

社長1人で

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。

売上4億達成



株式会社 インハウス
代表取締役 仲野 隆裕 氏

「必要なのは集客だけでした。」

「そのやり方教えて欲しい」の声続々…

粗利も35%以上取れると聞いたので、その原価ノウハウを教えてもらって結果が出始めています!



有限会社 メジャーブラン
代表取締役 長野 雄三 氏

うちも少ない人数で教えてもらったことを実践してみましたが、早くも受注が止まらない勢いです。



株式会社 KAKUDO
代表取締役 笠原 健彦 氏

お客様と接客はじめて30分で見積りを出してました。その仕事スピード何ですか…



株式会社 にだま
代表取締役 煮玉 賢治 氏

【WEBセミナー】超ローコスト住宅成功への道2021春

セミナー情報
【2021年】4月4日(日) オンライン 4月6日(火) オンライン
4月9日(金) オンライン 4月12日(月) オンライン

<主催> Funci 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 : 大井 (オオイ)

お問い合わせNo. S070091

「簡単明瞭な商品で、これならウチでも売っていける！」

これが超ローコスト事業と出会った時の率直な感想でした。

元々、弊社は家族だけで、内装業社としてこじんまりと経営していました。

当時の年商は1億円弱。職人あがりの一人社長、家族経営としてはそこそこやってた方かなと思っていましたが、数か月後のカレンダーは常に未定。

いつお客さんが来るかは全く読めませんでした。

当時はいろいろなフランチャイズを巡っていましたが、

商材だけ届き、ノウハウは教えてもらえず、何をすればいいかは全く分かっていませんでした。

経営者として焦る日々が続いておりましたが、

たった1年で売上4億円になるなんて。

どうして、そのような状況になったのか？

**集客のノウハウが無かった私でも、しっかりとお客さんを
集めることができ、かつ少人数で行うことのできる**

ローコスト住宅の仕組みができたことでした。

内装業自体は完全にやめてしまい、ローコスト住宅一本で十分に業績が上がっています。

・・・ まずは続きをお読みください。

年商1億円から4億円!安定の5年連続受注約20棟

超・少人数でできるローコスト住宅の秘密を教えます。

株式会社インハウス 代表取締役 仲野 隆裕 氏

福岡県大牟田市出身。2009年に地元大牟田市で内装業・リフォーム請負業者として独立。その後、2015年に超ローコスト住宅ブランド“らくだホーム”を設立。2期目で早くも24棟契約を達成し、地域No.1工務店へと成長した。



株式会社インハウスの仲野と申します。さかのぼること、2012年のことです。

福岡県大牟田市で内装業者として会社を営んでいました。

とにかく毎日が忙しかったのに、手帳を開いてみると予定が未定・・・

今の仕事がいつ切れるか不安で、下請けも元請けも取れる仕事は全部取って

なんとか生計を立てていた毎日でした。

「とにかく早く売上が伸びないとまずい・・・」

内装業だけでなく、売り上げ単価の高い建築業の勉強を始めていました。

いろんなフランチャイズに入会したり、勉強会に参加したりしていましたが、

商材があっても集客方法は教えてくれない、

売れたら売れたでロイヤリティの支払い、

事例はもらえずに、長期契約。

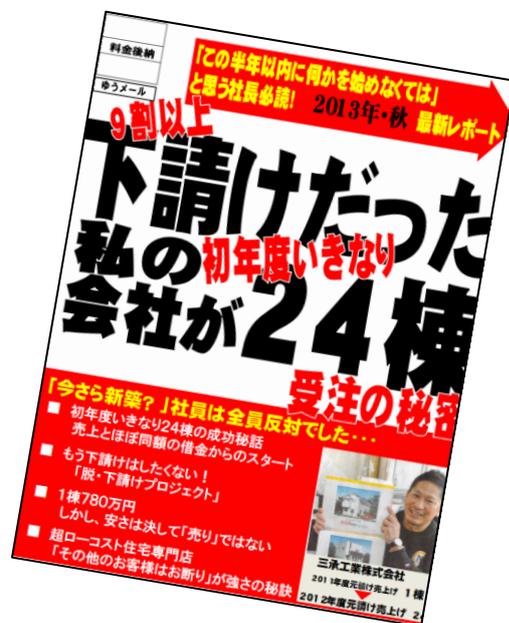
正直な話、意味のない投資の繰り返しでした。

そんな時に届いた1通のDM・・・

「超ローコスト住宅？」

勉強も踏まえて試しにセミナーを聞いてみようと思ったのですが、当時講師をされていたとある住

宅会社さんは、と異業種からの参入で年間30棟売上5億円を達成されていました。



「まあ、受注しやすそうだしな・・・」

「でも利益はそんな残らないだろうな・・・」

そんなことを思いながら聞いていたのですが、

なんと粗利は30%。そのからくりは原価削減にあるとのこと。

さらに全国で展開している80社が、原価削減に成功しているとのことでした。

全国80社で成功しているなら、ウチでもできる！

そこでセミナーを主催していた船井総研さんに連絡を取り、

原価削減から行ってみました。

原価削減のための会議、**原価検討会**を船井総研さんにセッティングいただき、参加しました。

いざ自社で住宅を建てた場合の見積を見てみると、

実際に超ローコスト住宅を展開している会社さんと比べて

200万円以上も高い原価でした。

「同じ商品を作るのに、こんなに差が出るなんて。」

当時はショックすら受けましたが、そこから削減が始まりました。

20業種すべての見直しと削減交渉です。

当初は、こんなにも削減できるのかと半信半疑でしたが、

下がる根拠を知るだけで、原価はどんどん下がっていき、最初と比べると原価は20%削減するこ

とができ、あっという間に商品を確定することができました。

商品には自信を持つことができ、いざ受注活動を行っていきましたが、
当時はオフィスも古く、ホームページも活用できていなかったため、
最初の集客には非常に苦労しました。

近隣の公民館で家づくり相談会を行っていたほどです・・・



👉 当時のオフィス

当時は「モデルハウスを建てて下さい」とさんざん船井総研さんに言われていましたが、
いくら原価が下がったとはいえ、売れるか分からない1,000万円の建物投資は
なかなか一歩を踏み出せず、とても時間がかかってしまいました。

そんな私を一歩踏み出させてくれたのが、**全国の成功事例**でした。

「同じように展開し、成功している会社さんの真似であれば

絶対に上手くいくだろう！」

モデルハウスを集客の拠点として活用してくことを

船井総研さん、全国の会社さんに教えてもらい、

いざ地元大牟田に、第1号のモデルハウスを建てることにしました。



👉 第一号モデルハウス

モデルハウスを建てると、あっという間に集客は改善！

モデルハウスを建てる前は約1年で40組そこそこだった集客数が、

オープン3か月で45組集客、7件受注と即時効果が表れ、

立ち上げ後わずか1年で24棟契約することができました。

なぜたった1人で24棟も受注できたのか・・・

その秘密は、**厳選されたプランから、お客様に選んでもらえた**からです。

自由設計の注文住宅ではなく、よく出る人気60プランの作成を行い、

お客様に選んでもらうことで、仕様打ち合わせの時間を大幅に削減できました。

仕様決めが楽になったことで、他のお客様も同時平行で対応することができ、

どんどん時間を有効に活用できました。

他社も見てみたいというお客様もたくさんいらっしゃいましたが、

ほぼ全てのお客様が戻ってきてくれました。

他社よりもウチのほうが圧倒的に低価格高品質を実現していたのです。

お客様のこだわりを全て詰め込んだ注文住宅だけをつくることは実は間違いで、

商品に圧倒的な自信を持つことができれば、

お客様はウチを選んでくれるのだと確信できました。

この受注の仕組みを整えることで、24棟も受注することができました。

全国では、**この方法で年間50棟**も受注する営業マンがいるというから驚きです。

受注棟数を一気に伸ばすことができたため、**売上も利益も大きく成長**しました。

立ち上げ前の売上と比べると、**年商は1.3億円から4億円、**

一気に3倍成長することができました。

さらに驚いたのが、**粗利率は36%**も残ったことです。

これは商品開発時の原価削減によるものです。



👉 オフィスもリニューアルオープン！

おかげさまでボロボロだった店舗の改装、ホームページの改善、新モデルハウス建築、新たな販促などといった新たな投資も行うことができました。

内装・リフォームの件数も多くありましたが、

ローコスト住宅と比べると非常に手間がかかっていたため、

内装業の仕事は完全に辞めてしまいました。



👉 社員は少人数ですが、和気あいあいとした雰囲気です。仕事に取り組んでもらっています！

当時はいつ切れるか分からない仕事に不安で、無理やり取れる仕事を全て取るという

非生産的な毎日でしたが、**今ではローコスト住宅だけで5年連続20棟達成**と経営も安定し、

次のステージを見通すことができるようになりました。

あの時にローコスト住宅を始めて本当に良かったです。

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。

株式会社インハウス 代表取締役

仲野隆裕

「真っ白なカレンダーを見つめる 毎日から卒業したい・・・」 という経営者様へ



株式会社船井総合研究所
建設支援部
建築グループ 建築チーム

大井 健太郎

船井総研の大井健太郎と申します。

株式会社インハウス 仲野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

「集客さえあればウチも伸びるのに・・・」

「予定が未定な毎日から脱却したい」

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、

「少人数で即時業績UP！

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
お話いたします。

セミナーでお伝えする内容の一部をお伝えすると・・・

- ▶ 768万円～の家づくり実行予算の舞台裏は意外とシンプル
- ▶ 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
- ▶ 毎月安定して来場20組を越えるチラシ配布と紙面のルール
- ▶ 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
- ▶ 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
- ▶ 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
- ▶ 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
- ▶ 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？！
- ▶ 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棟売れた？！ローコストだからできる育成術！

・・・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、**今回はこのビジネスが展開されていないエリアの皆さまに限定して**
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
なりましたら幸甚です。

当日、あなた様のご参加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 建築チーム

大井 健太郎

【追伸1】

今回は、超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。
仲野社長の粋な計らいで、セミナー参加の皆さま限定で、
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に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、お目を通してください。

仲野社長をよく知り、ローコスト住宅事業をスタートした経営者様の声

大分県 日田市



株式会社 KAKUDO
代表取締役
笠原 健彦 氏

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した。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。11月オープン～2月まで集客60組、契約5棟と絶好調な立ち上がりです！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。

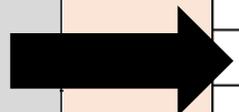
コロナウイルスによる緊急事態宣言後、ローコスト事業の立ち上げを始め、11月にモデルハウスがOPENしました。当初30坪で1150万円だった原価が850万円まで落ち、良い形で商品準備ができました。11月～2月まで集客60組、契約5件と絶好調です。ローコストのニーズをうちの地域でも感じ、日に日に結果が見え始めています。年間30棟に向けて、まだまだ動き始めたばかりですが、今後がますます楽しみです！

2020年6月時点の実行予算

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

2020年10月時点の実行予算

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



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！



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名もの方がご来場され、大盛況のスタート出しとなりました！



熊本県 合志市



NIDAMA

株式会社 にだま
代表取締役
煮玉 賢治 氏

2021年2月にモデルハウスオープン！ コロナ禍でも2日で59名来場！！

もともと仲野社長とは親交があり、少人数で成功されている仲野社長にお話を伺っていました。小規模事業者である我々にとって「大手・競合に勝てる場所」で戦うことが重要だと感じていました。仲野社長、全国の成功事例にならっていざローコスト住宅事業に参入し、モデルハウスをオープンしたところ、

もともと仲野社長とは親交があり、少人数で成功されているお話を伺っていました。小規模事業者である我々にとって、「大手・競合に勝てる場所」で戦うことが重要だと感じていました。仲野社長、全国の成功事例にならっていざローコスト事業に参入し、モデルハウスをオープンして、なんと2日で59名のお客様を集めることができた。受注案件も多数です！コロナ禍でも即時効果の出る。今後の会社の展開が非常に楽しみです！

ローコストブランド「カウト」をオープンし、集客に特化したHPの作成を行いました☺



2日で58名
来場のモデルハ
ウス

なんと2日で59名ものお客様を集めることができ、
受注案件も多数です！コロナ禍でも即時効果の出る
ローコスト住宅事業の凄さを肌で感じています。
今後の会社の展開が非常に楽しみです！

マンション建築からの参入！やる事が明確に！

5年ほど前に仲野社長の成功エピソードを聞くと、とにかくやる事が明確だったとのことでした。元々はマンション建築に携わっていたのですが、現在新ブランドとして大分市でローコスト住宅の立ち上げを行っております。今までは全国の事例や取り組みはほぼ分かっておりませんでした。成功事例にのっとりとした取り組みを教えてもらえる環境こそ重要だと感じております。モデルハウスオープン前ですが、早くも問合せや商談の案件があり、これからが非常に楽しみです！

大分県 大分市



有限会社 メジャープラン
代表取締役
長野 雄三氏

5年ほど前に仲野社長の成功エピソードを聞いたとき、とにかくやる事が明確だったとのことでした。元々はマンション建築に携わっていました。現在大分新ブランドとして取り組む準備ができています。今までは全国の事例や取り組み等はほぼ分かっておりませんでした。成功事例にのっとりとした取り組みを教えてもらえる環境こそ重要だと感じております。モデルハウスオープン前ですが、早くも問合せや商談の案件があり、これからが非常に楽しみです！

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！

滋賀県 東近江市

リフォームからの参入たった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年に立ち上げました。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と真似ることで再現性の高い集客力を発揮します！

元々リフォームで3店舗展開していたのですが、新たに新築事業部を2014年に立ち上げました。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。

有限会社 桃栗柿屋
新築・不動産事業部
統括責任者
木田 幸宏 氏

福島県 いわき市

輸入住宅からローコストへ180度方向変換！ 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っ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。



有限会社 アーデンホームいわき
代表取締役
横山 美寿 氏



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

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っ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。

未経験の営業マンがスキル向上で大活躍中！

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、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も率先して取り組み、先輩営業マンを脅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と思っています！

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

福井県 丹生郡越前町



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、ローコスト住宅と始めることで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、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も率先して取り組み、先輩営業マンを脅かすような存在になっています。社内でも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と思っています！



10年連続30棟達成！地域で抜群の知名度！

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。言われるがままにモデルハウスをOPENしたところ、初月に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！

千葉県 茂原市



御園建設 株式会社
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。言われるがままにモデルハウスをOPENしたところ、初月に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！



「バナナ住宅」の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2021春

【オンライン開催】2021年4月4日（日）	13:00～16:30	(ログイン開始12:30～)
【オンライン開催】2021年4月6日（火）	13:00～16:30	(ログイン開始12:30～)
【オンライン開催】2021年4月9日（金）	13:00～16:30	(ログイン開始12:30～)
【オンライン開催】2021年4月12日（月）	13:00～16:30	(ログイン開始12:30～)

講座	内容
----	----

立ち上げ初年度24棟、売上は3倍増4億円！ 私の会社が超ローコスト住宅で成功した理由

第1講座



特別講演



株式会社 インハウス
代表取締役
仲野 隆裕 氏

- ・他社成功事例をマネしていきなり売上3倍増
- ・数ある商品から超ローコスト住宅事業を選んだ背景
- ・原価を下げて利益アップ！
立ち上げ1年でいきなり地域No.1ビルダーに！
- ・集客のカギはモデルハウス！
集客増のために徹底したモデルハウスのポイントとは・・・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 建築チーム
大井 健太郎

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
第二経営支援本部
マネージング・ディレクター
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
対応

～担当～
大井

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加	お申込期限: 3月31日 (水)
2021年 4月4日 (日) 開始 13:00 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)	
オンラインにてご参加	お申込期限: 4月2日 (金)
2021年 4月6日 (火) 開始 13:00 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)	
オンラインにてご参加	お申込期限: 4月5日 (月)
2021年 4月9日 (金) 開始 13:00 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)	
オンラインにてご参加	お申込期限: 4月8日 (木)
2021年 4月12日 (月) 開始 13:00 終了 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。
 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

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きます場合がございます。●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)へご入金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上でご確認ください。
 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.070091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: 大井

お申込みはこちらからお願いいたします

- 4月4日(日)オンライン
申込締切日3月31日(水)
- 4月6日(火)オンライン
申込締切日4月2日(金)
- 4月9日(金)オンライン
申込締切日4月5日(月)
- 4月12日(月)オンライン
申込締切日4月8日(木)

