

講座内容&
スケジュール

2019年1月29日(火)
13:00~16:30【受付12:30~】

JR東京駅 日本橋口より 徒歩4分

TKP東京駅日本橋
カンファレンスセンター

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-2-16TGビル本館1F/2F

開催日時

2019年

1月29日(火)

TKP東京駅日本橋
カンファレンスセンター

13:00~16:30【受付12:30~】

講座	セミナー内容
第1講座	住宅業界トレンド 2019年から増税後に向けて向かうべき方向性とは?~ セミナー内容抜粋① 2019年以降のマーケティング最新時流と増税前増税後に売れる住宅商品のトレンドとは セミナー内容抜粋② 10%増税駆け込み~増税後のエンドユーザーの動きと地域ビルダーがとるべき緊急対策 セミナー内容抜粋③ 各社が苦戦する超高性能商品で簡単かつ劇的に業績を伸ばしたヤマト住建の急成長の秘訣  株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 スマートハウスチーム チームリーダー 父親・母親ともに自営業を営んでおり、経営者の家計に生まれ育った。船井総合研究所へ新卒で入社し、入社後は、高性能住宅専門のコンサルタントとして、高性能住宅を扱う住宅会社のみをコンサルティングを行っている。ZEH住宅に関する商品・集客・営業のマーケティング部分の業績アップにコミットしたコンサルティングに定評がある。 前田 和治
特別ゲスト 講演 第2講座	全国23拠点・年間700棟も契約した全館空調「YUCACOシステム」の秘密を大公開! セミナー内容抜粋① 今人気全館空調「YUCACOシステム」を標準搭載した「ぬくぬくハウス」の商品詳細 セミナー内容抜粋② 月間WEB反響85件をコンスタントに実現できる「商圏内省エネNo.1」ブランド積極PR集客 セミナー内容抜粋③ 見せるだけで年間3棟の未経験営業が年間12棟受注できる、体感型モデルハウスの全貌  ヤマト住建株式会社 代表取締役会長 1987年兵庫県神戸市で創業。建売事業を中心に棟数を伸ばしていたが2008年のリーマンショックの不況期に高性能住宅事業への大幅方針転換を行う。「エネージュシリーズ」や「ぬくぬくハウス」などの高性能住宅が消費者に絶大な支持を得て10年で圧倒的成長を実現。現在では全国23拠点・年間700棟以上の受注を達成。ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー8期連続受賞・2期大賞を受賞し、高性能住宅における日本NO.1企業として名高い。 ゲスト講師 西津 昌廣氏
第3講座	全館空調を標準搭載するだけで、業績アップする!全国の高性能住宅業績アップ事例 セミナー内容抜粋① ハウスメーカー、建売住宅と価格競争を行わず簡単に売れる!全館空調標準搭載の粗利30%高性能規格住宅事例 セミナー内容抜粋② 来店前から全館空調の良さ、高性能住宅の良さを教育・共感を獲得し、毎月30件WEB反響を獲得できるWEB集客戦略事例 セミナー内容抜粋③ 全館空調の必要性を理解していただき、年間12棟・坪単価60万円の商品を安定的に契約できる営業フロートーク事例  株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 スマートハウスチーム 前職は証券会社で働いており、中途で船井総合研究所へ入社。前職で培った営業スキルを活かし、住宅会社の新卒営業マンを入社3か月で早期に戦力化、ベテラン営業マンの契約率を20%以上にする営業スキルアップを得意とし、得にZEH住宅の営業研修には定評がある。 加藤 健太
第4講座	《まとめ講座》増税後に勝ち残る地域ビルダーの絶対条件 ~2019年から何をすべきか~ 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 スマートハウスグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 入社後すぐに住宅・不動産業界の現場に入り、現場でノウハウを培い経験を積んだ。業績アップ手法の英才教育を受け、現場で即使える手法をクライアントと二人三脚で築き上げてきた。Webマーケティングを中心とした集客強化戦略を最大の強みとし住宅、不動産業界に特化したコンサルティング活動を行っている。クライアント先は東北、北信越、関東、東海、関西、中国、九州と全国各地に30社を超え、都市圏から地方商圏まで幅広いマーケティングノウハウを持つ。スマートハウス研究会を主宰し業界において地域の工務店から地域一番企業、大手ハウスメーカーまで幅広く規模に応じた現場密着型の集客強化、顧客ランカアップのコンサルティングに定評がある。 白戸 俊祐

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

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/041981>

ZEH立ち上げ 成功事例

検索



全国23拠点! 年間700棟も契約した!

粗利30% 30坪 1,740万円

全館空調
規格住宅

見せる
だけで!!

年間3棟の未経験営業が
年間12棟受注!!

地域ビルダー
ZEH住宅販売実績
日本最高峰

ヤマト住建

ヤマト住建株式会社
代表取締役会長
西津 昌廣氏

ヤマト住建の主力商品
「ぬくぬくハウス」の
全貌を大公開!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

ZEHコンパクトハウスビジネスモデル立ち上げセミナー

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:天野 内容に関するお問合せ:前田(和)

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

041981

日本における省エネ性能No.1住宅 圧倒的&持続的成長の全貌を初公開!

特別ゲスト講師

地域ビルダー ZEH 住宅販売実績日本最高峰

ヤマト住建

業界先進の
ZEH
商品開発

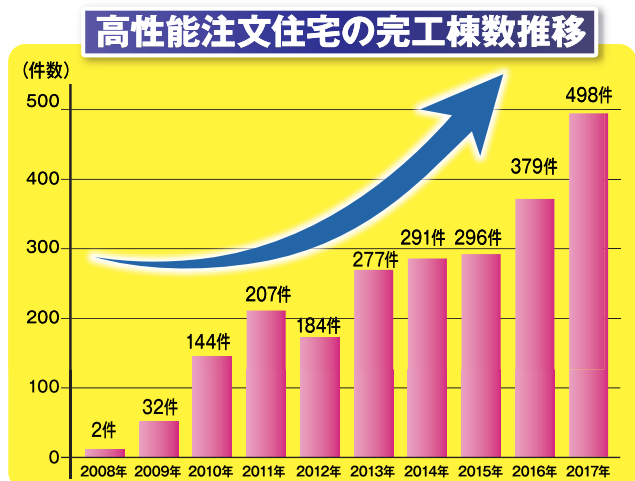
絶大な支持を
得続ける
営業・提案
手法

WEBを
中心とした
行列を作る
集客戦略

のリアル実例を
大公開!!

■ヤマト住建のご紹介

1987年兵庫県神戸市で創業。建売事業を中心に棟数を伸ばしていたが2008年のリーマンショックの不況を期に高性能住宅事業への大幅方針転換を行う。
「エネージュシリーズ」や「ぬくぬくハウス」などの高性能住宅が消費者に絶大な支持を得て10年で圧倒的成長を実現。現在では全国23拠点、年間700棟以上の受注を達成。ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー8期連続受賞・2期大賞を受賞し、高性能住宅における日本No.1企業として名高い。



建売事業による価格競争から抜け出し、ZEH住宅のみで 持続的&圧倒的成長を実現した4つの秘訣とは!?

秘訣1

高単価～低単価のフルラインナップZEH商品で
ハウスメーカーにも建売にも競合負けしない!

セミナーでお伝えする内容



- あらゆる客層に支持される価格帯・タイプ別のZEH商品ブランド展開の全貌
- ZEH住宅の商品開発における必ず押さえておくべき重要なポイント
- 人気No.1商品エアコン1台で全館空調する家「ぬくぬくハウス」の商品戦略実例

増税を迎える今、地域ビルダーに最も適した商品展開を緊急提言!

秘訣3

性能数値や部材の話では共感を得られない!
ポイントは「病氣・睡眠・体調への影響と真冬でも素足で歩ける暖かさをとにかく体感してもらうこと」

セミナーでお伝えする内容



- ZEH住宅をどう伝えるか? 契約率20%以上! ヤマト住建の「暖かさ体感」と「健康トーク」の極意
- 未経験・新卒営業でも安定して高性能住宅が受注ができる仕組み
- 構造・断熱体感ツール・ZEH提案ツール・カタログ事例

売り込まずに共感・納得を得る「勝つべくして勝つ」営業の仕組み公開!

秘訣2

粗低コストで全館空調できる「YUCACOシステム」
粗利30%で他を圧倒する高断熱・高気密を実現!

セミナーでお伝えする内容



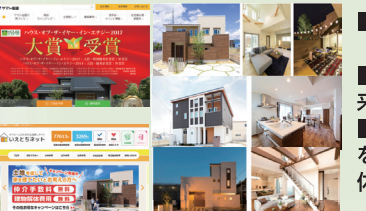
- ハウス・オブ・ザ・イヤー大賞受賞の企業に学ぶ省エネで健康な住まいの正しい作り方
- 低コストで全館空調を実現するYUCACOシステムとは?
- コストを抑えて高断熱・高気密を実現するZEH施工のポイント

ZEH実績国内最高峰ヤマト住建様が高性能住宅の極意を徹底解説!

秘訣4

全棟宿泊体験できる移動式モデルハウス&
商圏内認知度を高める追跡型WEB広告

セミナーでお伝えする内容



- 「高性能・ZEHといえば・・・」を確立したブランディング戦略
- 1店舗月間反響30件を超える来店型スマホサイト・最新WEB広告
- モデルハウス体感・宿泊体験をただで契約までつなげる体感型ZEHモデルハウス

「増税後も安定して集客を増やす」今すぐできる最新事例をご紹介します!

全国23拠点全国700棟の受注実績を誇る!!
ヤマト住建の「**全館空調ぬくぬくハウス**」は
なぜ住宅購入検討者に**圧倒的共感**を得ているのか?

全館空調の家「YUCACOシステム」とは?



YUCACOシステムは東京大学名誉教授坂本雄三先生が発案し推進している高効率エアコン1台で全館空調する省エネルギーシステムです。今までの全館空調といえば、ダクトで各部屋に給排気する大掛かりな空調設備が必要でしたが、高断熱・高気密化を図ることで、エアコン1台での全館空調が可能となりました。



セミナー当日はヤマト住建主力商品「ぬくぬくハウス」の
商品、集客、営業の成功実例を一挙限定大公開!!

商 品

今、お客様に選ばれる
人気の全館空調「YUCACOシステム」を
標準搭載した「ぬくぬくハウス」の
商品詳細を大公開!



ZEH基準
ラクラククリアの断熱性能

UA値(外皮平均熱貫流率)
0.42 (w/m²・k)

太陽光発電システム
4.72kW標準搭載で

30坪**1740万円**
坪単価**60万円以下**を実現!

ハウスオブザイヤーを受賞
できるほどの**ハイクオリティ商品**で
かつ**低価格を実現できる、**
仕入れの手法

集 客

月間WEB反響85件をコンスタントに
実現できる、WEBでの徹底的な
「商圏内省エネNo.1」
ブランド積極PR集客



見込みの高いローコスト住宅は嫌だ、
でもハウスメーカーは高いと
思っている客層を狙った
検索キーワード分析・
共感コンテンツ

資料請求名簿獲得のための
全館空調の魅力・大切さが
大々的に伝わる
カタログ・小冊子資料

イベント2週間前から
事前告知し来場予約を最大化する
リマーケティング広告

営 業

見せるだけで
年間3棟の未経験営業が
年間12棟受注できる、
体感型モデルハウスの全貌



ZEH=断熱性の向上をした住宅と
伝えるのではなく、
健康な暮らしには
必要不可欠な基準であると伝える等々
よりお客様に伝わる営業トーク

太陽光発電による、
ゼロエネルギーと省エネのミックスで、
初期費用が掛かっても
よりお客様の為に**ライフサイクルコストを**
抑えられるという資金計画の実施

買って住むタイミングだけではなく、
将来家を買替える時に査定価格が
良いというような、**より長期に見たときに**
全館空調の家があると伝える営業フロー

ハウス・オブ・ザ・イヤー ・イン・エナジー2017

大賞 受賞



8期連続受賞・2017年《大賞・特別優秀賞》W受賞

ヤマト住建が価格競争をやめ
高性能住宅を
0からスタートし
どこよりも選ばれる会社にな
った**本当の理由**は？

創業から現在に至るまでの成長の軌跡リアルストーリー
～成熟時代の住宅会社経営成功のコツ特別無料レポート～

今からおよそ30年前、 1987年11月神戸市灘区にて創業。 資本金200万円。チラシ広告も打てず **夜中にビラを張り続ける日々・・・**

創業したのは31歳。住宅会社に就職したもののお客さんのことを考え、色々と会社に提案しても、なかなか受け入れてもらえず、「これでは自分の想いを成し遂げられない」という気持ちが強くなり、独立を決意しました。



しかし、そのときの手持ちの資金は200万円。宅建協会に供託金など150万円を支払うと、残りは50万円。チラシ広告も打てません。

妻と夜中まで電柱にビラを張り続ける毎日でした。誇張するわけではありませんが、ビラの数は何十万枚という数にまでなりました。

苦しい時代でしたが、強い信念を胸に前を向き続けました。

夢の実現のために、そして、当社の経営理念である「万人の喜び」のために。

2005年から建売・マンション事業が軌道に。

172億円の地域有数の住宅会社に成長。

永遠に終わらない価格競争に不安も。

ひたむきな努力が実ったのか、積極的な投資と仕掛けにより建売とマンション事業が徐々に軌道に乗り始め、毎年販売棟数を伸ばしていきました。社員数も増え、ピーク時には建売約300棟、マンション約300棟で売上は172億円まで成長することができました。

しかし、「他社が下げればこちらが下げる、こちらが下げれば他社が下げる」という永遠に終わらないであろう価格競争に「このままでいいのか」と不安があったのも確かでした。



2008年のリーマンショックを期に 業界不況で価格競争がさらに激化。

「自社を選んでもらう」

確かな理由を探し求める。

2008年に起こったリーマンショックを期に、建売・マンションの価格は破壊され、各社値下げやキャンペーンを重ね何とかこの不況を乗り越えようと必死でした。弊社も社員全員で努力を重ねましたが、売上も2008年以降は業界と共に落ち込んでいきました。

不況に陥ったことも確かですが、マーケットが縮小する中で建売・マンションの価格競争・レッドオーシャンの中では「自社を選んでもらう」確かな理由がなかったのです。

これまで支えてくれた家族のために、日々必死に戦っている社員のために「どうにかせな」と、日々セミナーや勉強会に参加したり、コンサルタントに依頼したりして復活の兆しを探し回っていました。



1人の若手社員の声をきっかけに建てた 1棟の**高性能モデルハウス**。その 若手社員を**信じたのが始まり**だった。

そんな中、あるサッシメーカーさんとの出会いがありました。
それまで高性能な窓は高くて使ったことがなく、交渉に来られた
メーカーさんのお相手を1人の若手社員に任せていたんです。

後日、その若手社員から声を掛けられました。

「社長、このサッシいいですよ！これまでのサッシと違って
めっちゃ暖かくて健康にも良いみたいなんです！」

と勢いよく力いっぱいと言われ、この機会に色々チャレンジも必要だ
と思い「ほな、一回試しにやってみよか！」と半信半疑ながらも、そ
のサッシを使って断熱性の高いモデルハウスをすぐに建てました。

その社員を信じたのがすべての始まりだったのです。



高性能モデルハウスが**大好評**！

社員の**自信**に満ちた顔とお客様の**笑顔**

を見て**注文住宅を0からスタート**

することを決意。

1棟目のモデルハウスにお客様を案内すると、寒い冬の時期でしたので、まず暖かさに驚かれていました。「全然違う！」と。それをきっかけに建売の仕様を高めて宿泊体験を始めてみました。そうすると高性能な建物の契約が次々と決まっていっただのです。

不思議なもので、それまで売れずに悩んでいた営業スタッフが売れる度に自信に満ち溢れていき、契約もどんどん増えて、お引き渡ししたお客様の笑顔や住み心地の感想もこれまでと全く違いました。

それを見て、「これでいくしかない！」と注文住宅事業を0からスタートすることを決意しました。



年間3棟の注文住宅未経験営業が

年間12棟受注できるように!!

その秘密は、全館空調「YUCACOシステム」

標準装備の「ぬくぬくハウス」の

移動式モデルハウスをお客様に

宿泊体験していただくだけ。

分譲住宅、建売住宅の売り方と、注文住宅の売り方では全く異なります。その中で、注文住宅未経験営業は高性能住宅の売り方に苦戦いたしました。

そこで、体験していただかないと全館空調の良さがわからないと思い、移動式モデルハウスを宿泊体験可能にいたしました。すると、年間3棟の注文住宅未経験営業が、ただお客様を宿泊体験させるだけで、年間12棟受注できるようになりました。それに付け加えて、毎日全館空調の説明をできるようロープレを実施し、だれでも「ぬくぬくハウス」を売れるようになりました。



外断熱の家「エネージュ」で2009年 ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー 優秀賞を初受賞。

2009年にサッシメーカーさんに勧められ、ハウス・オブ・ザ・イヤーの審査にチャレンジやと思って出してみました。そこで初めて優秀賞をいただけて、それが良い風が吹くきっかけになりました。



2015年、省エネ性能住宅全国No.1として

念願の大賞を初受賞！

また、地元のお客様に認めていただけた。

そして、2015年には日本における省エネ性能住宅No.1として念願の大賞を受賞しました。「ヤマト住建は建売やったけど注文住宅で断熱性能の商品で全国で大賞を取れるような会社になった」

とまた、地元のお客様に認めていただけるようになったと思います。

ZEH標準対応住宅商品のみで

2015年 年間340棟達成(完工)

2016年 年間428棟達成(完工)

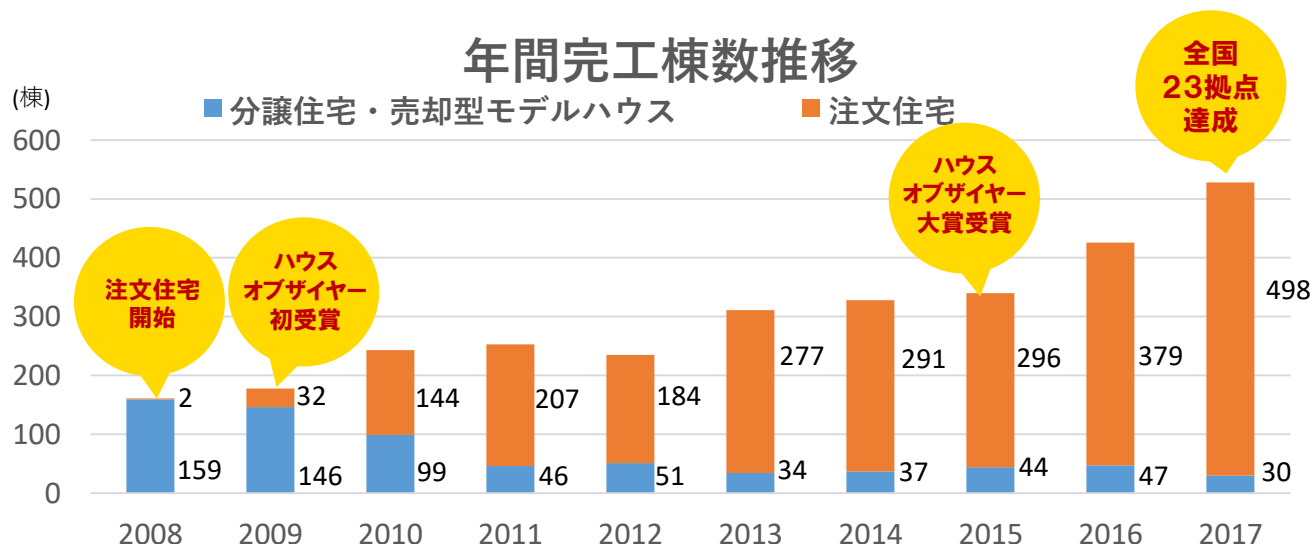
2017年 23拠点・年間528棟達成(完工)

住宅業界全体が認める

全国No. 1のZEH・高性能住宅

先進ビルダーへ

大賞受賞後、ZEH標準対応住宅でさまざまな予算・客層に合わせた商品ラインナップを展開。2018年現在で全国23拠点にまでなり1店舗あたり年間30棟～50棟のZEH住宅を安定してお引き渡ししています。住宅業界全体にも認めていただけるような全国No. 1のZEH・高性能住宅性能ビルダーを目指し、これからも1家族でも多くのご家族様に健康で快適な住まいを社員と共にお届けしていきたいと思います。



ヤマト住建が価格競争をやめ 高性能住宅を0からスタートし どこよりも選ばれる会社になった 本当の理由は？

建売・マンション事業しかしたことの
なかったヤマト住建様が高性能住宅に
0から取り組み、どこよりも地域の
皆様に選んでいただける会社になったのは
以下の4つの理由があります。



- ① **ZEH・高性能注文住宅専門
へ業態の絞り込み。**
- ② **大手ハウスメーカーの性能
と同等以上の冠商品と
低価格なZEH商品を開発。**
- ③ **健康で快適な暮らしへの
共感を得る仕組みを構築。**
- ④ **ハウス・オブ・ザ・イヤー受賞等
ZEH住宅No.1ブランドの確立。**

最後に・・・

創業から何度も

本当に苦しい時期がありました。

経営者として悩みも沢山ありました。

**だからこそ、少しでも皆様に
お伝えできることがあります。**



おかげさまで、ここ数年、ヤマト住建は順調に成長してきました。
経営理念である「万人の喜び」を一心に目指し、苦しい時代を
乗り越え、健康で快適な住まいをお客様に届けてきました。

「長寿命」「広い」「安い」「高性能」の家づくりを追求して
日本の住宅を世界基準レベルの性能に引き上げることが使命です。

今回、船井総研の白戸さんと西村さんからセミナー講師の依頼を
受けました。ぜひ、少しでも住宅業界の経営者様や幹部の方が
元気になれるよう「ヤマト住建の成長の軌跡」を話してほしいと。

皆様もご存知の通り、住宅業界は少子高齢化、10%増税もあり、
市場が縮小することは間違いありません。しかし、こんな時代だから
こそ我々住宅会社経営者は、よく学び、よく考えて次世代を担う
若者や地域に元気を与える会社を作っていくべきだと思います。

そして、地域一番店になったら大変な時期になっても、生き残れる。
なにも県で一番にならなくても、地域の工務店は、まず市で一番と
か、ZEHで一番とか限られた範囲で一番になればいいんです。

デザインもいいでしょう。ローコストもいいでしょう。
でも、断熱性能にこだわった住宅を建てたら長い間お客様に
喜んでいただける。

本当に心からお客様に喜ばれて、
自信を持っていく営業マンが目に見えてわかるんです。
お客様にありがとう、ありがとうと感謝されて成長していく。
そして、業績も上がってきます。

どこまでお役に立てるかわかりませんが、私が30年間経験してきた
住宅会社経営の中で学んだことが、少しでも皆様の経営のヒントと
なれば幸いです。1月29日に東京にて参加・登壇させていただきます
ので、どうぞよろしくお願いいたします。

—— 経営理念 ——

“万人に喜びを、”

顧客、地域社会、取引先そして社員
「万人に喜んでもらえる企業になろう」

すべての地域住宅会社経営者様へ

10%増税・建売、ローコスト住宅全盛時代でも 持続的&圧倒的業績アップを実現する 最新のZEH・高性能住宅ビジネスモデル 成功手法が学べるセミナー (一日限り)のご案内

まず、本レポートを最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。

住宅業界は10%増税を迎え、ローコストパワースビルダーの土地仕入れ・建売販売強化の中、これまでの戦い方では勝ち残っていくことが難しくなっています。地域工務店にとっては「自社はどのように戦うべきか？」と各社方向性を模索していることと思います。

ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2017において大賞を受賞した、ヤマト住建様はこういった時代において最も元気のある地域住宅会社の1つです。

創業の地、神戸市灘区から始まり現在では関西から関東まで23拠点到まで出店展開し「ZEH高性能住宅の注文住宅」のみで2017年は年間528棟の完工を達成しました。そんなヤマト住建様を率いる西津会長も、創業は1つの小さな仲介会社から始まりました。建売で業績を伸ばされ、リーマンショックを期に注文住宅を始められた際も注文住宅は1棟も提案したことはありませんでした。

30年かけて今に至った住宅会社経営の道のりのから多くのことを経験し学んでこられたと思います。そんな西津会長のお話から、全ての地域住宅会社の経営者様、経営幹部様が学ぶことは沢山あるでしょう。

皆様にとって、大変貴重な一日になると思います。

さらに、今回は全国でZEH・高性能ビジネスモデルで持続的&圧倒的業績アップを実現している会社様の明日から使える成功事例・ノウハウについてもたっぷりご紹介させていただきます。

本セミナーで学べることのほんの一部を次のページにまとめてみました。

ZEH・高性能住宅で安定的かつ確実に 業績を伸ばすための最新事例 **9**つのポイント

1 ZEH新商品

高性能を維持しながら
家賃並み低価格
30%粗利を実現する
ZEHコンパクトハウス

2 ZEHターゲット集客

「ZEH」を訴求しないのが最大のポイント！
ZEHに共感する客層が
月20組以上来場！
暮らし体感フェア&
健康セミナーイベント事例

3 ZEH・高性能住宅 共感営業①

年間 20 棟売った
スーパー営業マンが
「健康で快適な暮らし」への
共感を獲得する
トーク・ツール

4 ZEH・高性能住宅 共感営業②

「住宅ローン+光熱費-売電収入」
ライフサイクルコスト営業で
未経験営業でも
年間 8 棟以上売った
ハウスメーカー・建売に勝つ営業手法！

5 ZEH移動式展示場

HEAT20クラスの断熱性能で
「体感しただけで」決まる
契約率 15%超えの
体感型ZEHモデルハウス

6 ZEHショールーム

良い家なのに売れないから
脱した「強みが驚くほど伝わる」
ZEH構造模型
ショールーム

7 来店型スマホサイト

高性能住宅客層はスマホで来店する！
性能の高さを
WEBで共感させる
性能比較コンテンツ

8 土地提案営業

土地が高いエリアでもZEHは売れる！
「**土地があれば…**」を脱する
ZEH住宅専門の土地案内の
仕掛けと優先順位ヒアリング

9 紹介営業強化

顧客満足度が高いから
口コミを生む！
紹介受注30%超えの
光熱費コンテスト

いかがでしょうか？これら項目に1つでも関心を持たれた方は今すぐ手帳を開き1月29日(火)の東京会場でのセミナー日程を確保いただければと思います。

以下にあてはまる経営者様は**今回のセミナーへのご参加**をオススメします。

地域密着で安定・
着実に業績を
伸ばしていきたい

ZEH住宅を扱って
いるがあまりうまく
いっていない

大手ハウスメーカー・
ローコスト建売と競合
して負けることが多い

自社に明確な商品が
ない・加盟FC商品
がうまくいっていない

新規集客が以前
よりも落ちている
その理由がわからない

増税後の打つ手を
模索している
どうすべきか迷っている

最後までレポートをお読みいただき誠にありがとうございます。全国各地で日々ご活躍をされている皆様にお会いできることを楽しみにしております。

日時・会場

東京会場

2019年1月29日(火)

TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-2-16 TGビル本館1F/2F
JR[東京駅] 日本橋口より徒歩4分

開催時間

13:00



16:30

受付12:30より

・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、最少催行人員に満たない場合、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、予めご了承下さい。

受講料

一般企業：(一名様)30,000円(税抜)(32,400円(税込))

会員企業：(一名様)24,000円(税抜)(25,920円(税込))

※お振込みの際は税込み金額にてご入金をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。
- 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。

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。

お振込先

セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。お振込口座は当セミナー専用の振込口座となっております。

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785436
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

お問い合わせ



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

TEL 0120-964-000

(平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111

(24時間対応)

●お申し込みに関するお問合せ：天野 ●内容に関するお問合せ：前田(和)

年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。

1月8日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※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。お問い合わせNO.S041981

担当：天野里歩

ZEHコンパクトハウスビジネスモデル立上セミナー

FAX 0120-964-111

フリガナ		フリガナ		役職	
会社名		代表者名			
所在地	〒	フリガナ		役職	
		ご連絡担当者			
TEL	()	FAX	()		
E-mail					
※いただいたメールアドレスに弊社からのメルマガを希望されない場合は□を入れてください。メルマガを希望しません □					
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ	役職	
	1		2		

現在、経営状況などどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

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。(ご希望の方は□にチェックをお付け下さい。)

- ☐ 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)

ご入会中の研究会がありましたら□をお付け下さい

- ☐ FUNAIメンバーズPLUS ☐ クリニック経営研究会
☐ 各種業種別研究会 (研究会)



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】

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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)

(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。