

# 産業用太陽光から

# 営業1人・工務1人で

# 住宅参入

粗利率

# 34%

2年

で

売上

# 5億円

粗利

# 1.7億円



ゲスト講師

株式会社  
アースデイ・システム  
代表取締役

**藤本 浩史氏**

主催



明日のグレートカンパニーを創る

**Fundai Soken**

最短最速で10億を目指す超ローコスト住宅立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S048166

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：指田 内容に関するお問合せ：竹田

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。) → **048166**

## 『太陽光の次の柱をすぐ見つけないと…』

『また、制度が変わるのか。一体、何回変えれば気が済むんだ』

私たち太陽光業者は、毎年の制度変更の度、見事に振り回されます。

年々下がり続ける売電単価、次々に倒産していく同業者たち。

危機感は募る一方。正直、路頭に迷ってました。

## 『このまま太陽光だけで食っていきるのはできないな…』

そんな悶々とした不安を、誰もが抱えています。

毎日届く「大成功」「新規ビジネスモデル」を謳ったDMの山。

何を信じればいいのか全くわかりませんでした。

## 『制度に振り回されないビジネスはないのか・・・』

実は、私の会社はそんな不安を解消できたんです。

2016年、新築業界に新規参入を決意したことによって。

『えっ、今更新築？ 素人なのに絶対無理でしょ』

周りは心配してそう言いました。散々、馬鹿にされました。

それでも、『これに賭けてみよう』

そう腹を決め、とにかく全力で走り続けた2年でした。

そんなウチの会社のありのままの姿を、このレポートには書いてます。

私の会社に起こった怒涛のストーリーを、お読みください。

株式会社アースデイ・システム  
代表取締役

藤本 浩史

超ローコスト住宅専門店、平屋専門店、  
狭小住宅専門店で土地活用ビジネス。

実は・・・

2023年には売上35億

地域密着の総合建設業を目標  
指しています!



株式会社アースデイ・システム  
代表取締役 藤本 浩史

## 売上1億の太陽光会社が、参入3年で10億企業へ

はじめまして。アースデイ・システム代表の藤本です。

2016年に住宅業界に参入した弊社は現在、3つのブランド運営しております。

- 20代～40代をターゲットに高品質な住宅が低価格で購入できる

超ローコスト住宅専門店「DUSHホーム」

平均単価：1400万～1800万



- 2階はいらないという子育て世代、建替を希望されるシニア世代に向けた

デザイン系平屋住宅専門店「平屋GOOD」

平均単価：1100万～1600万



- 土地の活用でお悩みの方へ提供する「アースデイ・システムの土地活用」

平均単価：5000万～1億



1年で売上は1億から5億に。粗利1億7千万も出ました。そして今期は、目標10億円。正直・・・当時はここまで来れるとは思っていませんでした。

2年前の出会いがなければ、今の自分はいなかったと思うと。。。背筋がぞっとします。

## 決めては100社の成功事例と社長のある一言

今の会社は2013年に創業。太陽光バブルの波に乗り、1年で売上1億円を突破。当時は本当に・・・売れました！そして儲かりました！久しぶりの当たり事業。

ただ・・・本当の事をいえば、変わり続ける国の方針にうんざり。

### 「太陽光だけでは会社の将来を描けない」

そんなもどかしい思いをずっと抱いていました。

ある日たまたま目に止まり、参加したのが住宅部門立ち上げセミナー。

興味本位での参加でしたが。。100社の立ち上げ事例のインパクトと説得力は抜群。

同じ業界から参入したゲストの社長の話にも共感できます。

「やりたい・・・でも本当に大丈夫なんか・・・いま始めないと会社は存続できないし・・・」

正直、本当に悩みました。

でも最後は、ゲスト講師をしていた社長の

「困ったら何でも聞いて！全部僕もサポートするからね！」

その一言が私に大きな一歩を踏み出させてくれたんです。



↑一緒に太陽光から住宅参入を決めた経営者とは今でも頻りに情報交換を行っています。



↑2015年、藤本社長も参加した「超ローコスト住宅」セミナー。全国100社の成功事例に圧倒され、参入を決めた。

# 営業1名、工務1名で立ち上げ初年度は15棟契約

従業員は私と同級生の現場監督の2名、通帳には3000万弱の運用資金、

そんな状況の中スタートした「住宅立ち上げプロジェクト」は5ヶ月でオープンも迎えました。

	12	1	2	3	4
*モデルハウス	□確認申請	□着工	→		□プレオープン □ブランドオープン
*集客関連イベント		□HP作成	□現場告知のぼり看板設置	□ポストイティング □モデルオーナー	□折込チラシ
*その他準備事項	□その他 ↓電話番号設定 ↓現場看板のぼり作成 □原価検討会	□集客打合せ □営業研修①	□営業研修②	□営業研修③	□モデルハウス 家具家電 備品準備 □営業研修④

↑当時の立ち上げスケジュール表



↑1棟目のモデルハウス。集客は大成功だった

大盛況のグランドオープンを皮切りに、超ローコスト住宅「DASHホーム」は営業1人で15棟契約という大満足を結果で1年目を終えました。

## 「え、営業1人で15棟契約もできるの？」

そう思う方もいるかもしれませんが。たしかになかなかの生産性です。

でも実は、私はこうも思います。

**「参入するブランドを間違っていたら上手くいっていなかったかもしれない」**

# ターゲットを絞れば、来場1ヶ月で規格プラン契約

## も可能

住宅事業のスタートに超ローコスト住宅をスタートに選んだにはいくつか理由があります。

### 1つ目は「手間がかかるお客様は避けるため」

限られた人数で結果を出すにはそれしかありません。

ローコスト住宅に来場するお客様は価格重視がほとんど。

価格重視のお客様派、プランへのこだわりも少なく、規格プランと標準の仕様さえ決めて

おけば、**来場から1ヶ月で契約できる方も**いるんです。

プランの変更がなければ、**コーディネーターや設計担当も不要。**

効率的に案件も回すことができたのです。



↑立ち上げ時に用意した60プラン。すぐに金額を提示できるように価格表もセットで用意してある



↑毎月打ち合わせで船井総研から持ち込まれる全国の成功事例を元に作成してきたチラシ。反響率もよく、客層も絞れる

## 契約率18%を実現するトップ営業直伝のトーク術

参入の理由2つ目は、**超ローコスト住宅の契約率の高さ**です。

例をあげると、住宅営業の契約率は7%と言われる中、ウチは13%~18%で推移しています。なぜ高い数値になるのか、、、それは

**商談はお金の話が基本なので、住宅素人でも対応が難しくな  
いんです。**そして後半のクロージングトーク。そこは全国のトップ営業マンの  
トークを学べる仕組みがあるんです。



↑今では月4棟契約することもある営業主任。  
元コールセンターのスタッフからの転職だった



↑若手だけでロープレをしても、正解を確認するマニュアルや動画があるのでしっかりと復習をすることが可能

営業の仕組みというと、全くない背中で覚えろという会社は論外として・・・

進んでる会社は分厚いマニュアルで仕組み化・・・なんてのが普通だと思います。

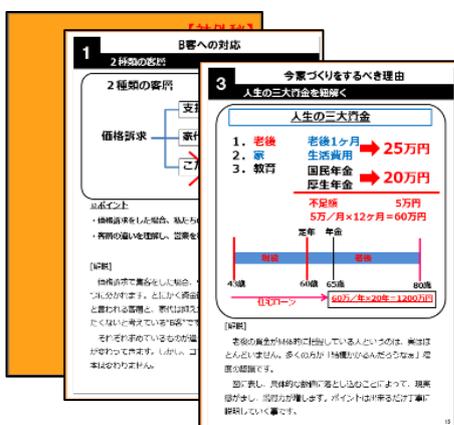
**でもイマドキの若い子達はマニュアルで勉強しないんです。**

そこでウチは**マニュアルを動画化**しました。

## ①動画学習⇒②マニュアルで復習⇒③テスト

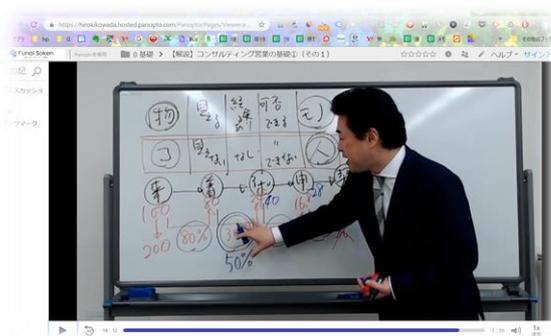
の流れを定着化させ、全員が営業トークの磨き込みを行っています。

私を含め、これを導入してから、入社から戦力化までのスピードが驚くほど早期化し、若手も進んでロープレに励んでいます。



### 【マニュアル】

お客様の来場からクロージングまでのトークや、概念の解説まである営業マニュアル



### 【講義】

営業トークや、解説を動画で確認可能。文字だけでなく、抑揚までチェックすることが可能なので効率よく学習可能。



### 【確認テスト】

講義を受けたら実際に覚えているかどうかのテスト。インプットとアウトプットを高頻度で高速回転します。

## 粗利500万～700万/棟を叩き出す仕組み

3つ目は粗利に強くなるためです。原価を下げるには同じパターンの規格住宅がベスト。

### 「新規参入では原価交渉は難しいのでは？」

そう感じる方も多いでしょう。正直、全く関係はありません。

ただ原価交渉のとき、1つ重要なことは

**「正しい原価データと価格の根拠を提示して指値する」**こと。

全国100社の事例から底値データを出し、価格交渉の根拠まで理解すると・・・実は驚くほど交渉がまとまるんです。

今は1棟平均500万、粗利率も34%とれていますよ。

品名	単位	数量	単価	金額	数量	単価	金額
1. 基礎工事	延床	1.0	194,213	194,213	231,800	77,587	
2. 土留工事	延床	1.0	463,700	463,700	630,632	166,932	
3. 躯体工事	延床	1.0	295,680	295,680	455,616	159,936	
4. 内装工事	延床	1.0	702,000	702,000	1,077,400	375,400	
5. 設備工事	延床	1.0	74,130	74,130	103,600	29,470	
合計			1,770,000	1,770,000	2,500,000	730,000	

A社	B社	差額
154,213	231,800	77,587
463,700	630,632	166,932
295,680	455,616	159,936
702,000	1,077,400	375,400
74,130	103,600	29,470

↑実行予算書の比較表。全く同じ図面での原価でも250万円近い差が出ることもある。

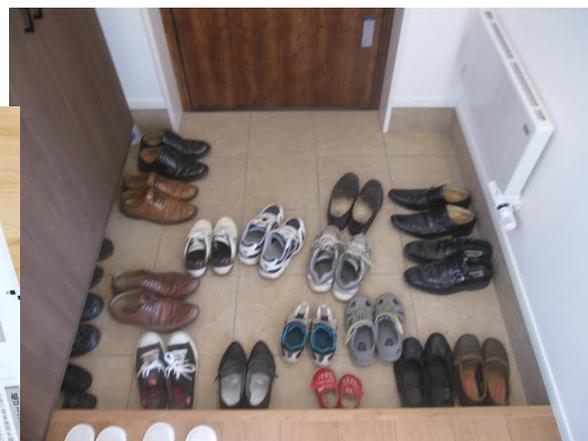
## 圧倒的な知名度で、最短最速で売上5億円を達成!

弊社は参入2年で完工30棟、売上5億という数字を達成できたのは、

**徹底的に超ローコスト住宅のブランドに絞って展開したからです。** それによりオープン時に比べ、**知名度が飛躍的に向上しました。**

それにより、モデルハウスのオープン時には多くのお客様が駆けつけてくれるので集客には困りません。紹介も増え、今まで来場されなかった客層も最近は来ていただけています。

↓地元の多くの経済誌から取材を受けている



↑モデルオープンには多くの方が駆けつける

# 知名度急上昇で1棟7500万の建築依頼も。 ブランド多角化戦略で、地元密着の総合建設業へ！

ちなみに超ローコスト住宅のブランドだけで終わるつもりはありません。

今年、売上10億円への戦略として平屋専門店「平屋GOOD」をオープンしました。半年で集客は300組と絶好調。コンセプトを明確に分けたことで、今までと異なるお客様が来場し、ビジネスに広がりが生まれています。

さらにブランドの知名度があがり、地主から戸建賃貸の案件や、  
1棟5000万を超える事務所の建築依頼なども舞い込んできています。



↑ 8月末にはカフェ風の新社務所がオープンし、大盛況



↑ 120名以上が参加した経営方針発表会

まだ弊社は、住宅を初めて4年目の道半ばの企業です。それでもここまでの道のりで感じたこと、取り組んだことが少しでも皆様のお役に立てるのであればと思い、船井総研さんのセミナーに登壇させていただきます。ここには書ききれなかったことも当日お話できればと思います。当日皆様にお会いできるのを楽しみにしております。

株式会社アースデイ・システム  
代表取締役

藤本 浩史

FIT終了後、蓄電池の次の一手に！！

# 異業種から売上10億を目指せる 住宅事業を立ち上げる5つのポイント

株式会社船井総合研究所 住宅支援部

グループマネージャー シニア経営コンサルタント

竹田忠功



前述のアースデイ・システム様のように、FIT終了後の次の一手、太陽光に替わる新たな事業を模索されている方も多いのではないのでしょうか。

「今はまだ売上は順調だから」「もうすこし状況がまずくなったら」そんなことを言っているあなた、2020年以降の来る不況に備え、強い事業を作るのは今回が「ラストチャンス」かもしれません。

## 「でも、異業種からただ住宅事業部を立ち上げて本当に上手いくの？」

ご心配のように、立ち上げにはいくつか絶対に外しては行けないポイントが5つ存在します。

今回、アースデイ・システム様が立ち上げに成功したポイントを整理してみましょう。

### ポイント① 1棟粗利450万を確保！正しい原価情報を把握！

「まずは見積りをとる」

この行為こそが原価ダウンの1番の妨げになっているのです。見積りをとった時点で、協力業者の価格基準に乗ってしまっているようなものです。

徹底的にコストダウンを実現したいなら、「指値」で勝負する。そして新規取引先に声をかけること。これが最も近道です。

既存の協力業者はどうなるのか？ご安心下さい。時間が経つと少しずつ歩み寄ってきます。

【同じ建物なのに、各社の実行予算を比較すると250万円ほどの差がある】

1階床面積:43.88㎡ 2階床面積:44.71㎡	原価 (円)
A社	7,207,751
B社	8,564,768
C社	9,446,168
D社	9,727,487
E社	7,772,672
F社	10,584,131
G社	9,013,483
H社	11,120,827

## ポイント② 超ローコスト住宅の「専門店」を立ち上げる！

「ん？なんだか見慣れないチラシが入っているぞ」ズバリ目立つ事。

これで、半分成功したようなものです。

ホームページとチラシも既存の事業と全く別にしてください。最初のうちは全く別会社と見られてもOKです。

その方が、断然新しい客層を呼び寄せるきっかけになります。



## ポイント③ 毎月20組が来場！価格高反応チラシを作成する

設備よりもデザインよりも「価格」で目立つことです。

価格はまずは800万円台がスタート。

さらに目玉商品として700万円台も用意すると完璧です。

「価格を前面に出すのは少し気が引けるなあ」というあなた  
そこが最初の越えるべきハードルなのです。



## ポイント④ 移動式モデルハウスを高速回転で建てる

いきなりリスクの高い話だなあと感じましたか？

いえいえ大丈夫です。どんどんモデルハウスを建てて、鮮度あるうちに販売してしまうので全くリスクはありません。

モデルハウスの寿命は長くて半年。年間2.5棟が目安。しかも、新しいモデルは集客を安定させてくれます。

そのメリットは、社長が集客に悩むストレスから解放されることでもあるのです。

そして、モデルハウスは最初の1ヶ月で売却するのが最もスムーズです。あとの数ヶ月はレンタル期間。これを繰り返せるようになれば怖いものはありません。

「モデルハウスは売れ残りませんか？」とよく聞かれます。売れ残る理由の9割は、半年以上じっと持って鮮度を失ってしまうことなのです。先に売ってしまえば安心です。



## ポイント⑤ 新築ド素人でも売れる営業トーク

「工法や家の性能のことを聞かれるんじゃ・・・  
覚えるだけでも大変。」

そんな心配はいりません。

トークの丸暗記さえできれば本当に素人でも売れます。

超ローコスト住宅専門店ですから、来られる家族は「私たちにも家が買えるのかしら？」と金額面が心配な人ばかりです。

「買えます！」このひと言につながるストーリー、これさえあればどんな素人でも売れるのが超ローコスト住宅です。動画マニュアルもご用意しています。



↑ 若手が頻繁に動画マニュアルを活用

# 住宅への参入をお考えなら、今すぐ予定を確保してください。

まずは、ここまでお読みいただきありがとうございました。

早速ですが「売れる住宅ビジネス」についてもっと詳しく聞いてみたいという、あなたのような意欲ある会社経営者様を対象に、特別なセミナーをご用意しました。

さらに、今お読みいただいているレポートに登場して下さった、株式会社アースデイ・システムの藤本社長をゲストとしてお招きし、すぐに超ローコスト住宅に参入できる、超実践レベルの内容をご講演いただきます。24時間以内に確実に一歩踏み出せる厳選したノウハウをお伝えします。すでに100社以上で実際に取り組んでいただいている内容ですので抽象的な内容は一切ありません。

累計1000名以上の経営者に参加いただいたセミナーです。また今回は会場の都合上、50名様限定とさせていただきます。

藤本社長をゲスト講師としてお迎えして、全てのノウハウを公開できるセミナーは、今回が最初で最後になります。今こそ一歩踏み出す時ではないでしょうか。

あなた様のご参加を楽しみにしています。

当日公開も！

株式会社船井総合研究所 住宅支援部

## 最短最速で住宅部門立ち上げるツールの一部をご紹介します！

### 1 運営マニュアル



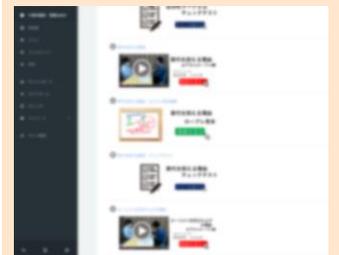
### 2 原価管理表

品名	単位	標準原価	実績原価	差異
材料費				
労務費				
経費				
その他				
合計				

### 3 集客計画表



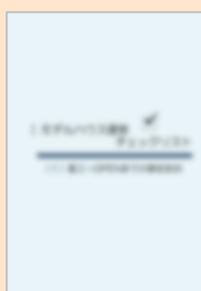
### 4 動画マニュアル



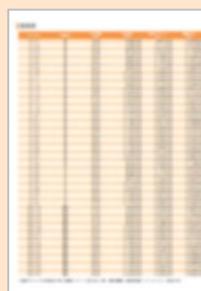
### 5 営業マニュアル



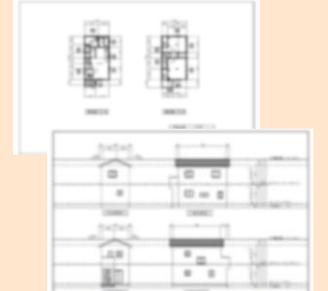
### 6 展示場運営



### 7 営業ツール一式



### 8 施工図面一式



# 葬儀社からの立ち上げ事例

茨城県牛久市  
ミライエ株式会社  
代表取締役 古渡 将也 氏



ニココ住宅 0棟 ▶ **37棟**

## 今期は60棟目指して頑張っています!



### 葬儀屋から住宅事業を立ち上げて 今では順調に棟数を伸ばしています

「葬儀社」という、完全異業種から住宅事業部を立ち上げました。初年度は契約37棟、現在は60棟達成できそうです。異業種からの参入ということで不安は多くありましたが、過去に同じ境遇から立ち上げた仲間がたくさんいるので、事例も豊富で安心して進んで来れました。この超ローコスト住宅の仕組みはシンプルで取り組みやすいです。



↑新店舗は集客も絶好調



テレビ取材に→  
対応する古渡社長



### ローコスト住宅が順調なので、 新たなブランドも立ち上げました

去年から新たに平屋専門店を立ち上げて、2ブランドで60棟を目指して活動中です。新しいブランドを起ち上げることが出来たのも、ローコスト住宅のノウハウがあったからこそできたことだと思います。新卒も採用出来ているので、地元で1番の住宅会社になれるよう、これからは拠点展開も含めてどんどん攻めていこうと思います。



# 太陽光からの立ち上げ事例

福岡県北九州市  
日本ライフサポート株式会社  
代表取締役 瀬戸口 正章 氏



**むさしのおうち 3棟 ▶ 40棟**

## オープンイベントは長蛇の列!!

### - 来場が止まりません -

**年間3契約・粗利50万/棟。  
もうダメだと諦めていました**

FITの終了が迫っていたので、蓄電池の次の柱になる事業を探していました。やはり**太陽光や蓄電池と関連性が高い住宅に参入することを決めました**。「決めたら即行動」が私の信条。すぐにFCに加盟。商品も購入。しかしざスタートすると客が来ないんです。いくら営業力に自信があってもどうしようもありませんでした。



↑ オープン当日の様子。一際目立っている

当モデル完売御礼 超ローコスト住宅専門店

現金0円 **634万円**

6/23(土)~24(日)

ローンに不安がある方も、是非一度ご相談下さい!

47,980	50,011	52,032
0	0	0
0	0	0
0	0	0

0000カードが使える お得なWEB申込予約

むさしのおうち 0120-6342-15

各種お問い合わせ フリーダイヤル **0120-6342-15**

北九州・苅田・行橋で 安くても高品質な注文住宅を建てるなら

**634万円**

むさしのおうち

## モデルハウス前に入場まじの行列！ 初月で2棟契約を達成！

オープン当日は50組来場を達成。中に入れず、整理券を配布しましたよ。教えてもらったトークもバンバン刺さります。モデルハウスの買い付けも初日に決定。契約も無事2件上がりました。

**今年は40件の契約も見えています。**  
毎月4件の受注見込みが上がってきて、安心して経営できるようになりました。



→ 営業3人では対応できず、整理券を配布



# 最短最速で10億を目指す 超ローコスト住宅立ち上げセミナー

【開催日時】 2019年10月30日(水)東京

13:00~16:30

## ■主なテーマ

- 全国100社以上が実証済みのブランド立ち上げ事例を大公開  
たった4時間で5億売れる 住宅事業部を作る全てがわかる

## ■講座

### 第1講座

#### ゲスト講師 特別講座

- 私の会社が2年で売上5億、粗利1.7億を達成できた理由

株式会社 アースデイ・システム 代表取締役 藤本 浩史 氏

### 第2講座

- 続々誕生！太陽光から住宅参入事例を初公開

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 グループマネージャー  
シニア経営コンサルタント 竹田 忠功

### 第3講座

- あなたの会社が最短最速で  
「売れる」住宅事業部を立ち上げるポイント

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

## ■船井総合研究所と住宅支援部のご案内

### 【株式会社船井総合研究所】

セミナーを主催する(株)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」を最重要テーマに、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」を多く創造する事をミッションとし、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 <https://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)

\*お申込みに関するお問合せ: 指田

講座内容に関するお問合せ: 住宅支援部 竹田

日時・会場

東京会場

2019年 10月30日(水)  
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

開催時間

開始

終了

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、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 30,000円(税込33,000円)ノ一名様

会員企業 税抜 24,000円(税込26,400円)ノ一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

- 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。
- 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、下記申込み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下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785373 口座名義:カ)フナインソウゴウケンキウウシヨ 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となっております。 ※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

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)

●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:竹田

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。

最短最速で10億を目指す超ローコスト住宅立ち上げセミナー FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S048166

担当:指田

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	@	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				フリガナ

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

- 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チェックをお付けください。

- FUNAIメンバーズPlus
- その他各種研究会(研究会)



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。

- 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(TEL.06-6204-4666)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(TEL.03-6212-2924)



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。