

超

ローコスト住宅
専門店

本体価格(税別)

768 万円~の家

だけで

年商

5.5 億。

簡単な住宅だけ売り続けて

1年で30棟受注した秘密

色々取り組みましたが、鳴かず飛ばず。

消費者が求めているのは「低価格」の家でした。

原価を抑え、1棟粗利450万円確保し、

社員4名たった1年で5.5億円達成した方法を公開
したいと思います。



有限会社 桃栗柿屋

同時
ご案内

「最短最速で30棟を目指す
超ローコスト住宅立ち上げセミナー」

【日程】東京 11月8日(金) / TKP東京駅八重洲
【問い合わせ】No. S050879 カンファレンスセンター

Funai Soken

主催：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 ・講座内容のお問合せ：室伏

社員4人の住宅事業部が・・・

売上5.5億,粗利1.3億に成長、 会社の事業柱の一本です

有限会社 桃栗柿屋

新築事業部 統括責任者 木田 幸宏 氏



弊社は、2014年に住宅事業部を立ち上げたのですが、順調に事業は成長し、3年目には4人で16棟を達成しました。

しかし、徐々に陰りが見え始め・・・

・ハウスメーカーと価格勝負になり、負けた

・商品を増やしてみたけど、成果が出ない

・営業の属人性が高く、後に続く人材がいない

1番の要因は、棟数が増えていく内に、メインターゲットを見失ったことです。そのため、様々な価格帯の競合が現れて、価格勝負に陥り・・・対抗策として商品を増やしても、営業が迷うだけ・・・それでも少しは取れていましたが、営業の属人性は高く、人員を補充することが困難でした。

「この状況を打開するためにはどうすればいいのか？」

色々と試行錯誤しては、失敗を繰り返していた中、

ローコスト住宅で急成長した北海道の藤城建設様のお話を聞く機会がありました。

→ローコストだけど、品質の悪いものは売りたいくないという藤城社長の想いに共感した

**Q値1.0 高断熱仕様の
超ローコスト住宅モデルハウスが
オープンすると...**

**10ヶ月先まで
予約待ち!!
1店舗で85棟売れた**

ほんの少し考え方を切り替えただけで、劇的に成功できた手法

ストープ1台で家中があたたかくなるような家を建てるのが大事。...でも、もっと大事なことに気づきました。



↑手前で社長の講演を聞いているのは、野々村社長と新築事業部の責任者である木田さん

藤城建設様が業績を伸ばしたポイントを1つに要約すると、

・ 年収300～400万円の層に絞り込む

当時の私は、色々な商品さえあれば、どんなお客さんが来ても対応できると思い込んでいたため、藤城社長のお話は目からウロコだった。

「決めたら即行動」の私は、札幌までお邪魔して、モデルハウスも実際に見学しました。そして「これならイケる!」と、確信しました。

早速、自社に帰り、まず行ったことは、**ターゲット客層と接点を持つ**ことでした。

狙っている客層は年収が低いため、**建物の性能より購入後の月々の支払いが気になる方**。そのため、商品情報より借入事例や建物金額を掲載した方が興味をもってもらえます。

また、今の時代、WEBからの予約が8割以上のため、チラシを参考にHPの作成も行いました。

→ 船井さんが持つてくる成功事例の会社さんのチラシを参考に、相談して紙面を決めました

ももくりの家
無理のない家づくりが
768万円から
新モデルハウスオープン!!
桃栗柿屋
0120-338-336

ももくりの家
新築住宅が
この価格
768万円より

↑ 受け皿となるHPはチラシを元に作成、価格を前面に打ち出し、シンプルな作りを意識しました

そして、来場する客層が絞られれば、営業でも対策を立てることができ
ます。そもそも**ハウスメーカーに相談しても、年**
収を聞かれて帰される場合が多いため、必然的に商談
内容は、「どうやったら今の年収で家を持てるか？」という話になり
ます。言い換えると、・・・

家づくりにこだわりがないため、プランや仕様にもこだわりがないんです。

そのため、ベースとなるプランを作り、仕様書も最低限のものを作成するだけで対応することが可能です。



↑ 立ち上げ時に用意した60プラン

そして、営業トークでは、**客層が1つに絞られるため、全てのお客さんに同じトークが当てはまります。**そのため、**動画でトップ営業マンのトークをそのまま覚え、マニュアルで復習、ロープレで確認。**これを繰り返すことで、営業の磨き込みが可能になりました。

【動画】



全国100社の中でNo.1営業マンのトークを学習



【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

【確認】



実際に覚えているかを実戦形式で確認

「あとは本当に粗利を30%取れるのか？」それが気がかりでしたが、
 ポイントは、**ゼロから職人やメーカーを探し、指値
 で交渉すること。** 目標は1棟につき粗利を30%取ることです。



↑ 職人さんに集ってもらい、企画の趣旨を説明

品名	単位	数量	単価	金額	原価	粗利
1. 外装工事	1.0 式	154,213	1,500	231,800	154,213	77,587
2. 内装工事	1.0 式	463,700	1,360	630,632	463,700	166,932
3. 設備・電気工事	1.0 式	295,680	1,556	455,616	295,680	159,936
4. 外装工事	1.0 式	702,000	1,477	1,077,400	702,000	375,400
5. 内装工事	1.0 式	74,130	1,360	103,600	74,130	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。

ただし、事前に**正しい原価の出し方や根拠を把握する**必要があります。
 しかし、船井総研さんでは全国100社の事例から各項目ごとの基準
 値を把握しており、また、一部のメーカーと金額の取り決めもしてい
 るため、安く仕入れることが出来き、交渉が驚くほどうまく進みます。
 そして、OPEN前には・・・

1棟当たり30%、450万円の粗利を確保
 することができました。

そして、モデルハウスOPENの準備をしていると、

OPEN 2 週間前にもかかわらず、

WEBから 3 5 件も

の問合せがありました。

【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/09/30
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/09/17
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/09/15
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/09/10
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/09/08
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/09/02
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/09/01
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/08/29
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/08/22
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/08/15
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。 - メールは ももくりの家のお問い合わせ...	2018/08/07

↑ 8月から9月にかけて来た予約メールの一部抜粋

そのため、当日が楽しみで仕方ありませんでした。そして、何とか全てをやりきり、いよいよモデルハウスOPENを迎えました。



案の定、営業から「**お客様が多くて対応できません！**」の声が。
弊社は月に1回しかイベントを
やりませんが、

なんと3か月で90組の来場がありました。

しかも、建てたモデルハウスにはすぐに売約が入り、

その後も2棟、3棟と順調に請負契約を受注することが出来ました。

そして驚いたことは、性能の話など特にせず、本当に資金面の話だけ

で契約まで進むことができたことです。結果、**最短 2 か月で**

契約になるお客さんも現れました。



↑ 元々現場見習いの長尾さん

契約後も、仕様選びは必要最低限に抑え、規格のベースプランで当てはめるため、2 か月ほどで着工まで進むことができます。

そのため、資金の話さえできれば、特に住宅の知識に詳しくなくて

も商談を進めていくことが可能です。また、**営業未経験でも**

契約まで取れます。 実際に現場見習いだった長尾さんは、

住宅営業に移動してから2 か月目で契約を取りました。

他には、家づくりをできるか不安に思っている方が多く来場するため、

建てられるとわかれば、こだわりは特にありません。そのため、**規**

格・準規格プランで建てるのがほとんど。 修

正があった場合でも少しの変更であれば、営業の方で修正できます。

そのため、**設計士やICは必要ありません。**

仕様・プランは決まった枠の中から選んで終わることが多いため、付き合いの長い職人さんに現場を任せることができます。

こういった背景から、現場監督はほとんど現地に行くことはありません。進捗確認はLINEやダンドリワークで済ませています。

そして・・・

1人で30現場も見るのが可能になりました。

去年はおかげさまで受注も伸び、30棟を達成することができました。

また、ターゲットを絞ることで、結果的に**4人で粗利1.3億**
を達成することが出来ました。

受注が安定し、以前と比較して営業の仕組み化もできたため、今年から新卒採用も始めました。また、社員の負担も減ったため、地域のイベントに参加したり、BBQなども開催しています。



↑ 地域のイベントに“桃栗柿屋”として出場した



↑ 社員全員で開催したBBQ

ターゲットを絞るだけで、ここまで生産性を上げられる可能性を秘めているのですから、今回、少し皆さんにこの体験をお話しさせて頂く機会をいただきました。

まだまだ道半ばではありますが、何かのお役に立てれば幸いです。

超ローコスト住宅専門店が、4人で粗利1.3億を達成する！

「超ローコスト住宅事業立ち上げ そのたった5つのポイントとは」

株式会社船井総合研究所 住宅・不動産支援部 室伏大祐



前述の桃栗柿屋様のように、『色々手を出してみたけど成果が出ず、競合と価格勝負になり、負けた・・・』という会社様も多いのではないのでしょうか。「新築を受注しようにも売り方がわからない・・・だからリフォームで食いつないでいる・・・」

という状況のあなた、新築を安定的に受注するためには、まず「ウチで買う理由」を明確にすること。そして、客層を絞り込むことが重要です。

ここでは4人で粗利1.3億を達成できる高収益ビジネスをご紹介します。

『「価格が安い」ことは確かに武器にはなるだろうけど、 本当にそれだけでいいの？』

お気づきの通り、価格の安さ以外にも必ず押さえるべきポイントが5つあります。桃栗柿屋様がスムーズに立ち上げを成功した理由を整理してみましょう。

ポイント① 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。HP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② 毎月20組以上が来場！価格高反応チラシを作成

設備よりもデザインよりも「価格」が目立つことです。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。



↑間取りよりもデザインよりも価格が一番目立つチラシに顧客は吸い寄せられる

ポイント③ 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恐いものではありません。

「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。



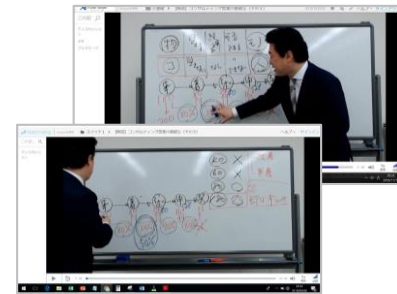
ポイント④ 新築ド素人でも売れる営業トーク

「こんなにねらい目のお客さんをなんでそのまま帰したんだ！？こんなことなら俺が接客した方が・・・」こんな悩みはもうなくなります。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「私たちにも家を買えるのかしら？」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。



↑本当にマニュアルの丸暗記で売れる



↑若手は頻繁に動画マニュアルを活用

ポイント⑤ 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

↑↑ 原価検討をする前の実行予算額の比較（船井総研の会員企業様にご協力いただきました）

予めお伝えしておきます。このセミナーは、コンサルタントが小難しい概念論をお話するセミナーではありません。明日から何か少しでも実践していただくために、これまでに私たち住宅・不動産支援部で長年取り組んできた、超ローコスト住宅ビジネスモデルの集大成をお伝えする内容です。集客のストレスから解放され、営業マンが面白いほど契約をあげ、最初から売れる商品があること。その価値が、第一線に立たれている経営者の方ならわかるはずです。

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、ありがたい「営業はこうあるべき」や「こうして成功した」という抽象的な話で終始するつもりはありません。

累計500名以上、今回は会場変更して60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。

大変申し訳ありません。

このチャンスを手にするため投資ですが、わずか30,000円（税抜・一般企業様）です。

通常のコンサルティングでは1年間で300万円近い費用をいただいております。この価格がいかに破格であるかはお分かりでしょう。

こうしている間にも50席は確実に埋まってきています。

野々村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。

株式会社船井総合研究所 住宅・不動産支援部

室伏大祐

——追伸

今回のレポートは、この半年間、100社を越える超ローコスト住宅会社の皆様と私たちが、決して少なくない時間と労力を費やした渾身の物語の記録です。書店での販売はしておりません。転載・転用はご遠慮下さい。

お客様の声をご紹介

北海道札幌市
株式会社 藤城建設
代表取締役 藤城英明 氏

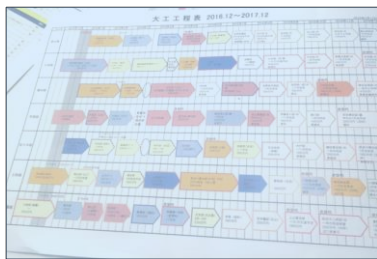


ゆきたるまのお家
768 万円からの新築住宅



30棟▶**150棟**

今では、12か月先まで予約待ちの状態です!



↑ 現在、1年先まで着工待ち状態・・・

「クチコミ」の威力がこんなに強いものとは・・・ 毎月30件以上のWeb予約は、北海道の外からも。

正直、今でも信じられませんでした。

クチコミと紹介の多さと、月30件以上のWeb予約。時には知り合いからの紹介とのことで、なんと、北海道外からも問い合わせもいただきます。現在は大工ユニット9組いますが、来年10月まで着工待ちの状態です。本当に嬉しい限りです。これからもお客様に喜ばれる家づくりをしていきたいと思います。



5年前、ほとんど売れなかったはずが、 今では150棟を営業6人で契約!!

2013年にセミナーに参加しました。始めは全く信じられませんでした。しかし、2013年9月末に駆け込み需要はあったものの、パッタリ受注が止まってしまいました。これではまずいと思い、再び2014年にセミナーに参加しました。はじめは半信半疑でしたが、**Q値1.0 高断熱仕様の超ローコスト住宅モデルハウスがオープン**すると、イベントには多くのお客様が来場してくれます。その時に初めてゆきだるまのおうちをやってよかったなと思いました。



↑↑↑ 2017年には船井総研の「顧客感動賞」を受賞

三重県名張市
伸和建設 株式会社
代表取締役 矢内傳八 氏



うきうきハウス
UKIUKI HOUSE

10棟 ▶ **64棟**

思い切って絞ると集客が激増しました!



FC脱退後、集客に悩み続けましたが、 立ち上げ3か月で93組来場しました。

他社のセミナー、洒落た商品、自然素材…様々な商品に手を出してはうまくいかず、毎月の集客は2~3組ほど。そんな中、船井総研さんのセミナーと出会い、立ち上げを決意しました。粗利も1年目で400万近い金額を出すことが出来、当日の集客だけが心配でした。しかし、3か月で93組も来場し、お客様も絞れているので、トークがささり、入社2か月目の社員でも見事に契約を取ることが出来ました! 今ではローコストブランドで毎年30棟以上の契約を獲得しています。



↑ モデルハウスOPEN時の様子

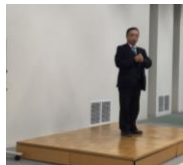
現在は、別ブランドを立ち上げ、3ブランド合計で契約90棟 を目指して、社員一同頑張っています!

去年から平屋専門店“平屋の家”とカフェ風住宅専門店“ママンの家”を立ち上げ、3ブランドで64棟の契約を達成しました! そもそも、ローコスト住宅で30棟ほど達成していたため、これ以上の棟数確保には、別エリアに出店するか地域深堀りを行うかの2択でした。そこで、後者を選択し、別ブランドを立ち上げたところ、見事に成功し、去年は3ブランドで64棟契約することができました。今期は合計で90棟の契約を目指して頑張っています。これもローコスト住宅での成功があったからこそだと思っています。



Σ「ママンの家」Σ

カフェ風住宅専門店



↑↑↑ 業者会で報告する矢内社長

最短最速で30棟を目指す 超ローコスト住宅立ち上げセミナー

【開催日時】 2019年11月8日(金)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30棟売れる 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1年で契約30棟、売上5.5億を達成した理由

有限会社 桃栗柿屋 代表取締役 野々村 新治 氏

第2講座

■ 本日公開！続々誕生！住宅成功ビルダーの手法

株式会社船井総合研究所 住宅支援部

室伏 大祐

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 室伏

日時・会場

東京会場

2019年 11月8日(金)
TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター
〒104-8388
東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング
JR「東京駅」八重洲中央口徒歩5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.5785686 口座名義:カ)フナイ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:室伏

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30棟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. S050879

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	役 職	年 齢	
	1			2			
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
3				4			

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。

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、お申込みのご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続き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)

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。