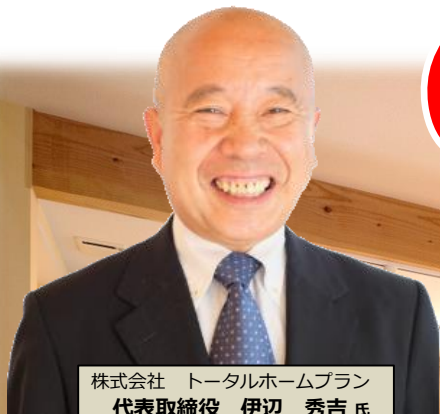


単なるローコストは嫌なので **プラスα** 付けました

私はこうして **30棟**



株式会社 トータルホームプラン
代表取締役 伊辺 秀吉 氏

自然素材×ローコスト

かわいい家×ローコスト

平屋×ローコスト



伸和建設 株式会社
主任 柿本 愛子 氏



御園建設 株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏

同時
ご案内

「付加価値ローコスト住宅セミナー」
2018年9月8日(土) 東京会場

お問い合わせNo. **S035320**

<主催>  明日のグレートカンパニーを創る **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: 原 正樹

無垢の構造材、杉のフローリング、珪藻土クロスなど 自然素材×ローコスト住宅

立ち上げ1年で年間契約
6棟から24棟へ！

宮城県 大崎市
株式会社 トータルホームプラン
代表取締役 伊辺 秀吉 氏



【新ローコスト商品 詳細】

■請負価格：1680万円

■粗利：450万円前後、27%

■ローコスト住宅とは思えない
ようなデザインに。1階部分は
軒を見せたり、フローリング、
クロスなどを自然素材へ変更し
ている。

↑→構造材は集成材
ではなく無垢の木地
元の杉のフローリン
グ、壁はビニール素
材ではなく自然素材
の珪藻土クロス、天
井はオガファーク
ロスを使用してい
る。

←温度感の高
い「今すぐ」
客もたくさん
来場されるた
め、イベント
当日も商談が
進む。

←イベント日
には、2日で30組
近く来場。「こ
れで本当にロー
コストなの!？」
お客様の期待値
を遥かに超える
ことが出来るた
め、非常に満足
度が高い。



左の写真が、昨年私が取り組んだ自然素材×ローコスト住宅です。2017年10月にモ

デルハウスをオープンさせ、**オープン3日間で来場39組。**

お客様の反応もすごく良く、当初の予想をはるかに上回るペースで契約が続き、**初**

年度で24棟の勢い。元々、商品に自信はありましたがここまで売れるのか

と驚きでした。今回はその軌跡を少し、ご紹介いたします。

元々私の会社は、自然素材をふんだんに使った3,000万円の家を年間6棟建てる工務店です。“それなりの家”を、“それなりに所得が高いお客様”に買ってもらうスタイルでやってきました。

しかし、いくら良い家でも**地元で働く普通のサラリーマン家庭ではウチの家が買えない**のが現実です。

ウチの家を低価格で提供することが出来れば・・・と、よく頭を悩ませていました。

そこに舞い込んできた、船井さんの「ローコスト住宅セミナー」。普段は見向きもしなかった「ローコスト住宅」です。

というのも、住宅一筋で生きてきた私には、自然素材を使った健康住宅を造るという使命がありました。

なので、化学物質を使用して作った建材は、一切使いたくない、ローコスト住宅反対派でした。



↑今まで販売していた、建物本体価格3,000万円の住宅。社長しか売れず、ほかの社員は営業しても全く取れません。

ただ、一つでも自社に取り込める原価削減のヒントがあれば・・・と思い東京へ。
それだけでは納得できない私は、その足で超ローコスト住宅を手がける会社を紹介してもらい栃木県へ。

・・・確かに安い。

私・・・・・・・・・・「この家で原価はいくらですか？」

先方の社長さん・・「1棟30坪前後なら700万円前後が原価ですね」

いける！！と心の中で思わずガッツポーズ。

私が確信したこと。それは・・・

この原価にウチの自然素材を単純に足しても、絶対に他社に負けない家ができる！

ここから私の快進撃が始まりました。

早速、自社に帰り、**自然素材×ローコスト住宅の立ち上げ**です。

こだわったのは、

「構造材は集成材ではなく無垢の木」「地元の杉のフローリング」「壁はビニール素材ではなく自然素材の珪藻土クロス」「天井はオガファークロス」の4つ。大手メー

カーはどこも化学物質を使用した建材なので、これだけで圧倒的な

差別化ポイントになります。

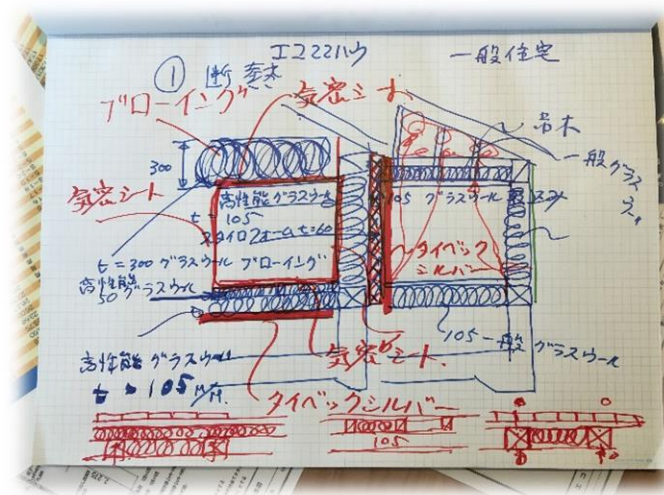
逆に、すべてを自然素材で埋め尽くしてしまうと原価が上がるので、ドアや下駄箱などは既製品を使用し、建物はキューブ型。そして窓はシンメトリーな配置にすることで、オシャレでかつコストを下げる工夫をしました。

また、私が住む登米市エリアは冬場は寒さが厳しく、光熱費が4万円ほどかかります。そのため、断熱性能も譲れませんでした。

今回の自然素材×ローコストは、セミナーで聞いた

“Q値1.0の高気密・高断

熱のノウハウ”も駆使しているため、



↑断熱の仕組みについて、社員は覚えておく

冬場の光熱費がなんと約1.5万円。2.5万円も抑えることが出来ます。

こうして、単なるローコスト住宅ではない、自

然素材×ローコスト住宅が誕生したのです。

この先、この新商品が飛ぶように売れたのは冒頭、お話しした通りです。

女性に大人気のかわいいカフェ風なお家

かわいい家×ローコスト住宅

集客が来すぎて2ヶ月チラシをストップしました

奈良県 磯城郡
伸和建设 株式会社
代表取締役 矢内 傳八 氏



主任 柿本 愛子 氏

【商品詳細】

- 請負価格：1600万円
- 粗利：450万円、30%
- 工夫された点

ローコスト住宅のノウハウ
+かわいい仕様・家具でデ
ザイン要素をプラスし、
ローコスト感を消した。



↑集客が絶好調になる集客媒体

【ママンの家】資料請求 - メールは ママンの家 (https://	6月26日
【ママンの家】見学会・イベント予約 - メールは ママ	6月24日
【ママンの家】資料請求 - メールは ママンの家 (https://	6月21日
【ママンの家】見学会・イベント予約 - メールは ママ	6月19日
【ママンの家】見学会・イベント予約 - メールは ママ	6月17日
【ママンの家】見学会・イベント予約 - メールは ママ	6月15日
【ママンの家】資料請求 - メールは ママンの家 (https://	6月15日
【ママンの家】見学会・イベント予約 - メールは ママ	6月13日
受信トレイ 【ママンの家】見学会・イベント予約 - メ	6月10日
【ママンの家】見学会・イベント予約 - メールは ママ	6月9日

↑カフェ風の仕様・家具などを使用している

鳴り止まない問い合わせに、ついに完全予約制にしました。

■かわいい家×ローコストで差別化

元々、ローコストに可能性は感じていたので、セミナーに足を運びコストダウンの勉強をしていました。ただ、ウチのエリアは土地が高く、競合も多いです。**単なるローコストでは中々差別化できません。**

そこで、私が培ったローコストのノウハウに、ウチの女性営業が得意なかわいいデザインを足して、かわいい家×ローコスト住宅を立ち上げたんです。

■集客をストップしたほど大当たりの新集客手法

以前はとにかく集客に苦戦しました。そのため、今回は集客で何ヶ月も試行錯誤を繰り返しました。その結果、**大当たりの新パターンの集客手法**が生まれました。

毎日来るWEB見学予約に、平日でも飛び込みで来るお客様。

わずか1ヶ月で来場50組は創業以来の大盛況でした。対応しきれず、2ヶ月間ほんとにチラシを撒くのを止めました。

■『見に来ただけ…』じゃない！今すぐ客が来る

しかも、もっと驚いたのは、来場者の多くがありがちな**“ただ見に来ただけ”の薄いお客様ではなく**、『今すぐ建てたいんだ、相談にのってくれますか？』という**今すぐ客だった**んです。そして、どのお客様も口を揃えて『**家は安く建てたいけど、安っぽいのは嫌**』と言われます。

単なるローコストではなく、かわいい家という付加価値がお客様の来場を後押ししたんです。今では、溢れる集客に、急いで営業マンを2名採用しました。

10坪 553万円～の平屋専門店

平屋×ローコスト住宅

シニアだけじゃない！
子育て世代にも人気

千葉県 茂原市
御園建設 株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏



【商品詳細】

■請負価格：1150万円

■粗利：350万円、30%

■商品のポイント

大きな家ではなく、コンパクトな
22坪～25坪が人気。人数が多い
場合は、3LDKまたは屋根裏部
屋・ロフトを付けるのが人気



←チラシは
「平屋」専門店
を強調する。



↑ 2LDK、22坪のモデルハウスが人気。

↑ 看板で圧倒的に目立たせ、認知度を圧倒的に上げました。

■553万円の平屋専門店パンチが効いた商品で差別化

最近、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、すぐに取り組みました。

■平屋イベントはたった3ヶ月で130組の集客と大盛況

早速、平屋専門ブランドとモデルハウスを今年の1月に立ち上げました。結果は、

オープン3ヶ月で集客130組。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。

■シニアだけじゃない！若い子育て世代から人気

来場されるお客様は、シニア層や建替え層はもちろん、若い子育て世代も来場されます。意外だったのが、シングルマザーやお子様がいないご夫婦の来場も多いことです。

来場者のほとんどが**“2階はいらないから平屋を探していた”**と言われます。また、所得が低いわけではないですが、**“家代はなるべく抑えたい”**と言われます。因みに、今の売れ筋は3LDKの22～26坪です。

■規格で効率的に売り、粗利率は30%以上を確保

『規格で効率的に売りたい』と思っていました。実際は『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”がしっかり響いています。粗利もしっかり30%確保し、今のペースだと年間20～30棟くらいまで伸びそうです。

Q値1.0 光熱費が毎月2万円削減できる 高気密・高断熱×ローコスト

10カ月先まで予約待ち
1店舗で85棟売れた住宅

北海道 札幌市
株式会社 藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏



【商品詳細】

- 請負価格：1600万円
- 粗利：400～450万円、27%
- 北海道でも通用する住宅の「性能」について研究。課題はコスト増をしてしまうことであったが、今回、Q値1.0の高気密・高断熱ローコスト住宅の立ち上げに成功。



↑①窓の性能、大きさ、配置 ②二重断熱（充填断熱＋外断熱） ③熱交換換気システム ④暖房1台

■10ヶ月先まで予約待ちの超行列ができる住宅会社

高性能ローコスト住宅がオープンしてから約2年。体験した事のない驚きの毎日です。

・連日届くウェブ予約は1ヶ月半で42件 ・予約カレンダーは数週間待ち

・今、約1年先まで着工枠は埋まってしまいました ・そして今期は営業4人で85棟

ひとまず価格さえ下げれば…と思ってスタートしましたがどんどん嬉しい誤算が続きます。

■エアコン1台で家中があったまる高断熱の家を建てる

これが北海道の住宅会社としての私の使命だと思っています。私は長年、高断熱仕様を学ぶべく、東大教授に教えを乞いたり、ドイツの住宅を学びに行ったりしました。そこで、高断熱をローコストで実現する仕組みを理解したのです。今回、私が立上た高性能ローコスト住宅で使用するのは「内外W断熱壁面200mm床面150mm」「天井は270mmロックスウール」「開口部の遮熱はLowEペアと樹脂サッシ」「太陽光をしっかり活用できる間取り」「熱交換換気システム」など。これらを活用し、**「割安な価格」で高断熱**

熱の家が建てられるようになったのです。…でも、もっと重要な事がありました。

■ローコスト住宅を“建てる”のではなくローコストを“活用”する

私が今回気が付いたこと。…それは、**どうすればストーブ1台で家中が**

あったかくなる高性能住宅を建てられるかではなく、どうすれば

それを一般家庭の家族に普及させられるのか…ということの

方が大切だということです。

もしあなたが、私のようなこだわりある経営者であれば、あなたのこだわりを超ローコストに活用し、低価格にして、世に広めることをおすすめします。

既に80社の経営者様が成功しています ドカンと売れる秘密は 付加価値×ローコストです

年間30棟売る仕組み化、始めてみませんか？



(株)船井総合研究所 住宅支援部
住宅グループ
ローコスト住宅チーム

原 正樹

ここまでお読みいただきありがとうございます。

単刀直入に申し上げます。ここからはセミナーのご案内です。

今回のセミナーテーマはズバリ、

「付加価値×ローコスト住宅 全国的事例 大公開セミナー」です。

申し遅れました。私、船井総研の原と申します。入社当初からローコスト住宅専門でコンサルティングをしてきました。

今回、このテーマでセミナーを開催したのにはある理由があります。

弊社が主催しているローコスト勉強会では80社以上の企業様がいらっしやり、全国各地で超ローコスト住宅を展開されています。

ただ、数年前からでしょうか。

ローコスト住宅にプラスαのこだわりを付加した**“付加価値×ローコスト住宅”**の会社様が、普通じゃないスピードで棟数アップ[°]されるようになりました。

なぜ、最近こんなに売れるのか？・・・それは、客層の変化に理由がありました。どうやら最近、「家代をなるべく抑えたい」というお客様が増えているようです。

子供の教育費、老後の資金、趣味のお金・・・色々考えると、家代、抑えたほうがよい。そう考える家庭が増えてきています。

では、お客様は、安ければ単なるローコスト住宅でいいのか。

答えはNO。「安い方が良いけど、品質の悪いものは、絶対に嫌。」多くのお客様はそう言われます。

そうです。だからこそ、**付加価値を足したローコスト住宅が売れる**というカラクリです。

ただ、そうは言っても、ローコストにあと一歩が踏み出せない。その理由は・・・

“安い家なんて始めたら、会社の評判に関わるかも”

という心配ではありませんか？

しかし、ご心配は不要です。実は、どの会社様もローコスト事業は100%ブランドを分けて展開されています。そうすることで、本体のブランドイメージは下がらず、安心して新事業を展開できるんです。

・・・それと、もう一つ。

今回のセミナーは**全国の多種多様な 付加価値×ローコスト住宅を、1日で一挙にお伝えするセミナー**です。

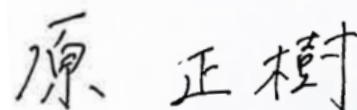
全国には、こだわりある良い家作りをされている住宅会社さんがたくさんいます。

そんな住宅をより多くの人に届けたい。

そのためにも、付加価値×ローコスト住宅に興味がある会社様に、是非、今回のセミナーにご参加いただきたいと思います。

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 ローコスト住宅チーム



【追伸】

消費税UPに東京オリンピック。2020年以降を見据えて次の展開を考えられている会社様が多いようです。今回のセミナーは全国80社様の事例を、一挙に1日でお伝えするセミナープログラムですので、是非ご活用いただければと思います。

第1講座 (13:00~14:20)

自然素材 × ローコスト住宅

差別化ポイントは、

無垢の構造材、杉のフローリング、珪藻土クロス
立ち上げ1年で年間契約6棟から24棟へ！

- ・オープン3日間で来場39組初年度24棟
- ・自然素材×ローコスト住宅にたどり着いたわけ
- ・商品負けしない！圧倒的差別化ポイントとは

宮城県大崎市 株式会社トータルホームプラン
代表取締役 伊辺 秀吉 氏



かわいい家 × ローコスト住宅

女性に大人気のかわいいカフェ風なお家

集客が来すぎて、

チラシをストップしたんです…

- ・女性に大人気！デザインローコストのポイント
- ・集客をストップするほど当たる新集客手法とは
- ・ウチで決める「今すぐ客」を呼ぶために

奈良県磯城郡 伸和建设株式会社
代表取締役 矢内 傳八 氏
主任 柿本 愛子 氏



平屋 × ローコスト住宅

10坪 553万円～の平屋専門店

シニアだけじゃない！

子育て世代にも人気

- ・553万円～パンチの効いた差別化商品
- ・平屋専門店の客層の秘密とは
- ・新卒でも売れる！高粗利率を実現する規格化

千葉県茂原市 御園建設株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏



当日はこれらの事例が**1日ですべて**お聴き頂けます

第2講座 (14:30~15:50)

全国80社から厳選!成功事例を大連発

高気密・高断熱×ローコスト住宅

10カ月先まで予約待ちQ値1.0高断熱仕様とは

北海道札幌市
株式会社 藤城建設
代表取締役 藤城英明氏



規格住宅×ローコスト住宅

99.9%規格で売るシェア率25%地域一番店

鳥取県出雲市
中央建設 株式会社
代表取締役社長 足立智成氏



原価削減!粗利30%超の手法

28坪で700万円台を実現する仕入交渉術

栃木県足利市
株式会社 スタイリッシュハウス
代表取締役 佐藤秀雄氏



異業種参入!葬儀屋からの逆転劇

立ち上げ初年度35棟!未経験でも売れる手法

茨城県牛久市
ミライエ 株式会社
代表取締役 古渡将也氏



1商圈で70棟!設計&土地情報戦略

相性抜群!都市部エリアの土地情報集客とは

茨城県水戸市
オフィスエイト 株式会社
代表取締役 鈴木和也氏



不動産サイト×店舗×モデルで年間50棟

不動産で集客18組/月の土地サイト活用術

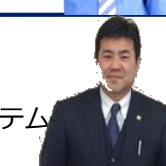
大阪府和泉市
株式会社 市兵衛
代表取締役 辻広之氏



新入社員の短期育成営業プログラム

3カ月で契約取得!最短最速で成果を出す育成

広島県福山市
株式会社 アースデイ・システム
代表取締役 藤本浩史氏



住宅会社のための評価賃金制度

どんぶり勘定廃止!社員の給与はこれで決まり

奈良県磯城郡
伸和建設 株式会社
代表取締役 矢内傳八氏



中途採用はIndeed×自社採用HP

採用コスト3万円/人の人手不足解決手法

秋田県秋田市
コウメイハウス 株式会社
代表取締役 伊藤広明氏



第3講座 (16:00~17:00)

あなたの会社が付加価値×ローコストを取り入れる方法

あなたの会社を一気に年間30棟にする仕組み

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



付加価値ローコスト住宅セミナー

■ 開催日時 【東京会場】 9月 8日(土) (株)船井総合研究所
五反田オフィス2階
※13:00～17:00

■ 講座

第1講座

ゲスト講師
特別講座

【東京会場】9月8日(土)

■ 平屋×ローコスト住宅 立ち上げの秘密

御園建設株式会社 代表取締役 秋葉 幸男 氏

第2講座

■ 付加価値ローコスト 事例大公開！

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

原 正樹

第3講座

■ あなたの会社に付加価値ローコストを取り入れる方法

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:原 正樹

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	9月 8日(土) 13:00~17:00 申込締切日: 9月7日(金) 17:00まで	(株)船井総合研究所 五反田オフィス2階 〒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)

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21,600円(税込23,328円)

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。お振込み頂いたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。

① 下記の申込書に必要事項をご記入の上、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、ご入金金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。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。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. 5785131

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: 原正樹

お問い合わせNO. S035320

FAX申込用紙

指田 行

申込専用FAX 0120-964-111

付加価値ローコスト住宅 セミナー

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

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(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)

検

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