

株式会社船井総合研究所 主催

年商2億円～50億  
地域の電気工事会社向け  
社長限定 勉強会

電気工事会社の  
経営を変える為の

# 社長研修

ゼネコン・サブコンの下請仕事に  
依存した“待ち型体質”を  
いつまで続けますか？

『地域の電気工事会社 社長研修』

10月26日(金) 10:00～16:00 @ (株)船井総合研究所 東京本社

主催  明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

「地域の電気工事会社 社長研修」  
お問い合わせNo. S037177

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](http://www.funaisoken.co.jp)

「ゼネコン・サブコンの下請工事ばかり・・・」  
「今は、人手が足りないぐらい忙しいけど・・・」  
「でも、将来を考えると今のままではいけない・・・」  
「元請に転換するために新しく何かしなければ・・・」

※心のどこかで、このような思いを持った電気工事業界の経営者様のために  
「社長研修」をご用意しました。



「今はたくさん工事の依頼があります・・・。いつもバタバタしています・・・」  
「正直、とても忙しいです！とにかく今は目の前の仕事で精一杯です・・・」  
「うちもありがたいことに仕事が多く、来年の増税まで仕事に困ることはないです！」  
「忙しすぎてとにかく人手不足です・・・特に、現場管理者が不足に困っています・・・」  
「なかなかヒトが取れません。採用も上手く行きませんし、職人も不足しています・・・」

「でも、この先このままずっとこういう状態が続くとは思えません・・・」  
「来年の10月までは良いですが、その後は絶対に仕事量は減ると思っています・・・」  
「今に満足してはダメ！今のままが良いとは思えない！次を考えないと・・・！」

「今のうちに、将来に向けて何か新しいことに取り組みないといけない！」  
「新規事業の検討や営業に関しての新たな取り組みをしたい！」  
「今の旧態依然の体制ではダメ！社内体制の新たな改革が必要！」

上記は船井総研が定期的に主催している「電気工事業の経営者勉強会」に参加されている経営者様がディスカッションしている時の生の声です。その経営者様全員が業界に対して同じような思い（不安）を持っているようです。なぜ、そのような思い（不安）を感じてしまうのか・・・！？ それは、**①「今後の市場環境が不透明である」、②「人手不足が解消されない」、③「自社の営業体質が旧態依然で古い」、**というこれら3つの課題が関係しているようです。

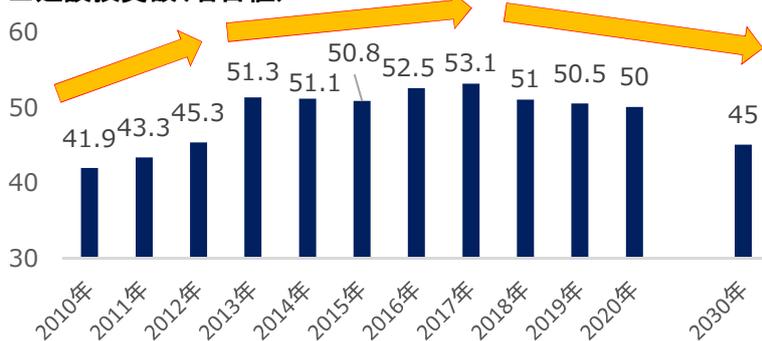
# 地域の電気工事業のホンネ！

## 地域の電気工事業が窮地に立たされている・・・ この先、電気工事市場は**明るくない**・・・！

左下の図は、建設投資額(名目)を中長期的にとらえた際の推移となります。建設投資額は近年、上昇傾向にありますが、中長期的にみると縮小傾向にあるのです。特に来年10月の消費税の増税やオリンピックによる特需などを踏まえると、“2020年以降は縮小していく”見込みです。

当然、電気工事の市場自体も縮小していくことが予想できます。市場が縮小していくということは“力のない電気工事会社は淘汰”されるということです。また、地方と首都圏の地域格差はますます広がっていきます。来年の10月までに何か新しい取り組みを開始する必要があります！

■建設投資額(名目値)



## さらに・・・電気工事業には課題が山積み・・・！

### ①人手不足が解消されない ②旧態依然の古い営業体質

生産年齢人口(15歳～64歳)の人口は、毎年のように約60万人以上が減少していきます。働き手がそもそも少なくなります。それに伴い、高齢技術者の引退、若者離れなどで、どんどん建設業就業者数が減っています。2025年には、“80万人の技能労働者が足りない”状況になると言われているほど、人手不足対策は急務なのです！

■生産年齢人口の推移(単位)



また、地域の電気工事業の多くは、これまでの旧態依然の古い営業体質(下請工事、公共工事、低利益、ベテラン依存、属人的な営業)に不安を感じながらもなかなか変えられずにいます。下記は、よく船井総研が経営者様からご相談される内容です。

- 「弊社はゼネコン・サブコンの下請比率が高く、直取引の元請先が極端に少ないです・・・」
- 「公共工事が売上の半分以上ですので、何かあった時を考えると不安です・・・」
- 「特定のお客様に売上を頼っていますのでそのお客様の工事がなくなったら心配です・・・」
- 「平均年齢が40代後半・・・若い社員がなかなか育たないんです・・・」
- 「営業は社長の人脈頼りか紹介のみ。属人的で新規開拓が進まないんです・・・」
- 「ここ数年、新規のお客様が全く増えていないんです・・・営業が苦手で・・・」
- 「何か新しい取り組みをしたくても、結局忙しくて・・・忙しくてもできる取り組みを探しています・・・」

今、電気工事業は“将来の市場動向を適切に見極める”必要があり、“人手不足対策や自社の古い体質を転換できるビジネスを始めるべき”なのです！

## 地域の電気工事業への提案！

# 地域の電気工事業が本格的に取り組むべき ビジネス・・・それは、省エネビジネス！

省エネビジネスとは、単なる“LED販売”や“電力見える化”の提案ではありません。様々な設備に対する**省エネ工事を総合的に組み合わせて、元請で高利益率(粗利率35%)を出す**ビジネスです。どれも競合他社では扱っていない省エネ技術です。

**実際に提案している省エネ工事（一例）** ※競合他社と差別化するために“ニッチ”な省エネ工事を提案



モーターの高調波を抑制して、省エネ10%を実現するシステム



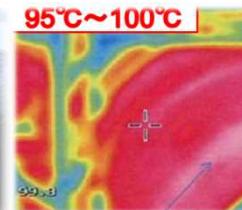
日本のLEDで最も省エネできる超高効率人感センサー付LED



従来より50%省エネできる加湿にならないノンフロン気化式空調



クラウド型 遠隔管理 遠隔監視 空調制御システム



95℃～100℃ 熱源の放熱を97%抑制して省エネする特殊遮熱シート



エアコンプレッサの効率を30%アップさせる負荷予測システム

省エネビジネスに取り組むことで以下のことが可能になります。

## 1. 今後の電気工事市場が明るくなくても成長曲線が描ける！

省エネビジネスという成長市場への新規参入により、民間の新規の優良顧客を開拓して、売上3億円を目指すことができます。

## 2. “脱”下請け！民間企業から元請工事を受注できる！

ゼネコンに言われるままの待ち型体質から脱却でき、元請受注ができます。下請体質からの脱皮、元請体質の構築、顧客の幅を広げ経営の安定を作ります。

## 3. “脱”公共工事！景気に変動されない体質が作れる！

公共工事のように景気に左右されてしまう体質から民間企業を主として、景気に変動されない強い体質が作れます。

## 4. 競合他社と差別化できる！しっかりと利益を取れる！

競合他社では提案していない、自社独自のオンリーワン提案をします。価格競争にならずに粗利率35%を目指し、利益を残していきます。

## 5. 業界素人の若手や女性パートの活用して忙しくて取り組める！

人手不足対策として、若手や女性を早期に活躍させることができます。益々加速化していく人手不足の対策は電気工事業として必須の取り組みです。

# 地域の電気工事会社 社長研修 スケジュール 10/26(金)

社長研修の内容をご紹介します。主に3つのテーマで研修を行います。

- 第Ⅰ部 電気工事業界の市場動向と実践すべき省エネビジネス！**
- 第Ⅱ部 成功している先進的な電気工事業 経営者との交流！**
- 第Ⅲ部 成功している先進的な電気工事業の実践事例紹介！**



第Ⅰ部「電気工事業界の市場動向と実践すべき省エネビジネス！」では以下についてお話しします

## 1. 今後、“電気工事市場が不透明”になる中での戦い方

2019年の増税以降やポスト2020の電気工事市場を予測し、市場が縮小していく中で電気工事業が取るべき戦略やすべきことは何なのか!?をお伝えします。

## 2. “脱”下請！“脱”公共工事！“脱”特定少数顧客依存！

利益が確保しづらいゼネコン、サブコンの下請工事からの脱皮、公共工事で業績が変動する体質から脱却、特定顧客への依存からの脱却など、民間企業への提案型営業で元請工事をドンドン受注する手法をお伝えします。提案型営業を実現するポイントをご紹介します。

## 3. “人手不足を解決”する経営手法

約4倍の電気工事の有資格者の有効求人倍率・・・今後、よりいっそう人手不足が加速化していく中での人材確保の考え方、人材の有効活用の仕方をお伝えします。

## 4. “脱”ベテラン依存！“若手人材”“女性”の徹底活用！

「ベテランにしかできない仕事・・・」という状況から脱します。“仕組み化”により、若手人材を早期育成させる方法、新卒を活躍させる方法、女性を徹底活用する方法をご紹介します。

## 5. 本格的に“省エネビジネス”に今すぐ取り組むべき理由！

省エネビジネスは、今先進的な電気工事会社に取り組んでいるビジネスであり、かつ、時流ビジネスです。今すぐに本格的に取り組むべき理由を解説いたします。

# 地域の電気工事会社 社長研修

～全国の先進的な電気工事業 経営者との交流～

第Ⅱ部では、先進的な電気工事業の経営者様と交流します。すでに省エネビジネスに取り組まれている経営者の生の声を聞き、自社の事業戦略に役立てることができます！同じ思いを持った経営者様同志の交流はととても刺激的なものとなります。



毎回、80名近くの方々が参加します！



取り組み事例を共有しています！



毎回、情報交換が活発です！

以下のような企業様と交流します！

## ＜静岡県S社の先進的な電気工事業＞



「元々、特定顧客1社で売上の50%以上を占めており、下請工事がほとんどでしたが、新しく省エネビジネスを展開して、元請で**ドン新規開拓！数1,000万円を越える省エネ工事を受注しています！**」

■プロフィール  
業種：電気工事、設備工事  
所在地：静岡県静岡市  
従業員：73名  
売上：12億円

「弊社は、男性の専任営業と女性営業という営業体制で取り組んでいます。特に女性営業はお客様にも好評。お客様への入り込みとアフターフォローを任せ、お客様との関係性を構築。成果がだんだん見えています！」



## ＜岡山県S社の先進的な電気工事業＞



「**初期投資ゼロの省エネ提案**がお客様に大好評。**省エネビジネスで売上3億円&粗利は65%を確保**できています。ストックビジネスで売上が安定していることが良いことですね！」

■プロフィール  
業種：電気工事、保安点検業  
所在地：岡山県岡山市  
従業員：12名  
売上：3億円

「初期投資ゼロの補助金活用サービス」「初期投資ゼロの省エネ教育サービス」「初期投資ゼロの新電力提案サービス」の3つを複合的に提案し、安定収益&粗利率も65%を実現しています！」



## ＜愛知県S社の先進的な電気工事業＞



「売上が数年前までゼネコンの下請工事で**90%を占めていました…新しく事業を立ち上げわずか6カ月で大手食品メーカーなど20社を開拓！省エネ事業で年間3億円粗利35%見えています！**」

■プロフィール  
業種：設備工事、電気工事等  
所在地：愛知県名古屋市  
従業員：23名  
売上：7億円

「新たな事業を立ち上げ6カ月で大手飲料・食品・家電メーカーを中心に20社を新規開拓し、提案型営業を実施！下請工事の利益がとりづらい体質から元請体質への転換のチャレンジをしています！」



## ＜栃木県S社の先進的な電気工事業＞



「太陽光工事が縮小していく中で省エネビジネスを知識・ノウハウゼロから展開！**わずか1年で製造業100社を新規開拓**するなど、地域のお客様から大反響をいただいています！」

■プロフィール  
業種：電気工事業  
所在地：栃木県佐野市  
従業員：85名  
売上：27億円

ここ数年は太陽光バブルで業績が一気に拡大。しかし、太陽光はこの先下火になると考え省エネビジネスに参入。わずか1年で新規顧客を100社開拓して、見積もりを多数ご依頼いただいています！」



## ＜愛知県M社の先進的な設備工事業＞



「ハウスメーカーの下請工事がほとんどでしたが、新しく省エネ事業を展開！**超大手自動車製造業から1,000万円を越える省エネ工事を受注！それ以外にも元請で見積もりを多数ご依頼いただいています！**」

■プロフィール  
業種：給排水衛生設備、空調設備等  
所在地：愛知県豊橋市  
従業員：23名  
売上：5.9億円

「省エネ情報誌を発行して、超大手自動車製造業から省エネ工事を特命で依頼いただく！それ以外にもたくさんの企業から見積もり依頼。これまで下請工事ばかりやっていた自社からすると考えられません…！」



## ＜三重県K社の先進的な設備工事業＞



「設立30年間、大手顧客1社に売上を依存していましたが、新たに省エネビジネスへの参入。参入後すぐに**1.5億円の元請工事を受注&5,000万円の移設工事を受注しました！**」

■プロフィール  
業種：プラントメンテナンス工事など  
所在地：三重県四日市市  
従業員：30名  
売上：7.4億円

設立以来ずっと大手顧客1社に売上を依存…そこで省エネビジネスに参入。参入後すぐに20数社開拓！開拓した企業から1.5億円の改修工事や5,000万円の移設工事を受注しました！」



# 地域の電気工事会社 社長研修

～成功している設備工事業が取り組んでいる事例紹介～

また、全国の先進的な電気工事業が省エネビジネスに取り組む成功している内容を船井総研が“事例”にてご紹介します。すべては机上の空論ではなく、事例です。

いろいろな思いを抱えながら、新しい取り組みをされ、成功している電気工事業の事例です。最後には、研修の内容を明日からすぐに実践できるような振り返りとまとめを行います。

例えば、以下のような事例をご紹介します！

● ゼネコンの下請工事と公共工事が大半の売上でした・・・  
その営業体質に限界を感じ、新しく省エネビジネスを実施。  
同業種と差別化したオンリーワンの省エネ提案で  
参入1年目で7億円を元請受注！



● 人手（監督、職人などの有資格者）が足りない状況のため、  
新しい取り組みの営業担当者として、業界素人の20代若手を採用。  
仕組みを活用した早期育成を実現し、  
初年度から5,000万円を元請受注！



● 公共工事への依存率90%の会社でしたが、民間工事を増やそうと  
新しい取り組みを実施。特に毎月発行する省エネ情報誌がお客様にご  
好評でわずか1年で10社の新規口座開設&  
1.2億円を元請受注！



● ここ数年は太陽光で業績が上がっていましたが、このままでは将来が  
不安・・・そこで新たなビジネスに取り組みました。  
セミナー営業という新たな営業スタイルを確立して、  
営業マン1人で売上2億円達成！



● ベテラン人材に頼った営業スタイルでした・・・。  
新たな仕組みを活用した営業でパート女性が大活躍！  
毎月新規開拓して、3,000万円を受注！  
今では、ベテランに頼らない営業スタイルを確立！



# 地域の電気工事会社 社長研修

## 講座スケジュール

| 講座                                    | 内容   |
|---------------------------------------|--|
| <b>第1講座</b><br>10:00<br>～<br>10:40    | <b>電気工事業界の市場動向と実践すべき省エネビジネス!</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● “電気工事市場の今後の動向”と今、“目指すべき事業戦略”とは!?</li><li>● “人手不足を解決するため”に行うべき具体的な取り組みとは!?</li><li>● 電気工事業が今、本格的に取り組むべきビジネス・・・それは、「省エネビジネス」!</li></ul>   |
| <b>第2講座</b><br>10:50<br>～<br>12:30    | <b>成功している先進的な電気工事業 経営者との交流!</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● 全国の“先進的な電気工事業 経営者”との交流!</li><li>● “成功している先進的な電気工事業”は何に取り組んでいるのか!?</li><li>● 成功している電気工事業による取り組み事例発表でヒントが得られる!</li></ul>   |
| 12:30～13:00 昼食 (こちらでお弁当をご用意させていただきます) |  |
| <b>第3講座</b><br>13:00<br>～<br>15:00    | <b>成功している先進的な電気工事業の実践事例紹介!</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● ゼネコンの下請工事で売上の90%を占めていた電気工事業が省エネビジネスに取り組み、民間企業を元請新規開拓!年間3億円 粗利率35%を達成した事例</li><li>● 人手(監督・技術者)が足りないため、新しい事業の営業担当者として、業界素人の若手を採用。仕組みによる早期育成で初年度5,000万円を元請受注した事例</li><li>● これまでベテラン営業に頼っていた電気工事業が20代を省エネビジネスの専任に配置。初年度、新規開拓50社、元請で1.2億円を受注した事例</li></ul> |
| <b>まとめ講座</b><br>～16:00                | <b>明日から皆さまに取り組んでいただきたいこと</b>   |

16:00以降の講座終了後は、個別ご相談会となります(※お申込みにセットでついております)

### 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・IoT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専門コンサルタント。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・IoT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・IoT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。

# 10月26日@東京にて開催！ 『地域の電気工事会社 社長研修』のご案内！

## 最後までレポートをお読み頂いた熱心な経営者様へ・・・セミナーのご案内！

最後まで本誌をお読みいただき、誠にありがとうございます。  
はじめまして、私は(株)船井総合研究所の藤堂 大吉と申します。

来たる10月26日(金)@東京にて開催する「地域の電気工事会社 社長研修」についてご案内致します。  
私たちはコンサルタントという立場から、日ごろから地域の電気工事会社の経営者様に対して、  
新しい経営手法やビジネスモデルを通して、新たな成長ストーリーを歩むサポートをしております。

この度、みなさまに現状よりもさらに良い会社を作り上げていただきたいという思いから、  
この「地域の電気工事会社 社長研修」をご案内しております。

今回実施するセミナーは、コンサルタントが小難しい概念をお話する場ではいっさいありません。  
みなさま方に明日からすぐに実践いただくために、実際に省エネビジネスに取り組み成功されている企業  
様の発表を聞いたり、交流したり、情報交換を行なっていただきます。きっと「目から鱗な情報」がたくさん  
あることでしょう。また、また、船井総研からも全国各地の成功している電気工事会社の取り組み事例をご  
紹介します。

特に今回のセミナーは、通常のコンサルティングでは年間数百万円の費用をいただいて  
お伝えしているノウハウや成功事例が凝縮しています。

しかし、今回のセミナー費用は、より多くの方に知っていただきたいという思いから  
わずか30,000円(税抜・一般企業様)です・・・。正直申しますと、破格でのご案内になります。

「今は、忙しいから・・・」、「今、忙しすぎてそれどころではない!」、「今は、安定している大丈夫!」  
そのような経営者様のお気持ちは察します。しかし、2020年をむかえ、電気工事業界の市場自体が  
縮小していき、人手不足がより加速化していきます。今後、電気工事会社は二極化していくのです。  
そのために、あと2年の間に新しい取り組みを行なうことが必要なのです。

必要なものは、“新しく踏み出す勇気”ではなく、“有益な情報”です。子供のころに電車に一人で  
乗れるようになったのは“勇気ではなく”、電車の乗り方を知ったという“有益な情報”です。

この研修に参加いただき、ぜひ、その“有益な情報”を得てください。忙しいのは、どの電気工事会社の  
経営者様も一緒です。“有益な情報”を知りたい経営者様はすぐに、お申し込みください。  
お会いできますことを心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所  
省エネ・IoT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**

東京 **10月26日(金)**



日時  
会場

【会場】(株)船井総合研究所 東京本社 (JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分)

10:00～16:00 (受付9:30～)

〒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  
16:00以降の講座終了後は、個別ご相談会となります。

※都合により会場変更する可能性がありますので、会場詳細は、お申込後に送付する受講票でご確認ください。  
※お車で越越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。  
※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、予めご了承下さい。

日程がどうしても合わない企業様へ。まずは、お問い合わせ下さい。(平日 9:45～17:30)

出張セミナー&個別経営相談承ります。TEL:0120-958-270

担当  
藤堂 (トウドウ)

受講料

一般企業 1名様 税込料金 **32,400円** (税抜30,000円) 会員企業 1名様 税込料金 **25,920円** (税抜24,000円)

振込先

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 口座番号 普通 No.5785661  
口座名義 力)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ ※ご入金の際は税込金額でのお振込をお願いいたします。  
●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。 ●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。

お問合せ  
お申し込み

TEL:0120-964-000 (平日) 9:30～17:30  
FAX:0120-964-111 (24時間対応)  
下記にご記入の上、今すぐFAX頂だけでOK!!  
お問い合わせ No. S037177  
●お申込みに関するお問い合わせ: 時田 (トキタ)  
●内容に関するお問い合わせ: 藤堂 (トウドウ)  
【WEBからの申し込み】 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からの申し込み】 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。  
●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。

会社名

(フリガナ) 代表者名 (フリガナ) 役職

住所

(フリガナ) 業務内容

連絡先

TEL ( ) FAX ( ) 連絡担当者名

参加者①

(フリガナ) 氏名 役職 年齢

参加者②

(フリガナ) 氏名 役職 年齢

お申込みはこちらから



弊社会員組織 (ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)  
FUNAI メンバーズ Plus 各種研究会 (研究会)

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)

◆本セミナーには、個別無料相談がセットになっております。ご希望の□にチェックをお願いします。  
 セミナー当日、無料個別経営相談を希望する  後日、無料個別経営相談を希望する。( 月 日頃)

【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)

※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時は、□にチェックを入れて当社宛にご連絡ください。 希望しません