

大阪にて
追加開催!

1年で**7棟3億円**の受注

小規模施設 の 土地活用

1棟3,900万円
注文住宅の会社でも
売りやすかった!

株式会社 大成住宅

1973年(昭和48年)創立

2×4工法に取り組み6,500件の実績を持つ。

静岡県全域を営業エリアとして注文住宅に特化した営業戦略で今日に至る。

時代の変化に伴い過去の成長モデルにとらわれない、

新しい事業領域で「非連続」の成長を目指している。



代表取締役社長

望月 久雄 氏

運営会社の方からも
好評の商品でした!

住宅会社が新規受注できる障がい者グループホームセミナー

お問合せ No.S034896

主 催

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

●お申し込みに関するお問合せ: 指田(サンダ)

●内容に関するお問合せ: 川崎 将太郎(カワサキ ショウタロウ)

お申し込み・お問い合わせ

☎ **0120-964-000** [受付] 平日

9:30~17:30

☎ **0120-964-111** [24時間対応]

 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

WEBからもお申し込みいただけます。

船井総研

www.funaisoken.co.jp



右上【サイト内検索窓】に
「お問合せ No.」として
【S034896】を入力ください。

**戸建ての住宅が今後伸び続けることは
キツイだろうな・・・**

**創業社長から2代目に社長が代わってから
業績が落ちる一方で何か次を見つけないと・・・**

**当社の会社規模と技術を活かして、どんな
建物に取り組むのが現実的なのか・・・**

**今の住宅事業の延長線上で何か新しい営業
チャネルはないものか・・・**

このようなことを考えていた、当時専務だった(株)大成住宅の望月社長が船井
総研に経営相談に来られたのが、土地活用事業を始めるきっかけとなった。



業績の急降下を 食い止める次の一手が、 今すぐ必要でした。

株式会社 大成住宅 代表取締役社長 望月久雄 氏

はじめまして。株式会社大成住宅、代表の望月と申します。

弊社は、2×4工法を創業時から取り組み、戸建て住宅に特化した営業戦略で成長してきた会社です。

創業社長が引退し、2代目社長に代わってからというもの、業績が落ち続ける一方でした。当時専務だった私は会社を託されたこともあり、なんとかして会社を立て直す方法を探していました。

そこで思いついたのが、「土地活用」です。

住宅の延長線上にあり、木造建築が活かせる。

戸建賃貸や福祉施設などに取り組んだ経験もありました。

私たちは、土地活用には全くの素人なので、どうやって集客して営業して、請負をいただくのか全くわかりませんでした。そこから、土地活用事業で船井総研さんと一緒に会社を伸ばそう！と決めたのが今回の3億円受注の始まりでした。

N e x t

甘くなかった土地活用事業・・・

2016年1月に1回目の高齢者住宅
受注のためのセミナーを開催。

セミナーの集客は6名。個別相談会
は2社のお申込み。

しかい、良い形で大規模な高齢者住宅
の受注になるかと思いましたが、
そう簡単ではなかったのです。

30名様
定員限定

相続対策・土地活用でお悩みの方
一度は聞いておきたい・相談したい土地活用の方法

土地活用セミナー

1/23 会場 グランシップ902 参加 無料
時間 14:00~16:00 16時以降、ご希望の方の個別相談をお受けします

低投資・低リスク・低コストの土地活用
賃貸アパート・マンション経営にはリスクが付きもの。年数がかつて収入が減少し、それに伴い収益が低下します。
介護会社による一括借り上げなら、そうしたわずらわしさや心配は一切なし！
経営は介護会社にお任せし、事業も一括借り上げなので安心・安全。

お教えします!!

今から考える相続税対策
その時になって後悔しないため今やるべきこと

第一講座 アイクス税理士法人 税理士 市野 永壽 氏

相続税は計算が難しく、適切な相続税対策の必要性を強く感じています。相続税を最小限に抑える方法を身につけていないと、10年後の改正法はどのような点があるのか? 「それにより税負担はどれくらい変わるのか?」 「それのために取るべき相続対策は?」 相続税対策に詳しい税理士が、質問例を用いてわかりやすく説明いたします。

入居率90%以上! 安心収入で継続する福利金型高齢者住宅
社様ごとの完全個別・無料でご相談ください!!
介護会社経営者様向け

個別相談会

1/23 会場 グランシップ902 参加 無料
時間 17:00~20:00

参入にあたってこんな不安はございませんか?

大規模施設が不足 な施設を確保できず、 入居率を下げている という不安	経営が不安定 経営が安定しない と、入居率を下げている という不安	運営が不安 運営が不安定 と、入居率を下げている という不安	参入に不安 参入に不安定 と、入居率を下げている という不安
--	--	---	---

建築コストを抑えることで家賃も抑え
早期満室経営が可能!!

最もコストパフォーマンスが高い収支バランスで
運営のしやすい高齢者住宅!!

▲実際に送付した1回目のDM
介護会社のリストを作成し
代表者の宛名もわかるため
本人宛でDMを送付する。
反響率は1%~2%ほど。

結果的には、一番見込みが高かった先述の2案件は失注。

昔からお付き合いのあった大手ハウスメーカーに負けました。信用力は
どうやっても勝てなかったようです。

負けた理由を事業者に聞いたところ・・・

金額としては当社の方が安かったそうです。「大きい金額のため、今の施設を
建ててもらって問題がないから、同じところをお願いした方が安心できる」と。

高齢者住宅は建物金額も高く、提案している競合が多かった。一つ獲れたら
売り上げは大きい、時間がかかる割に獲れなかった時の代償が大きい。

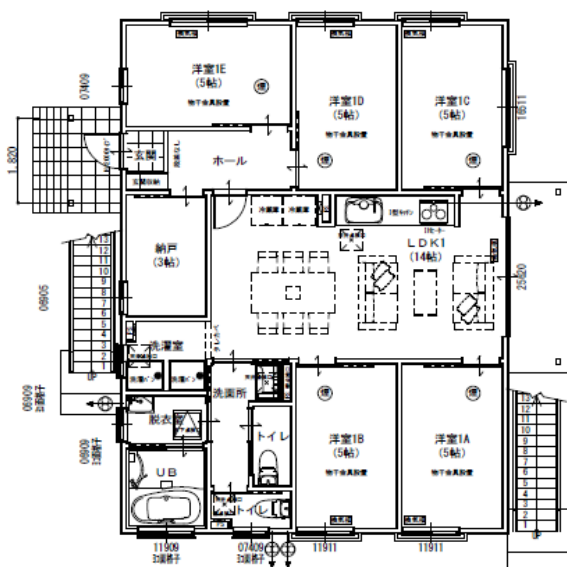
もうダメなのかもしれない・・・と。気持ちが折れそうになりました。

土地活用は当社のような住宅会社ではなく、大手ハウスメーカーや建設会社
が取り組むべきなのか・・・。

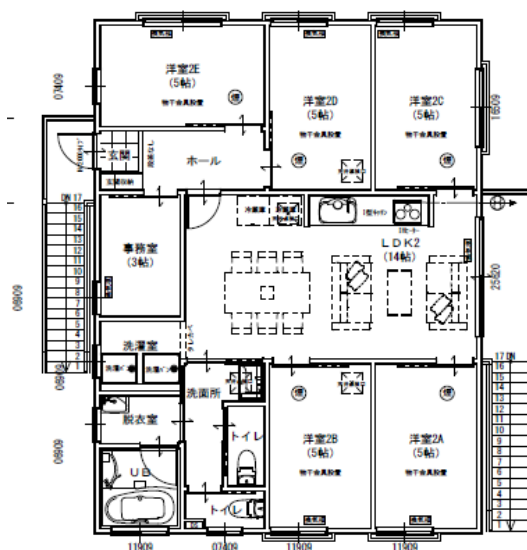
土地活用事業から手を引こうかと考えていた時、
船井総研さんから「もっと小さくこれからの時流商品で勝負しましょう！」
と、“障がい者”用の住宅（障がい者グループホーム）の提案を受けました。

障がい者用の住宅は、とても小規模で、周囲ではまだ大手ハウスメーカーも
建設会社も、運営の事業者ですら知らない、全く新しい商品でした。

- ① 建物が安く、3,900万円（税抜き）ほど
- ② シンプルな木造総2階建の規格型だから売りやすい
- ③ 障害福祉事業がブルーオーシャン市場であった
- ④ 大手が入り込まない領域だった



▲障がい者グループホーム1階図面
1室約5畳の部屋が5室あり、共有
スペースを中心にコンパクトな造り
となっている。



▲障がい者グループホーム2階図面
1階と2階は完全に分かれている特別
な設計になっている。1階と2階は
玄関の位置が異なるだけで、他は同じ

Next

非競合な小規模土地活用商品で再スタート！・・・

過去の失敗から、この小規模な障がい者グループホームなら
イケる！ と思い、一気に方向性を変え、提案をスタートさせました。

2016年12月、障がい者グループ
ホームに切り替えたセミナーの第1回目。
集客数は約10名。これまで土地活用の
提案を何度もしてきたからわかりました。



事業者の喰い付きが違う！

▲事業者向けの障がい者グループホームセミナー風景
テキストの余白にメモを沢山取る事業者が多く、
セミナー後も質問したいのか、残る人が多い。

これまでの参加企業は、もちろんセミナー内で知らないこともあるため
メモも取りますが、終わった後の雰囲気と質問の量が全然違います。

そのため、終わった後の次回アポも取りやすく、
話がドンドン進んでいきました。セミナーの時間では
聞きたいことがありすぎて足りなかったようです。

誰もやったことがない事業や、誰も知らないことを教えると、こんなにも
温度感や、営業での立場が変わるのか・・・と実感しました。

セミナー開催後の反響は好調。どの事業者も障がい者グループホームへの
参入に意欲的でした。特に温度感が高かった事業者は、こちらの想定していた
スピード感よりも早く話が進みました。

正直知識が豊富なわけではなかったです。受注のためには、対等に話すための知識が必要不可欠でした。



つなぐプロジェクト

グループホーム創出に全力がいそ支援事業

株式会社大成住宅の社会貢献部では社会オーナー様、社会オーナー様のご協力のもと、社会貢献活動として、社会貢献活動の推進とエンゲージメントを行っています。

[illegible]

非競合な小規模土地活用商品で再スタート！・・・

営業ツールや収支シミュレーションなど、情報を集めて勉強しました。
営業マンも福祉業界の知識をつけて、停滞状態から脱することができました。

知識をつけたからなのか、事業者が新規参入だからなのか、事業者よりも知識量がいつの間にか多くなりました。

営業ツールと収支シミュレーションに沿って話すだけでも事業者は価値を感じてくださっていました。

安心していたのも束の間・・・

これまで当たってきた壁の中でも一番困難なことが残ってました。

契約が大詰めを迎える頃、「**契約する前に実際の建物と運営しているところを見たい。**」と事業者に言われました。

この時は、また契約が取れないのかも・・・
と以前の記憶が蘇りました。

2017年4月、まだ実績が当社にはなかった
ので、船井総研さんの勉強会の繋がりで
静岡から一番近かった名古屋のモデルまで
わざわざ事業者に来てもらい建物の見学を
してもらいました。



▲名古屋のモデル視察の様子
初めて見る新築の障がい者グループ
ホームに、事業者は驚嘆していた。
やる気のある事業者は名古屋でも来る

まさに、**百聞は一見に如かず**でした。事業者の反応は良く、
モチベーションは更に高まりこの時、受注になることを確信しました。

土地活用で大事な、事業者と地主・投資家とのマッチングも、これまでセミナーを継続的に開催していたため、そこに参加していた地主さんに話をすることができました。

これまでの販促がようやく実を結ぶ感覚がここからありました。

事業者提案ばかりしていたので気が付かなかったのですが、建物を借りて運営したいと考えている事業者がいる！と地主に話を持って行ったところ、
利回りも約 10%の投資商品ということで、こちらも話が
とんとん拍子に進みました。

2017年6月10日、地主と事業者とで業務提携を合意することができ、この時点でマッチングは完了し、あとは地主と建物の設計をしていくだけとなりました。

土地活用事業をやっていてわかったことは、事業者だけへの提案では相見積もりが入るケースが多いですが、地主と事業者とのマッチングでは相見積もりはまずあり得ないですし、さらにこの障がい者グループホームでは、
競合がないと気が付きました。

たとえ他の住宅会社に相見積もりされたとして、建物を造ることができても、運営会社側に提案しているような**事業計画や事業運営の提案で**
圧倒的な信頼を得て勝てることが当社の圧倒的な強みです。

地主・事業者との打合わせは順調に進み、2017年9月4日、ついに請負契約をいただくことができました。障がい者グループホーム2棟と放課後等デイサービス1棟で1.06億円（税別）の受注となりました。

障がい者グループホームでは一つの敷地に、2棟や3棟の提案をするため、金額としては、**結果的には1億円を超えます。**

土地活用事業の難しいところは地主・投資家と運営を行う事業者とのマッチング作業かと思ってましたが、

**ニーズをしっかりとヒアリングすると、
満足される提案は障がい者グループホームでした。**

貸したい地主・投資家と運営をして売り上げを上げたい事業者とのマッチングは案外スムーズにいました。

定期的にセミナー開催をしているためか、案件が途切れることはなく2016年12月以降提案を始めて、2017年12月末までで、
合計7棟3億円の請負契約をいただくことができました。

注文住宅の会社でも土地活用事業で成功を収められることは証明できました。ぜひ、当社の取り組みを御社でも実践いただき成功を収めてほしいです。その第一歩として、船井総研さんのセミナーで成功体験をお話させていただきます。

是非会場でお会いしましょう。

株式会社 大成住宅

代表取締役社長 **望月 久雄**

土地活用素人の住宅会社が 小規模施設だから勝てた 3つの理由



(株)船井総合研究所 住宅支援部
土地活用チーム
マーケティングコンサルタント

住宅事業から、考え方を一步だけ上げてください。

川崎 将太郎

はじめまして。

(株)船井総合研究所の川崎と申します。

(株)大成住宅の望月社長の体験談メッセージをお読みいただいた感想は
いかがでしょうか？

もし、あなたが

「戸建ての住宅で今後伸ばすことはキツイだろうな・・・」とお困りの方

「今の住宅事業の延長線上で何か新しい事業はないものか・・・」と本気で
お考えなら、今すぐこのセミナーにお申込みください。

望月社長の失敗と成功の話が、あなたの会社経営のヒントに必ずなります。

今の事業に満足していたら、これ以降のお話はお読みいただかなくても結
構かもしれません。しかし、戸建て住宅で会社を伸ばすのは限界があると思
いませんか？

(株)大成住宅様が受注できるようになった理由をカンタンにご説明します。

① まずは、非競合の障がい者グループホームを選んだ

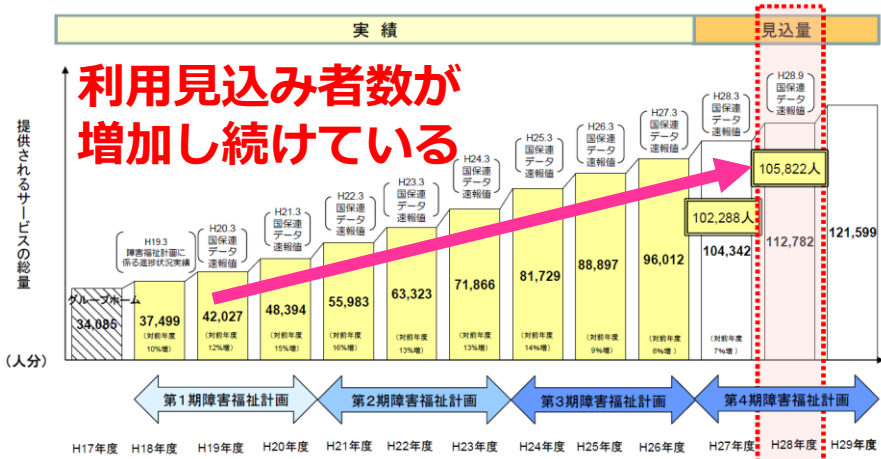
障がい者グループホームを提案できる会社はありません。

建築＋事業運営の提案ができないからです。

ブルーオーシャン市場ほどカンタンに売れる市場はありません。

ライフサイクルから言う
と障がい者グループホーム
は地主・投資家からも
注目を浴び、運営事業者も
新規参入を考えている
時流商品です。

“今”提案することで誰でも
売れる状態にあります。



▲ 厚生労働省による、障がい者グループホームの利用見込み量とその増加実績のグラフ。年々増加しており、平成19年と比較してみると10年間で3倍に必要量が増加している。障がい者グループホームの必要性が今後も更に増加すると考えられる。

② 福祉業界のルールを知って大手と差別化した

知識や経験が必要なため、簡単に参入して提案ができるわけではありません。

(株)大成住宅は受注までに時間がかかりました。

時間をかけて安い小規模施設を受注することを大手企業はしません。

土地活用素人でも事業者にもカンタンに提案できるように、事業収支に関する知識に絞って勉強すること。

たったそれだけで、事業者と対等に話をするできるようになります。

だから、土地活用素人の営業マンでも7棟3億円の受注ができました。

③「低コストの木造建築」＋「家賃補助」で 利回り約 10%の投資商品に特化した

小規模施設は木造建築で低コストに造れます。

さらに、障がい者グループホームは、入居者に国からの家賃補助があるので、高い家賃設定ができます。

魅力的な利回りで、圧倒的に競合の提案に勝つことができました。

**さらに、障がい者グループホームの提案は、
地域の住宅会社しかできなかった。**

受注のキモは事業者で、地元で既に運営している事業者と地主のマッチングが最も大事です。

地元に根付いた住宅会社だから、事業者から出店ニーズを引き出すことができます。その情報と地主情報をマッチングさせるだけです。

事業者が、供給不足の障がい者グループホーム参入を狙っている今が、
まさに絶好のチャンスです。

入居者は自立した方ばかりで、お仕事にも行かれます。

実際に、障がい者グループホームが建った後、近隣からのクレームも実はゼロ。

しかし、誤解や不安から参入者が増えていません。

全国で必要とされている障がい者グループホームは70万室と言われていて、

供給が全く足りません。

障がい者グループホームを提案できないなんて、**大間違い**です。

“誰に・何を・どう”売めるのか、が障がい者グループホームでは明確です。

あとは、**提案をするのか？しないのか？だけの状態**です。

実際に提案を始めて、成功されている住宅会社が増えてます。

戸建賃貸はなんとなく建てたことがあるけど・・・でも結構です。

小規模施設が住宅会社の土地活用事業の第一歩となることをセミナーではご理解いただけたと思います。

当日、会場でお会いできますことを、楽しみにいたしております。

株式会社船井総合研究所
住宅支援部 土地活用チーム
マーケティングコンサルタント

川崎 将太郎

セミナーに参加され、実際に 土地活用事業に参入された経営者の声

これまでに開催した船井総研主催の
「土地活用セミナー」には、当初の予想を
はるかに超える経営者の方々のご参加を
いただいております。この中から、
土地活用事業に先に参入されて成功され
ている経営者の声を一部紹介します。



ウチみたいな小さな会社だからこそ小回りがきくので、 地主や事業者への提案には最適なのかもしれません。

2014年に本格的に「障がい者グループホーム」を商品化し、
初年度で10棟を受注し、100人分の住居を整備することが
できました。従業員は3人と小さな会社ですので、営業に関し
ては私がメインで担当しています。アパート・マンションの空室率
が世の中で騒がれている中、**障がい者住宅は世の中のニーズ
が高く、集客や営業も非常にしやすい**です。なんと行政からも
「建てて欲しい」というお声もいただく事業なので、今後もこの
事業を伸ばしていきたいと思います。



愛知県・名古屋市
建築工房 樹 株式会社
代表取締役 大谷 光弘 様



高齢者住宅の提案から、障がい者グループホームの 提案に切り替えたところ受注が一気に増えました。

弊社ではもともと土地活用提案の一環として高齢者の住宅を
提案しておりました。しかし、昨今高齢者住宅も飽和状態に
なっているようで、受注が思うように進まなくなってきました。
何か新しい商品はないかと探していたところ、障がい者住宅を
船井総研さんにご紹介いただき、2016年から本格的に事業参入を行いました。
船井さんの指示の元、まずはセミナーを開催したのですが100名以上の地主・投資家・
不動産会社様に来ていただき、社会貢献への思いに共感いただいたのか、大盛況でした。
初年度で6棟3.3億円を受注できたので、今後の展開も楽しみです。



埼玉県本庄市
株式会社 渋沢
常務取締役 坂本 久様



注文住宅の会社であっても、土地活用事業に参入して、十分成果を上げることができます！

2017年に障がい者グループホームを本格的に取り組みを始めました。注文住宅が主な事業ではありますが、土地活用も主な事業になってきています。これまでもサービス付き高齢者向け住宅も何棟か受注してきましたが、**今年に入り1億円の請負契約をいただくことができました！**また、2018年1月に開催した障がい者グループホームセミナーでは、30名を超える申し込みがあり、その後の追客も行っていますが、これからが更に楽しみです！



茨城県・日立市
株式会社ジュン・ホーム
代表取締役社長 小沼 洋 様



世の中の障がい者住宅のニーズを実感しました。 まだまだ足りていないグループホームを供給したいです。

2016年頃、もともと高齢者施設として提案していた案件がありましたが、1年半の間決まらず、提案に行き詰っていました。そこで、障がい者住宅に提案を切り替えたところ、1ヵ月で契約に至りました！まさしく、世の中からの障がい者住宅のニーズを感じた瞬間でしたね。それからは、地域の運営会社と地主に向けてセミナーを開催したところ、**3ヵ月でいきなり2棟1億円の受注！**その後も定期的にセミナーを開催し、**2018年も既に2棟1億円の受注確定！**と嬉しい限りです。



愛知県豊橋市
株式会社 森下工業
代表取締役 長谷川 英司 様



障がい者住宅事業だけで 2年で5億円の受注を達成できました！

参入前、当時年商4億円の注文住宅会社を運営していました。年間で20棟ほどの竣工でしたが、船井総研から障がい者住宅のセミナーの案内が来ていたので、参加したのがきっかけです。私はまず何でも動いてやってみるタイプなので、せっかくだし取り組んでみようかなと思いました。月次支援コンサルティングでは、本当に言われた通りにやってみて、**障がい者住宅事業だけで2年で5億円の受注を達成**するまでになりました！2年目の今年は自社運営にも取り組み始めてます



東京都・大田区
株式会社ビーテック
代表取締役 樋口 健二 様

住宅会社が新規受注できる 障がい者グループホームセミナー

大阪 2018年 8 月 7 日 (火) 株式会社 船井総合研究所 大阪本社

講座	内容
第 1 講座 13 : 00 ~	(株)大成住宅が土地活用事業に参入して成功した理由  株式会社船井総合研究所 住宅支援部 土地活用チーム マーケティングコンサルタント 川崎 将太郎 セミナー内容① 新たな土地活用商品の小規模施設市場とは？ セミナー内容② (株)大成住宅が土地活用事業で成功した理由とは？ セミナー内容③ 船井総研の提案する集客・営業の成功パターン セミナー内容④ 障がい者グループホームを入りに成功する方法！
第 2 講座 14 : 00 ~	1年間で7棟3億円受注した土地活用事業成功の極意  株式会社 大成住宅 代表取締役社長 望月 久雄 氏 セミナー内容① 土地活用事業に参入しようと決めたキッカケ セミナー内容② 住宅事業から少し視点を切り替え、新しい営業チャネルが欲しかった・・・社長の苦悩とは・・・ セミナー内容③ 小規模施設だから受注できた！住宅会社だったらまずは取り組んでほしい！その魅力とは？ セミナー内容④ これから土地活用事業に参入しようとする企業が、成功するために必ず取り組んでいただきたいこと
第 3 講座 15 : 00 ~	土地活用素人営業マンが小規模社施設を売れるワケ  株式会社 大成住宅 開発営業部 部長 大澤 勝則 氏 セミナー内容① 全く土地活用がわからなかった時から今に至るまで セミナー内容② 1棟目が獲れるまでの苦労と成功秘話 セミナー内容③ 実績がない中で、大成住宅が信用されたワケ セミナー内容④ 土地活用素人営業マンがまず取り組むこと
第 4 講座 16 : 20 ~ 17 : 00	住宅会社が明日から土地活用事業に参入するために  株式会社船井総合研究所 土地活用チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 鈴木 精一 セミナー内容① 住宅着工数が減少する将来を考える セミナー内容② 住宅会社こそ土地活用事業を始めなさい！ セミナー内容③ 営業戦略 ～クローージングまでのステップ～ セミナー内容④ 明日から土地活用事業に参入するために実践してほしいこと

まずはお問い合わせください

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別相談承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:00~18:00対応
～担当～
川崎

日時・会場

大阪

2018年8月7日(火)

13:00~17:00(受付開始12:30~)

（株）船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜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

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業

税抜20,000円（税込21,600円）/1名様

会員企業

税抜16,000円（税込17,280円）/1名様

※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。

●会員企業様とはFUNAIメンバースPlus各業種別研究会にご入会中の企業様です。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●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、ご入金を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。●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ますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込み方法

【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上でご確認ください。
【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。
※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。

お振込先

下記口座に直接お振り込み下さい。

お振込先

三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）普通No.5785201 口座名義：カ）フナイソウゴウケンキョウシヨ 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となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お申込み受付内容に関するお問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000（平日9:30~17:30）FAX 0120-964-111（24時間対応）

●お申込担当：指田（サシダ） ●内容に関するお問い合わせ：川崎 将太郎（カワサキ ショウタロウ）

住宅会社が新規受注できる障がい者グループホームセミナー

お問い合わせNo. S034896

FAXお申込み用紙 FAX: 0120-964-111

担当 指田（サシダ）

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（30分程度）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記入ください。

当日セミナーでお聞きたい内容があればご記載下さい。セミナー構成の参考とさせていただきます。

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバース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)

検

お申込みはこちら

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。