

# 建築・建設業界 経営レポート

他社と差別化し、業績アップを目指す経営者様へ

空き家問題 建物老朽化 から読み解く

中古住宅の維持・修繕時代へのシフト

# インスペクティオン 付加で リフォーム・リペ 案件獲得モデル に取り組み

不動産事業者への提案で

インスペクティオン実施件数

年間50件超

リノベを前提とした高付加価値モデルで

インスペクティオン実施後の成約率

100%

高単価受注

1,500万円

## 事例のポイント

- ✓ 独自の提案でインスペクティオン案件の約60%を不動産事業者から獲得!
- ✓ 年間50件以上もの受注! どの顧客にも求められるインスペクティオン提案!



スペシャルインタビュー  
ブルーホームズ株式会社  
住宅診断事業部長  
加藤 大輔氏

## 事例のポイント

- ✓ インスペクティオン提案により1,500万級の高単価リノベも成約率100%を達成!
- ✓ 地方商圏で従業員1名でも診断業務を活用して売上1.3億円を実現!



スペシャルインタビュー  
株式会社ネクスト名和  
代表取締役  
名和 豪敏氏

実際の事例が満載! 詳しくは中面へ!

総力特集

いかに新規売上を作るのか? 先進的な取り組み事例がここにあった! その秘密に迫る!

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  
船井総研オフィシャルホームページ▶ <http://www.funaisoken.co.jp>

インスペクティオン付加でリフォーム・リペ強化セミナー お問い合わせNo. S050599  
TEL: 0120-964-000 FAX: 0120-964-111  
(平日 9:30~17:30) (24時間対応)

■申し込みに関するお問い合わせ: 中田 ■内容に関するお問い合わせ: 吉見

## インスペクション（住宅診断）市場動向概要



国土交通省の発表によると、インスペクション業務の一つである、既存住宅状況調査の件数は平成29年から平成30年で**約2倍**となっています。さらに、その他インスペクションに関する市場調査においても、今後のインスペクション市場の成長率は**年15%以上**であるとの予想がされています。

また、既存住宅・リフォーム市場の活性化に向けた内閣府の「日本再興戦略」においても、「中古住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」「既存住宅インスペクションに対する信頼の確保と円滑な普及」などの文言もあり、国が後押しするサービスとして注目を集めています。

さらに、**2020年の民法改正**では、住宅の状況を示す書類の重要性はさらに向上するといわれており、そこにもまた新たなニーズが発生すると考えられます。

## インスペクション×リフォームモデルとは

顧客ニーズの高いインスペクションをフロント商品として構え、リフォーム案件の獲得を目指すモデルです。インスペクションの提案によりリフォーム案件の成約率と平均単価アップも目指します。

診断はあくまで**第三者性を担保した上で実施**します。しかし、その後顧客からは**リフォーム提案を求められる**ことが多く、そこまで責任をもって対応することで顧客満足度も高まります。



## 潜在ニーズ層にアプローチでき、新規顧客の開拓につながる

長く自宅に住み続けたい顧客に対し、インスペクション（住宅診断）の詳細な報告書を提供するというフロント商品を設けることで、リフォーム・リノベには至っていなかった顧客にもアプローチできるようになり、**新規獲得に繋がります**。

# SPECIAL REPORT ①

年間50件以上の  
インスペクション受注を達成

案件の約60%を  
独自の提案ノウハウで  
不動産事業者から受注



ブルーホームズ株式会社  
住宅診断事業部長 加藤 大輔氏  
(二級建築士)

## 本事例のポイント

① 不動産事業者からも高い受注率

② 不動産事業者向けインスペクション提案



## ポイント解説①

### 不動産事業者からでも高い受注率を実現

通常、不動産事業者は「問題が見つければ価値が下がるのでは」「実施するのが面倒」とインスペクションを受けたがらないことが多いです。

しかし、ブルーホームズ株式会社では、年間に受注するインスペクションのうち、**約60%が不動産事業者からの依頼**となっており、最終的にはリフォーム獲得まで繋げています。

この理由は、**不動産事業者ならではの「効率重視」「スピード重視」「契約重視」という特徴をおさえたインスペクション提案**にありました。**「第三者性」を担保しながらも、不動産事業者とうまく付き合っていく**という仕組みを作っていくことが大変重要です。

### 不動産事業者に従うのではなく、対等な立場でいる

一度、不動産事業者と繋がりができると、**継続して案件が舞い込んでくる**可能性は十分にあります。しかし、住宅購入において川上にいる不動産事業者に対し、価格においても内容においても、言いなりになってしまっはけません。加藤様はあくまで**パートナーとして**、不動産事業者とも対等な立場での関係を築いていらっしゃいます。

高回転リフォーム型モデル		高付加価値リノベ型モデル
住宅の安全性を確かめたい一般顧客層	ターゲット	中古住宅×リノベに価値を感じる顧客層
外壁塗装などのライトなリフォーム	エンド商品	デザイン性を追求したフルリノベーション
~300万円	単価	~1500万円
既存のスキルで対応可能	スキルレベル	高いデザイン性が求められる
実はかなり高い	利益率	利益率というより、利益額が大きい
客数は多い	マーケット	客数は少ない
リノベ型ほどは掛からない	教育コスト	営業マンの育成が必要

「インスペクション×リフォーム」で展開する場合、上記の2パターンに分けられます。ブルーホームズ様は左側のモデルが中心です。そして、右側のモデルが次のネクスト名和様です。

## SPECIAL REPORT ②

インスペクション提案で

**1,500万円級**の高単価リノベ獲得、

さらに、**成約率100%**を達成

地方商圏ながら、**従業員1名**で

**売上1.3億円**を実現



株式会社ネクスト名和

代表取締役 **名和 豪敏氏**  
(一級建築士)

## 本事例のポイント

① Web経由での案件獲得

② 不動産仲介会社からの案件獲得

③ インスペクション提案で  
高単価リフォーム・リノベでも高い受注率



## ポイント解説②

### 一般顧客からインスペクション案件を受注するWebマーケティング

現在、Web上に競合となる企業がまだ少ない状況です。そのため、Webマーケティングの効果が出やすく、販促費も安く抑えた上で、集客を実施することができます。

中古住宅購入検討者、持ち家の劣化状況が気になるリフォーム・リノベ検討者など、インスペクションの受注はこれらの見込み客の確保に繋がります。

### 不動産仲介会社からの案件発生で新規開拓

インスペクションを付加することにより、不動産仲介会社との繋がりも発生します。昨年の宅建業法改正（売買契約時のインスペクションあつせん可否の告知義務）への対応や、他社物件との差別化などを目的に、地域の不動産事業者から問い合わせが発生し、新たな顧客となるケースが出てきています。

### インスペクション付加で高単価リフォーム・リノベも高い受注率を達成

ネクスト名和様では、リノベ相談からインスペクションを実施した場合、その後のリノベ成約率はなんと100%。また、インスペクション相談からのインスペクション実施率は88%、その後のリフォーム・リノベ案件の受注率は50%となっています。

これらの高い成約率の秘訣は、インスペクション実施後のフォロー業務にありました。インスペクションをフロント商品として、本業商品へと繋げる提案方法がカギになります。

## 自社で直接、顧客を獲得できた集客事例をご紹介します

### 事例 | 専門サイトから耐震診断&補強計画も直接受注

地方の90万人圏にある構造設計事務所様は、地元で実績を積み、過去客や紹介案件を中心に受注を続けていました。

しかし、新築着工棟数の減少など、今後の業界動向を見据え、新たな展開に取り組もうと考えました。

そこで、**インスペクションをフロント商品として付加**することで、本業強化を目指しました。

まずは、インスペクション（診断業務）専門の特化サイトを新たに立ち上げました。すると、立ち上げ後すぐに**耐震診断&補強計画の案件受注**に繋がりました。そしてその後も、クライアントに耐震診断、補強計画、補強設計の案件が受注できるようになり、今では過去客や紹介案件だけでなく、**新たな受注経路として活用**しています。



### 事例 | 年間2件しかなかった問い合わせが月10件来るように

数年前からインスペクションに取り組んでいた会社様では、自社サイトにページを1枚を設け、インスペクションを告知していました。しかし、問い合わせは年間2件と反響はありませんでした。

「このままではいけない」と、**インスペクションの専門サイトを作成・運用**をした結果、年2件だった問い合わせ数も**月によっては10件**発生、定期的に受注へと繋がっています。



インスペクション専門特化サイトから

問い合わせ 月 **10件以上** 受注 月 **7件** の他社事例も!!

# リフォーム事業者がインスペクションに取り組むべき理由

株式会社 船井総合研究所 土業支援部 測量設計チーム 吉見 智裕

設計事務所を営む家庭に生まれる。同志社大学を卒業後、「設計事務所向けのコンサルティングがしたい」という思いから船井総合研究所へ入社。建築士事務所を専門に、元請受注のための集客や新卒・中途採用活動のサポートに日々励んでいる。建築士資格を活かしたインスペクション事業を展開する事務所へ日々訪問、社内有数の知識とノウハウを持つ。



## 他社リフォーム事業者と圧倒的な差別化ができる

リフォーム事業のライフサイクルは進んでおり既に成熟期を迎えています。競合他社が増え、価格の安さや商品の品揃えでの勝負となってしまえば、今までのノウハウだけではいずれ生き残れなくなっていきます。そんな**競合他社との差別化を生み出す**方法の一つとしてインスペクションの活用をお勧めします。

## リフォーム・リノベ成約率を向上させる

大型案件を提案する際に重要なのがプランニング提案です。プランニングを無料にすると、提案件数は増えるものの受注率は下がり、労力ばかりが掛かります。一方で、有料にすると提案件数は増えずに受注件数も増えません。

しかし、まずはフロント商品としてインスペクションを経由させた後、プランニングを提案します。すると、**顧客からの信頼を得られ、受注力が高まります**。

## 受注単価が向上する

インスペクションを事業化と聞くと、診断単価の低さを気にされるかもしれませんが、しかし、診断により得た情報を基に、本業商品である耐震改修や各種リフォーム・リノベなどに繋げることができれば、**今まで以上の顧客単価で受注できる**可能性があります。

## 初期投資、営業マンの教育コストが少ない

**インスペクション事業の立上げは初期投資の費用が少なく、実務も診断ポイントや報告書フォーマットが明確になっており、建築士資格があれば未経験でも参入することができます**。また、特徴として、**顧客からリフォーム提案を望まれる**ため、営業マンの育成コストを抑えられます。

## 特別案内

**「インスペクション付加でリフォーム・リノベ強化セミナー」開催決定！  
“インスペクション業務付加モデル”ノウハウをお伝えします！**

- 1 宅建業法改正から1年！最新インスペクション業界動向と今後の展望
- 2 全国のインスペクション事業の**成功事例公開**
- 3 成功するインスペクション事業者の**共通点**
- 4 インスペクション事業を行っていく上での**心構え・立ち位置**とは
- 5 インスペクション事業を**地域一番化**にするために取り組むこと
- 6 顧客を囲い込む「**顧客商品**」づくり
- 7 顧客に欲しいと思わせる**商品設計**
- 8 顧客に選ばれる**サービスラインナップ**の成功事例
- 9 不動産事業者から紹介を獲得する**紹介促進ツール**
- 10 単なる安売りではない！**生産性が下がらない料金体系**
- 11 インスペクション事業**専門特化型HP**のつくり方
- 12 年間180件以上の問合せを超える**HP制作のポイント**
- 13 費用対効果抜群の**Web戦略**
- 14 インターネット検索結果に対する**集客最大化のポイント**
- 15 最も効率的なの**Web広告活用事例**
- 16 問い合わせを獲得する**HPコンテンツ事例**
- 17 HP上で信頼獲得！**簡単にできる実績訴求法**
- 18 営業未経験でもOK！**新規営業の心構え**とは
- 19 案件獲得率が上がる**電話対応のポイント**
- 20 案件獲得のための「**キラートーク**」のポイント
- 21 新規顧客の**継続フォロー手法**
- 22 インスペクションから「**リノベ設計・施工**」を獲得するためのポイント
- 23 インスペクションの**やり方・実務ノウハウ**大公開
- 24 インスペクションを行う上で**必要になる調査機器**
- 25 実施中案件が見える化する**営業管理ツール**
- 26 お客様満足度がアップ！**診断報告書の作成ノウハウ**
- 27 難しくない！**瑕疵保険・フラット35の申請代行方法**
- 28 住宅診断で発見した**不具合事例**を公開
- 29 インスペクション付加で「**やってはいけないこと**」一覧
- 30 投資回収はいつ？インスペクションの**販促シミュレーション公開** ……他

# さらに！セミナー参加者限定で インスペクション付加モデルで使用するツール類を公開します！

集客編

## ▼専門特化サイト



## ▼不動産事業者向けチラシ

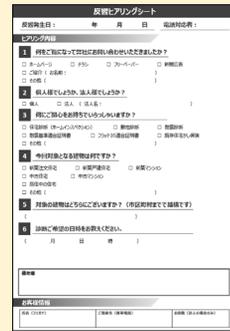


提案編

## ▼電話トークマニュアル



## ▼ヒアリングシート



## ▼商品パンフレット



業務編

## ▼業務マニュアル



## ▼動画マニュアル



## ▼案件管理シート

案件ID	依頼日	完了日	担当	種別	金額	備考
001	2019.01.15	2019.01.20	田中	点検	¥55,000	
002	2019.02.01	2019.02.05	佐藤	点検	¥90,000	
003	2019.03.10	2019.03.15	鈴木	点検	¥55,000	
004	2019.04.01	2019.04.05	田中	点検	¥90,000	
005	2019.05.15	2019.05.20	佐藤	点検	¥55,000	
006	2019.06.01	2019.06.05	鈴木	点検	¥90,000	
007	2019.07.10	2019.07.15	田中	点検	¥55,000	
008	2019.08.01	2019.08.05	佐藤	点検	¥90,000	
009	2019.09.15	2019.09.20	鈴木	点検	¥55,000	
010	2019.10.01	2019.10.05	田中	点検	¥90,000	
011	2019.11.10	2019.11.15	佐藤	点検	¥55,000	
012	2019.12.01	2019.12.05	鈴木	点検	¥90,000	
013	2020.01.15	2020.01.20	田中	点検	¥55,000	
014	2020.02.01	2020.02.05	佐藤	点検	¥90,000	
015	2020.03.10	2020.03.15	鈴木	点検	¥55,000	
016	2020.04.01	2020.04.05	田中	点検	¥90,000	
017	2020.05.15	2020.05.20	佐藤	点検	¥55,000	
018	2020.06.01	2020.06.05	鈴木	点検	¥90,000	
019	2020.07.10	2020.07.15	田中	点検	¥55,000	
020	2020.08.01	2020.08.05	佐藤	点検	¥90,000	
021	2020.09.15	2020.09.20	鈴木	点検	¥55,000	
022	2020.10.01	2020.10.05	田中	点検	¥90,000	
023	2020.11.10	2020.11.15	佐藤	点検	¥55,000	
024	2020.12.01	2020.12.05	鈴木	点検	¥90,000	
025	2021.01.15	2021.01.20	田中	点検	¥55,000	
026	2021.02.01	2021.02.05	佐藤	点検	¥90,000	
027	2021.03.10	2021.03.15	鈴木	点検	¥55,000	
028	2021.04.01	2021.04.05	田中	点検	¥90,000	
029	2021.05.15	2021.05.20	佐藤	点検	¥55,000	
030	2021.06.01	2021.06.05	鈴木	点検	¥90,000	

報告編

## ▼関連報告書集



## ▼リフォーム案内チラシ



## ▼耐震診断チラシ



いかがでしょうか。このようなインスペクション付加で本業強化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。質疑応答のお時間も設けますので、疑問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参加特典にしていますので、皆様の状況に応じた導入まで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、インスペクション付加を実践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。

**中古住宅診断業務付加は「空き家問題」「建物老朽化」といった時代に適したモデルです。今回、ゲスト講師にお越しいただきますが、通常はこのような成功事例をオープンに公開していただける機会はまずあり得ません。**

**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、経営者ではなく、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。**

さて、こちらのセミナーですが、今回は「志が高い経営者様」に参加していただきやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんとわずか**27,500円（税込）**です。

実践すれば毎月数百万円の売上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**20名様限り**とさせていただきます。

**また、本セミナーでは診断業務の導入に向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的な側面においてお伝えします。**

**現場の責任者を任せている従業員の方がいらっしゃれば**ご一緒に参加されることを強くお勧めします**。早期に導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。**

また、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。これだけの事例を学ぶことは当日ご参加いただいた方だけの特権となります。

たった半日のセミナーを活用して、インスペクション付加で本業の強化を図り、収益性の向上や生産性の向上を達成するのか、それとも、先延ばしにして長時間、休みもなく働き、会社経営も精一杯のままか・・・

ぜひ、このチャンスを掴み取るために、

この機会をお見逃しなくご参加ください。

志の高い、あなた様とお会い出来ることを

楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所  
士業支援部 測量設計チーム

**吉見 智裕**

# インスペクション付加でリフォーム・リノベ強化セミナー

東京 10月10日 木 13:00～16:30 (株)船井総合研究所 五反田オフィス

大阪 10月23日 水 13:00～16:30 (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

## セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座 13:00～13:30	ホームインスペクションの現状と今後の展開	株式会社船井総合研究所 測量設計チーム 吉見 智裕
第二講座 13:30～14:00	インスペクション提案で1,500万円級 リノベ案件獲得事例大公開	株式会社ネクスト名和 代表取締役 名和 豪敏氏
第三講座 14:10～14:40	地元の不動産事業者から インスペクションを依頼されるポイント	ブルーホームズ株式会社 住宅診断事業部長 加藤 大輔氏
第四講座 14:50～15:50	インスペクション事業における マーケティング成功事例大公開	株式会社船井総合研究所 測量設計チーム 吉見 智裕
最終講座 16:00～16:30	インスペクション付加で地域一番 本業強化を成功させるポイント	株式会社船井総合研究所 グループマネージャー 小高 健詩

## 講師紹介

※諸事情により講師及び講座内容が変更になる場合がございますが、予めご了承ください。



株式会社ネクスト名和  
代表取締役 名和 豪敏氏

「中古住宅に対する不安を期待に変える、ライフスタイルに合わせた空間を提案」をテーマに「診断×リノベ」モデルを実施。リノベ案件に診断付加で平均単価1,680万円を実現。高額ながら診断実施後の成約率は驚異の100%を誇る。(2018年)



ブルーホームズ株式会社  
住宅診断事業部長 加藤 大輔氏

中古住宅流通の活性化を目指し、住宅診断を含む住宅コンサルティング部門「なごや住宅診断所」を立ち上げ、現在に至る。診断案件の50%以上が不動産事業者からの依頼で占めており、不動産事業者にも喜ばれるインスペクション提案を実施している。



株式会社船井総合研究所 土業支援部 測量設計チーム 吉見 智裕

設計事務所を営む家庭に生まれる。同志社大学を卒業後、「設計事務所向けのコンサルティングがしたい」という想いから船井総合研究所へ入社。元請受注のための集客や新卒・中途採用活動のサポートに日々励んでいる。建築士資格を活かした住宅診断（インスペクション）事業を展開する事務所へ日々訪問、社内多数の知識とノウハウを持つ。



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

業績アップの公式は「現場力×携わる者の本気」を信条に、土業事務所を専門領域として業績アップを手掛けている。年間250日は北海道から九州まで全国各地の事務所へ赴き、クライアントの業績アップをお手伝いしている。現場重視型のコンサルティングスタイルを貫いており、最近では土業の業際を跨いだ斬新なコンサルティングが好評を博している。

# 過去にセミナーへ参加いただいたお客様から



株式会社 早乙女建築設計事務所

代表取締役 早乙女 由二 氏

## 「自分が成長できる」セミナーです

建築士会や地元では出会えない経営感覚に優れた方々に出会い、お話を聞いて、「このままではいけない」という成長意欲をかき立てられ、いい刺激をもらっています。

そのような方と出会う度に、まだまだこの業界も捨てたものじゃない！と感じています。

1. セミナーの満足度を教えてください (○で囲んでください)  非常に満足  満足  普通  やや不満  不満

また上記の理由を教えてください

説明が非常にわかりやすかった。インスペクション業務はすでに15年ほどやっていますが、自分の不足している点、気が付かなかった点を見出すことができました。また、自分のやっている事を再確認できて良かったです。ありがとうございました。

1. セミナーの満足度を教えてください (○で囲んでください)  非常に満足  満足  普通  やや不満  不満

また上記の理由を教えてください

ここまで細かく教えて頂けると思っています。ありがとうございました。

1. セミナーの満足度を教えてください (○で囲んでください)  非常に満足  満足  普通  やや不満  不満

また上記の理由を教えてください

具体的な成功例をうかがい知ることが出来、また、方向性も知ることが出来、とても参考になりました。

1. セミナーの満足度を教えてください (○で囲んでください)  非常に満足  満足  普通  やや不満  不満

また上記の理由を教えてください

集客方法が分かって良かった。ぜひすぐに実行するようになりたいと思った。

1. セミナーの満足度を教えてください (○で囲んでください)  非常に満足  満足  普通  やや不満  不満

また上記の理由を教えてください

今まで設計事務所なので、設計を業務とすることしか考えていなかった。新しい分野への進出の可能性を感じた事。

今まで設計事務所なので、設計を業務とすることしか考えていなかった。新しい分野への進出の可能性を感じた事。

日時・会場

**東京会場**  
 2019年 **10月10日(木)** 13:00~16:30(受付12:30より)  
 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

**会場**  
 2019年 **10月23日(水)** 13:00~16:30(受付12:30より)  
 船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス  
 〒541-0041 大阪市中央区西4-7-28  
 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分

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 25,000円(税込**27,500円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 20,000円(税込**22,000円**) / 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上でご確認くださいませ。  
**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.5785086 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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  
 **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: 吉見

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。

**インスペクション付加でリフォーム・リノベ強化セミナー FAX:0120-964-111**

お問い合わせNo. **S050599** 担当: 中田

ご希望の会場にチェックをお付けください。 【東京会場】2019年10月10日(木) 【大阪会場】2019年10月23日(水)

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	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なされている方は、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人だと思えます。  
 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)

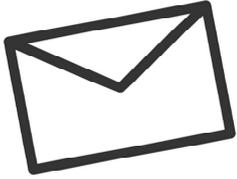


お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】  
 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  
 会社が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)

**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。

# 無料メールマガジン 購読者募集!



**建築士事務所に特化したコンサル実績!**  
**国内最大級の士業事務所向けコンサルファームの**  
**業績アップのノウハウ公開中!**

**毎週水曜日  
配信中**

コンサルティング現場における成功事例や、  
業界最新情報を配信いたします。  
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は  
必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら (無料)



【1分で登録完了! 今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPにアクセスし、メールアドレスを入力する

※メールアドレス以外の個人情報はありません※

申し込みURL: <https://lp.funaisoken.co.jp/mt/kenchiku-sekkei-keiei271/post.html>

**さらに今だけ! メールマガジン登録特典**

【建築士業界向け】

**2019年時流予測レポート  
プレゼント!!**



【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. 本申込み書にて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領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)

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

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。

お問合せ TEL:0120-958-270(平日9:45~17:30対応) 吉見