

見学会を開催しても、来場者はいつも  
ポツリポツリ…そんな私の会社が

10倍集客できた

『平屋』

集客力の秘密

過去二年間で既に**40社以上が実践!**

**平屋を通じて新規のお客様獲得に成功しています**

- 平屋を始めてからは営業マンの予定が新規商談でいっぱいです! (株)かねこ工務店 ●常設のモデルハウスを建てて二年以上経ちますが、今でも毎月15~20組の来場があります 御園建設(株)
- たった二日間、しかも先行予約制の見学会で35組もの新規来場がありました! (株)かみくぼ住宅 ●モデルハウスなし! 看板と店舗だけでもお客様が来場します ファインドエステート(株)
- 新築希望はもちろん、建て替え希望のお客様からもお問合せを頂くようになりました (株)らくらくハウス ●チラシと看板だけで三日間に33組のお客様にモデルハウスへ来場して頂きました 田尻木材(株)
- チラシに平屋と打っただけでひと月に30組ものお客様に出会えました (株)幸三建設 ●平屋の見学会なら2階建ての見学会よりも2倍以上の集客を実現しています! (有)アーデンホームいわき ●創業以来初! たった二日間の見学会で80組来場を達成しました! (有)大公建業 ●平屋だけで年間300組以上の新しいお客様に出会うことができます ミライエ(株)
- 雨天決行でしたが二日間の見学会で48組来場! 駐車場は一日中満車でした (有)立石設計

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応として、3/2~5/31までの期間、セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

主  
催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

平屋住宅成功事例大公開セミナー

お問い合わせ NO.S055716

TEL:0120-964-000

平日  
9:30~17:30

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

お申込に関するお問合せ(中田)  
内容に関するお問合せ(東)

WEBからも申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓にお問合せNo.の[055716]を入力ください。

# 平屋を始めたたら、たくさんのお



京都府福知山市  
有限会社立石設計  
代表取締役 立石 一之氏

雨でも二日で集客数 **48組**  
雨にもかかわらず、  
駐車場はおお客様の車で満車でした



▲モデルハウス前には平屋と金額が大きく書かれた足場幕のぼりで装飾



▲チラシにも足場幕同様、平屋と金額を大きく掲載



▲平屋の情報に特化したホームページを本社のサイトとは別で新たに開設

オープン初回、雨にもかかわらず新規のお客様が48組も来場。モデルハウスの隣に用意した駐車場はおお客様の車でいっぱいです。福知山市は小さな町ですが、それでもこんなに多くのお客様に来場してもらうことができました。

## 三日間で集客数 **33組**

“平屋”と打ち出したチラシと看板が  
お客様を引き寄せました!



▲モデルハウス近隣に設置した足場幕で見学会を周知



▲白壁に木目が映える24坪の平屋



長野県長野市  
田尻木材株式会社  
代表取締役 田尻 博己氏

◀平屋という告知はもちろん、こだわりや商品ラインナップを掲載

2020年3月に平屋のモデルハウスがオープンしました。モデルが大通りからは見えにくいところに立地していたため、集客できるか不安でしたが、モデルハウス近隣に設置した足場幕とポスティングによって、三日間で33組のお客様に来場してもらえました。平屋の広告宣伝力には驚きを隠せません。

# お客様と出会うことができました

たった二日間で**35組**来場  
先行予約制でもこの結果!

**集客力バツグンです!**



徳島県名西郡  
株式会社かみくぼ住宅  
代表取締役 上久保 哲也 氏



▲見学会用に配布したチラシ



▲モデルハウス建築中から平屋と大きく書かれた足場幕で事前に告知



▲▶耐震等級3、ロフト付き25坪の平屋モデルハウス



▲見学会当日は接客が絶え間なく続き、玄関には一日中お客様の靴でいっぱいでした



これまで培ってきた耐震等級3の仕様を反映させて、平屋のモデルハウスを建築しました。建築段階から告知を徹底したことで、オープン二日間で、先行予約制だったかわかわらず、35組のお客様が来場されました。平屋の集客力は想像以上にバツグンでした!

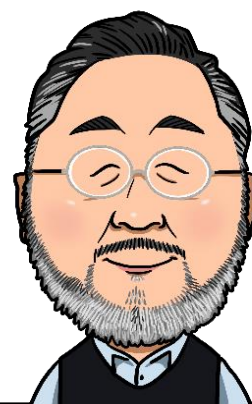
## 毎月の集客数が**25組以上**

### 2階建ての見学会よりも2倍の集客を

### モデル1棟で実現しました!



▲建築前から平屋と書かれたのぼりを設置して告知しました



福島県いわき市  
有限会社アーデンホームいわき  
代表取締役 横山 美寿 氏

現在、平屋を含めて3ブランドを展開していますが、平屋の見学会は、群を抜いて多くのお客様が来場されます。同じモデルハウスを1年近く継続して使っていますが、集客が衰えることはなく、見学会のある月は25組以上の集客を実現できています。

# 平屋でお客様をドカンと

## 別ブランド『平屋専門店』の立ち上げが、地元の平屋希望客の獲得に繋がりました



千葉県茂原市  
御園建設株式会社  
代表取締役 秋葉 幸男 氏

三年前、既存事業で平屋の問合せが多かったことから、思い切って平屋に特化した別ブランド、平屋専門店を立ち上げました。

既存の商品とはつきり分けるために、モデルや店舗は別、販促物やホームページも専用のものを作成し、ブランド名として、「楽ちん住宅」と名付けました。

結果、「平屋なら楽ちん住宅」と地域内で印象付けができ、平屋だけで年間250組以上の集客を達成。社内でも中核的な商品となりました。



▲「楽ちん住宅」用の店舗。モデルではなく直接店舗に来場されるお客様も多いです



▲常設のモデルハウス。建築して二年以上が経ちますが、今でも毎月15~20組の来場があります



▲店舗やモデルハウスの前には「楽ちん住宅」と書かれたのぼりや看板を設置して、ブランド名を地域にアピール



▲本体の御園建設と別で新たに作成した「楽ちん住宅」のホームページ



▲「楽ちん住宅」のモデルハウス見学会の告知用チラシ。裏面には平屋のプランを掲載

# 集める手法を一挙公開

## 平屋の情報に特化したホームページを用意してから問い合わせが急増しました



茨城県牛久市  
ミライエ株式会社  
代表取締役 古渡 将也 氏

平屋の問合せが多かったため、平屋の情報に特化したホームページを作成しました。

今ではネットで「平屋 牛久市」と検索すると、検索結果の一番上に表示されます。そのため平屋を希望している方は、まずうちのホームページを見てくれます。今では毎月15組以上がホームページからの反響で来場されます。



▶PCはもちろんのことスマホ表示にも対応。最近ではほとんどの方がスマホで閲覧しているようです



▲商品ページも施工事例もすべて平屋の内容。これほど平屋の情報を充実させることで差別化にもつながります

## “こだわった平屋”が集客を飛躍させる！ 高気密高断熱な平屋で毎月30組を集客

普通の平屋ではなく、真冬には-10℃にもなる北海道に適した平屋を追究した結果がコレです。22坪3LDK、壁はダブル断熱、トリプルガラスの高断熱窓、床は無垢材、住設はオールパナソニック、熱交換換気扇も搭載しました。この高“気密高断熱な平屋”が地域にマッチし、毎月30組の集客を実現しました。

標準スペック		UA値0.32W/m <sup>2</sup> ・K	C値0.7cm <sup>3</sup> /m <sup>3</sup> 以下	倒壊30レ・30済み
W断熱	熱交換換気	パナソニック 建具 パドア	パナソニック 住設 4点セット	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

▲U A 値0.32W/m<sup>2</sup>・K、C 値0.7cm<sup>3</sup>/m<sup>3</sup>以下など性能値でも他社に引きを取らない



▲2019年3月にオープンした22坪3LDKのコンパクトな平屋モデルハウス



北海道札幌市  
株式会社藤城建設  
代表取締役 藤城 英明 氏

# モデルハウスオープンから2ヵ月… 営業マンのスケジュール帳は 商談予定で真っ黒に埋まりました

滋賀県彦根市 株式会社かねこ工務店  
代表取締役社長 金子 正動 氏



はじめまして。（株）かねこ工務店代表の金子です。

弊社は滋賀県彦根市の住宅会社です。

**年間契約31棟、去年に比べて2倍近い棟数**に

成長できました。そのうち **7割以上が平屋** だったのです。

どうして受注できたのか。それも平屋だけでこんなにも…。

単刀直入に申し上げますと、平屋を始めたとたん、

**過去類を見ない数の集客に成功できたから**です。

今回は**お客様が集まる平屋の秘密**を特別にお話しします。

以前までは、見学会を開催しても、問合せゼロ、反響ゼロなんて当たり前でした。

「このままではまずい…。何かヒントはないか。」

と苦悩の日々が続いていました。

ある時接客していると、お客様からある質問が。

この何気ない一言に**自分のやってきたことの違いに**

**気づかされました。**

私の会社の転機になった気づき、それは、、、。

最近、“平屋を希望されるお客様が多い”ことです。

しかし、当時の私たちの提案は、お客様のことなんて考えていない、

**「平屋は割高なので、2階建てにしましょう！」**  
と、**2階建てへ誘導する提案ばかり**でした。

「これではお客様が増えないのも当然だ。」そう気づいたのです。

逆に、「平屋をうまく商品化すれば、お客様から問合せが増えるのでは？」と希望が見えてきました。こうして平屋の新商品企画が始まりました。

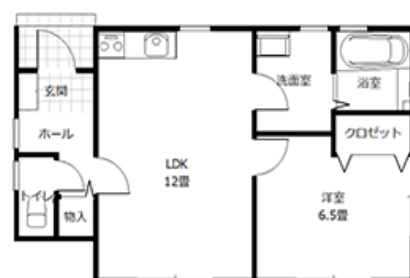
**取り組んだ内容を少し紹介すると・・・。**

## ①“10坪～のコンパクトな平屋”で他社と差別化

「どこにでもある平屋じゃいけない」ということで、

『10坪からの平屋専門店』というパンチの効いた商品を企画しました。

既に専門店を立ち上げた会社様にご協力いただき、商品はコンパクトな10坪から30坪まで計30点の規格プランを用意しました。



## ②平屋のモデルハウスで見学会を実施

お客様が平屋のイメージができるように、平屋のモデルハウスを着工しました。



平屋のモデルって他社はあまりやっていないので、これは独自のツールになるのではと思い、2019年の3月オープンに向けて建築を開始しました。

## ③平屋でとにかく目立つ！告知ツールを充実化

地域の方に周知するためにも、とにかく平屋というキーワードで目立つことに。

そこで、交通量の多い場所に、足場幕や看板を合計で4か所に設置しました。

また、チラシやホームページも平屋の情報だけに特化した内容で、これまでのものとは別で新たにつくりました。



▲平屋専用のホームページ。トップページではモデルハウスのオープンを大々的に告知



◀交通量の多い交差点前に看板の代わりとして現場用の足場幕を設置



▲見学会の告知用チラシ。裏面には平屋のプラン情報を複数掲載



▲地元でもメインのロードサイドに看板を設置



ホームページもオープンし、看板も設置完了。

あとはモデルハウスの完成を待つだけ。

**しかし、なんとモデルハウスが完成する前から  
嬉しい結果が出始めたのです。**

## **■これまで全く来場がなかった店舗にお客様が…**

モデルハウスオープンを二カ月前に控えた2019年1月

「平屋の看板を見てきたんですけど…」と突然お客様が店舗に来場されました。

実はこの店舗、ここ数年新規のお客様が来場されることなんてなかったのです。

設置してひと月もしないうちに、**看板の効果が出たのです！**

これにはこれまで半信半疑だった従業員たちも驚きを隠せなかった様子。

**「平屋、イケるのでは…？」** とみんなの気持ちが一つになった瞬間でした。

**この確信と共に私たちの快進撃は始まりました。**

ちなみに余談ではありますが、こちらのお客様との商談は、

なんと**平屋で約2,000万円の受注**

につながりました。しかも、“モデルハウスがオープンする前”にです。

金額が書いてあったり、文字ばかりという少々安っぽいデザインでしたので、  
どうなるか不安でしたが、商談にも影響なく、お客様を集めてくれるようです。

## ■見学会では毎月30組の集客と大盛況

ついに、平屋のモデルハウスが2019年3月にオープンしました。

### 結果はオープン3ヶ月で90組の集客。

毎月30組の集客と想像以上の大反響です。

また、嬉しい反面驚きだったのが、

こんなにもこのエリアに平屋希望のお客様がいたことです。

しかも、冷やかしゃ飛び込みではない、

### 事前にわざわざ来場予約をする真剣なお客様。

実は、今回のモデルハウス見学会は

### 事前予約された方限定の“完全予約制の見学会”で

行いました。というのも、

『平屋はお客様が来場しすぎるから、制限をかけたほうがいいよ』と既に平屋を始めている会社さんからのアドバイスをもらってからです。

これまで制限を掛けたことなんてなかったので、

本当にそんなことをしてしまっただ大丈夫か不安でしたが、大正解でした！

### おかげさまで見学会前日までに当日の予定は

### 新規商談の予約でパンパン。

毎月ひとケタ集客だった私の会社にとって夢のような結果でした。

### 続々と来場するお客様はみな真剣で商談も

### サクサク進む

ということで、契約棟数も見るとみるうちに積み重なり・・・。



▲事前に来場予約されたお客様の名前が書かれたウェルカムボード

結果、立ち上げ初年度で、**年間230組ものお客様に出会うことができました。**

営業成績も、**平屋だけで23棟の契約を達成しました。**

しかも、**平屋だけで前年度を上回りました。**

平屋を始めてこれだけのお客様と出会うことができなければ、まず実現しなかった結果だったと思います。

あのときヒントをくれたお客様に感謝してもしきれません。

## ■ 最後に・・・

私の会社は、平屋を販売し始めたことで、業績が跳ね上がりしました。

**「どうやってお客様を集めるか」** これは、企業の将来を描く経営者様であれば、永遠の悩めるテーマなのではないでしょうか。1年前の私もその一人でした。

そこで今回、私がこの1年で体験した出来事が皆様の何かお力になればと思い、この度、船井さんのセミナーに登壇させていただきます。

実は、平屋専門店について、ここでは書ききれなかった話もあります。その核心となる部分については、実際にご参加いただいた方にだけこっそりお話しさせていただこうと思います。

私の体験談が、みなさまの少しでもお役に立てればと思います。

# 集客に困らない平屋



(株)船井総合研究所 建設支援部  
建築グループ

集めたお客様が契約までつながる  
ポイントは“平屋のニーズ”にありました **酒見 周吾**

(株)かねこ工務店 金子社長の体験談メッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょう？  
ここまでお読みいただいたあなたもきっと

**「平屋を活かしてドカンとお客様を集めた  
い」という思い**だと思えます。

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

**「お客様が集まる平屋の秘密大公開セミナー」**です。

ご存知の通り、近年、全国各地で年間の着工棟数は減少傾向にあります。  
ただ、一方で平屋については、過去10年以上にわたって着工棟数が上昇傾向にあります。

おそらく、皆様の会社でも平屋の問合せが頻繁にあるのではないのでしょうか。

これはつまり、**最近の平屋ニーズを捉れば、一気に  
お客様を集めることができる**とも言えるでしょう。

それをここ1年で体現した会社こそ、本レポートで紹介したかねこ工務店様なのです。  
かねこ工務店様の取り組みから最近のお客様のニーズが見えてまいりました。それは・・・

実は、最近の平屋のニーズは、**“大きな平屋”**ではなく、**“2～3人で住むことができるコンパクトな平屋”**にあったということです。

この大きさの平屋は、元々いち早く平屋に目をつけていた

**大手メーカーも手を出しにくく、**  
**地元に住宅会社に軍配が拳がる**というカラクリです。

そして大手メーカーが取り組めていないのと同様、

**まだ取り組めていない住宅会社がほとんど**  
**なので、競合がほとんどいない**のが現実です。

だからこそ、今チャンスがあります。

2年前にこれに気付き、すぐに取り組まれたのが、(株)かねこ工務店 金子社長でした。

今回はそんな金子社長にお願いし、**予約者限定の見学会にも**  
**かかわらず年間230組のお客様を集め、**  
**平屋だけで23棟もの受注を実現した方法**  
をすべてセミナーで明かしていただけます。

セミナー当日お話しする内容は・・・

## ■ 特別ゲスト講演

# 平屋だけで年間集客230組・契約棟数23棟！ 平屋専門店立ち上げの秘密

株式会社かねこ工務店 代表取締役社長 金子 正動 氏

- ・超コンパクト 10坪598万円～平屋専門店の立ち上げ
- ・全30プラン 若者向けの平屋の商品ラインナップ
- ・平屋モデルハウス見学会 年間で200組以上集める集客術
- ・平屋専門WEBサイトから毎月10件以上反響が来る事例
- ・立ち上げ1年で平屋が23棟売れた営業手法
- ・子育て世代に人気 一番の売れ筋の平屋プランは3LDK22坪プラン



今回かねこ工務店様が実践された集客の方法はもちろん、  
集めたお客様をきちんと契約に持っていくにもポイントがありますので、  
当日は営業についても詳しくお伝えします。

## ■ 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】 全国の売れてる平屋の秘密大公開

【北海道の事例】 お客様から指名される高気密・高断熱の平屋

【青森県の事例】 断熱体感ブースが人気 寒冷地仕様でも低価格な平屋

【福島県の事例】 毎月見学会で25組以上集めるモデルハウス集客手法

【千葉県の事例】 モデルハウス無しでもお客様を集めることができる店舗集客手法

【千葉県の事例】 7つのプランで規格売り！新卒でもハウスメーカーに勝つ戦略

【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

【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】 自然素材をふんだんに使ったこだわり平屋専門店

【徳島県の事例】 業界未経験の新人でも売れた！属人的な営業手法を統一化する方法

【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・・・他

実は、今回のセミナー開催には特別が想いがあります。

今回セミナーへのご登壇をお願いした際、

まだまだ模範となるような実績は出せていないということで、一度はお断りされてきました。

しかし、ここ最近で全国の住宅会社から、平屋でうまくいっている会社の話  
を聞かせて欲しいという問い合わせが増えたこともあり、

## 「同じように頑張っている住宅会社さんのお役に立てるならば」

との想いで、

今回特別にご登壇いただけることになりました。

住宅一筋でやってこられたかねこ工務店様の成長の軌跡が聞ける、大変貴重な機会となります。

一度お断りされていることもあるため、最初で最後のご登壇になるかもしれません。

少しでもご興味のある方は、ぜひご参加いただければと思います。

当日ご参加いただけることを楽しみにしております。

(株)船井総合研究所 建設支援部  
建築グループ

酒見 周吾

【追伸1】 今回のレポートは主に集客について取り上げさせていただきましたが、セミナー当日は、集客手法はもちろん、営業手法などのその他の分野についても解説させていただく予定です。

【追伸2】 過去二年にわたる平屋のセミナーでは、約200名の経営者様にご参加をいただきました。次ページに参加企業様の声を一部掲載させていただきましたので、参考になれば幸いです。

# 実際にセミナーに参加された企業様の声

不動産屋の私にも大変勉強になりました。  
自社物件の品揃えを検討するうえで、平屋は  
優先的に取り入れるようになりました。

千葉県鎌ヶ谷市  
株式会社ファインドエステート  
代表取締役 松崎良介氏

原価の話から営業手法まで、

平屋に関して多岐にわたる内容だったので

自社の状況と比較するいい機会になった。

三重県名張市  
申和建設株式会社  
代表取締役 矢内傳八氏

何となく平屋の向い合わせが多いこと感じていたが、

実際にこのように客層から人気が出ているのか、

詳細な情報を知ることができて、今後の参考にしたい。

石川県白山市  
千代野建設株式会社  
代表取締役 社長 林哲也氏

机上の空論ではなく、

実際に成功された会社さんの取り組みを紹介してもらえたので

安心して活用しています。

三重県津市  
株式会社幸三建設  
平屋事業部 部長 海野高稔氏

☆セミナー申込方法☆  
別紙の申込用紙のQRコード  
からWEB申込

■お問い合わせ お問合せNo.S055716  
TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

\* 講座内容に関するお問合せ: 東慎也  
\* お申込みに関するお問合せ: 中田 (ナカタ)



# 平屋住宅成功事例大公開セミナー

【開催日時】 2020年 5月26日(火) オンライン 13:00~16:30  
2020年 6月 3日(水) オンライン (ログイン開始:12:30~)

## ■ 主なテーマ

## お客様が集まる平屋の秘密を大公開

## ■ 講座

第1講座	<p>■ 平屋市場の動向と 全国で売れている平屋の秘密を大公開</p> <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 東慎也</p>
第2講座 ゲスト講座	<p>■ 年間230組集客、20棟以上平屋が売れる 「平屋専門店 つなぐハウス」成功の秘密</p> <p>株式会社かねこ工務店 代表取締役社長 金子正動氏</p>
第3講座	<p>■ 本日公開！全国の平屋ビルダー成功事例</p> <p>株式会社船井総合研究所 コンサルタント 酒見周吾</p>
第4講座	<p>■ あなたの会社が平屋で成功するための方法</p> <p>株式会社船井総合研究所 第一経営支援本部 マネージング・ディレクター 伊藤嘉彦</p>

## ■ 船井総合研究所のご案内

### 【株式会社船井総合研究所】

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、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する。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者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://www.funaisoken.co.jp>

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 平屋住宅成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S055716

### 開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年 **5月26日**(火)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

お申込期限: **5月22日(金)**

(受付12:30より)

2020年 **6月3日**(水)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

お申込期限: **5月30日(土)**

(受付12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

**一般価格** 税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 12,000円(税込 **13,200円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。

または、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.055716を入力、検索ください。

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)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 東

検

お申込みはこちらからお願いいたします

**5月26日(火)オンライン**  
**申込締切日5月22日(金)**

**6月3日(水)オンライン**  
**申込締切日5月30日(土)**

5月26日(火)オンライン  
6月3日(水)オンライン

