戦しています。会社全体では営業は多く在籍していますが、小型普通車を売る営業は2名で、社内No.1の高生産性を実現できました。

小型普通車は、営業一人当たりの稼ぎ高が高い

ポイントを掴んで取り組めば、小型普通車専門店は、非常に経常利益を稼ぐ業態だと思っています。台粗利が大きく、うちは営業2名で毎月の粗利が1,800万円程度です。

良いことばかり言いましたが、良い結果を出すためには、的確な商品構成や効率的な営業ができる仕組みが必要不可欠です。読んでる経営者の方に参考になれば幸いです。

経営者インタビューでわかったこと

point
1

小型普通車には戸惑いがあったものの、先に参入した企業様が仕入れ、販促、売り方を教えてくれたこと

point
2

特に売れる車は、2〜3車種でヒット車種がわかっていること

point
3

都市部は、たった300坪でも年間粗利1,000万円を超えることができる業態であるということ

point
4

足元の集客が増えたため、納車効率が上がるので生産性が高い業態である

point
5

普通車への参入で地域シェア率が向上したことで総販売台数が大きく伸びた

point
6

在庫差損は、専用の集計表で把握すれば怖くない

point
7

営業一人当たりの稼ぎ高が高く、高利益体質である

小型普通車専門店 コンパクトカー、ハイブリッドカーに 参入する本当のメリットは！？

既に参入された経営者様のエピソードを聞いていかがでしょうか？この小冊子レポートを手に取り、ここまでお読みいただいたあなたは、きっと「販売」についてなんらかのお悩みをお持ちのことだと思います。

そこで、単刀直入に申し上げます。

今からはセミナーのご案内です。セミナーのテーマは、ズバリ「小型普通車専門店への参入する具体的な方法です」と言いましても、これまであなたも一度は目にしたことがあるような、「こうすれば、販売台数が伸びる」とか「明日からもっと売れます」といったテクニックをお伝えするセミナーではありません。

そもそも、このセミナーを企画したのには理由があります。

きっかけは、ある経営相談をいただいたことです。

それは、小型普通車の仕入れはある程度入るけど規定の販売台数まで届かない。何か売る手立ては無いのか？という、経営相談が今回のセミナーを行うきっかけとなりました。

仰るように、日本における自動車の販売台数を伸ばすためには「軽自動車」であることは間違いありません。

しかし、周りを見渡せば多くの会社様は軽自動車を取り扱っており後発で、販売台数を伸ばすことが本当にできるのだろうかという想いの経営者様が多くいらっしゃいます。

その一步を先に踏み出した会社様が、本誌に掲載した企業様なのです。

2020年の転換点に向けて、何を決断しますか？

さて、話は変わりまして、この2018年1月の結果は、いかがだったでしょうか？断言します。この1月の結果の捉え方がこれからの2年を変えるインパクトがあります。成果を残した会社/残せなかった会社、この両者に大きな溝が発生しています。

● 2018年1月 販売台数が前年比120%以上で推移をしている会社様へ

数字上、一見問題無さそうに思えますが、これは過去の貯金による結果です。このような会社は業態の衰退化に合わせて、業績の悪化と後継者育成・人材採用・育成の問題を抱えているはずです。目先に安心せず、これからの準備を始めることをオススメします。

● 2018年1月 販売台数が前年比100%～120%の推移をしている会社様へ

今の時期、この伸び率で安心していると危険です。ちょっとした時代変化で、今の集客手法や売り方では、従来の中古車販売の文化が染み付き伸び悩む時期に近づいていると思って正解です。早急に時流にあったビジネスモデルに切り替えてください。

● 2018年1月 販売台数が前年比100%以下の推移をしている会社様へ

間違いなく戦略そのものに、問題があります。あるいは、経営者であるあなた自身に原因があります。ひょっとしたらご自身でも認識されているかもしれません。この機会にしっかり現場を再チェックし、競合店やモデル店を数多く見て回ることから始めてください。

年内
最後

該当者限定 セミナーのご案内



そんな経営者の心の声を“少しでも”解決できればと思い、最新事例として

今回このようなセミナーを開催する流れになりました。

ただ、このご時勢なので、どの会社も参入して上手くいくわけではありません。

本レターは、下記の“どれかに該当した”会社様だけに絞って送っております。

年商5億円以上の会社様

ある一定の仕入れの権利を持っている会社様

歴史が長く、既存顧客が多い会社様

アフターサービスで安定的な収益を出されている会社様

足元人口が20万人以上の人口密度が高い会社様

あなた様は、選ばれた運が良いお客様であるということです。

さて、このレポートをここまでお読み頂いているあなた様は相当勉強熱心であられると感じました。そんなあなた様だけにお伝えしたいことがございます。このレポートでご紹介したオートエボリューション様をゲスト講師にお迎えしてセミナーを開催いたします。一部ご紹介した最新の業績アップノウハウや事例をあなた様の会社で翌日から100%同じように、実践できるように詳しく学ぶものになります。実際にお伝えする内容を次に記載します。

2020年の転換点に向けた経営戦略・販売戦略を学ぶ

コンパクトカー 参入セミナー 2018

2018年 **3月2日(金)** (株) 船井総合研究所 東京本社

当日のセミナー内容を 一部ご紹介！



※年内最後のセミナーとなります

集客ノウハウ ～集客にお困りの方～

- ①2015年に最も集客できた“来店数5倍”のチラシとは
- ②普通車の集客が倍増するチラシイベント ベスト5
- ③コンパクトカーのチラシが当たりやすい販促の撒き方とは
- ④ネット集客ができる5つのポイントで、集客数を15組アップ
- ⑤自社HPから月間10台売る方法とは
- ⑥再来店率を60%にする奇跡のツール

業態・収益ノウハウ ～今後の事業戦略～

- ①コンパクトカー専門店の成立条件とは
- ②コンパクトカー専門店の収益モデル
- ③収益が上がる、参入条件とは
- ④高効率に販売するために、必要な人員構成
- ⑤未経験のメンバーでもコンパクトカー専門店を立ち上げる方法
- ⑥新しい業態に取り組む場合のスタッフへの伝え方
- ⑦向こう5年、中古車販売で伸ばし続ける社長の心構えとは
- ⑧これだけ提案すれば、台あたり粗利が劇的に改善する商品
- ⑨銀行ではなく、自社でローンを組んで頂く、独自の方法とは
- ⑩売った車が90%以上車検に入庫する仕組み
- ⑪すぐに集まる新規オープンスタッフの採用術
- ⑫ローン活用で粗利を5万円アップさせる必勝法

営業ノウハウ ～営業方法でお困りの方～

- ①販売経験無しでも、成約率40%にできる商談ツールと活用法
- ②普通車ユーザーが欲しがる成約プレゼントとは
- ③成約率をもう10%改善する商談ストーリー
- ④これを使えば車が売れる！3つの営業ツール大公開
- ⑤成約率50%を達成させる必殺技とは
- ⑥付帯商品が獲得率80%以上になる！売れる魔法のトーク、ベスト5
- ⑦付帯品が飛ぶように売れた、普通車の見積書
- ⑧コンパクトカー専用のPOP集
- ⑨これだけ提案すれば、台あたり粗利が劇的に改善する商品
- ⑩新人営業マン1名で月間25台販売できる商談の進め方
- ⑪大量販売を実現！商品管理ボードの作り方

商品・売り場ノウハウ ～好調店舗の作り方～

- ①コンパクトカーで売れる車種・売りやすい車種ベスト5
- ②売れるコンパクトカーの3つの仕入れ基準とは
- ③上手に仕入れ先を開拓する手引き
- ④たちまち売れる売り場作りで回転率70%へ
- ⑤外商談が簡単になる売り場づくりをして、成約率50%以上へ
- ⑥温度が低いお客様が入店する、普通車だからできる仕掛けとは
- ⑦仕入れ90日以降の長期在庫を即売するマジック
- ⑧少人数で展示場入れ替えをスムーズに行えた展示場の作り方
- ⑨コンパクトカーユーザーが納得する店内の作り方

コンパクトカー専門店
経営の極意

38
連発

全国で参入枠が限られているため、 今年のコンパクトカーセミナーは、最後です

「なーんだ。また経営者向けのセミナーか・・・」と思われるかもしれませんが、実は大きな違いがあります。あなたの気持ち、わかります。

中古車販売店向けは、星の数ほどありますよね。この時期、経営者の机の上には、案内のDMが沢山届いているでしょう。おそらくあなたも、そうした何らかのセミナーに既に参加された経験があることでしょう。ですから、「またセミナーなんて」と思われるのは、当然です。このご案内を無視すれば、あとの文章を読まずにすむという時間的メリットも生じます。

ただ同時に、この案内を無視するデメリットもあります。

あなたも感じているように、実際に成功した社長とその仕掛け人が一同に集まりたった1日で学べる機会を失うことになります。

時代が急速に変化する中で、会社に変化するスピードをどう維持し続けるか？

この命題について、ぜひ本案内をきっかけに、お考えいただきたいのです。

一歩立ち止まったあなた様のために、このセミナーの価格をお伝えします。あなたの人生を180度変えるかもしれないこのセミナーは、1名様 27,000円(税込)でご用意いたしました。この安さゆえ、7日ほどで満席になることが予想されます。本気で伸びる中古車店になろうと決心された、ごくわずかな経営者様にお会いできる日を楽しみにしております。

また、このセミナーは会員限定のクローズ勉強会に移行します。

ある程度、商圈人口が必要なため、毎年何回も開催することができません。

追伸：「あとで考えよう」とレポートを置いた途端、7日間はあっという間です。

今すぐ手帳を空けて、スケジュールをご調整ください。

記入してFAXを送る・・・これで運命が変わります。

株式会社 船井総合研究所 オート支援部
オートWebグループ グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

立原 崇雅

■株式会社船井総合研究所について

■プロフィール

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

会社名:株式会社船井総合研究所

代表取締役:代表取締役社長 社長執行役員 中谷 貴之

創業:1970年3月6日(前身の日本マーケティングセンターとして創業)

従業員数:599名(2016年12月末時点)

事業内容:経営コンサルティング業

資本金:3,000百万円



■オート支援部について

■プロフィール

船井総研において自動車関連企業を専門にコンサルティング活動し、車業界の川上から川下、周辺サービスに到るまで垂直的に支援を行う、自動車業界専門のコンサルティンググループです。自動車専門店で約40名体制になり、国内でもトップクラスだと自負しております。特に自動車販売店や自動車整備業の即時業績アップでは、現在日本で最も実績を上げています。各コンサルタントは全国を飛び回って、月の8割以上を現場における業績アップ支援に充てており、その現場に密着した即効性の高い提案が年商1億円の独立専門店から大手自動車メーカーに至るまで、高い評価をいただいております。

オートビジネス経営研究会では、500社超(2017年1月時点)の自動車事業者が会員になっており、全国各地の様々な業態の成功事例を有しております。



こんなお悩み
ありませんか？

- ✓ 現在の業態では**限界を感じている**
- ✓ 年々**販売台数・集客共に減少傾向**で今後の心配
- ✓ 専門特化したいが、**どの業態に特化すべきかわからない**
- ✓ 市場環境が悪化し、**ギリ貧状態**が続いている
- ✓ 本業の売上が伸び悩み、早期に**儲かる仕組みが必要**
- ✓ 従業員数が少なくても、**利益の出る販売方法**を探している

もし、一つでも上記の項目に当てはまる経営者の皆様
このセミナーに参加するだけで業績を上げるチャンスを掴みたくありませんか？

満員御礼

前回の小型車参入セミナーの風景

前回セミナー

50名以上

の経営者の方々に
ご参加頂きました！

前回セミナーのお客様の声を一部公開！

日時・会場	東京会場 2018年 3月 2日(金) (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 13:00 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 25,000円 (税込27,000円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までをお願いいたします。 ●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 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。	会員企業 税抜 20,000円 (税込21,600円) / 一名様
お申込方法	下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。 お申しいただきました後、郵便にて 受講票と 会場の地図 をお送りいたします。 万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記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.5785614 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ 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でございます。 ※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 0120-974-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:児玉 ●内容に関するお問合せ:立原 お申込専用 FAX 0120-974-111 (24時間対応)	

※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。

お問合せNo. S029246	担当	児玉 宛
-----------------	----	------

コンパクトカー参入セミナー 2018

FAX:0120-974-111

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	()		E-mail	@						
FAX	()		HP	http://						
ご参加者氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	2	フリガナ		役 職	年 齢
	3	フリガナ		役 職	年 齢	4	フリガナ		役 職	年 齢
	5	フリガナ		役 職	年 齢	6	フリガナ		役 職	年 齢

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今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

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☑をお付けください。)
☐ 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☑をお付けください。
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【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

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(TEL06-6232-0199)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(TEL03-6212-2924)



※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。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

事務処理用QRコード