

最近、『平屋』希望
のお客様がやたらと
多い気がする・・・
「割高だから二階建
てにしましょう！」
と言ってるんだけど
本当は・・・



全国の勘の鋭い住宅会社が
密かにはじめている

『平屋』

儲けの秘密

驚異の粗利率35%
6ヶ月で20棟売る
平屋専門店

新卒でもハウス
メーカーに勝った
平屋の商品戦略

定年後の現金払い
シニアに人気の
1,000万円建替えプラン

セミナー
情報

■平屋住宅成功事例公開セミナー<主催>

2018年7月30日(月) 東京会場

2018年8月 4日(土) 大阪会場

お問い合わせNo. **S033215**

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4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

TEL: 0120-964-000 (平日9:30 ~ 17:30)

FAX: 0120-964-111 (24時間対応)

・お申込みのお問合せ: 指田

・講座内容のお問合せ: 鶴田 隼人

10坪550万円の平屋専門店を立ち上げると…

6ヶ月で平屋20棟

しかも驚異の粗利率35%

1棟粗利は450万円

茨城県 牛久市

ミライエ 株式会社

代表取締役 古渡 将也 氏



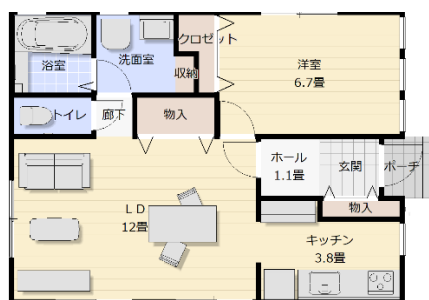
■“550万円の平屋専門店”パンチが効いた商品で他社と差別化

本体である“ミライエ”は2階建てが9割以上ですが、平屋希望の人が増えてきたのと、

他社と差別化できる商品が欲しかったので平屋に特化した商品を検討していました。

そんなときに『10坪550万円の平屋専門店』というパンチの効いた商品を知り、直感的に『いけるかも!』と思いすぐに取り組みました。

1LDK 16坪 780万円 EW-16



■本体価格

780万円 (税別)

1LDK, 16坪

※別途 付帯工事費がかかります

2LDK 18坪 885万円 S-18



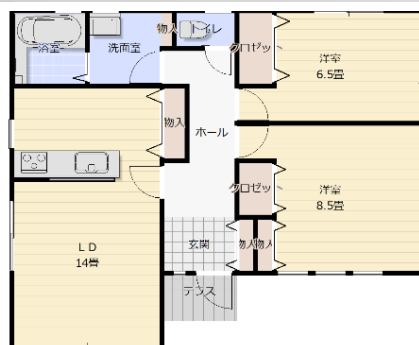
■本体価格

885万円 (税別)

2LDK, 18坪

※別途 付帯工事費がかかります

2LDK 21坪 966万円 S-21B



■本体価格

966万円 (税別)

2LDK, 21坪

※別途 付帯工事費がかかります



↑ 着工中から派手に告知をすることでブランドの知名度が圧倒的に上がりました

平屋専門店

土浦モデルハウス見学会!

2階はいらないという方に!

新築 550万円

会場：土浦市西橋南2丁目1896-17
近ナビの橋南は2丁目11番でお会いします。

2月10日(土) 11日(日) 10:00~18:00

ご来場ご予約日3日以上前に電話かWEB予約の上ご来場された方全員に!

029-869-6322

平日は
Qooカード
2,000円
プレゼント

平日は
Qooカード
2,000円
プレゼント

平屋本舗 検索

http://www.hiraya550.com/ Mail: info@hiraya550.com
〒300-1233 牛久市栄町3丁目194-3 FAX: 029-870-5020

↑ 毎月10組以上の来場予約が来る平屋専門WEBサイト

からの平屋 充実のデザイン! 平屋40プラン!

計画もお任せください! 10坪~22坪 1LDK~3LDK

650万円	1LDK (9-14)	720万円	1LDK (9-16)	780万円	1LDK (9-18)	780万円
650万円	720万円	780万円	780万円	780万円	780万円	780万円
36,196円	38,076円	39,687円	39,687円	39,687円	39,687円	39,687円
840万円	850万円	860万円	860万円	860万円	860万円	860万円
141,298円	151,571円	141,835円	141,835円	141,835円	141,835円	141,835円
890万円	890万円	890万円	890万円	890万円	890万円	890万円
142,641円	142,641円	142,641円	142,641円	142,641円	142,641円	142,641円

↑ 平屋専門店としてのチラシ。『2階はいらないというあなたへ』というキャッチコピーがピッタリでした。

■ 平屋モデルの見学会をすると6ヶ月で240組の新規集客に成功

モデルハウスOPENを3カ月後に予定してすぐに着工しました。販促活動もチラシやWEB、看板など入念に行いました。その結果、OPENから6ヶ月でなんと新規集客240組に成功。嬉しい半面ショックだったのは、本体である“ミライエ”では出会えていなかったお客様がこんなにもいたということでした。

■『平屋を買うなら平屋専門店で…』と決めうちで

来場されるので競合が出ない

嬉しい誤算はまだまだ続きます。まず、営業時に競合が出てこないのです。もちろん、合見積もりもありません。『平屋を買うなら平屋本舗さんをお願いしようと思います。』とお客様は決めうちで来てく



れることが多いです。

左：中島さん（平屋チームリーダー）と右：松本さん。入社2年目の新卒営業。



女性営業の方は、月1件ペースで建築申し込みを取るまでに成長しました。

↑入社2年目の今川さん。『平屋の営業は競合が出てこないで、2階建ての営業よりも楽になりました。』と語ります。

今では、毎月契約をあげるまでになりました。

■気付けば6ヶ月で契約20棟『2階はいらない』

というファミリー層に人気

平屋本舗の快進撃は続き、気付けば6ヶ月で契約20棟。当初はシニア層にうけると思っていたましたが、実際の来場者は6割がファミリー層。また、独身貴族やシングルマザーの方々も多く、今までに出会っていない客層のお客様でした。

【年間数値管理表】								
平屋本舗				2018年度				
			12月	1月	2月	3月	4月	5月
集客	目標	単月	25	25	40	40	30	30
		累計	50	75	115	155	185	215
	実績	単月	32	51	48	20	31	25
		累計	32	83	131	151	182	207
	差		-18	8	16	-24	-54	-84
契約	目標	単月	2	3	3	3	3	3
		累計	2	5	8	11	14	17
	実績	単月	4	3	4	0	4	5
		累計	4	7	11	11	15	20
	差		2	2	5	2	-1	-4
契約								
中嶋								
今川								

←平屋専門ブランドである『平屋本舗』の年間数値管理表の様子。

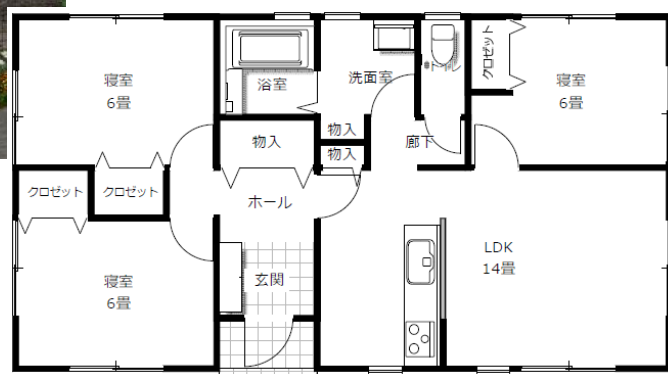
2018年5月現在も、集客数も契約数も絶好調が続いております。

本体である『ミライエ』よりも集客数は上回り、更に新卒営業マンも結果を出しているため、社内も活気付いています。

■売れ筋は3LDK 22坪の平屋プラン

プランは超コンパクトな10坪から30坪くらいまで30プランを用意しました。モデルハウスは2LDK+ロフト付きプラン。ただ、正直このモデルの間取りは失敗でした。

『もう一部屋欲しい』という声が続出したのです。実際にやってみてわかったことですが、売れ筋は3LDK以上、22坪くらいでした。



↑売れ筋のS-22プラン（22坪、3LDK）。営業さんも規格のまま売っていることが多く、打ち合わせの回数が減り、効率的に営業ができています。

■驚異の粗利率35%、1棟400万以上の粗利を確保

今の平均請負価格は1450万円程度です。『平屋は原価も高いから…』と思っていましたが粗利率は35%、400～500万は確保していますね。完全規格で売っているので、設計の打ち合わせはほぼ無く、一人当たりが担当できる物件数が格段に増えます。また、ミスもないので粗利が削られずに済み、工期も短いのでとても助かっています。

施工面積	18坪	20坪	22坪	24坪
販売価格	1083万円	1123万円	1192万円	1257万円
実行予算	704万円	730万円	774万円	817万円
粗利	380万円	392万円	417万円	440万円
粗利率	35%	35%	35%	35%

↑平屋本舗さんの販売価格の裏側です。粗利率は驚異の35%設定。粗利額も400万円前後と十分に取ることができています。

商品と価格帯をちょっとずらせば 平屋は空白マーケット

新卒でもハウスメーカーに
勝った商品戦略とは？

千葉県 茂原市
御園建設 株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏



■平屋イベントはたった3ヶ月で130組の集客と大盛況

平屋専門ブランド“楽ちん住宅”を2018年1月に立ち上げました。結果は、モデルOPEN3ヶ月で130組の集客。想像以上の大反響で、こんなにもこのエリアに平屋希望のお客様がいたのかと驚きでした。



←モデルハウスグランドOPENの様子。
『前から気になってました』と、当日は行列が出来ました。



■ 7つのプランで規格売り。それでも規格の窮屈さはありません

『平屋なら規格で効率的に売りたい』と思っていたので、7つ規格プランを準備しました。実際に接客してみると、肩透かしなくらい“規格で売る窮屈さ”は無いです。むしろ、『規格だからこの低価格が実現できるんです』と伝えることでお客様には“規格のメリット”がしっかりと響いています。実際、原価も、プラン打合せはほぼ無くなりますし、工期も短くなるので抑えられています。



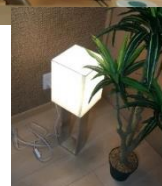
↑チラシの裏面。7プランで完全規格売りを実現。

■ 平屋モデルがあるからこそ商談がスムーズに進む

お客様は平屋に「収納は足りるか?」「小さくないか?」といった不安を持っていますが、実際にモデルを見ることで不安を解消できます。また『このモデルが〇〇万円です』と話ができるので商談もスムーズに進みやすいです。



↑得意の間接照明を使うことで雰囲気を出しました。



■ 新卒営業でもハウスメーカーに競合負けしない

そもそも20坪の平屋を商品化していない会社ばかりなので、競合はほとんど出ません。強いて言えばハウスメーカーが出てきますが、高額なためお客様はため息をつかれて諦めます。そんな中、ウチであれば低価格で平屋が買えるので経験が浅い新卒営業マンでも売れるんです。

■ “平屋専門店”というキーワードが“ウチで買う理由”になる

お客様からよく言われるのは、『平屋を買うなら楽ちん住宅さんにする』ということ。決めうちで来場してくれるんです。“平屋専門店”と告知することで、“平屋が得意な会社”ということがダイレクトに伝わっているようですね。

シニア層向け1,000万円建替えプラン

1 1 棟 ⇒ 4 2 棟 受注の 6 割は平屋



熊本県 熊本市
株式会社らくらくハウス
代表取締役 松下 勝司 氏



■全体の6割、22棟が平屋

平屋見学会イベントを去年2回開催しましたが、どちらも集客50組以上と大盛況でした。去年の実績でいうと、契約42棟のうち22棟、約6割が平屋です。そのほとんどがシニア層の建替えですね。



■シニア層向けの1000万円建替えプラン小さくて安い平屋が人気

よくデザインに凝った平屋がありますが、シニア層はデザインを気にしません。また、大きな家も求めています。皆さん口を揃えて言われるのは“1000万円前後で建てたい”という要望です。シニア層は定年後の現金払いが多く、ローンは組みたがりません。そのため、シニア層向けに平屋を売るポイントは“安さ”だと思います。今一番の売れ筋は2LDK、22坪の1000万円プランです。



続々登場!!平屋専門店

平屋人気にいち早く気付いた住宅会社様が
平屋市場に取り組んでいます



高知県 須崎市
有限会社大崎建築
取締役 大崎光彦 氏



平屋住宅が880万円～

mimiの家
hiraya house



平屋に
恋して



三重県 亀山市
トレジャーホーム株式会社
代表取締役 池村 昭人 氏



平屋
専門店



平屋くん
平屋専門店



HIRAYA NO IE
平屋の家

奈良県 橿原市
伸和建設株式会社
代表取締役 矢内傳八 氏



福島県いわき市
有限会社アーデンホームいわき
代表取締役 横山 美寿 氏



全国各地で平屋専門店が続々生まれています

O社 @ 高知県土佐市	6月	モデルOPEN
S社 @ 三重県 名張市	8月	モデルOPEN
S社 @ 新潟県 長岡市	8月	モデルOPEN
D社 @ 青森県 八戸市	9月	モデルOPEN
T社 @ 三重県 鈴鹿市	10月	モデルOPEN…他多数

勘の鋭い経営者様が密かにはじめている・・・

売れる平屋の秘密



(株)船井総合研究所 住宅支援部
住宅グループ グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

平屋の巨大マーケット、見落としています！ 鶴田 隼人

最新平屋レポートをお読みいただいた感想はいかがでしょう？

ここまでお読みいただいた経営者様は、きっと「平屋」になんらかの可能性を感じていることと思います。

そこで、今回のセミナーテーマはズバリ「売れる平屋の秘密大公開セミナー」です。

申し遅れました。私、船井総研の鶴田と申します。数年前から平屋専門でコンサルティングをしており、平屋では船井総研NO.1のコンサルティング実績となりました。

このセミナーを企画したきっかけは、あるアンケート結果でした。

昨年からでしょうか。“平屋希望のお客様”を頻繁に耳にするようになりました。

『もしかして、平屋流行ってる??』 そう思い、私たちが

普段お付き合いをしている全国80社の方々に ご協力いただき“平屋”に絞った緊急アンケート調査を行いました。その結果…

なんと、来場者の3割が本当は平屋を希望していたことが判明したのです。

ただ、調べていく中でもう一つわかってきたことがあります。それは、こんなにも平

屋希望のお客が多いにも関わらず、ほとんどの住宅会社は、

「平屋は割高だから二階建てにしましょう」と

2階建てを提案してしまっている現状です。

これはとてももったいない話です。

もう、お気づきだと思います。

「平屋の巨大マーケット、見落としています！」

声は聞くけど、あるようで無かった平屋住宅。実は、平屋に住みたい方は多いのです。

そんな平屋ブームにいち早く目をつけたのが、大手ハウスメーカーで

す。大手メーカーはここ数年、たくさんの平屋の新商品を発表し、バンバン売られています。積水ハウスさんは『平屋の季』、住友林業さんは『GRAND LIFE』。例を挙げるときりがありません。

・・・でも、実は、もっとドカンと平屋を売ってる

地元の住宅会社があつたのです。それが、本レポートでもご紹介した・・・ミライエさんです。

ミライエさんが大手メーカーよりもダントツに売れている理由。
その秘密は、実際に平屋を希望するお客様のニーズにありました。

実は、最近の平屋のニーズは、“高級な平屋”ではなく、
“1500万円前後のお手頃価格な平屋”にあるのです。

なので、この価格帯には大手メーカーが手を出しにくく、
ミライエさんに軍配が挙がるというカラクリです。

・・・つまり、地元の住宅会社にチャンスがあるのです。

事実、このレポートでご紹介した会社様は、ほんの数ヶ月前に平屋市場に取り組み、
すでに平屋市場で地域一番に近い会社様も出ています。

だからこそ、このレポートを読まれている住宅会社様も・・・

“今が平屋市場に参入するチャンス”なのです。

そこで今回、まだ具体的に動けずいる会社様のため、

テーマを“平屋だけ”に絞ったセミナーを開催させて

いただくこととなりました。

更に、今回は特別ゲストとして、いち早く平屋市場を開拓されている

ミライエ株式会社 代表取締役 古渡氏を特別ゲスト講師としてご講演頂く予定です。

当日セミナーでお話しするのは・・・

■特別講演

6ヶ月で20棟！平屋専門店立ち上げの秘密

ミライエ(株) 代表取締役 古渡 将也 氏

- ・超コンパクト 10坪550万円～平屋専門店の立ち上げ
- ・全30プラン 若者向けの平屋の商品ラインナップ
- ・平屋モデルハウス見学会 6ヶ月で240組集める集客術
- ・平屋専門WEBサイトから毎月10件以上反響が来る事例
- ・新卒中心の営業チームでも6ヶ月で平屋が20棟売れた手法
- ・子育て世代に人気 一番の売れ筋の平屋プランは3LDK22坪プラン
- ・驚異の粗利率35% コストダウンの取り組み

■ 船井総研講座

【業界動向】 近年の平屋市場とビルダーの動き

【事例紹介】 全国の売れてる平屋の秘密大公開

(株)船井総合研究所 住宅支援部 住宅グループ

グループマネージャー シニア経営コンサルタント

鶴田 隼人

【青森県の事例】 田舎暮らしはやっぱ平屋が人気！モデルを建てずに売る方法

【岩手県の事例】 フレンチ風平屋モデルハウスの見学会イベントをした結果

【山形県の事例】 2日で73組の集客！ドカンと集客するチラシのポイントを解説

【新潟県の事例】 子育て世代に人気の平屋はシンプルでカッコよいデザイン

【千葉県の事例】 7つのプランで規格売り！新卒でもハウスメーカーに勝つ戦略

【愛知県の事例】 1500万円以下、30坪以内の平屋総合展示場

【三重県の事例】 全国平屋アンケート大公開！平屋見学会の44%は30代の核家族

【三重県の事例】 1.5階建ての平屋で平屋専門店を展開中

【山口県の事例】 土地+建物セットプランで売る平屋のビジネスモデル

【高知県の事例】 カフェ風のデザイン平屋専門店でファミリー層を狙いうち

【熊本県の事例】 22棟平屋が売れた！シニアに人気の1,000万円建替えプラン

【鹿児島県の事例】 高気密、高断熱な平屋！ランニングコストを抑えた平屋暮らし

…など。こちらは当日お話しする内容の一部です。

最近の平屋人気と、いまだに動けていない住宅会社を見れば、平屋市場は

ブルーオーシャンであり、そして早い者勝ちマー

ケツトであることは容易に想像がつくでしょう。

あなたの地域でまだ平屋に特化した会社が無いのであれば、**あなたの会社**
が平屋市場で 1 番になるのはそう難しいことでは
ありません。

これは、何十年に 1 回の大チャンスであることかはおわかりのことと思います。

セミナー当日、会場でお会いできることを楽しみにしております。

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

鶴田隼人

【追伸 1】

『粗利率 3 5 % ってすごいですね』とよくコメントいただきます。その秘密はセミナー当日、ゲスト講師であるミライエ様のお話を直接聞いていただければと思います。

【追伸 2】

このご案内を作成中にも、ネットニュースで「平屋の新築着工数が急上昇」と報道されていたので、平屋人気に気付いた会社が増えたことでしょう。あなたの会社も今すぐ動かれることをおすすめします。

平屋住宅成功事例公開セミナー

■開催日時【東京会場】 7月30日(月) (株)船井総合研究所 東京本社

【大阪会場】 8月 4日(土) (株)船井総合研究所 大阪本社

両日共に 13:00~17:00

■主なテーマ

- ・全国の平屋住宅の最新事例と業界動向
- ・シニア、子育て世代向けの平屋住宅 事例大公開

■講座

第1講座

■ 今、急成長している平屋市場の動向 全国で売れてる平屋の秘密 大公開

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 住宅グループ グループマネージャー
シニア経営コンサルタント 鶴田 隼人

第2講座

ゲスト講師 特別講座

■ 6ヶ月で20棟！平屋専門店立ち上げの秘密

ミライエ株式会社 代表取締役 古渡 将也 氏

第3講座

■本日公開！ 続々登場 平屋専門店ビルダーの手法

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 ローコスト住宅チーム
酒見 周吾

第4講座

■ あなたの会社が平屋住宅で伸びる方法

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 部長
上席コンサルタント 伊藤 嘉彦

■(株)船井総合研究所と住宅支援部のご案内

【(株) 船井総合研究所】

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

「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。

船井総研オフィシャルサイト <http://www.funaisoken.co.jp>

■ 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)申込専用ファックス:0120-964-111(24時間対応)

*お申込みに関するお問合せ:指田

講座内容に関するお問合せ: 鶴田 隼人

セミナー申し込み用紙

■ 開催日時・場所 ※受付開始: 12:30~

※開催会場は都合により変更になる場合があります。
必ずお送りする受講票でご確認ください。

	日時	会場
東京会場	7月30日(月) 13:00~17:00	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)
大阪会場	8月 4日(土) 13:00~17:00 (申込み締切日: 8月3日(金) 17:00まで)	船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル (地下鉄御堂筋線淀屋橋駅⑩番出口より徒歩2分)

■ 参加料金 一般/一名様税別27,000円(税込29,160円) 会員/一名様税別21,000円(税込22,680円)

■ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1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。

①下記の申込書に必要な事項をご記入の上、ファックスにてお申込み下さい。
ホームページ (<http://www.funaisoken.co.jp>) からもお申し込みいただけます。

②ご入金確認後、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。
※ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願い致します。③ご入金確認後、受講票を連絡担当者様宛てにお送りいたします。●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願ひいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。④受講料は事前に右記の口座にお振込みください。尚、お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。⑤最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。⑥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・祝日除く)前の17時までにお電話にて下記申込み担当者までご連絡くださいますようお願い申し上げます。それ以降のお取り消しの場合は、参加料の50%、当日ご欠席およびご連絡なしの欠席は100%のキャンセル料を申し受けますのでご了承ください。⑦会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

■ お振込み口座

銀行名: 三井住友銀行 近畿第一支店
(銀行CD: 0009) (支店CD: 974)

口座番号: 普通 No. 5785895

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

* お振込み口座は当セミナー専用の振込み口座となっております。お振込みの際は税込み金額でお振込みください。

■ お問い合わせ 株式会社 船井総合研究所 ホームページ: <http://www.funaisoken.co.jp>
TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) 申込専用ファックス: 0120-964-111 (24時間対応)

* お申込みに関するお問合せ: 指田
講座内容に関するお問合せ: 鶴田隼人

お問い合わせNO. S033215

FAX 申込用紙 指田 行 申込専用FAX 0120-964-111

平屋住宅成功事例公開セミナー □東京会場 7月30日(月) □大阪会場 8月 4日(土)

ふりがな	社員数	年商	営業所数
会社名	人	百万円	店
所在地	〒	TEL	
		FAX	
ふりがな	ふりがな		
代表者名	(役職)	連絡担当者名	

参加者氏名

①	ふりがな	氏名	役職	年齢	②	ふりがな	氏名	役職	年齢
③	ふりがな	氏名	役職	年齢	④	ふりがな	氏名	役職	年齢

個別無料経営相談会(担当講師による個別相談会を行います)

★先着3名様限定で、無料で経営相談を行います。(どちらかに○をつけてください)

- ①セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
②後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日: 月 日 頃)

【ご相談内容】※現在抱えられている課題など、できるだけ具体的にご記入ください。

ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

□FUNAIメンバーズPlus □各業種別研究会(研究会名:)

【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(TEL06-6232-0199)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)



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。



お申込みはこちらから