

「最近ウチより安い工務店に負けている」そんな危機感をお持ちの方へ

競合他社が教えてくれない ローコスト住宅の 価格の裏側

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。



【ゲスト講師】
オフィスエイト 株式会社
代表取締役 鈴木和也 氏

【WEBセミナー】超ローコスト住宅成功への道2020冬

2020年12月14日(月) オンライン
2020年12月16日(水)オンライン
お問い合わせNo. S 067329

<主催>  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

〒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：日野（ヒノ）

元々弊社は設計事務所から創業した会社で、こだわりの高単価注文住宅を販売してました。

200万円以上の販売単価があっても、粗利が20万円も行かないんですよ？

笑ってしまいますよね・・・。お恥ずかしながら会社は当時、赤字状態。

営業マンが自分の受注ノルマを達成するために、粗利のことは二の次で

めちゃくちゃな受注をしてきたのが一番の要因でした。

しかし、今では粗利が出ないという悩みもなくなりました。

どうして、そういう状況になったのか？

適正な原価コストへの見直しを行い、低価格でもしっかりと

粗利が残る、ローコスト住宅の仕組みができたことでした。

今では、高単価注文住宅は完全にやめてしまい、

超ローコスト住宅一本で十分に業績が上がっています。

・・・・まずは続きを読むください。

高単価の注文住宅をやめ、今ではローコスト住宅一本。 ローコスト住宅の価格の秘密を教えます。

オフィスエイト株式会社 代表取締役 鈴木 和也 氏

茨城県笠間市出身。1962年8月8日生まれ。1990年に設計士として独立。その後、平成10年にオフィスエイト株式会社を創業。2020年度、年間70棟受注見込み。地域No.1工務店へと成長した。



オフィスエイト株式会社 代表取締役の鈴木といいます。さかのぼること、2013年のことです。

創業以来注文住宅で受注を伸ばし続けていましたが、粗利が全然確保できず、

資金繰りも厳しい状態。

月末は毎月支払いを待つてもらう電話を繰り返していました。



そんな中届いた1通のDMに書いていたのは、「超ローコスト住宅？」

768万円～の家で粗利が30%残る

と書いてありました。

何かヒントがあればいいかと思い、セミナーに参加しました。



セミナーで聞いた内容は、共感できる点がある反面

「本当にこの値段で建つの？」「品質は大丈夫なの？」

正直、聞いただけでは疑いをぬぐい切れませんでした。

そこで、セミナーで名前を聞いた数社に、いきなり訪問させていただき、構造とモデルハウスを見せてもらいました。

「なるほど。価格は抑えても、注文住宅の意地にかけて品質はこだわっているようだ。」

これなら！ と思い、私は事業を始める決心をしました。

早速、船井総研セッティングのもと原価検討会というものに参加しました。

すでにローコスト住宅を展開している会社の実行予算と比較検討を行い、課題を見つけるというものです。

実行予算書を見て、私は驚愕しました。

「こんな金額でやっている会社が本当にあるの！？」

話を聞いていくと、北は北海道・南は鹿児島、全国の工務店がここで原価を見直して、地元の業者様と交渉のもと結果を残している、とのことでした。

原価検討会を進める中で、その価格の根拠が明確なことに改めて納得するとともに、

業種	品目	実行予算	期間	単位	原価	販売額	税込
内装工事	足場、仮設ドア、窓枠、外装壁	154,213	2020.08	1日	元	231,800	77,587
外装工事	外壁、屋根	463,700	2020.08	1日	元	630,632	166,932
内装工事	内装	295,680	2020.08	1日	元	455,616	159,936
外構工事	外構	702,000	2020.08	1日	元	1,077,400	375,400
付帯施設	付帯施設	74,130	2020.08	1日	元	103,600	29,470

「うちの実行予算は、業者から届く見積書の合計でしかない・・・」ということを理解しました。

すぐに地元に戻った私は、20業種すべて、積算根拠をもとに交渉を繰り返し、

その結果、無理だと思っていた27坪3LDK 700万円台の実行予算が遂に完成 したのです。



「この仕様・品質で、この原価でいけるなら！」
と期待に胸を弾ませ、モデルハウスをオープンさせました。

チラシも徹底的に撒き、ホームページも新しく開設。

「ここまでやれば大丈夫だろう！」施策をやりきった私は

モデルハウスの集客・店舗の集客に大成功。

年間200組の来場があつたことで、

初年度から契約50棟を実現したのです。



↑ほぼ毎日予約が入り、年間200組の来場を実現した。

しかし棟数が伸びたことよりもさらに

驚いたことが数点ありました。それは・・・

今まで手掛けていた高単価住宅

よりも、圧倒的に粗利が手元に残っていくようになりました。

下手をしたら、粗利額は超ローコスト住宅の方が多いといつても過言ではありません。



ポスティングチラシを
徹底的に撒いて、
モデルハウスへの
誘導をしました。
☞

一年やってみて、請負単価は平均1450万円。一棟粗利は平均

450万円となりました。なんと粗利率は30%超えです！

さらには、新卒で採用した営業マンでも簡単に売れるようになりました。

中途・経験者の営業マンに幾度となく裏切られ、利益がなかなか残らなかつた私にとっては、非常に大きな変化です。

超ローコスト住宅に来る家族は、支払いが一番気になって来ます。

そんな家族に間取りや構造、仕様の話をしても意味がありません・・・。

つまりはお金の話がしっかりできるように、

他社の営業ロープレ動画を徹底して覚えて練習させるだけで結果が出るようになりました。



必要なトークは動画を見て
丸暗記をしてそのまま話す



社内でのトークの練習風景

業界未経験で新卒で入社した
柴田さん。(当時25歳)
初年度から一人で19棟契約する
大活躍！現在では店長として、
会社全体の数字を引っ張って
くれています！



極めつけは、初回～契約の打ち合わせ期間がとにかく早くなつたことです。

今までのフルオーダーの注文住宅では6か月かかっていた期間が、**1～2か月までに
短くなりました。**

基本となる、間取りと仕様が決まっており、その中から選んでもらうスタイルに。

いまでは、営業・設計さんがやっていた打ち合わせも、パートさんに任せてしまうほど打合せ
がシンプルになり、手間がどんどんなくなっていました。

結果として、**変更も人為的なミスも減るので、粗利が削られ
ていく心配もなくなつていったのです。**



間取りは、基本的にプラン集から選んでもらう。
「家はこのままでいいです！」というこだわりが少ない
ご家族が多いのも、ローコスト住宅の特徴。



標準仕様が決まっているため、あとはコーディネートから
選んでもらうだけ。間取りを決めてからの色決めも
1回の打ち合わせで終わるように！

ローコスト住宅をはじめたことで、

“しっかり売れて、しっかり粗利が残る”仕組みができました。

経営への苦しみ・支払いに追われないことへの不安・

この先も自分はこの会社を続けていけるのだろうか、という眠れない日々

これが少しずつ無くなつていったのが何よりも救いだったと思っています。

おかげさまで今では、ローコスト住宅専門店としての認知度が高まり、

注文住宅以外にも、戸建て賃貸のお問合せや、「アパート建築もローコストでできない

の？」といったご相談も来るようになり、**今年は契約70棟・売上は12億円を予定しています。相変わらず好調は止まりません。**

この事業は住宅会社の方からすると、勇気が要る反面、魅力的な事業だと思います。

オーダー型の注文住宅のような手間もないうえ、OB客や不動産屋さんからの紹介も多く販促に頭を悩ませるほど集客に困ることもなく、しかもしっかり粗利も出ます。

地域の中で生き残っていくために必要なブランドをつくりたい、とお考えの方にはぴったりの事業ではないでしょうか。

ぜひ、少しでも多くの工務店経営者の方に

この体験をお伝えしたく、今回このセミナーにご登壇させていただきますので皆様のお役に立てる事を楽しみにしております。

オフィスエイト株式会社 代表取締役

鈴木 和也

新ブランドを作り、コストを見直せば
ローコストで売っても粗利は残る！



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建築グループ
デジタル集客チーム リーダー

日野 信

新規立ち上げの ポイントを大公開！

船井総研の日野信と申します。

オフィスエイト株式会社 鈴木社長の体験談をお読みいただいた感想はいかがでしたでしょうか？ ここまでお読みいただいたあなたはきっと

「最近、競合に価格負けをしている・・・」

うちも何か早期に手を打たないとまずい・・・」

とお考えではありませんか？

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、

「低価格で売ってもしっかり粗利が残る

超ローコスト住宅事業の立ち上げポイント です。

すぐに明日からあなた様が参入できる、超実践レベルの内容を本セミナーではお話しします。

セミナーでお伝えする内容の一部をお伝えすると・・・

- ▶ 原価低減と、1棟粗利450万円で売れる価格の見せ方
- ▶ 768万円～の家づくり実行予算の舞台裏は意外とシンプル
- ▶ 超ローコスト住宅専門店だからできる 地域で目立つ看板＆ロゴの作り方
- ▶ 予約がとまらない！今までとは全く異なる来場型ホームページの作り方
- ▶ 「今さらローコストをやっても大丈夫？」を払拭！今からスタートして確実にパワービルダーに勝てる新ブランド立ち上げ術
- ▶ 每月安定して来場20組を越えるチラシ配布と紙面のルール
- ▶ 超ローコスト住宅だから効く！独自の営業術
- ▶ 安さで集めても価格で売らないスーパー営業マン直伝の「語り」
- ▶ 新卒営業でも年間20棟卖れた？！ローコストだからできる育成術！
- ▶ 建ててもすぐ売れる！売却型移動式モデルハウスを年間3つ持つには
- ▶ 間違えるとこわい！都市部型・地方型のローコスト住宅の戦略は異なる
- ▶ 建売ビルダーに負けない！商品・営業戦略について
- ▶ 超ローコスト住宅の営業に合う人材は○○なひと？！
- ▶ 最短最速で超ローコスト住宅で30棟を目指すうえでの、事業計画とは？
- ▶ ～な場合は失敗する？！参入に対して注意しないといけないポイントとは

・・・ほか

予めお伝えすると、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。すべてが現場レベルの実践論だと思ってください。

正直、本セミナー内容を話していいものか、私も最後の最後まで悩みました。
なぜなら、これまでに私たちが全国の80社以上の会員様と10年以上、
手を取り合って取り組んできた超ローコスト住宅ビジネスの集大成をお伝えす
る内容だからです。

しかし、**今日はこのビジネスが展開されていないエリアの皆さんに限定して**
こちらのご案内をお送りしております。何か少しでも今後の展開のヒントに
なりましたら幸いです。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建築グループ
デジタル集客チームリーダー

日野 信

【追伸1】

今回は、新型コロナウイルス感染症対策として、WEBセミナーとして開催いたします。
鈴木社長の粋な計らいで、セミナー参加の皆さん限定で、
テレビ会議で率直な質問ができる機会を、ご希望の方にはご案内をしたいと思います。
セミナー当日のアナウンスをお待ちくださいませ・・・。

【追伸2】

現在、全国で超ローコスト住宅を取り組んでいただいている会社様は、80社を突破しております。このご案内を作成中にも、80社の取り組み企業様から、成功の嬉しいお声をたくさんいただいております。
一部ではございますが、次頁以降にご紹介していますので、お目を通しください。

超ローコスト住宅事業に取り組まれている経営者様の成功の声です！

大分県 日田市



株式会社 KAKUDO
代表取締役
笠原 健彦 氏

コロナウイルスによる緊急事態宣言があり、
ローコスト事業の立ち上げを始め、1月上旬に
モディレイクスが不採用します。当初30坪で1150万円だった
原価が850万円まで落ち、良い形で商品準備ができる
ました。これからモディレイクスオーナーですが、すでに契約3棟の
契約が予定されており、ローコスト住宅事業のニーズは
うらじん地域でも感じ、日に日に結果が見え始めています。
年間30棟に向けて、まずは動きを始めたところですが、
今後もがんばります。

2020年6月時点の実行予算

15	雜
16	材
17	金#
18	照
19	
20	
	合計
	11,429,950



▶ ホームページ・販促チラシ・モデルハウス
・店舗改装すべてのものをたった4か月で
用意し、ローコストブランド「さくらのいえ」
をOPENさせることに成功しました！

【超速報】参入を決意し、たった4か月！ 30坪の建物原価が300万円もコストダウン

コロナウイルスによる緊急事態宣言後、ローコスト事業の立ち上げを始め、11月上旬にモデルハウスがオープンします。当初30坪で1150万円だった原価が850万円まで落ち、良い形で商品準備ができました。これからもモデルハウスオープンですが、すでに契約3棟の契約が予定されており、ローコスト住宅事業のニーズをうちの地域でも感じ、日に日に結果が見え始めています。年間30棟に向けて、まだまだ動き始めたばかりですが、今後がますます楽しみです。

2020年10月時点の実行予算

15	雜
16	材
17	金
18	照
19	
20	
	合計
	¥8,399,262



2020年11月7~8日のグランドオープン見学会には、コロナウイルス感染対策として完全予約にしましたが、2日間で20名の方がご来場され、大盛況のスタートとなりました！



岐阜県 高山市



古川製材 株式会社
代表取締役
倉坪 茂親氏

飛騨高山商圈の地域NO.1ビルダー！ 超ローコスト専門店を立ち上げ 初年度28棟の受注を実現！

7年前、かろうじて地域一番店を維持していたものの、成長は鈍化していました。このまま持続的に成長していくのか、と迷っていたところ、藤城社長に出会い高性能な住宅がこれだけ安く建てられれば売れる！と直感しました。

すぐに超ローコスト住宅ブランド「さくらの家」を立ち上げて、1年で集客164組、さらに28棟契約出来ました。うれしいのはそれだけでなく、未経験や新人女性営業のみで実現できることです。さらに、規格が9割のため、打ち合わせのコストブランドを立ち上げて、本当に良かったです！



価格を大きく打ち出す集客手法が大成功！1年で164組集客！



新ブランドの営業を任された業界未経験の女性社員様3名で初年度から28棟受注しました！

7年前、かろうじて地域一番店を維持していましたが、成長は鈍化していました。このまま持続的に成長していくのか、と迷っていました。藤城社長に出会い、高性能な住宅をこねだり安く建てられる！と直感しました。
すぐに超ローコスト住宅ブランド「さくらの家」を立ち上げて、1年で集客164組、さらに28棟契約出来ました。うれしいのは未経験や新人女性営業のみで実現できることです。さらに、規格が9割のため、打ち合わせの効率が格段に上がりました。
ローコストブランドを立ち上げて、本当に良かったです！



モデルハウスは決してローコストには見えない品質を訴求しており、地域お客様がご来場された際にはそのコスパに大変おどかれています！

福岡県 大牟田市



株式会社 インハウス
代表取締役
仲野 隆裕 氏

営業は社長一人！それでも30棟達成！ 総従業員4名の”家族経営”で大成功！

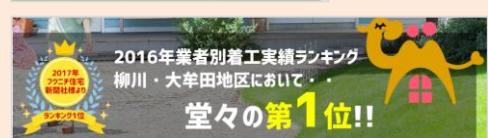
元々、職人スタートだった私にとっては、このローコスト住宅のお話は非常に共感できるものが多く、7年前に事業として、スタートさせて頂いてから、船井総研さんはじめ全国のお仲間の方に、大変よくおしえてもらい、まずは原価削減の取り組みを進めていただきました。また、私は、今後の人手不足、消費税増税後の集客減を懸念しておりました。そのため、より地域に根付き、これから家を買いたいというニーズ、「低価格で買いたい」という思いに寄り添うことで、ここ数年集客に苦労したことは、おかげ様でありません。

6年連続25～30棟契約ができた、しかも家族経営でもできる、この仕組みには本当に感謝しております！

元々、職人スタートです。私がいつから、何より、ローコスト住宅をおこなう事に共感できるところが多かったので、7年前に事業として、パートナーで譲り受けました。船井総研さんは、4つの立派な工務店の開拓者の方で、大変よくお話ししてもらいました。まずは原価削減の取り組みを進めていただきました。また、私は、今後の人手不足、消費税増税後の集客減を懸念していました。そのため、地域に根付くことを目指して、これまで以上に力を入れてきました。「低価格で買いたい」という想いを抱いています。2016年業者別着工実績ランキングでは、柳川・大牟田地区において、堂々の第1位!!



元々は、高額帯の自然素材住宅を年間4棟受注していた。



今となっては地域一番の着工棟数にまで成長！

新卒営業マンが大活躍中

昨年度は契約20棟でしたが

ローコスト住宅を始めることで2倍の40棟見込となり、会社全体の業績アップに繋がってます！特に、私は新卒営業マンがなかなか育たず、育成に元々悩んでいました。少人数営業で行うことのできるローコストの展開によって育ちやすい環境と仕組みが整い、契約が取れるようになります。新卒営業マンが大きく成長することができました。現在は営業以外の仕事を率先して取り組み、先輩営業マンを脇かすような存在になっています。社内でも騒擾効果が生まれ、切磋琢磨しあう会社環境となり、ローコスト住宅を取り組んで本当によかったです！

福井県 越前市



株式会社 梶間幸建
代表取締役
梶間 日出治 氏

昨年度は契約20棟でしたが、ローコスト住宅を始めたことで2倍の40棟見込となり、会社全体の業績アップにつながりました。特に私は新卒営業マンがなかなか育たず、育成に元々悩んでいました。少人数営業で行うことのできるローコストの展開によって育ちやすい環境と仕組みが整い、契約が取れやすくなっています。新卒営業マンが大きく成長することができました。現在は営業以外の仕事を率先して取り組み、先輩営業マンと一緒に仕事を進めています。社内での騒擾効果が生まれ、切磋琢磨しあう会社環境となり、ローコスト住宅を取り組んで本当によかったです！



岐阜県 東近江市
有限公司 桃栗柿屋
新築事業部 統括責任者
木田 幸宏 氏

ローコスト事業参入たった1年で 年間5.5億の売上を達成！

元々はリフォームで3店舗展開していたのですが、新たに新築事業部を2014年に立上ました。しかし、思うように棟数が伸びず、船井さんのセミナーに参加しました。既にローコスト住宅事業に取り組まれている会社さんの話を聞き、私も立上を決意しました。借入事例や建物金額を打ち出した集客が当たり、

OPEN 2週間前からWEBで35件の問い合わせがありました。契約棟数も好調で、初年度30棟受注でき、本当に良かったです。



➡ 現場の目立たせ方や運営の仕方はマニュアルのルール沿って取り組んでいます！



➡ チラシは成功パターンの他社例をしっかり真似することで再現性の高い集客力を発揮します！

元々はリフォームで3店舗展開していたのですが、新たに新築事業部を2014年に立上ました。しかし、思うように棟数が伸びず、船井さんのセミナーに参加しました。既にローコスト住宅事業に取り組まれている会社さんの話を聞き、私も立上を決意しました。借入事例や建物金額を打ち出した集客が当たり、OPEN 2週間前からWEBで35件の問い合わせがありました。契約棟数も好調で、初年度30棟受注でき、本当に良かったです。

全国の成功事例をしっかりとインストール！ 3年で年間10棟→30棟に急成長！

成功されている会社様の事例を多くで共有させていただいたので、最初から成功パターンがわかつていたことが早期で成功できた一番の秘訣です。毎月安定して15組以上の集客、そしてそこから月2棟のペースで受注ができるようになり、本当に感謝しています。



➡ 毎月の集客のほとんどがWEBからの問い合わせ！事前にお客様に“安さの秘密”をしっかりと理解して頂き来場いただくことで、商談効率が大きくUPしています

福島県 いわき市



有限公司アーデンホームいわき
代表取締役
横山 美寿 氏

成績は山ほどあります。特に月2棟を多くご実現くださいました。最初から成功パターンで始めたところから、しっかりと早期で成功されました。毎月安定して粗利上の集客、月2棟のペースで受注できるようになりました。本当に感謝しています。

島根県・鳥取県



中央建設 株式会社
代表取締役社長
足立 智成 氏

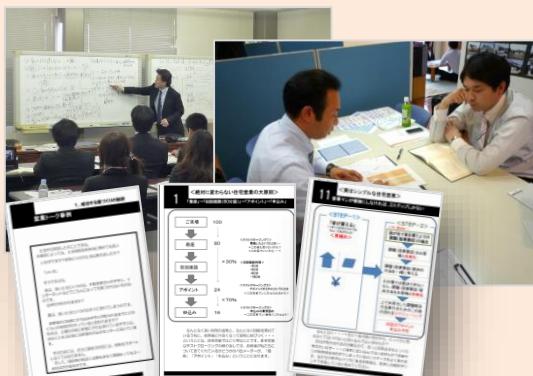
7年前は5店舗で27契約… ローコスト事業で驚異のV字回復！

おかげ様で受注が伸びています。今期は200棟契約予定です。

一時、30棟に落ち込んだ時にローコスト住宅を始め、急成長することができました。次の課題としては、受注後にスムーズに引渡しへと進めていくことです。学んだことを徹底して行うことにより、成績も上がってきました。また、営業スキルの向上もあり、社内のマインドも活気付いてきました。今後もこの勢いを維持していきたいと思います。最新の成功事例と情報収集に感謝しています。



おかげ様で受注が伸びています。今期は200棟契約予定です。
一時、30棟に落ち込んだ時にローコスト住宅を始め、急成長することができました。
次の課題としては、受注後にスムーズに引渡しへと進めていくことです。
学んだことを徹底して行うことで、成績も上がってきました。
また、営業スキルの向上もあり、社内のマインドも活気付いてきました。
今後もこの勢いを維持していきたいと思います。
最新の成功事例と情報収集に感謝しています。



☞ ローコストの営業スキルの向上のため、研修・ローブレ・マニュアル化を徹底的に行っていただいている！

“バナナ(877)住宅”として抜群の認知度！

千葉県茂原市



株式会社 御園建設
代表取締役
秋葉 幸男 氏

もともとは集客がほとんどなく紹介を待つ状態でした。業績が悪化していた状態から脱却したいという思いから、船井総研さんとお付き合いが始まりました。言われるままにモデルハウスをOPENしたところ、初月で30組が来場し、モデルハウスはOPEN日に売れました。今でもモデルハウスを年間3回転し、売却しながら年180組集客しています！

もともとは集客がほとんどなく紹介を待つ状態でした。業績が悪化していた状態から脱却したいという思いから、船井総研さんとお付き合いが始まりました。言われるままにモデルハウスをOPENしたところ、初月で30組が来場し、モデルハウスはOPEN日に売れました。今ではモデルハウスを年間3回転し、売却しながら年180組集客しています！



☞ “バナナ住宅”的名称と斬新な告知のアイデアで地域でバツグンの知名度を誇っています！！

[WEBセミナー] 超ローコスト住宅成功への道2020冬

【オンライン開催】2020年12月14日（月）13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

【オンライン開催】2020年12月16日（水）13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

講座

内容

第1講座

特別
講演



オフィスエイト株式会社
代表取締役
鈴木 和也 氏

立ち上げ初年度50棟、平均粗利は450万円！ 私の会社が超ローコスト住宅で成功した理由

- ・他社成功事例をマネしていきなり50棟契約へ
- ・原価交渉、社員の笑顔、周りを巻き込んで立ち上げた
超ローコスト住宅が応援されるようになったわけ
- ・まさに型破り・・・そこまでやるの？？
超ローコスト住宅の徹底的な告知活動の裏側
- ・26歳新卒営業マンでも毎月2棟の受注！
- ゆとり世代のお客様に刺さる、考え方で売る手法
- ・・・他

第2講座



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建築グループ
デジタル集客チーム リーダー
日野 信

全国80社以上突破！ 超ローコスト住宅成功ビルダーの最新手法を大公開

- ・全国80社のデータから学ぶ、原価削減・利益最大化のポイント
- ・専門ブランド立ち上げで地域で圧倒的な知名度を得る方法
- ・集客のポイントは？看板？チラシ？WEB？SNS？果たして？
- ・住宅業界未経験者でも初年度から活躍できる！ローコストだから
できる、人財がよく育つための育成術とは？
- ・住宅会社だけじゃない！異業種からも続々参入！
- ・・・他

第3講座



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
上席コンサルタント
伊藤 嘉彦

あなたの会社が超ローコスト住宅で成功するために

- ・住宅・不動産業界の時流を徹底解説！
- ・厳しさを増すコロナ禍の市場を乗り切るために
- ・超ローコスト住宅が生まれた背景、今後の展望について
- ・超ローコスト住宅で成功する企業の特徴
- ・・・他

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別相談承ります

まずはお問い合わせください

TEL : 0120-958-270

平日

9:45～17:30～担当～
対応

日野

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。

【WEBセミナー】超ローコスト住宅成功への道2020冬

お問い合わせNo. S067329

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:12月10日(木)

2020年 **12月14** 日(月) 開始 _____ 終了 _____
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始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。
来場でご参加する場合とは異なり、その時に質疑応答ができません。ご質問に関しては後日、船井総研講師より、個別にご対応させていただきます。

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限:12月12日(土)

2020年 **12月16** 日(水) 開始 _____ 終了 _____
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始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。
来場でご参加する場合とは異なり、その時に質疑応答ができません。ご質問に関しては後日、船井総研講師より、個別にご対応させていただきます。

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

受講料

●お支払いが、クレジットの場合を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、ご入金が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。●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。●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。

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.067329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
Funai Soken 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:日野



お申込みはこちらからお願ひいたします

12月14日(月)オンライン
申込締切日12月10日(木)

12月16日(水)オンライン
申込締切日12月12日(土)

