

全国の勘の鋭い  
住宅会社が密か  
にはじめている



# 「平屋」

粗利率 35% 儲けの秘密

-全国各地の平屋先進企業-

今回のセミナー限定  
★ゲスト講師★

年間30棟平屋を売る  
平屋専門店 (※サブブランドです)  
しかも粗利率35%

ミライエ株式会社  
代表取締役 古渡将也氏



宇部市 R社

ケーステクノホーム  
株式会社



高知市 O社

播知山市 T社

津市 K社

富士宮市 D社



伸和建设  
株式会社

長岡市 S社

いわき市 A社

八戸市 D社



高性能な平屋商品で  
建替え層を攻略

株式会社藤城建設  
代表取締役 藤城英明氏

シニアだけじゃない  
子育て世代に人気の平屋で  
年間20棟達成

御園建設株式会社  
代表取締役 秋葉幸男氏



定年後の現金払い  
シニアに人気の  
1,000万円建替えプラン

株式会社らくらくハウス  
代表取締役 松下勝司氏



詳しくは中面へ

セミナー  
情報

■ 平屋住宅成功事例公開セミナー

2019年2月22日(金) 東京会場

2019年3月 1日(金) 大阪会場

お問い合わせNo. S041658

<主催> 明日のグレートマンションを語る 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

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 (サンダ)

■ 講座内容のお問合せ: 鶴田 隼人

# 平屋専門店を立ち上げると…

# 初年度で平屋30棟

しかも完全規格で  
驚異の粗利率35%

茨城県牛久市  
ミライエ株式会社  
代表取締役 古渡 将也 氏



## ■“平屋専門店”パンチが効いたサブブランドで他社と差別化

本体である“ミライエ”は2階建てが9割以上ですが、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が欲しかったので平屋に特化した商品を検討していました。そんなときに『平屋専門店』というパンチの効いた商品を知り、直感的に『いけるかも!』と思い、すぐにサブブランドを立ち上げました。

1LDK 12坪 650万円 S-12



2LDK 19坪 890万円 N-19



3LDK 23坪 1007万円 S-23



### ■本体価格

650万円 (税別)

1LDK, 12坪

※別途、付帯工費がかかります



### ■本体価格

890万円 (税別)

2LDK, 19坪

※別途、付帯工費がかかります



### ■本体価格

1007万円 (税別)

3LDK, 23坪

※別途、付帯工費がかかります

## ■平屋のモデルハウスをOPENと1年で393組の新規集客が…

モデルハウスOPENを3カ月後に予定してすぐに着工しました。販促活動もチラシやWEB、看板など入念に行いました。その結果、OPENから集客は衰える事なく、なんと新規集客393組に成功。嬉しい半面ショックだったのは、本体である“ミライエ”では出会えていなかったお客様がこんなにもいたということでした。



▲着工中から派手に告知をすることでブランドの知名度が圧倒的に上がりました

平屋専門店としてのチラシ。『2階はいらないという方へ』というキャッチコピーがピッタリでした。

## ■気づけば初年度で30棟、平屋は“非競合”で売りやすい

モデルOPEN後の結果は、1年で申込40組、契約30棟頂きました。平屋は競合も少なく、相見積もりもありません。「平屋本舗さんに任せようと思います。」という方が初めから来るので若手でも売りやすいです。

平屋本舗		【年間数値管理表】					
		2018年度					
		12月	1月	2月	3月	4月	5月
集客	目標	単月 25	25	40	40	30	30
		累計 50	75	115	155	185	215
	実績	単月 32	51	48	20	31	25
		累計 32	83	131	151	182	207
差		-18	8	16	-24	-54	-84
契約	目標	単月 2	3	3	3	3	3
		累計 2	5	8	11	14	17
	実績	単月 4	3	4	0	4	5
		累計 4	7	11	11	15	20
差		2	2	5	2	-1	-4
契約							



▲左：中島さん（平屋チームリーダー）  
右：松本さん。入社2年目の新卒営業

▲平屋専門ブランドである『平屋本舗』の年間数値管理表。本体の『ミライエ』よりも集客数は上回りました。

## ■驚異の粗利率35%、1棟400万以上の粗利を確保

平均請負価格は1580万円程度です。『平屋は原価も高いから…』と思っていましたが粗利は1棟400～500万円は確保しています。完全規格で売っているので、プラン変更も無く、ミスも少ないので粗利が削られません。また工期も短いので完工が早く助かっています。今年度の目標である契約60棟に向けて、引き続き頑張ります。

# シニア向け1,000万円建替えプラン

1 1 棟 ⇒ 4 2 棟 受注の 6 割は平屋



熊本県熊本市  
株式会社らくらくハウス  
代表取締役 松下 勝司 氏



## ■全体の6割、22棟が平屋

平屋見学会イベントを去年2回開催しましたが、どちらも集客50組以上と大盛況でした。去年の実績でいうと、契約42棟のうち22棟、約6割が平屋です。そのほとんどがシニア層の建替えですね。



## ■シニア層向けの1000万円建替えプラン小さくて安い平

### 屋が人気

よくデザインに凝った平屋がありますが、シニア層はデザインを気にしません。また、大きな家も求めています。皆さん口を揃えて言われるのは“1000万円前後で建てたい”という要望です。シニア層は定年後の現金払いが多く、ローンは組みたがりません。そのため、シニア層向けに平屋を売るポイントは“安さ”だと思います。今一番の売れ筋は2LDK、22坪の1000万円プランです。



子育て世代・建替え層攻略の鍵は…

# 高性能な平屋



兵庫県南あわじ市  
ケーステクノホーム株式会社  
代表取締役 木谷佳継 氏



北海道札幌市  
株式会社藤城建設  
代表取締役 藤城英明 氏

## ■ 高気密・高断熱仕様の平屋商品（藤城建設様）

札幌の冬は-10℃になる為、寒冷地域にあった平屋商品の強化を検討していました。そこで、元々のローコスト住宅ブランドで培った高気密・高断熱仕様を安くできるノウハウで、オリジナル商品を開発しました。W断熱仕様、熱交換換気扇、トリプルガラスを使い、全25プランの商品を開発し、子育て世代だけでなく、建替え層攻略を狙っています。



▲高気密・高断熱仕様の平屋プランを全25プランを準備した

標準スペック

UA値0.32W/m <sup>2</sup> ・K	C値0.7cm <sup>3</sup> /m <sup>2</sup> 以下	倒壊防止レベリング済み
W断熱	熱交換換気	パナソニック 建具
		パナソニック 住設
		パナソニック 床無垢
		照明器具
	カーテン	15万円まで
	屋外	散水栓
		電源

## ■ “地震大国”淡路島では、耐震等級3の平屋

### （ケーステクノホーム様）

淡路島で良くお客様から言われるのは、「安いのはありがたいけど、地震に強くないとダメ」という事。元々は入っていた大手メーカーとコラボして、耐震性の高い、制振システムを取り入れた地震に負けない耐震等級3の平屋商品を開発しました。



▲見学会開催時には、構造を見せてアピールします

最近流行の平屋の商品強化をすると…

# 競合無しの空白マーケット だった

新卒も競合負けせずに  
初年度20棟達成の理由

千葉県茂原市  
御園建設株式会社  
代表取締役 秋葉 幸男氏



## ■平屋イベントはたった3ヶ月で130組の集客と大盛況

平屋専門ブランド“楽ちん住宅”を2018年1月に立ち上げました。結果は、モデルOPEN3ヶ月で130組の集客。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。



←モデルハウズブランドOPENの様子。『前から気になってました』と、当日は行列が出来ました。



## ■ 7つのプランで規格売り。それでも規格の窮屈さはありません

『平屋なら規格化して効率的に売りたい』と思っていたので、7つ規格プランを準備しました。実際に接客してみると、肩透かしなくらい“規格で売る窮屈さ”は無いです。『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”がしっかりと響いています。少し要望のある方には、オプションする事でお客様にも満足して頂いています。

No.	タイプ	坪数	延床	延床単価	付帯工事費用	税込会社金額
1	R01 1LDK	12.25 坪	40.50 ㎡	553 万円	181 万円	794 万円
2	R02 1LDK	13.31 坪	44.00 ㎡	600 万円	181 万円	844 万円
3	R03 2LDK	15.10 坪	50.00 ㎡	605 万円	181 万円	936 万円
4	R04 2LDK	19.00 坪	63.00 ㎡	791 万円	181 万円	1,051 万円
5	R05 2LDK	22.70 坪	75.00 ㎡	814 万円	181 万円	1,076 万円
6	R06 3LDK	24.50 坪	81.00 ㎡	846 万円	181 万円	1,110 万円
7	R07 3LDK	28.60 坪	94.70 ㎡	913 万円	181 万円	1,182 万円

▲ 7プランの完全規格売りを実現。

## ■ 初年度20棟！新卒でもメーカーに競合負けしない

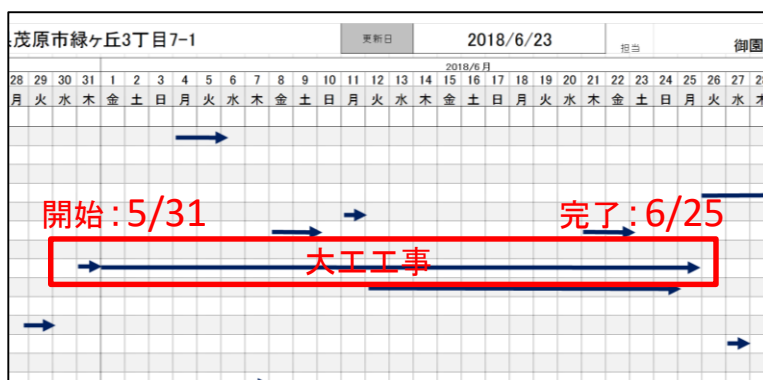


▲入社2年目の若手女性営業マン。月2棟ペースで建築申し込みを獲得しています

結果的には、平屋専門のサブブランドで、初年度20棟を達成できました。新卒が中心でも売れる理由としては、そもそも20坪の平屋を商品化している会社が少ないので、競合が出ないことです。稀にメーカーが出ますが、高額なので相手になりません。ウチであれば低価格で平屋が買えるので経験が浅い新卒でも売れるんです。

## ■ 工期が大幅短縮。原価のズレも少なくなりました

完全規格にした事で、工期を大幅に短くする事が出来ました。大工工事は1か月以内、着工⇒引渡しまで2カ月以内で実現できています。平屋はシンプルな建物なので、工程管理も非常に簡素化され、これまで多かった発注ミスなどの原価のズレも少なくなりました。



▲モデルハウスの工程表。大工工事は1か月以内になり、工期の大幅短縮を実現し、より多くの現場が出来るようになった

勘の鋭い住宅会社が密かにはじめている…

# 売れる平屋の秘密



株船井総合研究所 住宅支援部  
住宅・土地活用グループ グループマネージャー  
シニア経営コンサルタント

平屋の巨大マーケット、見落としています！ 鶴田 隼人

最新平屋レポートをお読みいただいた感想はいかがでしょうか？

ここまでお読みいただいた経営者様は、きっと「平屋」になんらかの可能性を感じていることと思います。

そこで、今回のセミナーテーマはズバリ「売れる平屋の秘密大公開セミナー」です。

申し遅れました。私、船井総研の鶴田と申します。数年前から平屋専門でコンサルティングをしており、平屋では船井総研NO.1のコンサルティング実績となりました。

昨年からでしょうか。“平屋希望のお客様”を頻繁に耳にするようになりました。

『もしかして、平屋流行ってる??』 そう思い、私たちが

普段お付き合いをしている全国80社の方々に ご協力いただき“平屋”に絞った緊急アンケート調査を行いました。その結果…



なんと、来場者の3割が本当は平屋を希望していたことが判明したのです。

ただ、調べていく中でもう一つわかってきたことがあります。それは、こんなにも平

屋希望のお客が多いにも関わらず、ほとんどの住宅会社は、

「平屋は割高だから二階建てにしましょう」と

2階建てを提案してしまっている現状です。

これはとてももったいない話です。

もう、お気づきだと思います。

「平屋の巨大マーケット、見落としています！」

声は聞くけど、あるようで無かった平屋住宅。実は、平屋に住みたい方は多いのです。

そんな平屋ブームにいち早く目をつけたのが、大手ハウスメーカーで

す。大手メーカーはここ数年、たくさんの平屋の新商品を発表し、バンバン売られています。積水ハウスさんは『平屋の季』、住友林業さんは『GRAND LIFE』。例を挙げるときりがありません。

... でも、実は、もっとドカンと平屋を売ってる

地元の住宅会社があったのです。それが、本レポートでもご紹介した・・・ミライエさんです。

ミライエさんが大手メーカーよりもダントツに売れている理由。

その秘密は、実際に平屋を希望するお客様のニーズにありました。

実は、最近の平屋のニーズは、“高級な平屋”ではなく、

“1500万円前後のお手頃価格な平屋”にあるのです。

なので、この価格帯には大手メーカーが手を出しにくく、

ミライエさんに軍配が拳がるというカラクリです。

・・・つまり、地元の住宅会社にチャンスがあるのです。

事実、このレポートでご紹介した会社様は、ほんの数ヶ月前に平屋市場に取り組み、すでに平屋市場で地域一番に近い会社様も出ています。

だからこそ、このレポートを読まれている住宅会社様も・・・

## “今が平屋市場に参入するチャンス”なのです。

そこで今回、まだ具体的に動けずいる会社様のため、

## テーマを“平屋だけ”に絞ったセミナーを開催させて

いただくこととなりました。

更に、今回は特別ゲストとして、いち早く平屋市場を開拓されている

ミライエ株式会社 古渡社長を特別ゲスト講師としてご講演いただく予定です。

当日セミナーでお話しするのは・・・

### ■ 特別ゲスト講演

## 平屋専門のサブブランドで30棟達成までの軌跡

ミライエ株式会社 代表取締役 古渡 将也 氏

- ・ 全60プラン ファミリー層向けの平屋の商品開発
- ・ 平屋モデルハウス見学会 1年で393組集める集客術
- ・ 平屋専用WEBサイトから毎月10件見学予約が来る方法
- ・ 子育て世代に人気 売れ筋平屋プランは3LDK22坪
- ・ 毎月1棟売れるようになった新卒営業マンの採用と育成方法
- ・ 驚異の粗利率35% コストダウンの取り組み
- ・ 障がい者向け、バリアフリー対応の平屋

## ■ 船井総研講座

# 【業界動向】 近年の平屋市場とビルダーの動き

## 【事例紹介】 全国の平屋成功事例を大公開

平屋専門のコンサルタント 船井総合研究所 鶴田隼人

【青森県の事例】 土地が広いエリアは特に平屋が人気！モデルを建てずに売る方法

【岩手県の事例】 フレンチ風平屋モデルハウスの見学会イベントをした結果

【山形県の事例】 1棟800万円の平屋は戸建て賃貸の引き合いもたくさん来る

【静岡県の事例】 人手不足が解消！短期間で採用できた、とっておきの採用方法

【石川県の事例】 寒冷地仕様の高性能な平屋 ゼネコンからの異業種参入事例

【岐阜県の事例】 総合展示場でハウスメーカー層を一人勝ちする平屋の商品戦略

【愛知県の事例】 1500万円以下、30坪以内の平屋総合展示場

【兵庫県の事例】 耐震等級3の平屋！構造見学会を満員にする方法

【三重県の事例】 モデルが無くても平屋が売れた！商品戦略と営業手法

【山口県の事例】 土地+建物セットプランで売る平屋のビジネスモデル

【香川県の事例】 無垢材を使用した、こだわりの自然素材平屋専門店

【熊本県の事例】 22棟平屋が売れた！シニアに人気の1,000万円建替えプラン

【鹿児島県の事例】 高気密、高断熱な平屋！ランニングコストを抑えた平屋暮らし

…など。こちらは当日お話しする内容の一部です。

最近の平屋人気と、いまだに動けていない住宅会社を見れば、平屋市場は

ブルーオーシャンであり、そして早い者勝ち

マーケットであることは容易に想像がつくでしょう。

あなたの地域でまだ平屋に特化した会社が無いのであれば、あなたの会社  
が平屋市場で1番になるのはそう難しいことでは  
ありません。

これがいかにチャンスであることはおわかりのことと思います。

セミナー当日、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・土地活用グループ グループマネージャー  
シニア経営コンサルタント

鶴田隼人

#### 【追伸1】

「やりたいけどウチは人手不足で・・・」という会社様もいるかと思えます。  
ご安心ください。今回ご紹介した会社様も同様に人材不足でした。そして、あ  
る方法で、営業、設計、工務をわずか3ヶ月で採用することができました。  
そのとおきの採用方法についてもセミナー当日、お話をさせていただきます。

#### 【追伸2】

ミライエさんへ視察に行きたい、平屋のモデルハウスを見学したい、といっ  
た声をいただくことが多くなりました。こちらに関しては、セミナーにご参加  
いただいた方限定でご案内をさせていただきます。お問合せ下さい。

# セミナー当日にお伝えする 全国各地の平屋先進企業さまをご紹介します

一昨年から開催している船井総研主催「平屋住宅成功事例公開セミナー」には、約200名の経営者様にご参加を頂きました。そして、ご参加していただいた方々の多くがセミナーの内容を吸収・実践し続々と全国各地で平屋に取り組まれていることと思います。今回のセミナーは2019年2月までの最新事例をご紹介しますので、是非御社のご発展にご活用して下さい。



三重県亀山市  
トレジャーホーム株式会社  
(ブランド名：平屋くん)



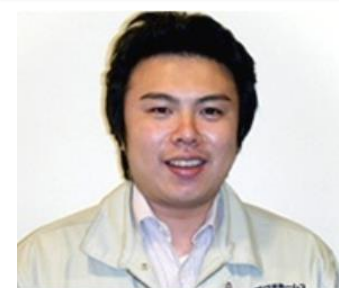
代表取締役  
池村 昭人氏

## モデルハウスを建てずに、パンフレットだけで平屋が8棟売れた

平屋希望の声が多かったので、モデルハウスを建てる前でしたが、プラン例とパンフレットで提案をしてみました。すると、平屋専門店ということもあってか、お客様うけがとてもよく、あっという間に3か月で8棟の契約を頂きました。これからは見学会もできるのでよりスピードアップします。



静岡県富士市  
株式会社デグチホームズ  
(ブランド名：カナウハウス)



課長  
出口 公章氏

## 人手不足も解消！人材採用からスタート 住宅未経験者や若手でも平屋は売りやすい

注文住宅事業を始めるにあたり、やりたくても人員が不足していました。そこでindeedを使った採用からスタート。たった2か月で住宅未経験の若い営業マンを採用しました。

単価が低い平屋は競合が少ないので売りやすく、住宅未経験者や若手でも売りやすいです。



▲indeedの専用サイト採用した営業マン佐野さん▶

23歳 住宅未経験  
元アパレル店員



奈良県磯城郡  
伸和建設株式会社  
(ブランド名: 平屋の家)



代表取締役  
矢内傳八氏



## 平屋専門のサブブランドを立ち上げました 移動式モデルで3日間で45組の集客に成功

以前よりローコスト住宅ブランド、カフェ風デザイン住宅ブランドを展開しています。競合も多く、他社と差別化を図るため新たに平屋ブランドをスタート。

移動式モデルを建て、突然現れた「平屋」のシートはインパクトがあったと思います。おかげで3日間で45組もの集客が出来ました。



▲突然現れる「平屋」の看板  
告知量でも他社を圧倒しました

高知県須崎市・高知市  
有限会社大崎建築  
(ブランド名: mimiの家)



代表取締役社長  
大崎 光彦氏

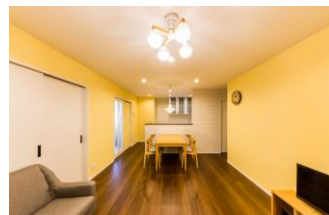


## ローコストはちょっと・・・デザイン平屋という切り口で平屋を展開しています

元々は“デザイン”を売りにした住宅会社です。だからこそ、ローコスト住宅や“安物”は売りにたくありませんでした。平屋のセミナーに参加し、これなら今まで建てて頂いたお客様にも恥ずかしくない商品になると感じ展開しています。



▲可愛い手書きチラシ



▲内装は北欧風で統一

京都府福知山市  
有限会社立石設計  
(ブランド名: 平家企画)



代表取締役  
立石一之氏

2019年1月にモデル  
ハウスのイベントを実施予定

## 新規参入なので差別化できる平屋市場へ 参入を決意しました!

5年前から不動産FCに加盟していましたが、この度新たに平屋ブランドを立ち上げました。2019年1月にモデルハウスのイベントを実施し、相乗効果を期待しています。



▲不動産FCとの相乗効果に期待



# 平屋住宅成功事例公開セミナー

■開催日時【東京会場】 2月22日(金) (株)船井総合研究所 五反田オフィス  
【大阪会場】 3月 1日(金) (株)船井総合研究所 大阪本社  
両日共に 13:00~16:30

## ■主なテーマ

- ・全国の平屋住宅の最新事例と業界動向
- ・シニア、子育て世代向けの平屋住宅 事例大公開

## ■講座

### 第1講座

#### ■ 今、急成長している平屋市場の動向 全国で売れてる平屋の秘密を大公開

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 住宅・土地活用グループ  
グループマネージャー シニア経営コンサルタント 鶴田 隼人

### 第2講座

ゲスト講師  
特別講座

#### ■ 平屋専門のサブブランドで30棟達成までの軌跡

ミライエ株式会社 代表取締役 古渡 将也 氏

### 第3講座

#### ■本日公開！ 続々登場 平屋住宅ビルダーの手法

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 平屋住宅チーム  
チームリーダー マーケティングコンサルタント 東 慎也

### 第4講座

#### ■ あなたの会社が平屋住宅で伸びる方法

株式会社船井総合研究所 住宅・不動産支援本部 副本部長  
上席コンサルタント 伊藤 嘉彦

## ■(株)船井総合研究所と住宅支援部のご案内

### 【(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)
- ・講座内容に関するお問合せ：鶴田隼人 ・お申込みに関するお問合せ：指田(サシダ)



# 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	2月22日(金)13:00~16:30	(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)
大阪会場	3月 1日(金)13:00~16:30	(株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル (地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分)

■ 参加料金 一般企業/一名様30,000円(税込32,400円) 会員企業/一名様24,000円(税込25,920円)

## ■ お申込み方法

- ①【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。  
お振込み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。
- ②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。※ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願い致します。  
●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。  
●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。
- ③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。
- ④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ます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。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.5785827

口座名義:

カ)フナイツ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み金額でお振込みください。

\*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(サシダ) \*講座内容に関するお問合せ: 鶴田隼人 \*お問い合わせNO. S041658

FAX申込用紙 指田(サシダ)行 申込専用FAX 0120-964-111(24時間対応)

平屋住宅成功事例公開セミナー

□東京会場 2月22日(金)

□大阪会場 3月 1日(金)

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	連絡担当者名		
参加者氏名			
① ②	ふりがな	役職	年齢
氏名	氏名		
③ 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(TEL.03-6212-3924)

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。



お申込みはコチラから