

青森の住宅会社が始めた新しい分譲ビジネス

なぜ、社員や経費を増やさずに 売上を30%増やせたのか？

18坪 2LDK

23坪 3LDK

ミニマム分譲

大手や他社とは違うやり方で
利益を数倍にした秘密をお伝えします。

厳しい地方商圏でも人材不足でも「無理せずに」業績が上がる・・・そんな手法です



Special Interview

株式会社 ジェイホーム
取締役(創業者)伊藤 彰彦氏

- 1 「所得減」「平均世帯数減」時代だからミニマム住宅のニーズが高い
- 2 変形地、狭小地などの売れにくい土地だから立地が良くても安く仕入れられる
- 3 住宅会社の建売だからこそ品質が良いイメージが生まれる
- 4 ミニマムだから「貸しやすく、売しやすい」ので将来のリスク不安を軽減できる

3分で読める立ち上げ成功レポートを今すぐチェック！

詳しくは
中面へ！

なぜ地方の住宅会社が ミニマム分譲を始めたのか？ 無理をせず、売上を伸ばす挑戦



株式会社ジェイホーム
取締役(創業者)伊藤 彰彦氏

注文事業で7,000万円の債務超過 会社都合で進行できる建売の新たな切り口を模索

10年以上前の話になりますが、弊社は多数の社員を抱えながらも7億円から売上を伸ばす事ができないでいました。また、売り上げ増を狙った新規エリア出店の失敗などもあり、会社は7,000万円の債務超過の状態でした。経費をかけて社員を増やしても生かし切れず、住宅業界特有の年間を通した仕事量のムラにも悩み、なかなか利益を上げられずに年数を重ねていました。

仕事量のどこに会社の能力を合わせるべきか…？この業界であれば、どの会社にも同じ悩みはあるはずです。全国4万社あると言われる住宅業界の80%以上が実質の赤字経営で、社長や社員の給料を抑える事で経営が成り立っている会社がほとんどのようです。

私は、今以上に社員や経費を増やさずに業績を向上させるには、注文事業と分譲事業を併用する事が一番の方法だと改めて考えました。分譲は「会社の都合」だけで進行できる「便利な事業」だからです。

しかし、今さら感もあります。「競争激化」「土地の仕入れ」「売れ残り」「資金確保」などのハードルも高く、資金力のある大手や不動産に慣れている会社にしかやれないイメージがあります。

住宅会社が経費を増やさず成長したハウハウ公開特別レポート

私達の「身の丈に合う」とは、あくまでも注文住宅をメインとして、

分譲事業はそのスキ間を埋める事です。

なので分譲事業は目標を立てず、人や経費も増やさず、土地の仕入れや工期なども一切の無理をしません。

先にも申しましたように、業界の特性からも必ずどの会社にも

無駄や余裕があります。私はそれを30%と考えました。

であれば、それを生かせば現状でも業績は30%伸ばせるのです。

損益分岐点をギリギリ超える会社にとって、伸ばした業績が生む利益は大きく十分なものです。

今からの時代、社員を増やしたり
新しい何かを始めるような無理は、
とても難しいと考えています。



Point 1 資金や人員も身の丈に合った「ミニマムな分譲事業」

Point 2 ローコストではなく「便利な場所に、小さく、低価格」に

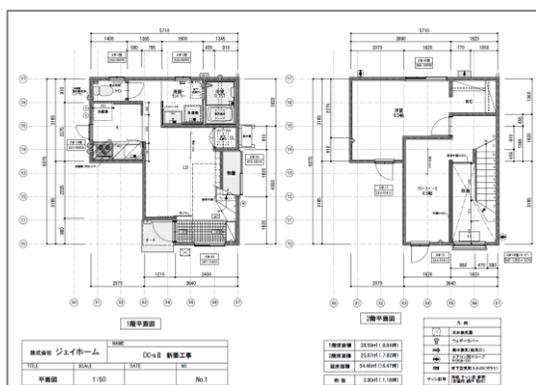
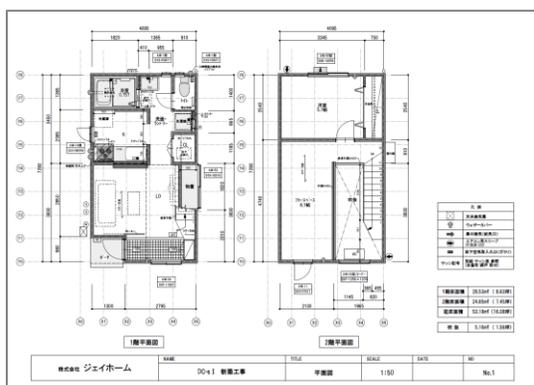
Point 3 ムダと余裕を活せば、無理せず30%の業績改善が可能

徹底したプラン化でハンコを押すように展開。 現場監督も注文事業と併用が可能に。

分譲事業は注文住宅とは違い、効率的な展開が可能です。

さらに、今回のミニマム分譲は徹底的にプランやデザインをパターン化してハンコを押すような展開が可能になっています。特に、狭小地や変形地に計画する場合の多いミニマム分譲は、いかに適したプランやノウハウを整えているかが重要となります。

セミナー当日に
プランをご紹介します



弊社はミニマム分譲を始めた10年前、翌年には社員を増やさずに30%の売上増を達成しました。

営業利益は飛躍的に伸び、10年間で4億円以上の純利益を増やす事ができました。さらに社員の給料は5年前から地域業界トップクラスとなり、私の年収も4千万円としています。

実は、会社に余裕が出来た事で社員を増やし、前期は注文47棟、分譲50棟となりました。ちょっと欲が出て人を増やしましたが、基本はぶれていません。相変わらず分譲事業は目標を立てずにやっています。注文の棟数も伸びましたが、それはミニマム分譲との相乗効果によるものです。

売上は30%アップ。経常利益も飛躍。

ミニマム分譲事業がもたらしてくれたものとは？

この事業は、年間売上10億円以下の会社に適しています。

特に5億円以下の会社にお勧めです。

年商5億の会社が売上業績を30%増やすと、1億5千万円増（土地含む）で利益は3千万円アップします。

1億5千万円増はミニマム分譲を8～10棟という事になり、土地の仕入れは4～5件（1件2棟）となります。

会社の都合で進めれる分譲事業であれば、

人を増やさずに十分にやれる数字ではないでしょうか？

ぜひ、この機会に「無理をしないミニマム分譲事業」への参入をご検討されてはいかがでしょうか。





株式会社 船井総合研究所

不動産支援部 分譲チーム
チームリーダー

笹崎 智暉

「無理せず」分譲事業の柱を作る！
経費を上げずに売上UPを実現。
ミニマム分譲という地方では、
競合の少ない空白市場に注目。

注文住宅会社が ミニマム分譲に参入する 4つの理由

(株)船井総合研究所の笹崎 智暉(ささざき ともき)と申します。
今回お届けした「ミニマム分譲」の成功事例はいかがでしたでしょうか。
本レポートは、

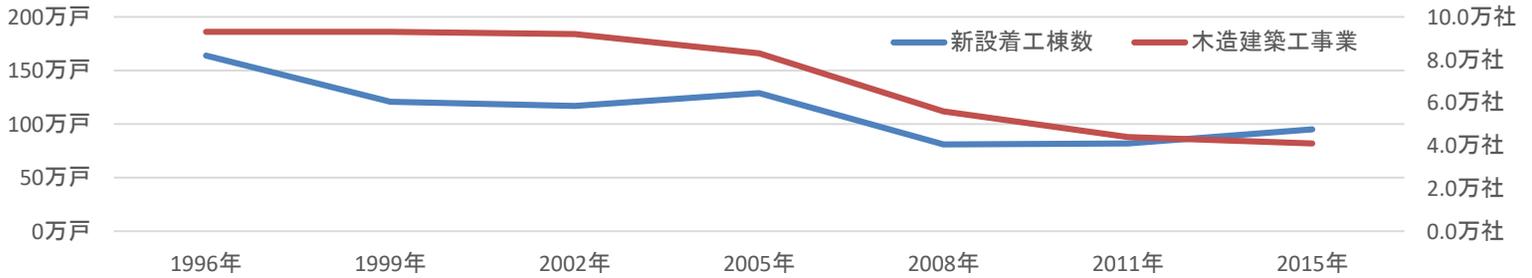
「分譲事業はリスクが高く、参入障壁高い！」と思われてた方にとっても、魅力を感じて頂けたかと思えます。経営意識の高い皆さまに、改めてこの事業に挑戦することで得られるメリットを4つにまとめてお届けします。

理由1 市場減少時代こそ、選ばれる会社になる必要がある

住宅業界は国内人口減少と共に市場減少が必然的に予測できます。市場の減少ほど報道はされないのですが、木造建築事業の社数の数も同様に減少しており、20年前着工棟数が160万戸の時代には10万社のプレイヤーが存在しましたが、20年後80万戸の時代には4万4千社となっており、着工棟数も半分になっているが社数も半分になっております。

1社あたりのお客様の数は変わらない中、どのような会社が生き残っているのか？(次項右上の表参考)年間着工棟数が10棟以下の会社数が減少しています。ますますお客様が良い会社へ集中してきていることがわかります。市場減少マーケットであるからこそ、一気に底冷えが予測される2020年の東京オリンピックまでには、地域で選ばれる会社になる必要があります。

	1996年	1999年	2002年	2005年	2008年	2011年	2015年
新設着工棟数	164万戸	121万戸	117万戸	129万戸	81万戸	82万戸	95万戸
木造建築工事業	9.3万社	9.3万社	9.2万社	8.3万社	5.6万社	4.4万社	4.1万社



棟数	08年度		09年度		10年度		08~10年度 増減	
	社数	前年比(%)	社数	前年比(%)	社数	前年比(%)	社数	増減(%)
1棟	30,869	▲3.5	29,621	▲4.0	29,412	▲0.7	▲1457	▲5.0
2~4棟	17,034	▲4.5	15,248	▲10.5	15,288	0.3	▲1746	▲11.4
5~9棟	4,840	▲2.0	4,366	▲9.8	4,407	0.9	▲433	▲9.8
10棟~19棟	2,110	▲2.5	2,029	▲3.8	2,150	6.0	40	1.9
20棟~49棟	1,113	4.4	1,094	▲1.7	1,254	14.6	141	11.2
50棟以上	787	4.2	756	▲3.9	823	8.9	36	4.3
合計	56,753	▲3.4	53,114	▲6.4	53,334	0.4	▲3419	▲6.4

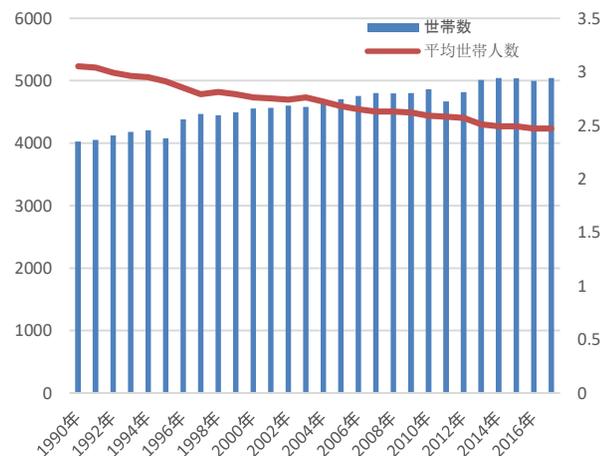
理由2 成長市場かつ空白ビジネスである

ミニマム分譲は通常に分譲事業とは一線を画す事業モデルです。主なポイントは下記です。

- 1, メインターゲットが成長且つ空白マーケット
- 2, 30坪以下の土地に16坪~25坪のミニマム分譲は競合が少ない
- 3, 社員や店舗など経費を増やさない

「人口減」「平均世帯人数減」「所得減」の時代でも成長する住宅マーケットとは！？

1950年代には世帯あたりの平均人数は5人だったが、1992年には3人を切り、2017年には2.47人。世帯数増加と総人口はほぼ横ばいの状況にある現場から少子化傾向だけでなく、世帯の少人数構成化が進んでいると言えます。家族の在り方が変わっている現代に、現状の住宅事業でメインターゲットとしている「子育て世代の市場」は先細りとなるが、ミニマム分譲のメイン市場である「夫婦子供一人」「夫婦だけ」「シングルマザー」「おひとりさま」等の核家族ターゲットは成長且つ空白市場のマーケットとなっています。



理由3 低投資、高利益率のビジネスである

この事業は「無理をしない」がキーワード。

ミニマム分譲事業を始めるための費用は、通常分譲事業と比べると驚くほど少額で低リスクです。その理由は、

- ①人員を増やす必要がなく、既存事業の人員で事業化ができる
- ②店舗も必要とせず、既存店舗を有効活用できる
- ③仕入れる土地も小さいので調達資金も最小限度
- ④利益を確保して売れるので、在庫リスク軽減



年商3億円の住宅会社であれば、20棟/年の事業計画も可能となります。そして高利益率も大きなメリットです。自分たちの都合で行えるミニマム分譲事業はムラのある受注体制では活かしきれなかった社員や職人を効率的に活用することができ、10%越えの営業利益率も目指すことが可能です。

理由4 こだわり住宅事業とのシナジーが驚くほど効く

ミニマム分譲では他社が買わないような昔の市街地、古家付き、変形地など、土地の大きさに構わず仕入れることができます。他社が買わないということは価格交渉が容易であり、土地を適正価格以下で仕入れることの難易度はそう高くありません。

空き家が多く土地が出やすい、他社との競合も少ない物件を安価で無理せず仕入れていくことがポイントとなります。土地仕入れが増えることで不動産業者とのパイプも太くなり、既存の注文住宅の受注率向上が見込め、注文事業への優良な土地を確保しやすくなります。



また、注文住宅事業で土地を取り扱う際、最適な大きさに加工できない場面も多く、お客様の資金計画に合致しないケースもよくあります。

こんな場面では、不要な部分をミニマム分譲として小さくカットすることで、お客様の要望を叶えつつ、相場以下で用地仕入をすることが可能となり、ますます利益率の高い仕込が可能となります。

各地で成功されている事例をご紹介します

急拡大中の「ミニマム分譲」ビジネス
各地で立ち上げている企業様の一部をご紹介します。

注文×ミニマム分譲で在庫回転率2回を実現

- ☆注文50棟分譲15棟の合計65棟の地域No.1ビルダー
 - ☆注文の合間の生産としてミニマム分譲を実施
 - ☆職人が暇にならずに現場の生産性が向上
 - ☆社員は増やさず兼務で事業化
 - ☆土地決済から販売までの期間が150日
- 最小の資金調達で高生産性事業展開ができた。 **K社様 エリア:高知県**



創業2年で35棟5億達成、資本の無い創業会社でも実現

- ☆創業期は売れ残りリスクがとても心配
- ☆一棟が売れ残ったら資金繰りが回らない可能性がある
- ☆大型開発はしない。ミニマム分譲の戦略をとる
- ☆利益の出る無理をしない土地決済を行う
- ☆販売価格は土地決済前に市場価格から行う
- ☆完成前に販売することで在庫リスクを最小限にし創業期でも事業が高く立ち上がりました。



P社様 エリア:徳島県

100%完成前販売で40棟達成！高生産性×低リスク経営

- ☆営業の退職により注文住宅事業が立ち行かなくなる
- ☆営業設計施工未経験者のみで分譲事業をスタート
- ☆「立地」と「価格」を重視する顧客へミニマム分譲
- ☆コンパクトな土地で原価を抑えお客様が手の届きやすい価格で商品供給。完成前に100%売れる低リスク×高生産性の事業が完成した。



A社様 エリア:鳥取県

ミニマム分譲事業へ新規参入する方法を大公開！
業界の特徴から成功する事業の具体的なノウハウをたった1日に凝縮！

分譲事業 新規参入セミナー①

東京

2019年
3月5日(火)

大阪

2019年
3月14日(木)

レポートをお読みいただいた経営者様へ特別なご案内

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した具体的な取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者様であれば、すぐに実現できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違えると、千載一遇のチャンスに満ちたビジネスでも残念ながら成功には至りません。

最短で事業を成功させるには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。そうすれば競合他社に左右されることのない収益の柱を構築することができます。

今回のセミナーでは、誌上でご紹介した株式会社ジェイホームの伊藤氏をお招きし、立ち上げからこれまでの経営状況についてご披露いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。

そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。

1日で「ミニマム分譲」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーでお伝えする予定の内容をほんの一部ご紹介します。

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

売れる建売 ノウハウ

完成したら即、口コミだけで売れてしまう「商品」づくりの秘訣

point 1

他社があまり手を出さない土地を比較的安く仕入れ、
商品価値を最大化する「土地の加工ノウハウ」を大公開！

point 2

ジェイホームが実際に販売している、絞り込んだコンセプト
で勝負する「厳選した間取りプラン」を大公開！！

販売 ノウハウ

小さくても売れる！お客様も納得の無理をしない「営業手法」

point 1

建坪18坪の狭小2LDKがファミリー層にも売れる！将来の
リスク不安を低減する「営業ツールと提案方法」を大公開！

point 2

貸してよし、売ってよし将来を見越した住宅ローン提案、
自社買取保証をつけた「仮住まい住宅」の提案方法を公開

集客 ノウハウ

販促をしなくても売れる「不動産仲介ネットワーク」の作り方

point 1

パワービルダーよりも売りやすい商品で、条件が良ければ
売買仲介会社が売ってくれる。協業の提案方法を公開！

point 2

在庫日数を限りなく少なく、建物が完成する前から問い合わせ
が入ってくる自社ブランディングのやり方を大公開！

セミナーにご参加いただいた方が、参考にできる ミニマム分譲 完全成功マニュアル公開！



【建物マニュアル】
売れている間取りと原価をまとめたプラン集
どんな建物を建てたら
良いかがズバリわかる！



【土地仕入マニュアル】
相場よりも抑えた価格での土地の仕入れ方、売れる土地仕入の目利き方法について、併せて情報取得した土地の加工の方法がズバリ分かる、区割り経験の無いスタッフでもズバリわかる！



【営業マニュアル】
注文住宅のメンバーでも売れる、建売の販売マニュアル。未経験者でもそのまま実践でき、ミニマム分譲の営業のやり方がズバリわかる！



【集客マニュアル】
売買仲介会社向けの協業提案の具体的手法とブランディング方法がズバリわかる！



【財務マニュアル】
銀行に提出できる事業計画書の作り方、事業資金の借入の方法がズバリわかる！

いかがでしょうか。このようなミニマム分譲の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、4時間かけて、たっぷりとお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じたミニマム分譲開始の段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、「ミニマム分譲」を立ち上げて大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

「ミニマム分譲」は時流に乗った注目ビジネスであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“包み隠さず大公開するセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。

大変貴重な講演となりますので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮下さい。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんと1名様わずか32,400円(税込・一般価格)です。

実践すれば毎月数百万円の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。

ただし、今回はご用意できる席数は各会場50名様限りとさせていただきます。

また、本セミナーでは新規事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。

事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいれば**と一緒に参加されることを強くお勧め**します。早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。

また、セミナー時間中に限り、ミニマム分譲に必要なツール類を全てご覧いただくことができます。

今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようご注意ください。

たった半日のセミナーを活用してミニマム分譲で収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして

絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか・・・

是非このチャンスを掴み取って下さい。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

不動産支援部 分譲チーム
チームリーダー

笹崎 智暉

たった4時間で 建売分譲事業立ち上げで 売上を伸ばす全てが分かる!

分譲事業新規参入セミナー①

講座内容&スケジュール

東京 2019年 3月5日(火) 13:00 ~ 16:30 (株)船井総合研究所 五反田オフィス

大阪 2019年 3月14日(木) 13:00 ~ 16:30 (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

講座	内容
第1講座 13:00 ~ 13:30	ビジネスモデルについて  <p>注文×分譲事業の新規立ち上げを得意とし、多くの住宅会社の業績アップを実現した。また、船井総研入社前は大手IT系の法人営業マンであり全国1位の実績を残した。自身の営業経験も豊富なことから、現場の地持ちを理解した営業ツールの作成、営業ロープレ、歩留まり管理など徹底的に現場に入り込む支援スタイルは多くのクライアントから定評がある。</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ チームリーダー 笹崎 智暉</p>
 第2講座 13:30 ~ 14:30	成功のポイント  <p>青森県で、こだわりの注文住宅を手掛ける株式会社ジェイホームと、無理をしないをコンセプトとしたミニマム分譲事業を展開する株式会社アットプラス、両社の創業者。 大きく異なるターゲットに向極端な商品を提案し、注文住宅と分譲で100棟近い安定した業績を継続。「自分の身の丈(身の程)を知る」を信条とし、社員の給料を業界地域トップクラスとしながらも、厳しい地方経済において着実に業績を向上させる業界注目の経営者。</p> <p>株式会社ジェイホーム 創業者 伊藤 彰彦氏</p>
第3講座 14:45 ~ 15:45	実際の事例紹介  <p>入社後、住宅不動産業界の英才教育を受ける。「現場の方を可能な限り楽しみたい」をモットーに現場に入り込む支援スタイルは多くのクライアントから定評がある。今若手の中で最も注目されているコンサルタントの1人である。</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ 井上 雄太</p>
第4講座 16:00 ~ 16:30	本日のまとめ  <p>住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。特にインターネットを活用したWEBコンサルティングは業界第一人者としてさまざま成功事例をプロデュース。近年は業界向けに「分譲事業の立ち上げ」「中古リフォームビジネスモデルの構築」「規格住宅商品のパッケージ化」など業界で勝ち残るためのビジネスモデルの構築を提唱している。これまで手がけてきた企業規模は年商数億円の会社から上場企業と幅広く、クライアント企業の規模に適した最適な提案は多くのクライアントから定評がある。</p> <p>株式会社船井総合研究所 グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 砂川 正樹</p>

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。 担当: 中田

0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN! セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/040454>

日時・会場

東京会場
2019年3月5日(火)
 (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

大阪会場
2019年3月14日(木)
 (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
 〒541-0041
 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
 「淀屋橋駅」
 ⑩番出口より
 徒歩3分

開催時間
13:00
16:30
 受付12:30～

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 **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く場合がございます。 ●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。

お振込先

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.5785064 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。

お問合せ

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**
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:中田 ●内容に関するお問合せ:笹崎

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。 お問合せNo. **S040454** 担当 **中田 宛**

分譲事業新規参入セミナー① **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に をお付けください。 【東京会場】 2019年 3月5日(火) 【大阪会場】 2019年 3月14日(木)

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	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなたは現在、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整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、**無料個別経営相談**を行います。(どちらかに をお付けください。)

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 をお付けください。
 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(TEL06-6204-4666)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)



※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**

お申込みはこちらから