

(株)船井総合研究所 発行

地域の設備・電気工事会社向け 経営者レポート

公共工事に依存する 体質から脱却して

民間からの 元請受注 & 高利益率 15% を目指す経営

巻頭特集～急成長企業の軌跡～

民間元請受注&高利益率の
秘密は補助金提案！

補助金採択件数日本一
約800件超

(総申請額900件100億越・採択率約90%以上)

株式会社GNE

代表取締役 小野 博人 氏

創業20年目の電気・設備工事会社。
伸びる市場への進出を第一に工事資格
者を派遣する人材サービス業へと進出。
現在では、省エネのマーケットへ参入
し、補助金申請支援業務を中心に
事業を拡大。今までの補助金申請
サポート実績は約900件(申請
額100億越)、採択率約90%
以上と国内トップクラスの実績
を出している。案件の粗利益
率は約30%という実績を出し
ており、高営業利益率経営に
取り組む注目企業である。



〈主催〉



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

「地域の設備・電気工事会社向け 経営者セミナー」
お問合せNo.S036869

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

株式会社 船井総合研究所 申し込み担当: 時田
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

日本最大級の経営コンサルティング会社 株式会社 船井総合研究所とは

「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。



■代表取締役社長 社長執行役員: 中谷 貴之 船井総研オフィシャルサイト www.funaisoken.co.jp

公共工事に依存している現状を脱し 民間開拓を成功させ高利益率経営へ！

売上の多くを公共工事で占める会社様では、将来の成長に不安を感じていることも多いのではないのでしょうか。しかし、忙しいばかりで、気が付くと時間ばかり過ぎていく、そのような状況がきかれます。

■ 公共工事比率が高い設備工事会社の動き ■

- ・ 公共案件と言っても儲かるわけではなく利益率の確保ができない・・・
- ・ 仕事の波が激しく、忙しい時は工事が一気に集中する・・・
- ・ 人手が足りない中で必死に仕事をこなしていくことで精一杯になっている・・・
- ・ 結局、現状から抜け出せず、公共工事に依存している・・・
- ・ 今後、公共工事の量が続くとは考えにくく、不安だけが募る・・・

一方で、「多数の民間企業からの元請受注」「高利益率の実現」を実現している設備工事会社があります。電気・設備工事を基盤に成長を続ける株式会社GNEです。

《注目企業》 高営業利益率経営を実現する電気・設備工事会社！

企 業 名	株式会社GNE	設 立	2005年
代表取締役	小野 博人	年 商	26億円
所 在 地	本社：東京都渋谷区 大阪、福岡、宮城 青森に支社	従業員数	93名
業 種	電気・電気通信業に特化した人材派遣業 省エネ機器販売及び設置工事 省エネコンサルティング事業 他一般電気・電気通信工事業	資 本 金	8000万円



目の前の仕事を対応するので精一杯。気が付くと忙しいばかりで、思っていた以上の利益が出ていない。そのような工事業界において、民間企業からの元請受注を主軸として高い営業利益率を誇る同社。

創業当時は、業界の多くの企業と同じように下請工事が多く利益率も決して高いとは言えませんでした。それから20年の時間が経ち、同社は業界他社には見られないような民間開拓、高利益率経営に成功しています。

その礎になったのが、省エネ事業と呼ばれる省エネ補助金サポート事業です。補助金の申請と共に対象設備の導入までを一括で獲得することに成功しており、1案件に対する粗利率は30%程度を実現させています。

ごく普通の電気工事会社からスタートして民間元請案件の獲得、そして、高利益率経営への転換に成功し、成長を続ける同社の取り組みをお話いただきました。

株式会社GNEの成長の軌跡を代表取締役 小野氏にお話いただきました！



案件粗利益率27%超！ 民間元請受注で高営業利益率を目指す！ それを実現させるために取り組んだ 省エネ補助金提案！

株式会社GNE 代表取締役 **小野 博人 氏**

電気工事会社として創業。事業を多角化させ成長市場へ。

1999年、PHSの基地局設置工事を行う会社として創業しました。当時は大手通信会社からの下請工事が大半で、同業他社と変わらない工事屋さんでした。

工事量はあるものの、自社単独ではコントロールの出来るものではなく、当時から優秀な工事スタッフや資格者というのは数が限られていましたから、工事を対応しきるのも大変でした。また、下請け特有の利益率の低さも重なり、工事量が今後も継続するかという不安に対して、手を打つにしても後手に回っていたことを覚えています。

そのような会社ですが、現在では84名の社員を抱える会社へと成長することができました。現在は、過去のような下請工事に頼ることなく、民間からの高い利益率の元請受注が当社の売上の大半を占めています。

当社がそのように転換を果たせたのは、2011年から取り組んだ「省エネ事業」です。当時は決断でしたが、今となれば業界でも高い水準の営業利益率を計上できる会社になりました。

LED工事からスタート。今では設備全般を手掛ける省エネトータル提案へ

当社が省エネ事業への参入を決意したのは2011年1月です。LED照明の金額・品質共に安定をしてきて、これから一気に普及するだろうと判断しました。つまり、これから環境という市場は大義名分だけではなく実利としてお客様にメリットのあるものだ確信したのです。

その直後の震災で省エネに対するニーズは急拡大しました。エネルギーに関する議題は企業にとって経営課題として認識されるようになりました。当社もその流れに乗り、最初に触れていたLEDを皮切りに、空調やあらゆる設備の販売・施工に取り組んでいきました。その取り組みを一気に加速させたのが「省エネ設備導入に関する補助金の申請と共に対象設備の導入までを一括して獲得する」という手法です。

今まで民間企業からの元請受注は多くはありませんでした。しかし、この省エネ補助金申請に取り組み、多くの民間企業からの元請受注を頂くことに成功したのです。

補助金申請サポートのプロになった瞬間、お客様が変わった

工事会社が工事だけでお客様先に提案をするのは至難の業だと思います。どの会社様も既にお抱えの業者を持ち、メーカーからは嫌というほど営業されているものです。だからこそ、当社はお客様メリットを追求すること、手段として省エネ補助金の申請サポートという一点において自社の強みを打ち出しています。

工事会社ではなく補助金申請のプロとして認識頂くようになってからは、逆に引き合いが絶えない状況が続いています。

株式会社 GNE
お電話でもお見積りに合わせて下さい!!
TEL:03-5459-9535
東京都港区赤坂1-15-25
東京都港区赤坂1-15-25
東京都港区赤坂1-15-25
東京都港区赤坂1-15-25

LED照明・エコ関連設備導入へお悩みの方へ...
「補助金・助成金」
コンサルティング

着手金0円
成功報酬制

LED・エコ機器の導入費にお悩みの企業様
最大50億
導入費の約1/2の補助金
を受けられます!

日本トップクラスの補助金採択サポート件数！それを支える人材戦略

当社が最初に取り組んだのはLED工事です。そこから徐々に空調やその他設備へと手を広げてきました。当社の補助金総申請件数は約900件（申請額100億越）、採択率約90%以上。補助金申請サポートを組み合わせたそれらの導入工事や更新工事などであれば、粗利率30%以上は確保し、多いときは40%以上という時もあります。

このような実績を支えているのは技術力のある現場メンバーだけではありません。営業力の強化とともに取り組んだのが、申請業務における業界未経験者の最短戦力化です。現在では、未経験者が3か月のスタッフに役割を与え、多くの補助金案件に対応できる体制を構築しています。

工事会社として「環境業界を代表する会社になる事」を目指す

当社は今後も電気・設備工事会社として成長をしていきます。しかし、施工だけを行う会社としてではなく、“付加価値と共に工事を納める会社”として、です。今、私たちが目指すのは「環境業界を代表する会社になる事」。それこそ当社が社会に貢献する最良の手法であると考えています。

株式会社 GNE
省エネルギー設備の導入・運用改善による
中小企業等の生産性革命促進事業

平成29年度補正予算
「採択率100%達成!!」
当社の支援実績は総採択件数の約10%のシェアを持っています!

ネットワーキング構築事業
人財アウトソーシングサービス事業
消防設備事業
モバイル通信基地局事業
空調事業
EMS事業
EOD事業
低圧ユーザー向け電気事業

12,148件
2014年7月24日現在

GNEは国内屈指の省エネコンサルティング会社として2011年1月、サービス提供以来、多くの企業様、施設用エネルギーの調達改善、設備改善、運用改善を行ってまいりました。平成23年の補助金採択数については国内1位です。
> 導入実績を見る

成長を考えていく上で大切なことは、自らの力で10年後の姿を描けるかということだと思います。

当社も以前は下請工事を待っていただけで、それでは忙しいだけで利益率も悪いまま。自らの力で将来の姿を描くことができませんでした。

しかし、今は民間向けに積極的に補助金絡めて提案型の営業をしています、そして、元請工事を獲得し、高い利益率を確保できるようになりました。会社を成長させる大切な判断であったと“今”思います。

「公共工事依存に限界を感じている」 成長をしたいという設備工事会社こそ 民間に対して省エネを提案すべき

㈱船井総合研究所 エネルギー・IoTグループ チームリーダー 釜谷 洋平

入社後、一貫して環境ビジネス全般のコンサルティングを担当。現在は省エネビジネスの新規参入に集中し、日本全国で成功事例の構築に注力。「現場から動かす」を第一と考え、ビジネスモデル提案に限らず、営業活動全般の提案・指導に取り組んでいる。



GNE様の成長企業レポートをご覧いただき、誠に有難うございます。申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の釜谷洋平と申します。現在、全国60社を超える設備工事会社様の業績アップサポートをさせていただいております。

公共工事に売上の多くを依存している設備工事会社様においては、将来に対して一抹の不安を感じているのではないのでしょうか。

- 今はある程度の工事量があるので良いが、将来が不安だ…
- 仕事の波が掴めない為、忙しい時は目が回るほどに忙しくなる…
- 成長を続けていくなれば、自ら営業し、仕事を取りに行かなくてはと感じている…
- 新たな一歩を踏み出したい…しかし、何から取り組みれば良いかがわからない…

そのような会社様にとって、GNE様のような成長事例は学ぶべきことが多いのではないかと思います。自社の本業工事を土台として置きながら、省エネというテーマに挑戦。結果として、数多くの民間企業から高利益率元請工事の受注に成功しています。つまり、成長するテーマにチャレンジすれば、民間企業から仕事を獲得することは可能なのです。

弊社のクライアント企業様も同様に、自社の成長を本気で願う経営者様が伸びる“省エネ領域”に一歩を踏み出し、以下のような実績を挙げていらっしゃいます。

《公共依存から民間高利益元請受注に成功する電気・設備工事業事例※抜粋》

- 2年で20社以上の顧客を開拓に成功！億単位の見込案件も《近畿K社 エンジ業／年商19億円》
- 半年で大手製造業等28社の担当者との接点創出に成功！《九州A社 設備工事／年商 4億円》
- 空調一斉更新案件を獲得！1.8億円の受注！《中国S社 空調工事／年商11億円》
- ベテランに頼らず、初年度に大手から6,000万円の受注！《中部S社 設備工事／年商 6億円》
- 営業マン採用から始まり、初年度27社新規開拓に成功！《関東O社 電気工事／年商 8億円》

どの会社様も、最初は民間企業への営業経験はほぼゼロの状態からスタートでした。しかし、省エネ提案に取り組み、民間元請＆高利益率工事の受注し、会社を成長体質に転換させています。

脱・公共工事依存！高利益率案件元請受注に成功する企業が取り組む 地域密着型の省エネ提案3つのポイント！

営業経験ゼロ、公共工事に依存していた会社様も、約1～2年で民間企業からの元請高利益率案件を受注できるようになっています。それらの会社様はGNE様と同様に省エネという領域に進出しています。この民間企業から元請工事を受注する為の省エネ提案には大きく3つのポイントがあります。

1. “LED”や“電力見える化”といった単品ではなく、省エネを総合的に提案！

「省エネ提案」と言っても、LEDや空調といった単品を販売するものではありません。お客様のニーズに合わせた総合的な提案をしていきます。通常のメーカー営業とは異なるスタンスで提案をするからこそ、他社と競争することなく元請受注をすることができます。

実際に提案している省エネ設備(一例)



《総合的な省エネ提案がポイント！》

(左図左上より)

- ・LEDと同等省エネ・寿命2.5倍の特殊ランプ
 - ・気化熱を用いて冷却する給気システム
 - ・放熱を押さえる特殊遮熱シート
 - ・冷水と温水を同時に発生させるチラー
 - ・空間内の空気を強制的に攪拌させる対流ファン
 - ・蒸気を改質させてドレンロス無くす特殊形状減圧弁
 - ・スレート屋根強度復活、雨漏り完全ストップの特殊塗装
- この他にもお客様に合わせた省エネ提案を実施！**

2. 設備投資系補助金提案にも取り組み、大型本業工事を元請で受注！

省エネ提案と同時に、補助金も一緒に提案をします。お客様先で必ず発生する設備更新の際に、私達から「設備コスト削減提案」をするのです。安価で設備更新できる為、必ず喜んでいただけます。

3. 情報発信からスタート！ベテラン社員に頼らずに民間元請工事を受注する！

民間企業からの元請受注が獲得できる省エネ提案のポイントは「情報発信」です。半年に1度の省エネセミナーと毎月発行する省エネ情報誌を活用して営業活動を展開します。そうすることで、まだ取引がない会社様からも直接引き合いをいただくことができます。

「営業活動と言えば何でも知っているベテラン！」というイメージが強いですが、このような仕組みを活用することで、ベテラン社員に頼ることなく新規民間のお客様と出会い、ことができます。



省エネ提案に取り組む工事会社は日本全国で60社以上！

このような省エネ提案に取り組んでいる工事会社は全国で60社以上に及びます。どの会社様も最初は民間への新規営業などしたことがない状態からのスタートでした。しかし、この省エネ提案に取り組み、今では民間企業からの高利益率元請工事を多数受注できるように成長されています。

《民間開拓を実現させ成長企業へ転換したい工事会社経営者様 限定》

地域の設備・電気工事会社の経営者様向け

脱・公共工事依存体質

民間を開拓し高利益率経営へ！

地域の設備・電気工事会社向け経営者セミナーのご案内

公共工事に依存し、将来に不安を感じている。10年後の成長を見据えて取り組みを進めていきたいものかどうかと考えている。そのよう所から省エネ領域への進出を決め、多くの民間元請工事受注に成功し、成長企業へ転換していく会社が日本全国にあります。船井総合研究所では、成長する工事会社を一社でも増やしたいという思いから、その成長の秘訣やノウハウを紹介するセミナーを開催します。

「地域の電気・設備工事会社向け 経営者セミナー」のポイントを紹介！

今までの工事提案に合わせて「省エネ」を提案する。そして、民間企業からの元請工事を受注し、高利益率経営に転換する。日本全国の成功事例をベースに、そのチャレンジを成果に繋げるノウハウを大公開します！

ゲスト講師は国内トップクラスの省エネ補助金サポート企業GNE様！

ゲスト講師は本レポートで紹介した株式会社GNE様が登壇。
省エネ事業に対する考え方と取り組みの軌跡を講演いただきます。
当日は実務を主導された取締役の福井様にも講演いただき、現場の「実際」の部分までをお話いただきます。



株式会社
GNE

代表取締役 小野 博人 氏(写真左)
取締役 福井 彰次 氏(写真右)



日本全国の高利益率元請受注に成功した工事会社事例を大公開！

本セミナーでは、GNE様のほかに省エネ領域に進出され、成長を遂げられた全国各地の設備工事会社の取り組みを紹介します。スグに取り組めるノウハウを時間の限りお伝えいたします。

《セミナーでご紹介する「公共依存から脱し、民間開拓を進める企業」取組事項！》

- お客様に喜ばれる！提案すべき省エネ技術 厳選10選！
- 営業経験ゼロからのスタート！立上げ半年間で30社の大手中堅製造業と出会う方法！
- 毎月新規のお客様からお問合せが来る！省エネ情報誌のポイント！
- 補助金提案で大型案件受注へ！省エネ提案月別提案事項カレンダー！
- ベテランに頼らずスタートして民間開拓を実現！営業体制構築のポイント！

全国の成長企業が取り組む実践事例を知ることができる“またとない”チャンスです！

現状を打破し地域1番の工事会社に成長したいと考えている経営者様は是非ご参加ください！

地域の設備・電気工事業会社向け経営者セミナー

～脱・公共工事依存！民間を開拓し、
成長企業へ転換する為の取り組み大公開！～

日本全国
4会場開催！

東京 10月27日（土） 仙台 11月3日（土） 福岡 11月7日（水） 大阪 11月10日（土）

講座	講座内容	
第一講座	公共工事依存体質からの脱却と高利益率化へのポイント ●電気・設備工事業界の現状。人手不足・過酷競争との向き合い方 ●攻めているつもりが“守りの経営”に。 多くの会社が陥る、現状を打破できない本当の理由とは？ ●成長企業へ転換する為の3つのキーワード！	(株)船井総合研究所 講師陣
第二講座	《ゲスト講演》 日本一の省エネ補助金申請会社が語る！ 普通の工事会社が伸びる省エネ領域へ進出し、 民間企業開拓&高利益率経営へ転換した軌跡！	(株)G N E 代表取締役小野博人氏 ※全会場ビデオ講演 取締役福井彰次氏 ※東京会場のみご講演 他会場ビデオ放映
第三講座	民間の攻め方ズバリこれ！ 民間開拓に成功する成長企業の取り組みを大公開！ ●お客様に求められる提案！省エネ提案に取り組む会社が 提案している「省エネ技術」と「営業の仕組み」を大解説！ ●公共比率90%の会社が民間比率70%に！ 民間営業経験ゼロから民間受注が絶えない会社に転換した事例 ●下請比率60%の会社が1年間で52社新規開拓に成功した事例	(株)船井総合研究所 講師陣
まとめ講座	明日から皆さまに取り組んでいただきたいこと	
講座終了後	個別のご相談 ※お申込みにセットで付いています	

株式会社船井総合研究所 講師紹介

エネルギー・IoTグループ
グループマネージャー
上席コンサルタント

貴船 隆宣

東証1部上場商社勤務を経て、(株)船井総合研究所入社。現在は環境・エネルギー関連のコンサルティンググループを統括。自らが現場の中に入り込み、その実状に適した企業活性化や組織強化を得意としており、経営改善、事業計画、資本政策、財務改善、営業強化、現業強化、管理強化、人材強化、採用、育成、M&A、新事業立ち上げまで幅広い領域をカバーをしていき、確実な実績を残している。

エネルギー・IoTグループ
省エネチーム チームリーダー
シニア経営コンサルタント

藤堂 大吉

建設業・設備工事業の省エネビジネス新規参入にあたってのサポートに特化する環境ビジネス専門のコンサルタント。全国3,500社超の環境企業ネットワークを活用した、最新技術、最新工法による新規顧客開拓、顧客深耕を得意とする。建設業・設備工事業にありがちな従来の“請負体質からの脱却”を目指し、“仕組みを活用した提案型営業”を実践させている。

エネルギー・IoTグループ
省エネチーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

釜谷 洋平

入社後、一貫して環境ビジネスのコンサルティングを担当。現在は省エネビジネスの新規参入に注力し、日本全国で成功事例を構築している。「現場から動かす」を第一と考え、ビジネスモデル提案に限らず、営業活動全般の提案・指導に取り組んでいる。

エネルギー・IoTグループ
省エネチーム
マーケティングコンサルタント

中村 琢磨

エネルギー分野専門のコンサルタント。特に、電気工事会社が地域に根付いて安定経営を行うための他社には真似できない省エネ事業の展開や本業活性化のための仕組みづくりのサポートが得意。日本全国に支援先を持ち、工事業経営の未来の姿を実現させている。

船井総研発行「地域の電気・設備工事会社経営者レポート」告知

脱・公共依存!高利益率経営へ転換!

成長の為の民間元請受注を実現させるための 成功する“やり方”お伝えするセミナーのご案内です

この度は、地域の電気・設備工事会社経営者レポート」をご覧ください誠にありがとうございます。

私たちは、コンサルタントという立ち位置から、日本全国の電気・設備工事会社様の業績向上、高利益率経営を実現させるためのサポートをさせていただいております。

電気・設備工事業界では過去からの流れもあり、公共工事の売上が大半を占める会社様も数多くいらっしゃいます。以前のように潤沢な工事量があった時は、その公共予算が会社の成長につながってまいいた。しかし、人口減少を迎える日本国内において、今後も同じ成長ができるのかと考えると、不安を持つ会社も増えてきております。

本レポートでお話いただいたGNE様は電気・設備工事業として立ち上げられ、19年の歳月の中で目覚ましい成長を遂げられています。同社が取り組まれたのは、工事という土台を持ちながら、市場的に伸びる領域にアプローチをし続け、民間元請工事の獲得に注力をしてきたということです。工事業界は常に待ちの姿勢ではないのです。向き合い方、やり方によっては同社のように“利益の獲得できる”、“民間元請受注”に拘り成長をする事が出来るのです。

同様に、船井総合研究所では日本全国の“既存の延長線上以上の成長をしたい”という電気・設備工事会社様と共に伸びる市場へと挑戦し、業績を上げていただいております。今までの流れを自社の力で脱却し、10年後、20年後の会社を創り上げるために、一步を歩みだされているのです。

この度、皆さまにレポートをお送りしたのは、日本全国の工事業が成長し、より良い会社を創り上げていただきたいという想いのみです。そして、その想いから、この度、公共工事依存を脱し、大きく成長された会社様の成功事例を凝縮したセミナーを開催することとしました。

このレポートとの出会いが皆様の会社を変えるきっかけになることを願っています。

「公共依存を脱し」、「高利益率体質」、「成長企業」へ転換させる。
会社経営を改革したい経営者様はすぐにお申し込みください。

開催概要

日時会場

受講料

お申込方法

お振込先

お問合せ

東京会場

2018年10月27日(土)
株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス
東京都港区芝 3-4-11 芝シティビル
▶都営地下鉄 三田線 芝公園駅A2出口より徒歩1分
▶申込み締切日:10月26日(金) 17:00まで

福岡会場

2018年11月7日(水)
TKP博多駅前シティセンター
福岡県福岡市博多区博多駅前3-2-1 日本生命博多駅前ビル
▶JR鹿児島本線 博多駅 博多口 徒歩2分
▶申込み締切日:11月6日(火)17:00まで

仙台会場

2018年11月3日(土)
TKPガーデンシティPREMIUM仙台東口
宮城県仙台市宮城野区榴岡3-4-1
▶JR東北本線 仙台駅 東口 徒歩5分
▶申込み締切日:11月2日(金) 17:00まで

大阪会場

2018年11月10日(土)
TKP大阪梅田駅前ビジネスセンター
大阪府大阪市北区堂山町17-13 梅田東宝ビル
▶JR大阪環状線 大阪駅 御堂筋南口 徒歩5分
▶申込み締切日:11月9日(金)17:00まで

開催時間

13:00~17:00(受付12:30~)

※東京会場以外はゲスト講演がビデオ放映となります。

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兼ねますので、ご了承ください。

一般企業

税抜30,000円(税込32,400円)／一名様

会員企業

税抜24,000円(税込25,920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場合がございます。

●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。それ以後のお取消しの場合は、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。

●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。

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。

お振込いただ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ください。

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.5785663 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ 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。

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

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:釜谷

※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。

お問い合わせNo. S036869

地域の設備・電気工事会社向け 経営者セミナー

FAX: 0120-964-111

ご希望の会場にチェックをお付けください

☐【東京会場】 10月27日(土)

☐【仙台会場】 11月 3日(土)

☐【福岡会場】 11月 7日(水)

☐【大阪会場】 11月10日(土)

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	

今、このお申込用紙を手になされている方は、自社の成長を願い、新たな一歩を踏み出す決意をお持ちの一人だと思います。

そのような貴方は今現在、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記載ください。

上記の課題解決に向け、本セミナーでは無料個別経営相談の時間をご用意しています。(どちらかに 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 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ソリューションズ・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** ☐

WEB申込みはこちらから