

大反響!

すでに100社以上が実践中!平屋最新レポート



ゲスト
講師

株式会社藤城建設
代表取締役 藤城 英明氏

信 考 考

平 屋

急成長企業

2020

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。

平屋住宅成功事例公開セミナー

※オンラインで受講可能です!

2020年9月16日(水) オンライン

2020年9月23日(水) オンライン

<主催>  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

TEL: 0120-964-000 (平日9:30 ~ 17:30)

■ お申込みのお問合せ: 中田 (ナカタ)

■ 講座内容のお問合せ: 東 (アズマ)

■ お問い合わせNo. S063896

セミナー
情報



ゲスト
講師

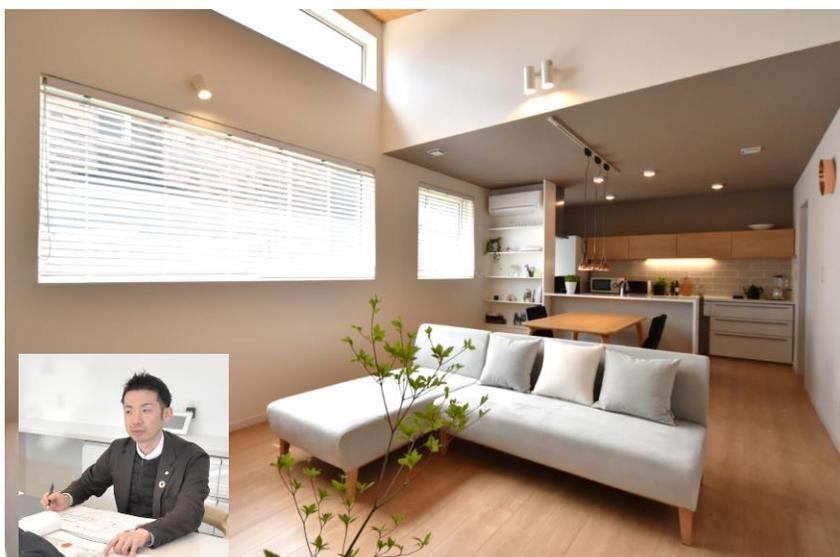
北海道札幌市
株式会社 藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏

ローコスト住宅で培った、高気密・高断熱の住宅を低価格で作るノウハウを武器に、2019年3月に平屋専門店「平家製作所」を札幌市東区でオープン。団塊世代の建て替え・住替え需要を狙った、“あったかくてコンパクトな平屋商品を開発した。川内リーダーの元、年間30棟を目標に進んでいる。

2019年平屋製作所を立上げ、 年間120棟売る地域No.1工務店

■“平家製作所”を加えて、圧倒的地域ナンバー1へ

2019年に平屋専門店「平家製作所」を立上げ、今では年間120棟売る地域No.1工務店に成長させて頂きました。当時は、ローコスト住宅“ゆきだるまのおうち”が主力商品でしたが、シニア層向けの商品がほしく、平屋に目を付けました。廊下などの無駄なスペースを省いて、なるべくコストを抑えています。それと、日射を取り入れる設計が大切で、真冬-10℃になる札幌でも、毎月の光熱費が2万円程です。



◀22坪3LDK
のコンパクト
な間取り



設計者：(株)藤城建設 川内玄太氏

標準スペック UA値0.32W/m²・K C値0.7cm³/m²以下 倒壊リスクゼロ済み

- W断熱
- 熱交換換気
- パナソニック 建具 バドア
- 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

2019年3月にオープンした中沼モデルハウス▲
本体価格1360万円（税抜）

◀UA値0.32W/m²・K、C値0.7cm³/m²以下など
性能値でも他社に引きを取らない

■ 広告代ゼロ！チラシやめても月70件以上を集客！！

2019年3月に初イベントを開催し、2万部のポスティングチラシで32組集客。そこから、たった3ヶ月でなんと新規集客150組に成功しました。平屋ブームに乗っかり“平屋”の文字だけで集客が来ています。「札幌 平屋」でweb検索すると一番上にできるので、旭川や函館などの遠方から問い合わせも増えました。今ではチラシを一切やめ、自社ホームページとSNSだけにシフトしました。チラシがなくなった事で、広告代がほとんどかからなくなりました。



▲2019年6月頃のイベント。30・40代のファミリー層も来場し、お客様が途切れる事なく、大盛況

▲着工中から派手に告知をすることで知名度が圧倒的に上がりました



毎月20組以上の来場予約▲
が来る平屋専門WEBサイト

札幌唯一の平屋専門店 / 平家製作所 MODEL HOUSE OPEN

4/20 SAT・21 SUN 10:00~17:00

札幌市東区 中道(東)1丁目-15

建築費 72.87㎡ (22.0坪) 359万円

建築費 66.13㎡ (20.0坪) 359万円

建築費 94.1㎡ 359万円

建築費 1,008㎡ 359万円

建築費 1,110㎡ 359万円

平家製作所 011-791-3000

平家製作所 札幌 検索

株式会社 藤城建設

〒007-0802 札幌市東区中道三丁目 電話 TEL 011-791-1000 FAX 011-791-8888

https://hirayaisaikusho.net/

NEWS RELEASE

札幌で唯一の平屋専門店「平家製作所」が無設モデルハウスを札幌市東区中道に3/30グランドオープン！！

新ブランド「平家製作所」藤城建設 常設モデルオープン

藤城建設

TEL 011-791-1000 FAX 011-791-8888

▲初回見学会イベントのチラシポスティングで20,000部配布して、1回で32組集客

▲プレスリリースを実施。無料で雑誌や新聞に掲載して頂き、一気に知名度が上がりました

■ 高級仕様でなくても、あったかい家は作れる

熱を逃がさないように、内外ダブル断熱、天井は270mmのロックウールでしっかり包み込む。熱が逃げる開口部の遮熱はLow E 樹脂トリプルサッシ。そこに、太陽光をしっかりと部屋に入れて、活用できる間取りを計画。さらに熱交換換気システムが熱効率をさらに上げてくれる・・・。以前よりずっと「割安な価格」で、高断熱の家が建てられることが分かりました。



◀説明用の壁面、断面模型。目に見えない不安を解消

▶高性能グラスウールの上に、透湿防水シートを張り、断熱性の強化



▲天井裏270mmのロックウール。隙間ない施工で断熱性向上

■ 9～26坪、コミコミ1000～1600万円を用意

シニア向けは、“安さ”と“分かりやすさ”を大切だと思っています。多くの方が建替えなので、大体予算を決めて来場されます。“どうせ2階は使わないから”と初めから平屋希望なので、割高でもお客様の予算に合った平屋プランを増やせば対応できると思います。



▲コミコミ価格で25プランを作成。“目安”を作る事でお客様が事前に計算できる。

■ 設計営業で売る、驚異の契約率28.7%

「収納は少ない？」「狭くない？」「廊下はいらないの？」「平屋で本当にいいの？」といった不安を解消する事で、一気に契約率が28.7%まで上がりました。気づけば、全体の2割、今期は24棟程が平屋となりました。



社長の営業トーク▲を動画とマニュアルに収め研修を実施

最近流行の平屋商品を強化すると…

デザイン平屋で3.6億円

会社全体では50棟

山口県下関市
株式会社レジデンス
代表取締役 樋口光浩 氏



■ 「平屋を建てれば売れるだろう」それは“勘違い”でした

平屋が売れると耳にした私は、「建てれば売れるだろう」と思い、すぐにモデルハウスを着工し、動き始めました。迎えたイベント当日は大盛況で2日間で40組を超える集客がありました。しかし、契約はゼロ。後々考えると、平屋モデルの作り方や売り方を分かっていなかったんだと思います。

立上げ当初のモデルハウス▶



■ 年間20棟！満足度が高く“そのまま”が売れる



▲来場前からこのモデルを目当てにくるお客様が多いチラシ



▲マンションのコーディネーターをしていた社員と1からデザインを見直しました。ハイドアやガラスドアなどで弱点を克服しました

チラシを変えてから、このモデルハウスを目当てに来るお客様が増えました。イベント時にはポスティングチラシを実施しますが、反応も良く、月30組以上は新規集客があります。少し見ただけでお客様の満足度は高く、競合も少なく、商談もスムーズです。1棟単価も1800万円まで上がりました。



10坪598万円の平屋専門店を立上げると 去年の2倍、31棟受注

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

その7割が平屋、しかも
驚異の粗利率33%

■“10坪598万円～の平屋専門店”パンチが効いた商品で差別化

FCブランドに加盟していますが、ここ数年、棟数の伸び悩みがあり、どうしても20棟の壁が越えれずにいました。「競合も多いし、他社と差別化できる商品はないか」と思った時に、今は同じ仲間のミライエさん（平屋本舗）の事を知りました。直感的に「イケるかも！」と思い、スグに取り組みました。



■本体価格

766万円 (税別)

1LDK, 14坪

※別途、付帯工費がかかります



■本体価格

978万円 (税別)

2LDK, 20坪

※別途、付帯工費がかかります



■本体価格

1063万円 (税別)

3LDK, 23坪

※別途、付帯工費がかかります

■気づけば、たった1年で23棟「2階はいらない」ファミリーに人気

モデルハウスOPENを4ヵ月後に予定してすぐに着工しました。WEBやチラシ、看板など入念に行い、商品作りはミライエさんに協力して貰いました。その結果、OPENから集客は衰える事なく、完全予約制にも関わらず、新規集客230組に成功。たった1年で契約23棟いただき、会社全体でも31棟の受注が出来ました。



▲毎月10組以上の来場予約が来る平屋専門WEBサイト

▲平屋専門店としてのチラシ。『2階はいらないあなたへ』というキャッチコピーがピッタリでした。

■ 売れ筋は、モデルハウスと同じ3LDK 23坪プラン

10坪から30坪までのプランを用意しましたが、「このモデルと同じ建物がほしい」という声が続出したのです。実際やってみてわかったことは、ほとんどのお客さんが3LDK 24坪くらいを希望していました。

■ 驚異の粗利率33%、1棟400万円以上の粗利を確保

平均請負価格は1580万円程度です。『平屋は原価も高いから…』とと思っていましたが粗利は1棟400～500万円は確保しています。平屋なので、プランニングも簡単で同じ物件も多いので、ミスも少なく、粗利が削られません。

| 施工面積 | 17坪 | 20坪 | 23坪 | 26坪 |
|------|-------|--------|--------|--------|
| 販売価格 | 964万円 | 1176万円 | 1261万円 | 1430万円 |
| 実行予算 | 646万円 | 788万円 | 845万円 | 959万円 |
| 粗利 | 318万円 | 388万円 | 416万円 | 471万円 |
| 粗利率 | 33% | 33% | 33% | 33% |

▲つなぐハウスさんの販売価格の裏側です。粗利率は33%設定。粗利額も400万円前後と十分とる事ができます。

人を増やさず、売上2倍

全体の5割が平屋 17棟→35棟へ



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



■「人員は変えずに、倍以上の成果」導入は簡単だった

今年1月に平屋プラスを立上げて半年が経ちました。イベントができない状況が続きましたが、それでも6か月で130組のお客様が来場する嬉しい誤算でした。昨年は月1～2棟の契約でしたが、平屋事業の立上げを機に、3～4棟へ増えました。今期の実績でいうと、全体の5割が平屋、17棟→35棟へ飛躍できそうです。



◀2020年2月のイベントの様子。2日間で35組の集客し、大盛況

■「平屋がほしい」そんな方向けの必殺トーク

「こんなホットなお客さんなんでそのまま帰したんだ！？こんなだったら俺が接客したほうが」そんな悩みがなくなりました。客層は「平屋がほしいです」という検討客ばかりなので、船井さんから教わった「平屋暮らしの良さ」を伝えるストーリー、これさえあれば、社長のわたしでなくても、素人営業でも売れると確信しています。



▲新人営業マンの内田さん「web研修でわからない点がすぐに払拭できています」と言います。

| | | 2020年 | | | |
|---------------|----|-------|----|----|----|
| | | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 |
| 契約 (平屋プラス) | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | |
| | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | |

▲月2棟以上のペースで受注が続いています

平屋に取り組みたいけど、動けずにいる経営者様へ

売れる平屋の秘密



株船井総合研究所 建設支援部
建築グループ
平屋住宅チーム リーダー

東 慎也

平屋の巨大マーケット見落としていませんか？

最新平屋レポート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経営者様は、きっと「平屋」になんらかの可能性を感じていることと思います。

「今すぐ、売れる商品が欲しい」

でも、「今までやってきた自社のイメージを壊したくない」

そんな経営者様の為に・・・

今回のセミナーテーマはズバリ「売れる平屋の秘密大公開セミナー」です。

2年前くらい前からでしょうか。“平屋希望のお客様”を頻繁に耳にするようになりました。『もしかして、平屋流行ってる？』

そう思い、調べて見ると・・・

なんと、2018年には、全国の新築着工棟数の約1割

が平屋、ある大手ハウスメーカーでは、4棟に1棟が平屋と

いう事が分かったのです。

勘の鋭い経営者様なら、もうお気づきだと思います。

「平屋の巨大マーケット、見落としていま
す！」

これだけの平屋ブームの中、いまだに動けていない住宅会社を見れば、平屋市場はブルーオーシャンであり、早い者勝ちのマーケットである事は容易に想像つくでしょう。

既に、この2年間で、全国で約45社の平屋専門店が

誕生しました。

その中でも、ダントツに売れているのが、本レポートでもご

紹介した・・・藤城建設さんです。

そのワケは、お客様とトリコにする仕掛けの数々でした・・・

当日セミナーで藤城社長にお話しいただく内容は、

■ 特別ゲスト講演

お客様をトリコにする平屋専門店成功の秘訣

株式会社藤城建設 代表取締役 藤城 英明 氏

- ・ 全25プラン 高気密・高断熱の平屋 商品開発
- ・ お客様を“トリコ”にする22坪3LDKモデルハウスの作り方
- ・ チラシゼロ、お金をかけずに知名度を上げる集客術とは
- ・ 数々の賞を受賞！サステイナブルな平屋建築のノウハウ
- ・ ローコスト住宅のノウハウを生かしたコストダウンの秘訣
- ・ 設計営業に育てる、営業マンの新育成方法

…など。こちらは当日お話しする内容の一部です。

想像してみてください。ひとたびドカンと売れる商品が手に入れば、あなたの会社はどう変わるでしょうか？

あなたの地域でまだ平屋に特化した会社がないのであれば、あなたの会社が平屋市場で1番になることは、そう難しいことではありません。

“今が平屋市場に参入するチャンス”なのです。

過去に開催した平屋セミナーでは、出来る限りコストを下げて、販売個数をスピーディーに向上させる「ローコスト平屋」の手法を中心にお伝えしてきました。

今回は更に、集めたお客様に、さらなる高いレベルな家を体験してもらい、あなたの会社のトリコにする、1レベル上、言ってみれば「進化版」のご紹介です。

ですから、「自社の強みを生かした平屋商品を作りたい」という思いの強い社長様であればあるほど、共感できる内容ばかりです。

当日セミナー会場でお会い出来る事を楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部
建築グループ 平屋住宅チーム リーダー

東 慎也

追伸：既に藤城建設様や先行企業様を参考に、平屋事業に取り組まれている会社様がおられますので、お客様の声として次のページに掲載させて頂きます。

■ セミナー当日は事例ブース・ツール一式、マニュアルをご紹介



☆セミナー申込方法☆

- ・別紙の申込用紙のQRコードを読み込む
- ・船井総研HPからWEB申込

■ お問い合わせ

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)

←全国の平屋事例の展示ブースをご用意しております。
↑ツール集・マニュアル資料を展示しております。

平屋住宅事業に 実際に取り組まれている会社様の声



田尻木材株式会社
代表取締役 田尻博巳氏

今年3月にモデルが出来ました！ OPEN3日間で33組の来場。

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。



内藤建設株式会社
営業課長 山本洋三氏

平屋モデルをOPEN初月40組 既に5棟の契約を頂きました！

元々ZEH住宅を販売していました。平屋希望のお客様が多く、別事業で取り組む事にしました。コロナ禍で集客が心配でしたが、月20組以上の来場に成功しました。モデルも売却でき、今後が楽しみです





ミライ工株式会社
代表取締役 古渡将也氏

年間30棟以上を安定的に受注 しかも、驚異の粗利35%を達成!!

平屋住宅ビジネス研究会がはじまる当初からメンバーとして参加させていただいております。平屋専門ブランド「平屋本舗」を展開し始めから4年が経ちました。今では安定的に年間30棟以上の受注ができ、会社の柱となっています。営業スキルも向上し、今では責任者に任せ、わたしは次の事業へシフトしています。売れる仕組みがある事が本当にありがたいです。



株式会社永井建設
代表取締役 永井剛氏

チラシはもう諦めていました！ 即反響20件、イベント也大盛況!!

創業130年の会社で元々注文住宅を手掛けています。新潟県は住宅メーカーも多く、競合になりやすい為、何か他社と差別化できる商品を探していました。藤城社長の想いに感銘を受け、同じ平屋専門店を立ち上げる事にしました。新潟市にはないので、今後に期待しています。



| | | |
|---------------------------|--|--|
| S-23 | | |
| 3LDK 23.04坪 | | |
| 本体価格 1267.2万円 | | |
| 付帯工事 248万円 | | |
| <small>※本体価格に消費税別</small> | | |
| EW-22 | | |
| 3LDK 23.04坪 | | |
| 本体価格 1267.2万円 | | |
| 付帯工事 248万円 | | |
| <small>※本体価格に消費税別</small> | | |



株式会社石田工務店
代表取締役 石田武司氏

自然素材、2200万円の平屋を 1人で初年度12棟受注しました！

元々、注文住宅をやっていますが、時代の流れもあり、価格が分かりやすいスタイルに変えました。今の時代に自然素材はウケるのかな!?と心配でしたが、公務員や自衛隊の方など、これまで出会えなかったお客様に出会えました。見学会が開催できない中でも、担当1人で初年度12棟の受注ができてよかったです。

坪単価41.7万円～
平屋専門店
個別相談会開催
毎週の土日開催いたします

コロナウイルス対策として
完全予約制
となっております。
電話もしくはお印からご予約ください。

石田工務店 平屋本舗 無垢の家 TEL.0120-57-0089



御園建設株式会社
代表取締役 秋葉幸男氏

主婦が月2棟契約！99%規格でも 今期は、年35棟の契約できそうです

3年前から平屋専門店に取り組んでいます。ビックリしたことは、「競合が少ないこと」です。相見積もりもあまりありません。ウチは7つの規格プランのみで販売していますが、主婦である息子のお嫁さんでも売れるくらい、かなり効率的な営業ができています。最近では、彼女1人で月2棟程取ってきています。平屋なので工期も短く、ミスも無くなり、着工から引き渡しまでスムーズに行くようになりました。



| No. | タイプ | 坪単価 | 延床 | 価格 | 坪単価 | 延床 | 価格 |
|-----|----------|-------|-------|-----|-----|-------|-----|
| 1 | R01 1LDK | 12.25 | 40.50 | 550 | 181 | 794 | 181 |
| 2 | R02 1LDK | 13.31 | 44.00 | 600 | 181 | 844 | 181 |
| 3 | R03 2LDK | 15.10 | 50.00 | 650 | 181 | 936 | 181 |
| 4 | R04 2LDK | 19.00 | 63.00 | 791 | 181 | 1,051 | 181 |
| 5 | R05 2LDK | 22.70 | 75.00 | 814 | 181 | 1,076 | 181 |
| 6 | R06 3LDK | 24.50 | 81.00 | 846 | 181 | 1,110 | 181 |
| 7 | R07 3LDK | 28.60 | 94.70 | 913 | 181 | 1,182 | 181 |





株式会社コムズハウス
代表取締役 渡海幸司氏

平屋事業で年間+25棟を達成 サブブランドが大活躍!!

元々ローコスト住宅事業で30棟程の会社です。当初は
かなり目立っていましたが、時間が経つにつれ、競争が
増える為、新たな企画として平屋事業を始めました。周
りのメンバーさんと情報交換をしながら進めた事もあ
り、失敗も特になく、年間25棟程の受注に繋がっていま
す。会社としては今期55棟でした。

平屋住宅 モデルハウス OPEN!
新築 600万円より
7/23(土)・24(日)・25(月)の3日間オープン!!
先行予約開始!!
WEB予約でQUOカード 平日1,000円 土日祝800円プレゼント
0120-31-6969



全国各地で平屋専門店がぞくぞくと生まれています



家事ラク平屋

平屋専門店 580万円~
平屋の良さを実際にご覧ください!!
予約特典付ま見学会開催中!!

- 大分県大分市 S 社
 - 岡山県岡山市 K 社
 - 新潟県新潟市 N 社
 - 栃木県那須郡 K 社
 - 香川県高松市 A 社
- モデル&店舗8月OPEN
9月モデルOPEN
9月お客様邸見学会開催決定!!
カフェ風モデル11月OPEN
12月モデルOPEN …他多数

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、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。

平屋住宅成功事例大公開セミナー

■開催日時： 9月16日(水) オンライン開催

9月23日(水) オンライン開催

13:00~16:30 (ログイン開始:12:30~)

■主なテーマ

- ・ 全国の平屋住宅の最新事例と業界動向
- ・ シニア・子育て世代向けの平屋住宅 事例大公開

■講座

| | |
|---------------|--|
| 第1講座 | <p>■ 今、急成長している平屋市場の動向 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 建設支援部 建築グループ 平屋住宅チーム リーダー 東慎也</p> |
| 第2講座 ゲスト講座 | <p>■ お客様をトリコにする高気密・高断熱平屋の秘訣</p> <p>株式会社藤城建設 代表取締役社長 藤城英明氏 株式会社藤城建設 リーダー 川内玄太氏</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 建設支援部 建築グループ 平屋住宅チーム リーダー 東慎也</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 建設支援部 建築グループ マネージャー 竹田忠功</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 <http://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。

平屋住宅成功事例公開セミナー

お問い合わせNo. S063896

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 9月16日(水)→9月12日(土)
9月23日(水)→9月17日(木)

2020年 9月16日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

2020年 9月23日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (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。
オンライン受講の方に限り、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 20,000円(税込22,000円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込17,600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く場合がございます。●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(ID:FUNAIメンバース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.063896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

9月16日(水)オンライン

お申込期限: 9月12日(土)

9月23日(水)オンライン

お申込期限: 9月17日(木)

9月16日(水)オンライン
9月23日(水)オンライン

