



before



after

新築着工減の対応策！
補助金も活用！

水まわり小工事で
忙しいばかりだった
アフター部門が大化け！

採用
不要

平均受注金額1000万円超！

断熱戸建リハベモデル

30万円以下の「見積地獄」で疲弊していたアフター部門を
営業1人あたり売上1億円の高生産性部隊へ変貌させた
新築でもリフォームでもない**非競争の新ビジネス**とは？

成功事例
企業



SAYS セイズ株式会社

東京都葛飾区

代表取締役 及川達也 氏が語る！

不採算だったアフター部門が
ウソのように蘇りました！



- ✓ 売却型モデルハウスたった1棟で売上2億円！
- ✓ 断熱耐震の性能重視で相見積なしの独壇場！
- ✓ 見積不要の定額制商品でわずか2週間で契約！

1000万円クラス増改築ビジネス参入セミナー【お問い合わせ：No.S039622】

セミナー情報を
スマホで！

主
催



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
担当/中田(ナカタ)

TEL

(平日9:30~17:30)

0120-964-000

FAX

(24時間対応)

0120-964-111



アフター部門を立ち上げたところ、 30万以下の小工事ばかり・・・。 忙しいだけの不採算部門を、どうすれば。

忙しいだけで社員も疲弊するばかり・・・。

今から4年前にメンテ対応のためにアフター部門を立ち上げたものの、思っていた以上に収益が上がらない。



メンテ対応が中心なので仕方がないとも思っていたが、工事対応で忙しくリーダーは疲れ表情は暗くなるばかり。**年間139件の工事をしていたが、利益がでない赤字事業**となっていたから無理もない。

そうなってしまった大きな理由は、あまりにも30万円以下の工事件数が多すぎることだった。実際、**小工事件数は全体工事の8割も占めていた**。ところが小工事の年間売上はわずか1400万円で全体の1、2割しかなく、忙しいばかりで利益がでるはずがない。

東京都葛飾区に、そんな状態だったアフター部門を、**人数を変えずに少人数で生産性が高い高収益事業へと大転換に成功した**企業があります。

同社が取り組んだのは住宅の基本性能を高める「**断熱戸建リノベ**」という**単価1000万円以上**の大型リフォーム事業を始めることだった。

「これまで新築分譲戸建てで培ってきた断熱耐震の強みを活かし、当社だけの戸建てリノベビジネスができるようになり今は明るい未来を描いている。」

そんな及川社長に、お話を伺いました。

増税対策
成功事例企業

特別レポート

売却型リノベモデル1棟で受注2億円超！
わが社の「持家戸建リノベビジネス」
立ち上げ成功の軌跡

 SAYS セイズ株式会社

(東京都葛飾区)

代表取締役
及川達也 氏に聞く

実録ストーリー



30万以下の小工事ばかりで、忙しいだけの事業だった。

映画「男はつらいよ」で知られる葛飾柴又がある東京都葛飾区。東京都の東部に位置し、都内に勤める人のベッドタウンでもある。



この地で、地元をこよなく愛し地域密着型の経営をすすめるのが、

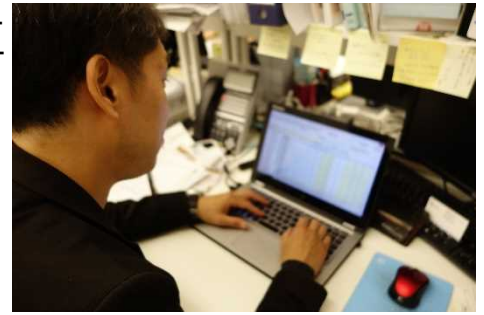


地元サッカーチームの公式スポンサーに。

セイズ株式会社様。及川社長が2001年に不動産仲介業で創業し、今では地域で一番多く新築戸建て住宅を販売する会社へと成長している。

さて、及川社長が**新築着工減に備えて次の事業の柱として、リフォーム事業への展開も考えて始めたアフター部門**。また、その先には中古再販事業も考えていた。ところが、事業を始めてみると及川社長が描いていたものとは**まったく違う状況になってしまった**。

「とにかく忙しくなった。30万円以下の小工事ばかりが増えたからです。小工事でも見積りは作成しなければいけない。まさに、社員は**見積作成に忙殺**されていました。」



見積作業に忙殺されていた

社員は忙しく働いている。しかし、社内では利益がでないと言われる。これでは彼らのやる気が高まるはずがない。まさに**社員が疲弊するだけの状態**だったと言う。

「当社の経営理念は、“本物を追求する”です。そのため新築戸建ては住宅の基本性能である断熱耐震性能を高めることにこだわっています。**その強みをアフターやリフォーム事業にも活かしたいと考えていたのですが、まったくできていませんでした。**」



全国規模の表彰制度である「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー」に4年連続で受賞

これでは、リフォームを次の成長事業にするなど絵に描いた餅。しかし、何から手をつければいいのか分からない。そんな状況が、しばらく続いた。

大転換ストーリーへのきっかけとなった決断とは

転機となったのは、約1年前。そのとき、すでにコンサルティングに入っていた船井総研のコンサルタントからも強くすすめられ、中古リノベモデルハウス用の物件仕入れを決めたことだった。



船井総研 味園、セイズ 及川社長、森田店長

そして、同時に自社の強みである**断熱耐震性能アップ**を施す**持家戸建リノベーション**に特化する**専門店への転換を決めた**ことだった。



「やはり自社の強みを活かしたリフォーム事業を展開したい。それが、社員のやる気にもつながる。それに地元で永く愛される会社を目指している当社としては、**お客様と一生お付き合いができるリノベーション**をしたい。そのために住宅の基本性能を高めるリノベーションを専門とする事業への転換を決めました。」

「さらに、中古リノベモデルハウスを持ち事業展開をする会社は都内にもないと聞きました。それで、自社が**一番乗りできるビジネス**だと確信しました。」

「当社は新築戸建てでは断熱と耐震性を高めることをやってきましたから、そのための設計と施工には自信がありました。あとは、**どうやって集客・営業をするのか？その仕組みが欲しかった。**」



授賞式の様子

「そこで、船井総研のコンサルタントに聞くと、1000万円クラスの増改築に特化した専門店ビジネスで業績を上げる会社が増えていると聞き、その手法を導入することにしました。」

こうしてセイズ様はアフター部を**利益がでない低収益事業**から、**1000万円クラスの増改築を専門にする事業**へと**業態転換を決め、高収益化**を実現していく。

その事業の特徴を挙げると

- ✓ 「リフォームなら何でも」ではなく、「断熱・耐震リノベーション」に**専門特化する**
- ✓ 「中古リノベモデルハウス」をもち、見学会とWEBで**安定集客**
- ✓ **定額制リノベ商品を開発し契約まで見積不要の提案システム**
- ✓ 「勉強会」と「診断」で営業を徹底的にシステム化。センスやトークで売らない

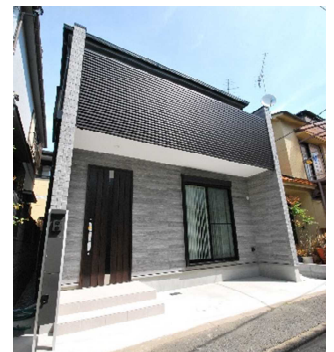
となる。

モデルハウスOPEN 6ヶ月で受注2億円に！

さて、いよいよリノベモデルハウスがOPEN！

ところが、一発目のOPEN集客に失敗する。

一次取得層ばかりが来て、ターゲットの二次取得層が来ない。リーダーの森田氏もそのときは焦った。



1棟目リノベモデル

「あらためて二次取得層を集客するための広告内容と配布方法を考えました。そのポイントは**耐震断熱の基本性能アップ**と**価格が定額制であることを分かりやすく訴求すること**でした。」



二次取得層をターゲットとする広告へと見直した結果、安定して新規集客ができるように。

モデルハウスOPEN 6ヶ月で受注2億円に！

さらに、森田氏は

- ・見積不要の定額制リフォーム商品化システム
- ・耐震断熱の強みを伝えるコンセプトブック
- ・リフォーム時期を確定するスケジュール提案
- ・予算をかためていくための資金提案

を整えることで見込客がどんどん増えたと言う。



ところが、次の壁がきた。

見込客が増えているにもかかわらず受注報告がなかなかあがってこない
及川社長からすれば、心配でならない状況だ。

営業社員2人で受注2億円、粗利6000万円に！

そこで、スピード営業を実践することに。
自社の強みを活かしているので自信を持った
提案をし、必ず1週間後にアポを入れるように
した。そうすると**出会いから30~40日で**
契約があがるようになった。



「お客様には当社の**コンセプト**、**定額制の商品システム**、**予算の考え方**、そして**スケジュールを押さえた提案**をすべてツールを使いながらしています。これが本当に武器になっています。」

営業ではすべてツールを使って提案をしている。

見積りに忙殺されていたのが、まるで嘘のよう

戸建てリノベーション 見積書

「戸建てリノベーション」は標準仕様で工事費を算出するに限り、標準仕様にない工種、材料等は別見積りとし、見積り内容を見直す必要があります。

1. 基礎工事
 基礎工事には基礎の掘削や土留め工事があります。
 基礎の掘削は、掘削の深さや土留めの種類によって、別途見積りが必要です。
 掘削の深さは、掘削の深さや土留めの種類によって、別途見積りが必要です。

2. 断熱・耐震工事
 断熱・耐震工事には、断熱材の施工や耐震工事があります。
 断熱材の施工は、断熱材の種類や厚さによって、別途見積りが必要です。
 耐震工事は、耐震工事の種類や構造によって、別途見積りが必要です。

3. 内装工事
 内装工事には、内装材の施工や内装工事があります。
 内装材の施工は、内装材の種類や厚さによって、別途見積りが必要です。
 内装工事は、内装工事の種類や構造によって、別途見積りが必要です。

戸建てリノベーション 仕様書

仕工程度	仕工程度	仕工程度	仕工程度	仕工程度
基礎工事	基礎工事	基礎工事	基礎工事	基礎工事
断熱・耐震工事	断熱・耐震工事	断熱・耐震工事	断熱・耐震工事	断熱・耐震工事
内装工事	内装工事	内装工事	内装工事	内装工事

戸建てリノベーション 見積書

仕工程度	仕工程度	仕工程度	仕工程度	仕工程度	仕工程度	仕工程度	仕工程度
基礎工事	基礎工事	基礎工事	基礎工事	基礎工事	基礎工事	基礎工事	基礎工事
断熱・耐震工事	断熱・耐震工事	断熱・耐震工事	断熱・耐震工事	断熱・耐震工事	断熱・耐震工事	断熱・耐震工事	断熱・耐震工事
内装工事	内装工事	内装工事	内装工事	内装工事	内装工事	内装工事	内装工事

断熱・耐震リノベの条件書・仕様書・原価表。定型化で効率が大幅に上昇した

「以前は30万円以下の小工事ばかりで見積作成に忙殺されていました。それが、1000万円以上と工事金額は大幅に上がったのですが、定額制システムを導入しているので**本当に見積不要で契約を頂いています。**」と手応えをつかんだ森田氏は表情が明るく声も弾みながら話す。



さて、利益が上がらず忙しいだけだったアフター部門を1000万円超の戸建てリノベを専門とする事業へと業態転換するなかで会社にはどのような変化をもたらしたのか。

それを次ページで紹介しよう。

持家戸建リノベビジネスがもたらした、10の変化

このビジネスに取り組んだ会社には、さまざまな変化が起きた。

- ① 客層を絞った販促活動で、見込客を継続的に集められるようになった
- ② 定額制商品システムの導入で、見積不要の提案システムができた
- ③ 営業・設計・工務が連携した「チーム体制」が出来上がった
- ④ 大規模リフォームであれば、大手ハウスメーカーや地元工務店と競合しても勝てる確率が格段に高まった
- ⑤ 空き家や相続がらみの案件が増え、分譲地の新たな仕入れになった
- ⑥ これまでできなかった建て替え受注ができるようになった
- ⑦ 社員がPDCAを回し、自立的に業績が上げられるようになってきた
- ⑧ 集客・営業のシステムが整ってきたので、社員を採用しやすくなった
- ⑨ 求人の際、この事業が自社の特長のひとつになった
- ⑩ 工事件数を減らしながら業績が上がったので社員が明るくなった。

いくつもの変化が起きているが、このなかでも特に大きいのが

- ・ リノベモデルハウスによる安定的な増改築客の集客実現！
- ・ 断熱訴求によるターゲット客の集客成功！
- ・ 定額制による見積不要のスピード提案システム

である。これによって見積忙殺型の事業から、自社の強みを活かし、お客様にも喜ばれる高生産事業への業態転換に成功した。

「社内の雰囲気 genuinely が良くなりました。単に業績が良いというだけではなく、システム化を進めることで、社員の負担が減り、生産性が上がっています。これも、大規模リフォームに特化しているからです。これからますます楽しみですよ。」



断熱耐震の技術力を活かした「持家戸建リノベ」モデルで短期間で業績を上げる方法 **5つのポイント**

レポートをお読みいただき、ありがとうございました。
自己紹介が遅れました。私、(株)船井総合研究所の味園健治と申します。

セイズ様のアフター部門を30万円以下の小工事で忙しいだけの状態から、営業一人あたり粗利3000万円、年間売上2億円へと躍進させた「持家戸建リノベ」モデルとは、どのようなビジネスなのでしょう？



(株)船井総合研究所
上席コンサルタント
味園 健治

そのポイントを解説させていただきます。



ポイント①

築30年以上、持家戸建、二次取得層向け
1,000万円予算帯のリノベーションに特化する

「専門店」としての立ち上げが、最大のポイントです。ターゲットを築古戸建の全面改装に絞り、その受注に最も適した商品・販促・営業システムを構築します。



「商品」は、断熱性能・耐震性能を大幅に高めるスケルトンリフォームです。
社員のセンスや能力に依存するデザイン性重視ではなく、性能重視にすることで、**工務店・住宅会社の施工技術力を活かします。**



ポイント②

中古住宅を購入し、断熱・耐震リノベーション！
持家戸建リノベ専用の「モデルハウス」をつくる

このビジネスに、**モデルハウス**は必須です。内見会の開催、見込客の誘導などでフル活用！お客様に断熱・耐震の良さを「体感」いただき、見込み度を高めます。



モデルハウスは鮮度が集客力に影響するため、1～3年スパンで出店・売却を繰り返します。
なお、モデルハウスは減価償却ができますので、**「売れずに身動きがとれない」というリスクは比較的高くありません。**



ポイント③

見積不要の定額制商品システムを導入し 提案スピードを格段に高める

概算金額（見積）を伝えるためのツールです。見込み客の見極めと見積り作成時間の短縮化が可能になります。



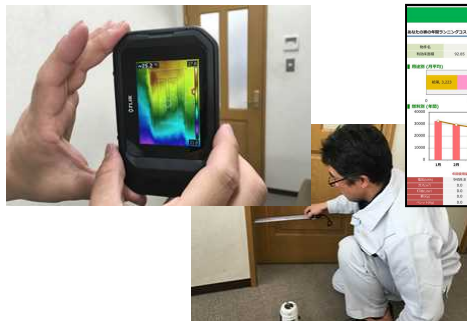
定額制商品カタログの他に戸建リノベーションの**原価表、仕様書、条件書**が含まれています。これらを活用することで提案回数を減らすと同時に見積作成を不要にします。営業スピードを格段に高めるためのツールです。



ポイント④

燃費診断・耐震診断の「ダブル診断」で お客様に断熱・耐震リノベを決断させる

光熱費と耐震強度のビフォー・アフターが試算できる**診断システム**を活用します。住まいの現状とリノベ後の変化が数字でわかるので、契約への決定打になります。



住まいの燃費診断は「建もの燃費ナビ（CPU社）」、耐震診断は「HOUSE-DOC（構造システム社）」を推奨しています。診断後は有料の**「設計契約」**を結んでから詳細設計・見積りに入ること、失注ロスを最小限に抑えます。



ポイント⑤

建築素人でも年間1億円売れる！ 「セールス・システム」を構築する

大型リフォームだからといって、営業社員に過度のスキルや知識は求めません。見込客を確実に**「育成」**するシステムで、誰でも無理なく売れるようになります。

- マニュアル①
・ビジネスモデルマニュアル (18ページ)
ビジネスモデルの全体像が記載されています。
- マニュアル②
・モデルハウス案内マニュアル (57ページ)
モデルハウスの説明ツールが具体的に記載されています。
- マニュアル③
・セミナー開催マニュアル (20ページ)
セミナー開催のポイント、セミナーのワークシートが盛り込まれています。
- マニュアル④
・「断熱・耐震診断」マニュアル (59ページ)
断熱・耐震に関する予備知識、営業トークスクリプトを記載した、実践的なマニュアルです。
- マニュアル⑤
・見学会マニュアル (48ページ)
見学会の集客・選定のポイントについて、わかりやすくまとめています。
- 資料①
・原価計算書 (27ページ)
持ち家戸建リノベの原価を把握でき、見積業務が簡略化できます。
- 資料②
・仕様書
仕上箇所、商品名、サイズ、クイズ等が記載されています。
- 資料③
・条件書
持ち家戸建リノベの際の既存建物条件、施工条件等が記されています。
- ツール①
・コンセプトブック (20ページ)
持ち家戸建リノベの概要をコンパクトにまとめたツール。経営・販路・収益的・性能アップフォームの特長をわかりやすく伝えます。
- ツール②
・セオリスライド (99ページ)
セミナーを開催する際にご活用ください。断熱・耐震・契約の重要性について、体系的・効果的に解説できます。

持家戸建リノベモデルでは、マニュアル・ツールで集客・営業をシステム化することにより、**マンパワー依存を徹底的に排します**。大型リフォームが「誰でも売れる」ことは、野村建設工業様が証明してくれています。

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内



セイズ・及川社長をゲストにお招きし
「断熱戸建リノベモデル参入」で成功する方法を公開

1000万円クラス 増改築ビジネス参入セミナー

東京会場

2019年 4月17日(水)

お忙しい中、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。
このレポートでご紹介したようにアフター部門の低い生産性に
悩む住宅会社や工務店の社長は多いでしょう。

そこで、増改築など高額リフォームを
増やすための取り組みを始めますが、
手法や手順が少し間違えているばかりに、
いつまで経っても成果が出せない例が多く
あります。

最短期間で結果を出し、低生産性のリフォ
ーム事業を高生産性部門へ転嫁させるには、
**力をつけるべきポイントを明確化して
取り組むことが大切です。**

そこで、本レポートでご紹介した**セイズ・
及川社長**をゲストにお招きし、
セミナーを開催いたします。

特別
ゲスト
講師



SAYS

セイズ株式会社

代表取締役 及川 達也 氏

先陣を切った経営者が、 成功例も失敗例もリアルに公開。

高生産性リフォーム事業を短期間で立ち上げる「持家戸建リノベモデル」は、**まだほとんど知られていないですが、実は全国で成功している企業**に共通するルールを、私たちがまとめたものです。

しかし、このレポートをお読みの経営者様が聴きたい・知りたいのは、「事例ベース」のお話でしょう。ですから、**ゲストの及川社長がご自身の経験に基づいてお話しされる内容は、このビジネスに興味をお持ちの皆様にとって、この上なく参考になるはず**です。

もちろん、私たちコンサルタントも、次のページにご紹介しているような、数々の事例を交えてお話しします。

もしあなたの会社でも

「もっとアフター部門の生産性を高めたいのに、そのやり方が分からない。」あるいは、「**高生産性の増改築やリノベーション事業へ参入したいけど、本当にできるのか。**」

そんな悩みを抱えておられるようでしたら、ぜひ、今回ご案内するセミナーにお越しください。今まで無理かも…と思っていた事業が一気に前に進むヒントを得ることができるはず

今回は特別に、セイズ 及川社長にもご登壇いただき、赤字続きだったメンテアフター部門をどのようにして営業一人あたり3000万円超の粗利を生み出す事業になったのかを、すべてお話しいただきます。皆さんのお役に立てるならと、及川社長にも準備を進めて頂いています。会場でお会いできますことを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所

味園健治

本セミナーでお話しする事例の一部をご紹介します

- ① マンパワーに依存せず、単価1,300万円、月1~2棟ペースの安定受注に成功した「**ステップ営業**」！
- ② 本格的「断熱&耐震リノベ」を坪35万円台で実現する「**仕様書・原価表**」！
- ③ お客様が集まる、売却もできる。中古戸建購入&モデルハウス化成功のカギは「**査定シート**」！
- ④ オープン後の集客に困らない。一気に**100組集客**、モデルハウスの認知度を高めた「**プレオープン販促**」！
- ⑤ **月4,000セッション**、**12組の見込客**を集めてしまう「**持家戸建リノベWEBサイト**」！
- ⑥ **1日で5組の1,000万円予算客集め**に成功した「**増改築相談会**」！
- ⑦ 建築素人社員が「先生」のポジションを得て受注に成功した「**住まいづくり勉強会**」の全プログラム！
- ⑧ 3~4時間かかっていたのが、**わずか15分での完成**を可能にした、「**現場調査報告書作成システム**」！
- ⑨ 断熱効果で**年間50万円もの光熱費削減効果**をシミュレートして受注に成功した「**燃費診断システム**」！
- ⑩ 申込料30万円!? その後の**本契約率95%**の「**設計契約**」システム！

講座カリキュラム

講座	内容	講師
第1講座	忙しいばかりだったアフター部門が大化け！ わが社の断熱戸建てリノベモデル 立ち上げ成功の軌跡	セイズ株式会社 代表取締役 及川 達也 氏
第2講座	持家戸建リノベ ビジネスモデル解説	株式会社船井総合研究所 吉川 顕
第3講座	リフォームマーケットの実践的分析と 「持家戸建リノベモデル」の全体像 明日から実践していただきたいこと	株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 味園 健治



全国で成功企業が続々と生まれています！
必読！特別レポートはこちらを **OPEN!**

野村建設工業様（群馬県）



参入2年目で年間**2億円**ペース！
素人社員が入社**10ヶ月**で
6,000万円受注！

オノヤ様（福島県）



ショールーム×モデルハウスの合わせ技、
戸建リノベ取り組み**1年**で
全面改装売上が5→**10億円**！

夢ハウス様（新潟県）



「リセット住宅」で年商**20億円**！
ブリッジ営業で成約率**90%**！
平均単価は**2,700万円**！

タキナミ様（福井）



モデルハウスOPENから
たった**5ヶ月**で
受注売上**1.5億円**！

エンラージ様（東京都）



女性プランナーが大活躍！
1,500万円級の持家戸建リノベを
年間**40棟**、年商**8億円**！

古川製材様（岐阜県）



モデルハウスオープン**3ヶ月**で
200組以上を集客し、
7,000万円超えを受注！

セミナーお申込み方法

FAXでのお申込み

本DMに同封しておりますお申込み用紙にご記入の上、FAXでお送りください。 担当:中田



0120-964-111

(24時間受付)

WEBからのお申込み

右のQRコードを読み取り、WEBページのフォームよりお申込みください。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/039622>

セミナー開催概要 & FAXお申込書

1000万円クラス増改築ビジネス参入セミナー

日時・会場	【東京会場】 2019年 4月17日(水) 13:00~16:30 (受付12:30~) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒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	
	※都合により会場変更する可能性がありますので、会場詳細は受講票でご確認ください。※お車で越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車費用もご自身で負担願います。	
参加料	一般企業 (1名様) 税抜 30,000円 (税込 32,400円) 会員企業 (1名様) 税抜 24,000円 (税込 25,920円)	※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メンバーズ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。 ●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・祝を除く)の17時までにお電話にて上記までご連絡下さいませようお願いいたします。以降のお取り消しの場合、参加料の50%をキャンセル料として申し受けます。また、当日及び無断欠席は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。 ●なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。 ●最少催行人員に満たない場合は、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はいたしませんので、予めご了承ください。 ●お申し込み多数により、やむを得ず会場を変更することがございますので、会場は受講票にてご確認ください。
お振込み先	三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No. 5785633 口座名義: かわいかわいかわいかわい セミナーグチ ※お振込先口座は当セミナー専用の振込口座となっております	
定員	経営者様対象 先着定員 50名様 ※弊社会員企業様との競合状況によってはご参加をお断りすることがございますので、あしからずご了承ください	
お申込方法	【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。	
お問い合わせ	TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) 申込専用FAX 0120-964-111 (24時間対応) ※お申込に関するお問い合わせは/中田(ナカタ)まで ※講座内容に関するお問い合わせは/味園まで 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。	

お申込用紙 FAX: 0120-964-111 担当/中田(ナカタ) 24時間 FAX受付中

お申込はカンタン! 下記にご記入の上、今すぐFAXいただくだけでOK! お問い合わせNo. S039622

会社名	(フリガナ)	代表者名	お役職
		(フリガナ)	
ご住所	〒		
連絡先	TEL () - ()	FAX () - ()	ご連絡担当者 (フリガナ)
			お役職
ご参加者①	(フリガナ) お名前	役職	年齢
ご参加者②	(フリガナ) お名前	役職	年齢
ご参加者③	(フリガナ) お名前	役職	年齢
弊社会員組織 (ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください) FUNAIメンバーズPlus ・ 各種研究会 () 研究会			

※ **ゲスト講師と競合する商圏の企業様は、ご参加をお断りさせていただく場合があります** お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.本申込書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)法令で定める場合は、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、お申込ご連絡や受講票の発送等ができません。お手続きができません場合がございます。

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(TEL06-6204-4666)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。

