

初公開!

塗装職人親方が
5年の年月をかけて作った。

オンライン開催

2021年 **5月15日・18日・22日**

13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

驚異の粗利 **60.7%** 業界平均の **2倍**
利益を操る経営

1人で全て完結する
スーパー多能工職人育成術

塗装×足場×コーキング



株式会社 ユタカペイント
代表取締役

金井 裕氏

売上1.5億・粗利率60.7%のユタカペイントが大公開!

「お金が残る経営のポイント」とは?

- ① 1人で完結する多能工化 ② 直接価格が決める元請化
③ 誰もが簡単に売れるシステム化 ④ OBリピート率30%の施工品質

詳しくは
中面へ

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。

塗装会社の完成版! 驚異の高収益完全自社施工セミナー

お問い合わせNo. S071276

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

申込に関するお問合せ: 横田 内容に関するお問合せ: 東海

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



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。) → 071276



ゲスト
講師

『下請け工事中心で、
【もうけ】がなかった職人親方が

粗利11%

粗利額
350万円

➡粗利60%
➡粗利額1億

元請け化する事で【もうけ】が
1億円残る塗装会社へと変わりました!』

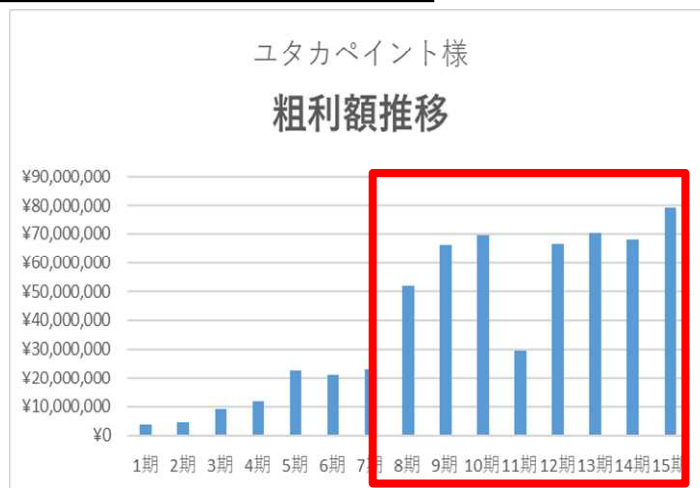
群馬県 株式会社ユタカペイント
高崎市 代表取締役 金井裕氏

■休みなしで下請け工事を行っても、
売上は伸びるけど【もうけ】がでない会社でした
『私は特別な事は一切してません。』

群馬県高崎市にある株式会社ユタカペイントという会社の
ただの経営者です。ひと昔前までは、経営者というより

【職人親方】と呼ばれる方がしっくりきていました。そんな
私が元請け化し、お金が残る経営に変化させた成功事例をレ
ポートにしました。

【もうけ】が少ないと感じている職人親方の皆様は
一度、読んでみてください。



■一所懸命働いても、元請け会社を変えても 【もうけ】が全然増えない。。。

私は2005年に一大決心をしました。
職人から職人親方になる決心です。
職人親方になってからは、技術力を
磨きながら丁寧な施工を続けていました。

真面目な仕事を続けていれば、
いずれ会社は大きくなると信じて
愚直に働き続けました。

そのおかげで**年商1億円**を突破する事ができました。

しかし、【もうけ】がほとんど残っていないのです。

このままではいけないと、元請け会社を変えたり、大手会社とお付き合いする為に一級塗装技能士を取得し、県の建設業許可証も取得しました。とにかく、技術を磨きました。



それでも【もうけ】に変化はありません。少しでも手間代を高くすると別業者に依頼されるため、元請け会社を変えても変化は特にありませんでした。

さらに大手会社と付き合いを始めても、大手会社は誓約が多くなるだけで金額はほとんど変わりません。むしろ社会保険等に入らないといけないので、手元に残るお金は少なくなるだけでした。

■『職人親方から経営者になる』決心が 大きな分岐点でした。

『このままではいけない』

漠然とした将来の不安がずっと心の中にありました。

【もうけ】を増やすために職人親方になったのに、職人時代と変化がない生活が嫌で、もう一度決心をしました。**元請け**

化する決心です。当然、やり方なんてわからないので、見よう見まねでチラシを配布してみました。すると、3組のお客様からお電話をいただいたのです。



少し手応えを感じた私は、お客様からお電話をいただくためにどうすれば良いのか情報を集め始めました。近くに塗装ショールームがある会社の足場をよく見る事に気付いた私は、**思い切って銀行から融資を受けました。**

そして、その融資を利用して塗装ショールームを建てました。今、思い返すと

この決断が大きな分岐点になったと思います。なんと、ショールームを建てただけで同じチラシにもかかわらず、



4 10組のお客様にお電話いただいたのです。

■【もうけ】が増えて職人の給与も増えて 下請け時代の苦勞が実りました！

今では、チラシやHPから毎月30組のお客様にお電話をいただく事ができるようになりました。その為、下請け仕事をしなくても売上は1.5億円となりました。

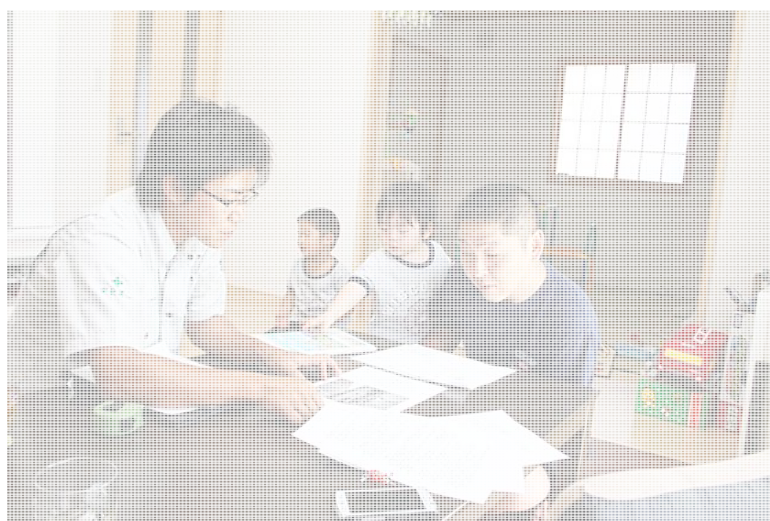
元請け化する事で一番変わったことは、やっぱり【もうけ】です。例えば100万円の工事を行えば、職人の賃金や材料のお金を抜いても60万円は手元に残ります。お金が残るようになった事で、頑張ってくれた職人にも、今では年に2回のボーナスまで支払う事ができるようになりました。さらに、下請け時代に培った技術や取得した資格は無駄じゃないと、元請け化してようやく気付きました。元請け会社は技術なんて見向きもしていませんでしたが、お客様は私たちの技術や資格を見て選んでくれるのです。【もうけ】が増えるだけでなく、下請け時代の苦勞が実った事と、苦勞を評価してくれるお客様に出会えるので、元請け化して本当に良かったと感じています。



■売上目標はありません！

だからこそ【もうけ】が増加します。

先述した通り、元請け化する事により【もうけ】は増加しました。しかし、我々は売上目標がありません。 元請け化して1年から2年が経過し、お金が残るようになってからは【顧客満足度】を大切にしてきました。 実は、我々の【もうけ】が他社より多い秘訣はここにあります。どうすればお客様に満足いただけるのか、どうすればお客様がずっと幸せに暮らす事ができるのかを突き詰めている間に 自社職人を増やし、自社職人を多能工化する ことにしました。その結果、外注に



工事を依頼する事が少なくなり、工事の無駄が削減され、もっとお金が残る経営になりました。今では、売上目標は一切ありません。職人、営業、

事務員、それぞれに目標の顧客満足度を決めてもらい、目標を達成する為に、自分たちで何ができるのかを自主的に考えてもらう事で、結果的にお金が残る経営になります。

まずは、元請け化してお金が残るような経営体制になれば、次に【顧客満足度】を突き詰めていっていただければと思います。



3分間紙上コンサルティング

驚異の粗利60%超！

成功のストーリーを解説

『元請け化』への変革が粗利を増幅させる



ここまで株式会社ユタカペイント 代表取締役 金井裕 氏の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。申し遅れましたが、わたくし、船井総合研究所リフォーム支援部 チーフコンサルタントの東海 聡大（あずみ そうた）と申します。現在、全国で塗装業を行っている会社のみなさまへ「住宅塗装」を通じて業績アップのお手伝いをさせていただいております。

株式会社ユタカペイント様が実践されているお金が残る経営のポイントについて解説させていただきます。

■ そもそもなぜ元請け化を行ったのか！

株式会社ユタカペイント様も下請け工事中心に行っていた際は経営状態は常に黒字の状態でした。しかし、元請け化を行いました。それは下記のような明確なお悩みがあったからです。

下請け中心に行っていた時の主なお悩み

- ・売上は伸びているが手元にお金が残らない。
- ・元請け会社を変えたり、
大手企業と付き合っても【もうけ】が増えない。
- ・技術を磨いても、工事の手間代は全く増えない。

元請け化する不安を抱えながら大きな決断！

株式会社ユタカペイント様は先述したお悩みがあったので、元請け化を試みました。取り組む際には、下記のような不安がありました。

元請け化を行った際の不安

- ・元請け化して仕事がなくなるのではないか。
- ・元請け化してお客様から問い合わせがくるのか。
- ・営業経験がほとんどないが、お客様から依頼をいただけるのか。
- ・下請け中心よりも【もうけ】は本当に増えるのか。

【もうけ】を増やす為に、株式会社ユタカペイント様は元請け化を行いました。そこで私から、**元請け化のポイント**と**お金が残る経営のポイント**を、株式会社ユタカペイント様の**事例をベース**にお伝えさせていただきます。

元請け化のポイント：集客が一番重要！

看板店舗



地域で一番目立つ看板を設置して、事務所をショールーム化して来店型にする

スマホ集客



作るだけではない、スマホ対応のHPを開設することで見る人を増やします。HPと看板店舗で集客

して、受注までを楽に行う。反響型に変革する事で安定した工事量を確保することができるモデル。

1. 元請け化を行う際によくある失敗を回避！

下請け中心に行っている塗装会社が元請け化する際によくやる失敗は、なんとなく見よう見まねでチラシを少し配ってみたりするケースが多いと思います。

実はこれが大きな間違いです。

手づくりのチラシや、どこかの真似事のチラシを少し配布するだけでは全く集客効果が無く、投資額だけが無駄に増えていきます。



しかし、押さえるべきポイントをしっかりと理解して取り組めば、今までチラシを配布したりWEBサイトを立ち上げた事が無い塗装会社様でも、見積件数を増加させる事ができます。

まずはユタカペイント様が実践している正しい方法を習得して、元請け化する事が重要です。ここでは紙面レポートを通じて元請け化するメリットをお伝えしていきます。



2. 集客にお金をかけても儲かるビジネスモデル

元請け化のビジネスモデルの特質上、「集客」にお金をかけていかなければいけません。しかしほとんどの会社は集客にお金をかけ、見積依頼が来なかったら
という不安が多く、【もうけ】が増えないイメージを抱かれています。

これはしっかりと数値計画を立てていないことと、戦略を基に集客を行っていない事が問題であり、きちんと戦略を練れば見積依頼が増加し【もうけ】が増加します。こちらがユタカペイント様が実際に取り組まれたビジネスモデルの数値です。次のページをご覧ください。

塗装業 3分間紙上コンサルティング

★1店舗あたり損益計算書（例）

金額の単位：万円

	1年目	2年目	設定条件
売上高	10,000	20,000	営業1名あたり5000万円
粗利高	4,000	8,000	粗利率40%
営業人件費	1,000	2,000	営業1名あたり500万円
事務人件費	120	240	事務1名あたり120万円（パート）
広告宣伝費	800	1600	目安：粗利高対比15%～20%
地代家賃	240	240	月20万円
初期投資償却	200	200	400万円を2年償却
その他経費	930	1320	
経費計	3,290	5,600	
営業利益	1,010	2,400	←こちらの数値が【もうけ】です。
（営業利益率）	（10.1%）	（12.0%）	

「元請け化」は、**集客の数を大幅に上げることで短期間で売上を上げるモデル**です。

ショールームやWebサイトなど集客のための初期投資は一時的に増えますが、施主様から直接受注する件数が増え、受注単価も増加します。また、粗利率も40%を超え、**最終的な【もうけ】である営業利益額が増える**構造となっています。

取り組み前は営業利益はほぼゼロだったユタカペイント様は、**取り組み後は営業利益率25%を叩き出す**ほどに変化させることができました。これにより、企業に体力が付き、さらに投資することができます。

お金が残る経営のポイント：自社職人の育成&多能工化

まずはこちらをご覧ください。こちらはユタカペイント様の創業時から2020年の粗利額のグラフです。

8期から(赤枠内)が

10 元請け化している数値です。



取り組む以前は、下請け工事が中心だったため、技術力が認められ手間代が増加するという事はありませんでした。しかし、元請け化する事で、**今まで培ってきた技術力**は大きな効果を発揮します。

集客であれば、お客様は一級塗装技能士や、県の許可証のある会社に塗装工事を依頼したい為、**技術力がある会社は見積件数が増加する**傾向にあります。さらに、高品質な施工を



手掛ける事でお客様から口コミが広がり、お客様からの紹介やリピートされる方も続出します。実際に、ユタカペイント様の見積件数の30%は紹介やリピートです。また営業でも、ショールームや営業ツールを用いて自社のこだわっている高品質施工をお客様にプレゼンする事で、競合会社よりも自社が選ばれるようになります。さらに、高品質施工という事をお客様にお伝えする事で、**100万円を超える見積金額でお客様から依頼**をいただく事が出来ます。

上記のように、技術力のある会社が元請け化する事でお客様からの**見積件数は増加し、高単価で工事を受注する事ができるので【もうけ】が最大化します。**



また、**元々技術力のある会社は**ユタカペイント様の様に【もうけ】がさらに増加します。自社職人を多能工化する事で、工事を外注する事が少なくなり、**下請け工**

事の際は20万円しか残らなかった【もうけ】が、60万円も残るような体制を作る事ができるからです。

1. 自社職人の育成&多能工化で儲かる！

株式会社ユタカペイント様はお金が残る経営を行う為に、外注費用の削減を行っております。自社職人を9名抱え、全員を多能工職人へと育成しており、自社で足場工事と塗装工事、コーキング工事、屋根工事を行っています。



自社の職人を多能工化する為に、株式会社ユタカペイント様では足場職人や板金職人等を積極的に採用し、同じ班で半年～1年の間、一緒に作業をする事により多能工職人へと育成しております。

それでは、多能工職人の育成を行う事で生じる一般的な塗装店との違いを解説していきます。

多能工職人の育成による一般的な塗装店との違い

	一般的な 塗装店	株式会社 ユタカペイント様	多能工職人の 優れている点
OB リピート率 (集客割合)	5%	29.6%	自社職人で工事が完結する為、お客様満足度が高くなり リピーターが増加 する。
成約率	60%	73.7%	自社職人が施工をするという安心感で、お客様から選ばれ 成約率が増加 する。
粗利率	40%	60.0%	自社職人の為、外注費用がなくなるので、工事原価が安くなり 粗利率が増加 する。

1. 自社職人の育成&多能工化で儲かる！

前ページに掲載した表の様に、多能工職人の育成を行う事でOBリピート率が高くなります。OBリピート率が高くなれば、新規の顧客を獲得する為の多額の販促費用を抑える事ができます。その為、お金が残る経営になります。また、自社職人が全ての工事を行う事により、お客様からの信頼につながり、成約率が高くなります。成約率が高くなれば、同じ販促費用の投資に対する売上金額が増加します。

そして、先述した通り、多能工職人を育成する事で、外注費用が削減されるので粗利率が高くなります。工事原価の削減により、お金が残る経営へと変化します。

2. 職人社長の目指すべきゴールは「利益を操る経営」

これまでお伝えさせていただいた、職人の育成や多能工化は職人社長ではないと難しいかと思います。なぜなら、職人の育成方法などは、職人社長しかできないからです。現場に長年携わり、技術力のある職人社長だからこそ、その技術を活かして地域のお客様に貢献しながら、対価として利益が残る経営を目指していただければと思います。

職人社長の目指すべきゴール

高い
技術力

技術力
の還元

お客様
満足

利益

だれでもできる！？全国各地で成功事例続出！
パッケージ化された導入手法で貴社もすぐにスタートできる。

私が先ほど『正しい手法で実践する』と言いましたが、難しく考える必要はありません。この元請け化参入は、私たち船井総研がユタカペイント様をはじめ、全国の企業様の成功事例をもとに住宅塗装の立ち上げのパッケージ化しています。

01. 塗装事業コンセプト

1. 塗装事業ポイント
2. 塗装導入への基本理念
3. 塗装のポイント
4. 塗装の営業ポイント
5. 塗装の集客ポイント
6. 人員体制と役割
7. 損益モデル
損益モデル(1年目)
損益モデル(2年目)
8. マーケティングプラン(1年目)
マーケティングプラン(2年目)

02. 来店型塗装店舗マニュアル

1. 出店調査
2. 投資採算計画
3. 店舗外観開発のポイント
4. 店舗内観開発のポイント
5. 店舗内観開発(その他)

03. 来店型集客マニュアル

1. 集客対策強化のポイント
2. 購入客集客の考え方と実施策
3. イベントによる集客
4. 集客サイトの実施
5. 塗装ホームページが目指している事
6. 塗装ホームページの戦略
7. サイト構築の基本方針
8. 塗装サイト構築提案
9. ターゲットのアクセスを
効率的に集める仕掛けの構築
10. アクセス数を増やす仕組み
11. 契約を増やす仕組み

04. 来店型営業・初回営業マニュアル

1. 塗装の営業のポイント
 2. 塗装全体営業フロー
 3. 初回営業フロー
 4. 自己開示のポイント
 5. ニーズ喚起手法
 6. 7つの阻害要因除去のやり方
 7. 会社安心訴求の極意
 8. スケジュール営業のポイント
 9. 初回訪問時クローージング術
 11. 来店営業フロー
 12. 購買意欲促進術
 14. パネル説明による不安除去
 13. 来店即決クローージング術
- <付録>
・アプローチブック
・初回接客営業マニュアル

05. 差別化商品化提案

1. 差別化商品開発
- <付録>
・塗装バックカタログ
・塗装MD表作成
・商品訴求ツール

06. 営業管理マニュアル

1. 営業管理のポイント
2. 行動量の管理
3. 報告のルール

このパッケージを利用することで、ごく普通の下請けの塗装屋が「もうけ」を飛躍的に増やすことが可能となっています。

次ページ以降で、このパッケージを利用して成功された会社様の事例を多数掲載しております。特別な方が成功しているわけではなく、職人社長でも成果が実証された手法をご紹介します。

忙しい方向け

本レポートのまとめ

元請け化を行う三つのメリット

メリット① 手元に残るお金が倍増する！

- ・元請け化を行う事で工事代金を自分で決める事ができる！
- ・元請け化を行う事で中間マージンが発生しない！
- ・元請け化を行う事で完工後の【もうけ】を抜かれる事が無い！

メリット② 問合せがすぐに増加する！

- ・元請け化を行い販促費用を投資する事で問合せが増加する！
- ・きちんとショールームを出店する事でお客様に来店いただける！
- ・WEBサイトを立ち上げる事でお客様から24時間問合せがくる！

メリット③ 技術が評価される！

- ・今まで培ってきた技術力でお客様に選ばれる！
- ・丁寧な工事を行えばお客様にリピートされる！
- ・丁寧な工事を行えば口コミが広がり問合せが増加する！

全国で事例続出！

事例まとめは次ページへ

元請け化参入で売上大幅UP！ 急成長企業が全国各地で続出中！

2014年から開催している船井総研主催の「反響型住宅塗装」参入セミナーでは、延べ400名近くの経営者様にご参加していただいております。その多くがセミナーの内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。



東海地域 愛知県一宮市 (株)達美装

**社長が営業せずたった5名で
年商6億円に急成長できました！**



代表取締役
高見澤 達也氏

私は連棟倉庫から出発をし、塗装親方として、徐々に事業を伸ばしました。大きく伸びたのは、やはり住宅塗装を始めてからです。現在は3店舗で売上6億円まで伸ばせました。



関東地域 東京都葛飾区 (株)Luxst

**元防水職人の20代の社長ですが、
3名で売り上げ3億円を達成しました。**



代表取締役
寺田 翔馬氏

私は20代で防水の職人をしていました。しかし、なかなかうまく売上があがらないので思いきって、塗装に参入してきました。それが結果的には正解だと感じています。現在では2店舗目を出店して今後どんどん増やしていきたいと思っています。



関西 地域

滋賀東近江市
(株)片山

**わずか10万人商圏でも3・3億円を
達成！ショールーム展開で圧倒的一番**



**代表取締役
片山 銀次郎氏**

私は公共事業を行っており、人口が少ないことを危惧してこの事業をはじめました。最初は不安でしたが、ショールームのオープンでは2日間で50組100名以上の方が来場しました。



中国 地域

岡山県岡山市
(有)御南塗装工業

**女性社員を活用して、売上3倍へ
人材難でも売上を上げることができました**



**代表取締役
中村 英行氏**

私は職人からスタートして、取り組み前は1名で営業を行っていました。しかしこれ以上の伸びはないと思い、この事業を取り組みました。現在では女性も活躍できるようになり、活気ある会社になりました。



関東 地域

埼玉県川口市
(株)ヒカリテック

**元塗装職人の社長が元請け化参入
わずか2年で元請け売上2億円達成！**



**代表取締役
武田 光司氏**

私は職人社長でした。自社で培った技術力が評価されずに利益が出ない下請け工事に限界を感じて、思い切って元請け化しました。私自身の所得だけでなく、職人の給与が1.5倍となり満足です。





**「元請け化」を最短期間で成功する方法を大公開
具体的なノウハウをたった1日に凝縮！**

【特別案内】驚異の粗利60.7% 利益を操る経営セミナー

株式会社ユタカペイント金井社長による『驚異の粗利60.7%利益を操る経営セミナー』についてのレポートをお読みいただきありがとうございました。ただ、残念ながら紙面の都合上、成功事例様の取り組みを一部しかお伝えできませんでした。そこで本レポートをお読みになり、

「元請け化」についてもっと詳しく聞きたいと思われた職人社長を
対象にした特別なセミナーをご用意しました。

今回のセミナーでは、紙面で紹介した株式会社ユタカペイントの金井社長様をお招きし、「元請け化」の実行ポイントとお金が残る経営のポイントをご披露させていただきます。

このセミナーは単なる学びの場ではなく、即実践できる内容となっています。たった半日参加するだけで、「元請け化」で成功できるモデル
が全て分かる講座構成です。一見の価値あることは間違いありません。

ではその内容を次のページで紹介させていただきます。

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

月40件以上の見積を提出する集客術

ポイント1 毎月塗装案件が15件以上
生み出す塗装専門スマホサイト

ポイント2 閑散月でも20組集める塗装イベント集客

ポイント3 1件あたり2万円以下で集客！
超効率的にお客様を集める仕組みを大公開

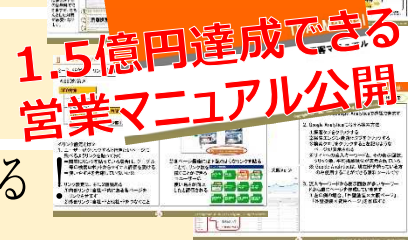


相見積5社でも70%受注できる営業マニュアル

ポイント1 激戦区でも勝てる成約率70%！
魔法のアプローチブックを大公開

ポイント2 職人でも即戦力が可能
1週間で覚えられる営業マニュアル

ポイント3 値下げナシ+高単価塗装が受注できる
来店ランクアップクロージング！



外注しても粗利40%で儲かる！高単価商品

ポイント1 シリコン以上は当たり前！
フッ素・無機塗料が売れる商品設計

ポイント2 足場・塗料・職人のコストをコントロール
粗利40%以上の原価表大公開

ポイント3 ライバルと戦っても勝てる商品ラインナップ
高単価商品の売り方、見積書大公開



金井社長： 私も住宅塗装に参入して効果があるか不安でした。しかし、今では取り組んでよかったと感じています。経営に対しての不安がなくなり、先々の予定も立ちました。取り組んでみると困難なことは少なく、今思えばこのモデルは知っているか知らないかの違いであり、この一点に尽きます。

このDMをご覧の皆様もぜひセミナーに参加をしていただき、一步を踏みだしていただければ幸いです。できるか、できないかではなく、やるか、やらないかで選択を考えてください。今のままでいいのか。チャレンジ精神をもって変革をしていくか。決めるのは他の誰でもなくあなた自身です。共にがんばりましょう。

YUTAKA
株式会社 ユタカペイント

代表取締役
金井 裕氏



塗装会社の完成版！驚異の高収益完全自社施工セミナー [問合せNo.071276]

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 13:50	儲かる！住宅塗装ビジネスモデル大公開 ポイント① 下請け塗装会社が元請け化する理由と優位性 ポイント② 下請け塗装会社が反元請け化する為の戦略とは  リフォーム支援部 DXコンサルティンググループ チーフコンサルタント 山本 宏樹
第2講座 14:00 15:00	特別ゲスト講座 ポイント① 【もうけ】を増やした職人社長が行った取り組みは？ ポイント② 月30件の見積依頼を集めるために行った集客術大公開 ポイント③ 自社職人の採用と多能工化する為の育成ノウハウ  (株) ユタカペイント 代表取締役 金井 裕氏
第3講座 15:10 16:00	WEB集客×ショールーム集客で圧倒的に見積件数を集める手法大公開 ポイント① 元請け化する為に必須となる集客戦略 ポイント② WEB×ショールームを活用した集客方法  リフォーム支援部 DXコンサルティンググループ チーフコンサルタント 東海 聡大
第4講座 16:00 16:30	全国120社の塗装店から導き出したコロナ禍でも業績が上がる戦略 ポイント① 一番店のブランディング戦略 ポイント② 利益が残る経営を行う為の最大のポイント  リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 久山 勇人

開催要項

※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。

日時・会場 オンライン 開催	第1日程	2021年 5月15日(土)	お申込み期限 5月11日(火)	開始 13:00	終了 16:30	ログイン開始 12:30より
	第2日程	2021年 5月18日(火)	お申込み期限 5月14日(金)	開始 13:00	終了 16:30	ログイン開始 12:30より
	第3日程	2021年 5月22日(土)	お申込み期限 5月18日(火)	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 10,000円 (税込11,000円)/1名様
	会員価格	税抜 8,000円 (税込 8,800円)/1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。●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。

お申込み方法

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)、右上検索窓にお問合せNo.071276を入力、検索ください。

お問い合わせ先

申込に関するお問合せ：横田
内容に関するお問合せ：東海

TEL 0120-964-000
(平日9:30～17:30)

WEBで申し込み

右記のQRコードを読み取って
いただきWEBページよりお申
し込みくださいませ。

船井総研 外壁塗装

