

営業力強化せず契約率が5倍にアップ!

土地あり・ ハウスメーカー客

の来場予約が毎週殺到した!

「体感させるだけで決まる」
展示場&ショールーム戦略

見込みの高いお客様ばかりを集めて1拠点年間60棟に成長した秘訣

展示場をちょっと変えただけで
自社の建物に共感してくれる
お客様ばかりが来場するようになり
驚くほど簡単に契約が決まる
ようになりました。



株式会社タキナミ
代表取締役 瀧波成嘉氏

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 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階担当：指田

ZEHコンパクトハウスビジネスモデル立ち上げセミナー お問い合わせNo. S058223

TEL 03-6212-2951 平日 9:30~17:30 FAX 03-6212-2203 24時間対応

「今月も契約は0です。来月には…」

自信がなさそうな営業マンの顔。

私たちタキナミは、分譲住宅、賃貸の不動産事業をメインに地域で90年以上の歴史を持つ会社です。注文住宅事業を立ち上げてからは5年目。「いつまでも続く健康で快適な自分らしい笑顔ある暮らしをご提供します。」という経営理念の下、健康で快適な高気密・高断熱の住まいを提供することを使命として、開始当初建てさせて頂いたお客様の大きな満足度と住み心地の感謝の言葉が私たちの誇りでした。しかし、そんな想いが詰まった注文住宅事業を開始してから5年、私はいつも暗い気持ちで注文住宅会議に参加していました。



契約見込みのお客様はいつの間にか他社で契約をし、コンサルタントをお願いしていくら案件会議を行ってもロープレを行っても契約は一向に上がってきませんでした。

「今月も契約は0です。来月には…」という営業マンの自信がなさそうな顔を見ながら今後の事業展開に大きな不安を抱えていました。

Ua値0.27以下・C値0.2以下を誇る

「ミライブ」の受注は年間たったの3棟…

「どうしてこんなに

良い家が売れないんだ!」

私の頭を悩ませていたのは、〇年前に作ったパッシブハウス商品「ミライブ」でした。パッシブハウス専門の設計士とコラボし世界基準の高気密高断熱住宅として地域のどこの会社にも負けない高性能な住宅を作り上げたのです。



ミライブはハウスオブザイヤーを3年連続受賞し、社内的にも大きな自信を持つ商品でした。しかし、いざイベントや見学会に来たお客様に説明をしてもあまり共感を得られず、結局年間3棟しか受注ができなかったのです。それでも世界基準のミライブの快適さやライフサイクルコストを考えても受注ができないはずがありません。

「どうしてこんなに良い家が売れないんだ！説明の仕方が悪いんじゃないか！」と営業マンに強く言い続けていました。

「ローコストは絶対にやりたくない。」

でも、このままの業績ではまずい…

私は苦戦している理由を求め、セミナーや勉強会に駆け回っていました。行く先行く先で「仕様を落として価格を下げましょう。未経験者でも売れるように規格化させるべきです。」と何度も言われました。

私は納得しながらもずっと違和感を感じていました。

「それでは注文住宅を始めた意味がない。健康で快適な暮らしを届けるために、やっぱり絶対にローコストはやりたくない。」と。

しかし、業績がこのままではどうしようもありません。

私はそんな葛藤の中で会社が進むべき方向性を悩み続けていました。



そんな中で、ある会社さんとの出会いがありました。

セミナーで「高性能住宅で65棟を受注して年々伸ばしている」という事例を聞き、居ても立っても居られず気が付けば次の日にゲスト講師で登壇していた社長に電話し視察を申し出ていました。

2017年ハウスオブザイヤーの大賞を受賞した金沢のセイダイさんです。このセイダイさんとの出会いがすべてのはじまりだったのです。

「わかりやすさと売りやすさ」

こだわりは捨てずに新商品を開発

話を聞いてみると、私と同じ悩みを抱えていました。

ハウスオブザイヤー最優秀賞を獲得できるほどの高性能住宅が
なぜ65棟も売れたのかという質問に、

「今の買ってもらう世代にわかりやすい家じゃないと売れん。そして
家は特に価格がわかりにくいから、営業が売りにくい」と仰っており
ました。その課題を解決したのがローコストではなく高性能セミオー
ダー式の住宅だったのです。

太陽光発電(5.48kw)標準搭載／

高性能
×

低価格

月々**4**万円台で叶う



「憧れ」「快適」「節約」を両立する福井の気候に適したZEHスマートハウス

太陽光発電5.48kw搭載

高気密・高断熱・高耐震

ZEH(ゼロエネルギー)住宅対応

価格がわかりやすい

×
**定額制の
自由設計**

建てた後もずっと安心

×
**After
SUPPORT**

ただ最初は規格商品で安くしているだけなのかなと思っていたところ
Ua値は0.5で申請はしていないものの全棟ZEH標準対応の商品でした。
申請を出すとその分コストが高くなってしまうため、
あくまでも「お客様にいい家を提供したい」という思いから
セイダイさんは家づくりを行っていました。

セイダイさんとの出会いから私もお客様から選ばれる、そしてわかり
やすい商品で勝負することを決断しました。

2014年には

ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー

優秀賞を初受賞。

また2014年にセイダイさんに勧められ、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。それ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。



2018年には

ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー

優秀賞・優秀企業賞ダブル受賞。

5年連続優秀賞

3年連続優秀企業賞

良い商品はできた。

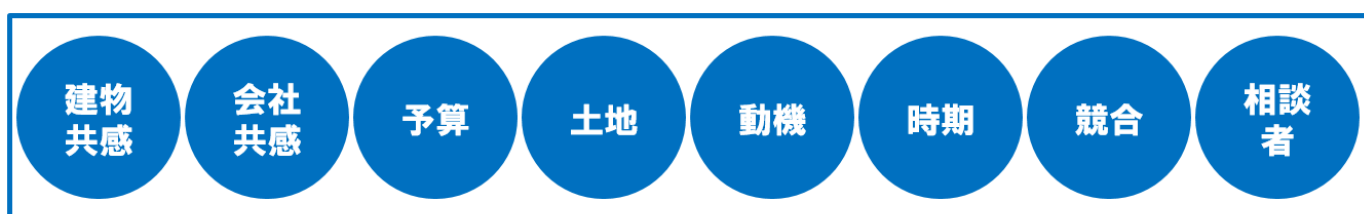
あとは、**自社の性能の高さ**を

どうすればお客様に伝えられるのか

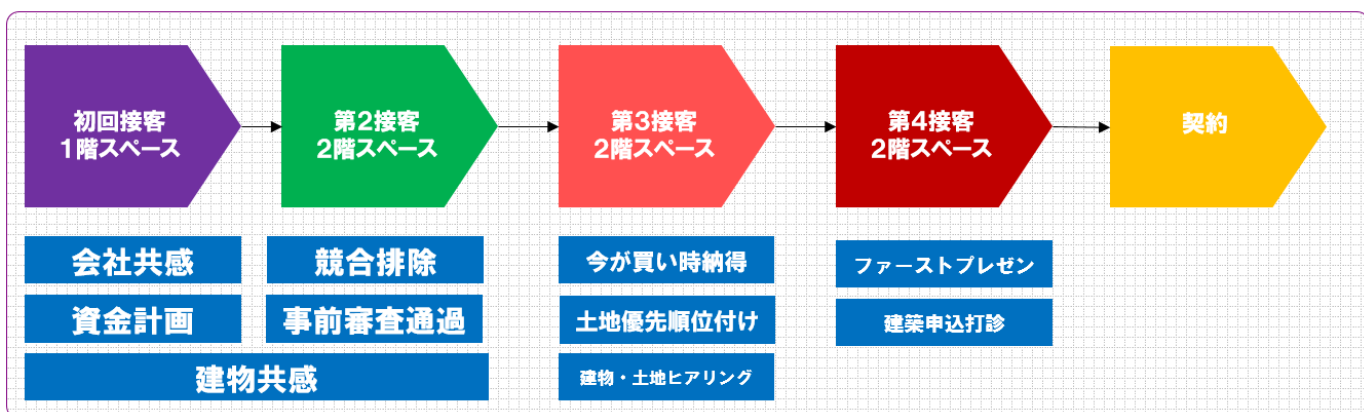
この課題を解決できれば・・・

コンサルタントの方とどのような流れで接客を行えば、自社の性能の高さと価格がリーズナブルだということをお客様に伝えられるのかを相談させていただきました。

即日、お客様を決めきることがとても重要だと教授いただきました。今までは半年～1年ほどお客様の契約までかかっておりましたが、コンサルタントの方が提案してきたのは来場から月内契約の営業フローで、2回目の接客時点で「あなたの会社で建てたい」といわせるとのこと、私の中では信じられませんでした。



ショールーム接客から契約までのSTEP



初回接客では、モデルハウス案内、 自社の家づくりの想い、商品説明、 圧倒的会社共感獲得します。

会社紹介動画を見せることで、自社の家づくりの想いを誰でも簡単に伝えることができます。また、モデルハウスはトリプルサッシ、高性能断熱材を使用し、圧倒的に他社よりも体感的な違いを感じていただき、またデザイン部分も過去入っていたフランチャイズのノウハウ等を活用し「ここに住みたい」といっていただくよう案内します。

そして、その後ZEHとは何なのか、自社の商品の性能部分の特徴をアプローチブックを用いてお客様にご説明します。

初回接客 1階スペース								
フロー	受付	着座 アンケート	シアタールーム	ヒアリング	モデル ハウス 案内	ZEH メリット 説明	初回 接客	次回アポ 獲得 (事前 & 比較 体験会)
時間	30分				30分		60分	
使用ツール	・アンケート ・自己紹介シート		・会社紹介 ムービー 次回アポイント		【パネル】 ①タキナミの歴史 ②タキナミの家づくり の考え方(背景) ③ZEHについて ④住まいの健康への影響 ⑤断熱性能とライフ サイクルコストの関係 ⑥エコスマ商品紹介1 ⑦エコスマ商品紹介2 ⑧ライフサイクルコスト比較 ⑨健康、快適性比較 ⑩お客様アンケート ⑪施工事例 ⑫モデルハウスアポ獲得 ・エコスマカタログ ・標準仕様書 ・モデルハウスPOP		・ドリンクメニュー 表 ・初回アプローチ ブック ・家づくりスケ ジュール ・資金計画アプ ローチブック (バランスシート) ・アポ獲得シート	
トーク	・パネル展示コーナートークマニュアル ・パネル展示コーナー チェックリスト				・LDK、モデルハウス 案内トークマニュアル ・LDK、モデルハウス 案内チェックリスト		・初回接客トークマニュアル ・初回接客チェックリスト	

初回接客と第2接客は「セット」でアポ獲得し会社建物共感を仕組み化

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**高性能セミオーダー住宅を**
拡大させることを決意！

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ました。「全然違う！」と。ある意味、性能値はしっかりと保っているのが当然ではあるのですが、実際にお客様から言われると嬉しいものです。しかも営業マンが自信を持って、お客様に提案をしている姿を見たときに、再度確信しました。

更に街かど展示場をオープンすると瞬く間にお客様が来店していただきましたので、更なる事業拡大をすることを決意しました！



次回アポイントは「構造見学会」

これがほぼ**アポ率100%**

営業力を強化せずとも、

即日「**ここで建てます、**」といわれ、

契約率が5倍になった一番のヒミツです!

構造体感では、全国でもやっている会社が少ないであろう自社の構造だけでなく、他社の構造も同時に見せることで「競合排除」を徹底的の行います。これを行うことで「ここで建てます」といっていただきます。

第2接客 2階スペース

フロー	2階着座	ZEH メリット 説明	ZEH 構造比較 コーナー	ZEH 体感比較 コーナー	性能 比較表・ 積み木説明	次回 アポ獲得	会社・建物 共感○ 会社・建物 共感△×	土地・建物ヒアリングアポ 家づくりセミナーアポ
時間	30分		60分					
使用ツール	・ZEHアプローチブック		・エコスマと普通の家の構造、断熱比較コーナー ・構造比較POP ・寒さ体感ルーム ・ヒートマップ比較 ・サッシ比較 ・健康への影響パネル ・各体感コーナーPOP			・氷山の一角 ・比較積み木 ・性能比較一覧表	・家づくりスケジュール ・アポ獲得シート	
トーク			・ZEH体感コーナートークマニュアル ・ZEH体感コーナーチェックリスト			・性能比較、積み木説明トークマニュアル ・性能比較、積み木説明チェックリスト	・次回アポ獲得トークマニュアル ・次回アポ獲得チェックリスト	

想定し得る競合企業を徹底排除することでクロージングアポに繋げる

たった3坪程度のスペースに 構造・サッシ・断熱材比較を設置 たったこれだけで劇的に変わりました!



セミナー当日は、作り方、費用、実物の全体像全てをお伝えします!

WEB・チラシでも、今まではとりあえず 集客をとるためのマイホームフェアばかり それを、**土地あり・メーカー客を集める** **タキナミ＝高性能のブランディング**をした



**土地あり・メーカー客
を集める成功事例チラシ**

**土地あり・メーカー客
を集める成功事例HPの打ち出し**

構造体感ブース・高性能モデルハウスの影響により、タキナミ＝高性能という認知がすぐに広まりました。ただ、それだけではなく集客部分でも「ただ安いですよ」「ただ高性能ですよ」というものではなく、「ZEH×お手頃価格」「ライフサイクルコスト」をメインにチラシ・HPの打ち出しも変えました。すると、思い通りメーカー客が毎月殺到。そのうえ、高性能な家を今すぐに建てたいという土地あり客も自社指名で来場予約が入るようになったのです。営業力を強化せずとも勝手に決まるお客様の来場が増えたのも業績アップの要因ですね。

ZEH標準対応住宅商品のみで

2014年 年間12棟達成(完工)

2017年 年間24棟達成(完工)

2019年 年間31棟達成(完工)

**受注棟数は1拠点でなんと
60棟を超えました。**

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

みなさまも、**モデルハウスとたった3坪の
スペース**さえあれば劇的に変わります！

是非、日本に高性能住宅を広めましょう。

私達の使命は「いつまでも続く健康で快適な自分らしい笑顔ある暮らしを提供すること」です。その上で高性能住宅を多くのお客様に広めることはもちろん、地域に根差した活動を行い貢献し、また社員からも愛される会社を目指しております！



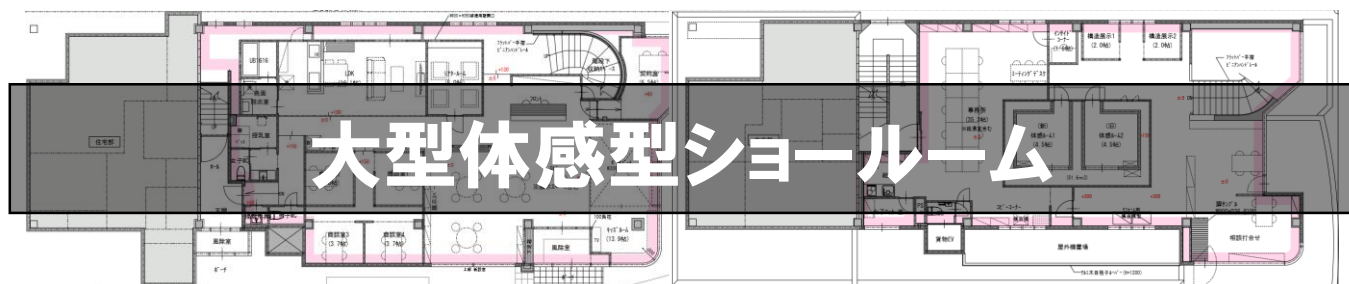
また業績が好調になり、ついに念願の、

大型体感型ショールーム

「住まいの体感ランド」

もオープンすることができました。

ここでは、冷蔵庫の中に体感比較部屋も
作りました。



大型体感型ショールーム

冷蔵庫内体感比較部屋

これを作ることにより多くの、土地あり・メーカー客が毎週殺到し、
営業力を強化せずとも、ここを見せるだけで

「タキナミさんをお願いしたいです。」と土地も資金も問題がない
即日決まるお客様が集まり、今では受注も安定しています。

セミナー当日はショールームの作り方もお伝えさせていただきます。

タキナミが価格競争をやめ 高性能住宅が 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
なかったタキナミ様がどこよりも地域の
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 **健康と快適の暮らしへの
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。**

セミナー当日はタキナミ様が利用している “そのまま使える”高性能セミオーダーツールを全て公開！！

●最先端性能体感展示場の建て方



他社ではまねできない、
自社のファンにする超体
感型モデルハウス

●性能体感ブースの 作り方



他社を圧倒的に排除でき、
即日、自社で建てたいと
いわれる性能体感ブース

●契約率20%をとれ る営業ツール



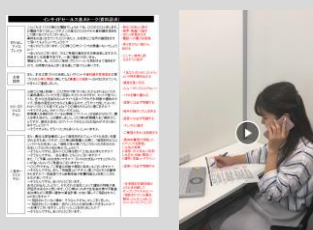
未経験者でも性能共感を
獲得できるトークマニユア
ル

●WEBからの名簿獲 得をとる集客手法



見込み度の高い顧客だ
けを集めることができる
WEB集客マニュアル

●インサイドセールス トークスクリプト



誰でも資料請求からアポ
率40%来場を獲得できる
テレアポマニュアル

●全国最新成功チラ シデータ



ハウスメーカー検討争を
10組集めることができる
47都道府県成功チラシ

●粗利30%獲得でき る建物標準仕様

項目	仕様
基礎	基礎断熱、基礎防水
外壁	外断熱、外防水
屋根	屋根断熱、屋根防水
床	床断熱、床防水
窓	断熱窓、Low-Eガラス
ドア	断熱ドア、防犯ガラス
キッチン	断熱キッチン、防臭機能
バスルーム	断熱バスルーム、防湿機能
トイレ	断熱トイレ、防臭機能
玄関	断熱玄関、防湿機能
廊下	断熱廊下、防湿機能
居室	断熱居室、防湿機能
天井	断熱天井、防湿機能
照明	断熱照明、防湿機能
空調	断熱空調、防湿機能
給排水	断熱給排水、防湿機能
電気配線	断熱電気配線、防湿機能
ガス配線	断熱ガス配線、防湿機能
インターネット	断熱インターネット、防湿機能
セキュリティ	断熱セキュリティ、防湿機能
防災機能	断熱防災機能、防湿機能
環境配慮	断熱環境配慮、防湿機能
健康配慮	断熱健康配慮、防湿機能
生活機能	断熱生活機能、防湿機能
美観機能	断熱美観機能、防湿機能
耐久性	断熱耐久性、防湿機能
メンテナンス	断熱メンテナンス、防湿機能
アフターサービス	断熱アフターサービス、防湿機能

全国で粗利30%以上、Ua
値0.5以下獲得できる標
準仕様限定大公開

●大手ハウスメーカー 性能比較表

項目	大手ハウスメーカーA	大手ハウスメーカーB	大手ハウスメーカーC	大手ハウスメーカーD	大手ハウスメーカーE
基礎断熱	あり	あり	あり	あり	あり
基礎防水	あり	あり	あり	あり	あり
外断熱	あり	あり	あり	あり	あり
外防水	あり	あり	あり	あり	あり
屋根断熱	あり	あり	あり	あり	あり
屋根防水	あり	あり	あり	あり	あり
床断熱	あり	あり	あり	あり	あり
床防水	あり	あり	あり	あり	あり
断熱窓	あり	あり	あり	あり	あり
Low-Eガラス	あり	あり	あり	あり	あり
断熱ドア	あり	あり	あり	あり	あり
防犯ガラス	あり	あり	あり	あり	あり
断熱キッチン	あり	あり	あり	あり	あり
防臭機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱バスルーム	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱トイレ	あり	あり	あり	あり	あり
防臭機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱玄関	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱廊下	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱居室	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱天井	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱照明	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱空調	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱給排水	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱電気配線	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱ガス配線	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱インターネット	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱セキュリティ	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱防災機能	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱環境配慮	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱健康配慮	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱生活機能	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱美観機能	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱耐久性	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱メンテナンス	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり
断熱アフターサービス	あり	あり	あり	あり	あり
防湿機能	あり	あり	あり	あり	あり

競合に勝つための前後
区大手ハウスメーカー性
能比較表

●ハウスオブザイヤー 受賞のポイント



自社＝性能のブランドが
つくハウスオブザイヤー優
秀賞の取り方

明日から使えるハウスメーカー客即日受注のための
ツールが50種類以上！

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。
先ほども上げましたが、モデルハウスとたった3坪のスペースさえ
あれば劇的に現状が変わります。

4月17日(金)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。

すべての地域住宅会社経営者様へ

営業力強化せず契約率が5倍にアップ

土地あり・ハウスメーカー客 の来場予約が毎週殺到した！ 「体感させるだけで決まる」 展示場&ショールーム戦略 (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り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2018において優勝賞を受賞した、タキナミ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、福井県福井市から始まり「ZEH高性能住宅の注文住宅」のみで2019年は1拠点年間50棟以上の受注を達成しました。そんなタキナミ様を率いる瀧波社長も、過去に船井総研のセミナーに参加していただいたことがきっかけでした。

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と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
「健康と快適の暮らし」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4月17日(金)の東京会場でのセミナー日程を確保頂ければと思います。

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頂き、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

2020年 4月17日(金)
船井総合研究所芝セミナー・プレイス
〒105-0014
東京都港区芝 3-4-11 芝シティビル
都営地下鉄 三田線 芝公園駅A2出口より徒歩1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下さい。
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32,400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ひいたします。 ●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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させて頂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。

会員企業

税抜 24,000円(税込25,920円)／一名様

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.5785669 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ 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:前田

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。

ZEHコンパクトハウスビジネスモデル立ち上げセミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S058223					担当:指田		
フリガナ				業 種	フリガナ		
会社名					代表者名		
会社住所	〒				フリガナ		
					ご連絡担当者		
TEL				E-mail	@		
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職

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)

【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)



お申込みはこちらから

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。