承継問題や
事業存続に悩む

オンライン開催

2021年6月17日(木)・18日(金)・19日(土)・21日(月)

13:00〜16:30 [ログイン開始 12:30〜]

地方プロパンガス会社

〜2代目後継者の挑戦〜

"脱"ガス収益依存

3年でガス収益依存からの脱却に成功！
後継者が新規事業を任されて取り組んだこと

ゲスト講演

有限会社 岡庭設備燃料
（岐阜県中津川市）

店長 岡庭 光史氏

「ガス機器交換リフォーム事業」で1店舗年間粗利5,000万円

- 地元のお客様の「どこに頼んで良いかわからない」住まいのお困り事ニーズに対応して顧客ストック年間+500件
- 工務店と競合しない"ガス機器&住設機器の入れ替え"に特化したリフォーム事業で既存人員のまま売上アップ
- 地元密着ショールーム出店&顧客向け販促を継続して、顧客の50%が毎年リピート依頼をくれる事業に！

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。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック！

WEBからも
セミナー情報をご覧いただけます。

【webセミナー】地方プロパンガス会社の未来戦略　お問い合わせNo.S070799

開催日時：2021年6月17日（木）・18日（金）・19日（土）・21日（月）　オンライン開催

主催：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
●お申込みに関するお問い合わせ：横田　●内容に関するお問い合わせ：坂本

WEBからお申し込みいただけます。（船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。）→ 070799

このような課題を抱いている LPガス業の経営者・後継者の方へ

ガス事業の先行きに不安を感じている

次世代に事業継承する方向性が見えない

ガスに収益依存している現状を変えたい

どうしたら良いのだろうか？

これらは実際に多くのガス会社の経営者が抱える課題です。
そして、ガス以外の売上の柱を作ろうとあれこれ模索しながら、
なかなか上手くいかない会社様が多いのも事実です。

しかし一方で、ガス事業と親和性の高い新規ビジネスに
取り組んで、業績アップ&ガス収益依存の経営体質からの
脱却に成功している会社も全国各地で増えています。

今回は、ガス会社の未来を切り拓くために奮闘した２代目
後継者の取り組みをもとに、ガス収益依存の事業体質から
脱却して、20年、30年先も勝ち残る強い会社に変わるための
経営戦略のヒントをお伝えできればと思います。

© 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

２代目後継者が挑んだ経営革新！
“脱”ガス収益依存　成功ストーリー

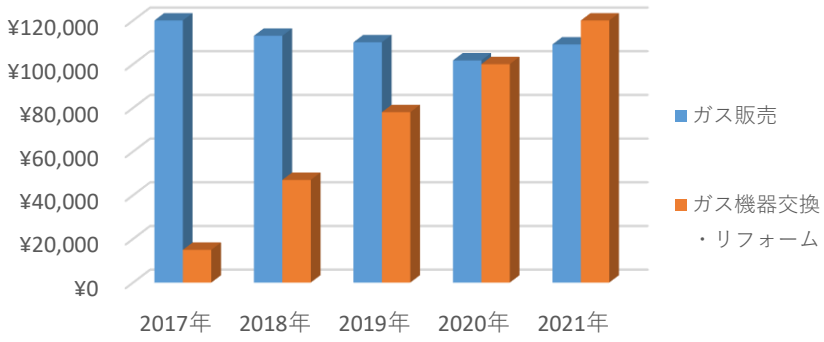
特別紙上インタビュー

有限会社 岡庭設備燃料

店長　岡庭 光史 氏

【プロフィール】
1989年生まれ。家業は岐阜県中津川市でLPガス販売店を経営。はじめは全くの異業種に従事していたが、3年ほど経った後に家業を継承する決意をして、愛知県のガス会社に修業を兼ねて3年間、ガス機器やリフォームまで含めた営業職を経験する。その後、2017年に2代目後継者として有限会社岡庭設備燃料に入社。入社後は「自社の未来に繋がるチャレンジを成功させること」を後継者としての最初の目標として、ガス機器交換メインのリフォーム事業に挑戦。
ガス会社としての強みを活かした業態づくりによって、取り組み3年で本業のガス売上を上回る事業に成長させた。

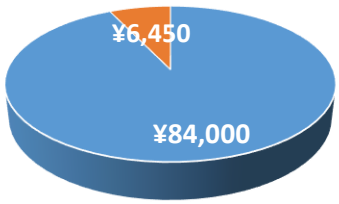
事業別売上高推移



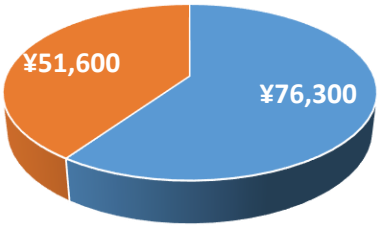
単位：千円

事業別売上高	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
ガス販売	¥120,000	¥113,000	¥110,000	¥101,700	¥109,000
ガス機器交換・リフォーム	¥15,000	¥47,000	¥78,000	¥100,000	¥120,000

事業別粗利高構成比（2017年）　単位：千円



事業別粗利高構成比（2021年見込）　単位：千円



© 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

■会社を継ぐことを決意した時から、「会社の未来のために、ガス以外の何かをやらなければ！」という想いを強く持っていました。

自動車関連の仕事を経た後に、父（現・社長）の紹介で愛知県の都市ガス代理店で、そちらの顧客に向けてガス機器やエネファームの販売営業を経験して丸3年。その後に家業のガス会社に戻った私が目にした現実は、まさに地方プロパンガス業界が直面している様々な課題の縮図だったと思います。

都市ガスの代理店では毎日何件も舞い込んでいた仕事（給湯器の修理、コンロ修理…など販売のきっかけになる機会）が、こちらでは1日1件あれば良い方という状態だったのです。子供の頃から業界を間近で見てきて「今の時代はオール電化じゃないの？ガスはこの先長くないんじゃないかな。」と思うことも少なからずありましたが、「まさかこんなにとは・・・」とショックに感じました。

しかし、それでもこれまで自分を育ててくれた大切な家業であり、家族以外にも従業員が長年尽くしてくれた会社ですから、私も大事にしたいという考えがありました。また、せっかく家族が築いてきた会社の基盤ですから、それを活かして挑戦したいという想いもありました。

ですから、会社に戻ってきたその年から、私なりに**「自社がこの先20年、30年成長を続けられるような新規事業にチャレンジすること」**、**「ガスに依存しない経営基盤をつくること」**に、後継者としての最初の存在意義を見出して全力で突き進んでみようと思いました。

もちろん障害がなかったわけではありません。当時の社員の中にはごく一部、「あいつが帰ってきたばっかりに。」とか、「今までのんびりやってきたのに、余計なことしないでほしい。」、「せっかく居心地が良かった会社を変えるのか？」といった否定的な目で私を見る者もいました。ですが、一方でやる気とチャレンジ意欲に満ちた若いスタッフもいましたし、そういう社員達のためにも「会社の未来のために自分が正しいと思うことを信じよう！」と思うことができたので、前に進むことを決められました。

© 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

■ガス会社としての顧客基盤と経営資源を活かせるのは、リフォーム事業だと確信していました。

リフォーム専業会社やホームセンターなど、多くの会社がリフォームビジネスに取り組んでいますが、**ガス機器の交換などの低単価な工事ほど、「どこに頼んで良いかわからない」というお客様がまだまだ多くいます。**

そして**販売を通じてお客様の家の状況を把握でき、お困りごとを自然にキャッチできるガス会社は、リフォーム事業と関連性が高く、この上なく相性の良い事業だと思います。**

私自身、前職でガス機器の販売営業をする中で、このことを身をもって経験していました。

社長である父も、「前職の内容を活かして、（会社に）戻ってきたらリフォーム事業をやってみたら良いんじゃないか？」と度々言っており、「新規事業はリフォームで！」という方向性は自分の中でもすんなり決まりました。

■ガス顧客以外の、一般のお客様にも選ばれるためには・・・？

ガスに依存しない収益基盤となるレベルまでリフォーム事業を成長させるには、それまでの「ガスのお客様に違うものを売る」という発想ではとても目標売上には到達しません。

地元のもっと多くのお客様に、自社のリフォームというサービスを選んでいただくための方法を模索しなければなりませんでした。

■そのために、「機器交換に特化」・「ショールーム集客」・「自社施工」の３つを事業戦略のポイントに決めました。

リフォーム事業が今後の自社の基盤になるために重要なのは、まず何よりも**「売上が安定すること」・「しっかりと利益が出ること」**だと考えたので、地元のお客様から継続的にご依頼をいただける事業にすることが大前提でした。

そのためには「ガス屋がリフォーム“も”やってますよ」ではなく、リフォームの専門店として、「こんなリフォームが得意ですよ！」という強みと専門性を打ち出すのが一番だと考え、自社の得意領域である**機器交換リフォームの専門店**としました。

© 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

ガス機器や住設機器の交換なら既にほとんどが自社で施工できる、または新たに覚えるのも難しくないものばかりですし、自社施工を基本とすることで、粗利率も40%以上確保することができます。これなら**1件当たりの単価は小さくても、最後に残る利益は大きくなります**。

小工事・修理など小回りの利く対応力とスピードは
工務店やリフォーム会社が真似できない強みになる

大規模なリフォーム工事は狙わない。大手や工務店が積極的に取らない
価格帯のリフォームを絞って攻めることで、無理な営業をしなくても売れる

そしてこれが集客面の最大のポイントだったのですが、**小さくても良いので、お客様が「ちゃんとお店があるな。」と安心して相談に来られる機器展示ショールームを出店しました。**

実際のところ、このショールームの存在は効果抜群で、不安いっぱいで迎えたオープンイベントでは、リフォーム会社としての知名度ゼロでありながら、**4日間で150組以上の来場と、3000万円以上の見積依頼**がありました。

■開始3年で早くもガス売上高を超える急成長！「ガスに依存しないで利益を出す力」がついたと感じています。2代目として会社を引っ張っていく自信にもなりました！

機器交換リフォームに特化したチラシとホームページ、そしてショールーム。お客様が安心して相談できるように「工事費込み」で明瞭価格にしたパックメニューも好評で、オープン１年後には毎月50件以上の依頼が舞い込むようになりました。さらにリピート依頼も着実に増えて、今ではガス売上を上回る売上高と生産性を出せる事業になったことで、私だけでなく社員達も「ウチの会社はガスだけじゃない！もっといろんなことで地元の役に立てるんだ！」という意識が芽生えたように思います。この事業に取り組んで本当に良かったと思っています。

© 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

機器交換&リフォームで業績アップに成功した事例が他にも多数！

成功事例　取り組み5年で、売上は＋2億円にアップ！ガス事業の1.5倍の収益事業になりました。

当社は先代から続く地場のLPガスショップですが、息子が会社を継ぐ意思を持ってくれていたこともあり、**「ガス事業の利益が出ている今のうちに、次の一手を本気で打たなければならない！」**と考えていました。
ガス顧客名簿の活用と、ガス屋の強みである「小回り・スピード」に特化した戦略を取ったことによって、地元密着で効率的に売上アップを実現できていると思います。気が付けば**本業のガス売上をはるかに上回る事業になり、社員の間にも次々新しいことにチャレンジする風土が生まれてよかったです。**

京都府福知山市
株式会社くさか
代表取締役　日下 英明 氏

成功事例　ガス屋としての強みが生きる事業だと思います。

ガスのOB様から水廻り機器の修理や取替えを依頼されて、少なからず対応の実績があったので、リフォーム事業を今後の柱にしていこうと考えていました。近隣地域には、家電量販店などリフォームに先に取り組んでいる会社がありましたので、差別化する戦略として、機器交換リフォームに特化しました。不安もありましたが、**今では安定して月に40件を超える依頼が来るようになり、ガスに代わる事業として芽が出てきました。**今後は2店舗目の出店も視野に入れて、この事業を成長させていきたいと思っております。

福井県福井市
西部燃料株式会社
代表取締役　畑下 徳洋 氏

成功事例　将来に希望が持てる事業になりました。

機器交換に特化したリフォーム専門店を出店して3年が経ちました。機器交換という少額で発生しやすいリフォームを扱うことで、**OB顧客からリピートが増え、新規と合わせて月60～70件見積依頼**を頂くようになりました。今では月の見積金額は平均して1,500万円程になって、売上も右肩上がりで伸びています。今後が楽しみな事業になりました。

宮崎県宮崎市
岡﨑石油株式会社
代表取締役　岡﨑 勝信 氏

© 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

紙上講演

プロパンガス会社の勝ち残り戦略
脱・ガス収益のための新規事業
「機器交換&リフォームビジネス」

これだけ読めば
すぐわかる！ **5つの成功ポイント解説！**

株式会社船井総合研究所　リフォーム支援部
Reformビジネスグループ　マネージャー
齋藤勇人

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。
㈱船井総合研究所 の齋藤勇人と申します。今回ご紹介した事例のように、地域のプロパンガス会社が勝ち残るための戦略は、「顧客基盤を活かしながら、今から参入しても商圏内１番を狙える空白マーケット」に専門特化することです。そしてその中でも、

①本業と親和性が高いビジネス
②市場に競合が少ない、大手が入らない領域
③地域のニーズが高く、集客が見込める市場
④人材のスキルや経験に依存せず売れる商品
⑤低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い

という要件を満たす戦略を選択するのが成功のポイントです。

本紙でご紹介した有限会社岡庭設備燃料様の戦略を整理すると、

客単価10～20万円、給湯器・トイレ・コンロなどの
１日で出来る機器交換に専門特化したリフォーム事業、
“１Dayリフォーム”ビジネスモデルです。

© 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

①本業と親和性が高いビジネス

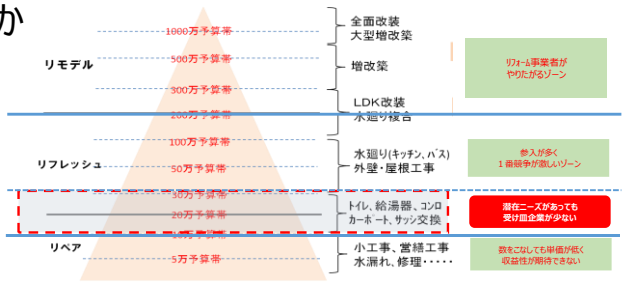
地域密着のガスショップの多くが、顧客から依頼されて、ガス機器や水廻り設備の交換をすでに請け負っていることでしょう。すでに一般のお客様の住宅に入り込めている皆様は、住宅リフォームのニーズをお客様から直接引き出すことができる数少ない業種です。
リフォーム事業に本格的に取り組むことで、これまで“片手間”で拾い上げてきたリフォームの仕事を、単独事業として収益性のあるものに変えることができます。また、これまで本業で大事に蓄積してきた顧客名簿を２倍、３倍の財産へと増やすことに繋がります。

②市場に競合が少ない、大手が入らない領域

リフォーム事業が本業と親和性が高いと言っても、大手リフォーム会社や工務店と競合してしまっては、お客様に自社が選ばれる可能性は低くなります。
しかし、大手リフォーム会社や工務店は単価100万円、1000万円級のリフォームを中心に事業を展開しており、単価10万円、20万円の小工事を「効率が落ちるから」という理由で対応を避けたり、後回しにしたりする傾向が強いです。

③地域のニーズが高く、集客が見込める市場

そのため、お客様側からすると「工務店に頼んでも嫌な顔をされるし、なかなか対応してくれない」ということで、「困っているのに、どこに頼んで良いかわからない」というニーズが高い市場になっているのです。商圏が広い大手企業や工務店にとっては効率が悪い10万円、20万円単価の小工事リフォームも、商圏を絞って効率的に仕事をこなすことでしっかりと手堅い利益を確保することができます。



④人材のスキルや経験に依存せず売れる商品

本格的な増改築リフォームとなると、建築系の資格や経験がなければ、お客様に対してまともに営業することさえできません。
一方で、単価10万円、20万円の機器交換リフォームであれば、工事もパッケージ化することで見積を簡単にすることができる上に、工事内容自体がシンプルなので、素人でも数ヵ月間で工事を覚えて管理することができます。

⑤低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い

機器交換中心のリフォームなので、大手のような大きなショールーム等は必要としてません。地元商圏を対象とした月数回のチラシ販促主体でも十分に集客でき、１日で終わるので受注～売上のサイクルも早い（受注から入金まで1ヵ月以内）という点も、１Dayリフォームの大きなメリットです。

© 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

ガス売上に依存しない、新しい収益基盤をつくる！
短期間で成功する方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

地方プロパンガス会社の未来戦略（WEBセミナー）

参加しやすいオンライン開催　【時間】13:00～16:30（12:30～ログイン開始）

2021年 6月17日（木）・18日（金）・19日（土）・21日（月）

お忙しいなか、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。
このレポートでご紹介したビジネスモデルは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できます。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。
最短期間で成果を出すためには、力を入れるべきポイントを明確化して、取り組むことが大切です。
今回のセミナーでは、レポートでもご紹介した成功モデル企業様をゲスト講師にお招きし、1日で成功手法のすべてがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。
このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介します。

© 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

戦略づくり

1. 全国の中小プロパンガス会社の取り組みを分析して見えてきた
「将来性のあるビジネスモデルを選ぶ上での重要ポイント」
2. ガス顧客基盤を活かして収益アップに繋げているビジネスモデル事例
3. 若い人材が育つ、活躍する会社になるための条件
4. 大手に負けない、地方ガス会社の強みを活かすビジネスモデル

集客力アップ

1. リフォーム会社や工務店と競合せずに
機器交換リフォームを1件1万円で安定集客するチラシ販促
2. 500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼を生み出す仕組み
3. オープン2日間で100組の来店を実現するオープンイベント販促
4. 7万人の小商圏で月2000万円超の見積を安定獲得する
プロパンガス会社が取り組んでいるマーケティングの全貌

商品・利益率

1. リフォーム粗利率25%未満の会社は必見！設備仕入れ改革手法
2. 面倒な見積をせずに利益を確保できる
商品＋工事費込みパックリフォームの作り方
3. リフォーム会社と競合しても粗利率38%で受注できる
工事原価コストダウン㊙テクニック

営業力アップ

1. 大手やリフォーム専門店に負けないための３つの差別化ポイント
2. 売れる営業は実践している、価格勝負にならない商談の進め方
3. 営業未経験でも年間4000万円受注する営業ツールと使い方
4. 顧客の2人に1人が毎年リピートするアフターフォロー対応の極意

このような内容を、**3時間半**かけてたっぷりとお伝えする予定です。
質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消できます。
また、**個別無料相談**の特典もございますので、当日でも後日でもご相談いただけます。

ますます市場環境が厳しくなる中、**リフォーム事業の新規立ち上げ事例**や**プロパンガス会社に特化した**成功ノウハウを完全公開する本セミナーはまたとない機会ではないでしょうか。

このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様” がご参加しやすい料金設定としました。一般の方でも 1名様わずか税込16,500円（会員 税込13,200円）です。

実践すれば**年間数千万円の粗利につながるノウハウ**ですから、正直破格といっても過言ではないでしょう。たった半日のセミナーを活用して新しい業態へと進化していくのか、それとも先延ばしにして「目の前のことで精いっぱい」という負け組企業になるのか・・・。
今回のゲスト講師にご登壇いただけるチャンスはこの次いつになるかわかりません。
どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
Reformビジネスグループ マネージャー
齋藤 勇人

【webセミナー】地方プロパンガス会社の未来戦略

講座内容&スケジュール

2021年6月17日(木)・18日(金)・19日(土)・21日（月）
オンラインWEBセミナー　13:00～16:30（ログイン開始12:30より）

講座	セミナー内容

第1講座　13：00 ～ 13：50

地方プロパンガス会社の未来、明暗を分ける戦略の違いとは？

- ポイント① 同業者間での共存共栄は続かない!?今が新規事業立ち上げのチャンス
- ポイント② 既存人員でも取り組めて立ち上がりの早いビジネスに投資する
- ポイント③ ガス顧客に依存せずにオープンマーケットで勝てるビジネスモデルを選ぶ

リフォーム支援部
Reformビジネスグループ　1Day-Reformチーム　チーフコンサルタント　**坂本 麻衣子**

中央大学商学部卒業、中央大学専門職大学院にて国際会計学修士（MBA）を取得。
会計士・弁護士業界のマーケティングを経て、住宅リフォーム会社の経営コンサルティングとwebマーケティングに従事。チラシとWEBとの連動を用いた集客戦略の立案、店舗設計や社員の育成までコンサルティング内容は多岐に渡る。船井総研が得意とする「現場に行き、即座に現状を把握し、提案、そして業績向上に繋げる」という現場主義・即時業績アップの実現に取り組んでいる。

第2講座　14：00 ～ 14：50

ゲスト講師

ガス会社２代目の選択 「1Dayリフォーム事業」の取り組みと成功までのプロセス

- ポイント① ガス収益とガス顧客に依存しない新規業態づくりに取り組んだ理由
- ポイント② 今の資源を活かしながら、業績アップを実現できるマーケットの探し方
- ポイント③ 既存社員をリフォームでも活躍できる営業マンに育てた取り組み

有限会社岡庭設備燃料　店長　**岡庭 光史 氏**

岐阜県中津川市のLPガス会社で、後継者の立場から「将来を見据えてガス収益に依存しない企業体質づくり」に注力。入社以前に愛知県の地場有力ガスショップで、機器販売やリフォームの営業職に従事していた経験を活かして、ガス機器交換に特化した１Dayリフォーム事業を自社でも展開。
業態開発から商品構築、自社における施工スキルの向上と協力業者ネットワークの構築、店舗開発&マーケティングまでを一手に担い、取り組み3年でガス事業を上回る収益事業づくりに成功している。

第3講座　15：00 ～ 16：00

モデル企業の成功要因と、ビジネスモデルの具体的な実践方法を徹底解説

- ポイント① 未経験者でも売りやすく高粗利な「機器交換パック商品」の作り方
- ポイント② 1店舗で月70件の集客を実現する販促手法（チラシ、WEB、DM）
- ポイント③ 2年で投資回収、営業利益率10%のビジネスモデルの全貌

リフォーム支援部
Reformビジネスグループ　1Day-Reformチーム　**白髭 祐紀**

三重県南伊勢町出身。小さな町でガス会社を経営する一家に生まれ育つ。大学では、商学・マーケティングを専攻。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、住宅・不動産業界を専門にコンサルティングを行う。超・地方商圏でも参入が可能な小商圏ビジネスモデル リフォーム小工事専門店（1Day Reform）の立ち上げ、業績向上をサポート。近隣世帯のインフラ（不可欠な存在）になりえる、地域一番店づくりをミッションに日々コンサルティングを行っている。

第4講座　16：30 ～

今後生き残る強い会社にモデルチェンジするための条件

リフォーム支援部　Reformビジネスグループ　マネージャー　**齋藤 勇人**

WEBにはもっと詳しい内容が記載されています

右記のQRコードからWEBページをご覧いただき
お申し込みください。

船井総研　1Dayリフォーム　検索

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/070799

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】地方プロパンガス会社の未来戦略

お問合せNo. S070799

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加　**お申込期限：6月13日（日）**

2021年 6月17日（木）　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：6月14日（月）**

2021年 6月18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：6月15日（火）**

2021年 6月19日（土）　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：6月17日（木）**

2021年 6月21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。
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 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。●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.070799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：横田　●内容に関するお問合せ：坂本

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

6月17日（木）
申込締切日 6月13日（日）

6月18日（金）
申込締切日 6月14日（月）

6月19日（土）
申込締切日 6月15日（火）

6月21日（月）
申込締切日 6月17日（木）