

対象経営者様

- 居住用賃貸中心で事業用を強化し**1億以上の部門**をつくりたい経営者様
- 事業用賃貸中心で3,000万円以上の売り上げを**もっと伸ばしたい**経営者様

賃貸会社経営者向け 事業用賃貸セミナー2021

オンライン開催

2021年 8月24日(火)・27日(金)・30日(月)・9月2日(木)

事業用賃貸

テナント

事務所

工場・倉庫

賃貸仲介売上
3,000万円

賃貸管理売上
7,000万円

管理戸数
年**50戸**増

コロナ禍でも成長する、今がチャンス!

地域事業用賃貸が急拡大!地域で専門的に取り組む会社が少ない今がチャンス

★★★
特別
ゲスト
講師

事業用賃貸事業で
営業3名、
粗利1億円を実現!

事業用賃貸成功企業

株式会社 小菅不動産

代表取締役 **小菅 貴春氏**

■実績は地域他社の“5倍”以上!

“事業用で地域にそんなにニーズがあるの?”

他社がやり切らない、ニッチニーズ攻略戦略で圧倒的な一番化を実現!

■地域密着で事業用仲介年間200反響、100契約!

反響の半分以上が成約になる、地域密着型事業用賃貸のノウハウとは。

アナログ、デジタル複合の仕組みと営業マニュアルを大公開!

■生産性3,000万。驚異の高単価事業

事業用賃貸の最大の成功要因は、「管理戸数の拡大」にあり!賃貸仲介と管理拡大を実現し、事業用賃貸を1億円超事業に育てるオーナー開拓法。

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

事業用賃貸立上げ・業績UPセミナー

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo.S074587

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: 中田
内容に関するお問い合わせ: 藤沼

WEBページからも
セミナー情報をご覧ください。



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。) → 074587

事業用賃貸市場で地方都市でも 粗利1億円、生産性3,000万円 を実現できる！

事業用賃貸市場、と聞いてどんなことを思い浮かべるでしょうか？

多くの経営者様が、

『コロナでテナントは厳しいし、力を入れづらいなあ…』

『うちには事業用の賃貸なんてあまりないしなあ…』

『単価は高いけど年数件の契約で力を入れるほどでも…』

そんな風に思っているのではないのでしょうか？

**実はここ数年、コロナ禍やネット環境の変化が後押しした
宅配・配送系の物流市場の急成長や独立志向の増加で、
各地域の事業用賃貸（テナント、倉庫、工場など）市場が伸びています。**

人口30万人弱の一般的な商圈では、通常年間で数十件、月に数件の仲介契約になれば多い方、という感覚の経営者様が多いかもしれません。一方で、事業用賃貸に力を入れている地域密着管理会社では、この市場の変化をとらえ、**人口30万人程度の商圈でも月に20件以上の反響、10件以上の成約を実現**している会社が出てきています。

右のグラフを見ていただいてもわかる通り、貸家と比較しても、事業用の建築着工は二ーズの高まりに合わせて堅調に推移しています。

今までの事業用と違う、新しい潮流が、この事業用賃貸の成長を後押ししています。

このレポートをご覧いただいている経営者様にとっては釈迦に説法かもしれませんが、地域密着不動産会社にとって

『今の顧客・事業に近い、新しい事業の成長』こそが、大きく成長する方法です。

地域で成長が見込める二ツチ市場で、一番になる。

この二ツチ市場が、今回お伝えしたい、事業用賃貸市場です。

『本当にそんなに伸びているの？』

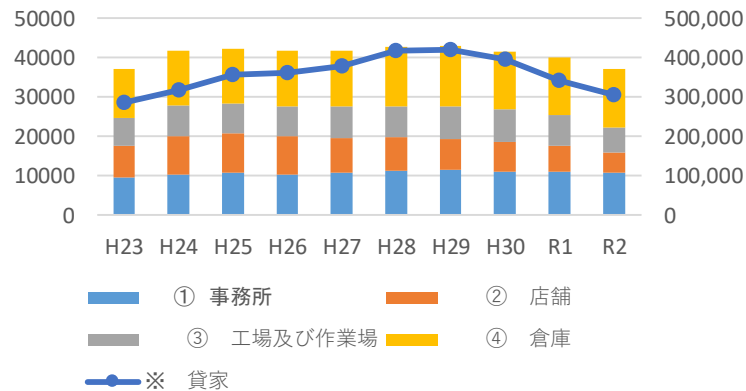
『周りでやっている会社も少ないけどなあ・・・』

『今まで積極的にやっていないからよくわからない・・・』

もし、そんな風に思われるのであれば、皆さんの商圈ではこの二ツチ市場は大きなチャンスになるかもしれません。

少しでもご興味を持たれた経営者様は、ぜひこの後のページを開き、もう少しお付き合いください。この事業用賃貸市場を攻略するヒントをお伝えできると思います。

事業用賃貸と貸家建築着工数比較



事業用賃貸と貸家の建築着工数の比較。特に倉庫をはじめとした事業用は落ち込みが少なく、堅調に伸びている。

成功企業 レポート

地域のニッチ市場 事業用賃貸を攻略する 経営者レポート

株式会社小菅不動産様にお話を伺いました



《企業情報》

株式会社 小菅不動産 管理戸数5,980戸
創業 1968年 賃貸仲介1,213件

創業以来、一貫して地域オーナーの資産活用
のベストパートナーとして、徹底した顧客密着経
営を実現する。事業用賃貸をいち早く事業化
し、同分野において1拠点で管理戸数1,000
戸、年間仲介件数100件、入居率95%超、
売上1億円超を実現する成功企業

株式会社小菅不動産
代表取締役 小菅貴春氏

▶ 事業用賃貸の実績をお聞かせください

**事業用賃貸は現在担当営業3名、粗利売上1億
円規模の実績が出ています。**

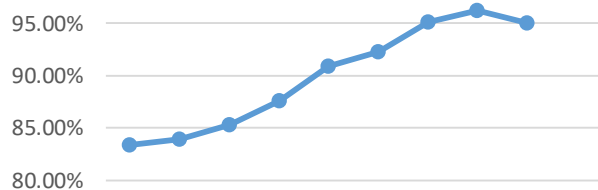
弊社では、大和市・綾瀬市という人口30万人程度の市場を中心として、事業用賃貸に取り組んでいます。事業内容は、主にテナント・倉庫・工場等の賃貸仲介、賃貸管理、建築紹介です。年間で100件程度の仲介契約と、オーナー様からの1,000戸超の管理受託、年間数棟の建築紹介が主な実績です。営業社員は3名ですので、生産性3,000万円強となっています。賃貸仲介やアパート・マンションの管理などと比べると、一人当たりの粗利生産性が高いことが特徴です。弊社の基幹事業の一つになっています。

▶コロナ禍での影響はありますか？

意外に思われるかもしれませんが、マイナスな要因はほとんどありません。

事業用入居率推移

たしかにテナント賃料の相談などは増えましたが、全体として大幅な値下げにより、管理料の減額やオーナーの収益悪化、管理離れ



コロナ禍でも事業用賃貸ニーズは高く、高入居率を維持し続けている。

などはありませんでした。このコロナ禍でも入居率95%以上を達成・維持し続けています。逆に自主管理や他社さんにお問い合わせして困っているオーナーからの相談が増えています。

▶なぜ事業用賃貸に力を入れているのですか？

相談を断らなかった結果ですかね・・・笑

はじめは、事業として伸ばそうという考えで、特に強化したわけではありませんでした。弊社の地域密着という考え方の中で、オーナーから頼まれたことを『断らなかった』ということがきっかけです。取り組み始めて分かったのは、地域の中で、一般の賃貸居住用に向いている用途地域と、第2種住居や工業地帯のような事業用に向いている用途地域とでは活用方法が違うということです。そもそも事業用賃貸に力を入れていなければ、なかなか知る機会がない入居者・オーナーのニーズがあることがわかりました。

▶事業用賃貸成功のポイントは何ですか？

事業用賃貸のブランドをつくることです。

そんなことわかっているよ、と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、弊社では、一般の居住用賃貸にも力を入れていますが、それとは別に『事業用専門店』のブランドをPR



地域No1事業用ブランドづくり
のためのPRを徹底

しています。看板は地域の中で80か所近く設置し、HPなどのWeb施策・DM等も含め、多方面でのブランドづくりを実施しています。地域の中でそういったPRをしている会社はありませんので、そこが一番のポイントでしょうか？

▶注意すべきポイントがありますか？

売買仲介のように、専門性が求められます。

事業用賃貸は単価が高く事業効率が良い分、事業性が一般の賃貸とは違います。契約等が簡単で、その後の管理が煩雑なアパート・マンションと違い、契約や紹介時に気を付けなければいけない部分があります。売買と同様に、物件ごとに違いや業種により法令等が違いますので、法律専門的な知識や調査が必要です。こういった技術面を会社が管理できなければ顧客に迷惑がかかるケースもあり、弊社では100ページ超のマニュアルなど、体制を強化しています。

▶ 本当にニーズはありますか？どんな客層ですか？

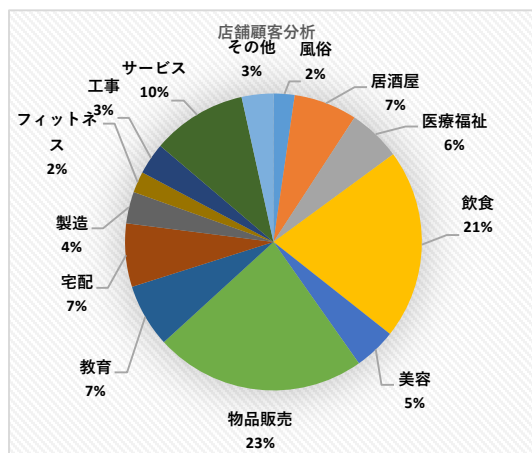
弊社では年間200件の問い合わせ100件の契約があり、ニーズは高いと思います。

問い合わせがそれなりに来て成約になっているのが証拠です。

船井さんからは、うちは人口に対し成約が多いといわれていますが、大した特徴もないエリアなので

取り組みの結果だと思います。

客層は右の実績グラフの通り、様々な業種に分かれています。



店舗系顧客分析の一部。特定客層ではなく広く地元ニーズをとらえている。

▶ 事業用賃貸に取り組んでよかったこと

地域密着を実現し、管理が増えるところです。

アパ・マンのオーナーと事業用のオーナーでは客層に違いもあり、事業用を扱わなければ出会えない資産家オーナーがいっぱいいます。こういったオーナーから事業用賃貸を任せられ、結果として管理が増えることが何より良いことだと思います。おかげさまで入居率も高く、売上生産性が高い事業になることもわかりました。地域でアパ・マンに不向きな立地には、事業用として利回りが高い土地活用の提案ができることも強みとなっています。

コロナ禍で生まれた新ニーズ

事業用賃貸で

管理戸数 1,000戸

生産性 3,000万円

を実現するノウハウとは

ここまでお読みいただいた皆様へ



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸グループ
マネージャー

一之瀬 圭太

まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。

なかなか紙面ですべてを把握いただくのは難しいかもしれませんが、ここまでお読みいただいた経営者様にとっては、小菅不動産様のウィズコロナ時代でも成長する「事業用賃貸市場」は多少なりともご興味を持っていただけの魅力的な市場ではないかと思います。今一度、船井総合研究所がこのビジネスモデルをおススメする理由を整理したいと思います。

■ 船井総合研究所が「事業用賃貸」をススメする理由 ■

- ① コロナ前後でニーズが伸びており、堅調な成長が見込める市場であること
- ② 地域賃貸市場の中で事業用賃貸はまだ本格的に手が付けられていないニッチニーズであり、競合が少ないこと
- ③ 再現性が高く、地域で持続的に続けられる、生産性が高いビジネスモデルがあること

おススメする理由を細かくあげればきりがありませんが、「地域の不動産会社経営者様にとって、今後の成長が見込める市場・ビジネスモデル」をぜひ持っていただくことが、皆様の会社の未来づくりにつながっていくと本気で考えています。

とはいえ、小菅不動産様の取り組みや、実際に事業用賃貸に取り組まれており、そこまでうまくいっていないと感じる経営者様もいらっしゃると思いますので、成功のポイントを整理してみたいと思います。

ポイント①

事業用賃貸ブランドを 専門化しPRしている

小菅社長の話にも合った通り、実は地域密着の不動産会社様で、事業用賃貸市場に専門的に取り組んでいる会社様は、少ないのが実情です。小菅不動産様のエリアでも事業用に取り組んでいる2番手、3番手との差は実は10倍近くあります。

**事業用賃貸で最も差が付くポイントは、
『地域に事業用賃貸に特化している』
というブランドが定着しているかどうか。**

事業用ブランドが、まだまだ競合企業にもニッチととらえられている中で、事業用賃貸の地域一番店（を目指している）であることを積極的にPRしているかどうかで、成果は大きく変わってきます。



そもそも事業用ブランドを打ちだしている企業が少ない

地域看板やWeb、オーナー向けの通信など、まずは事業用賃貸ブランドを構築するために、専門化したブランディング策を実施していくというところが取り組みの大前提です。

ポイント②

事業用賃貸専門部隊をつくり 生産性を追う組織ができています

事業用賃貸を収益の柱にできるかどうかの一番のポイントは、組織体制です。船井総研の調査では、

『事業用賃貸はそこそこやっているよ…』

という経営者様の多くは

“そんなにお客さんも来ないし、管理物件もない。

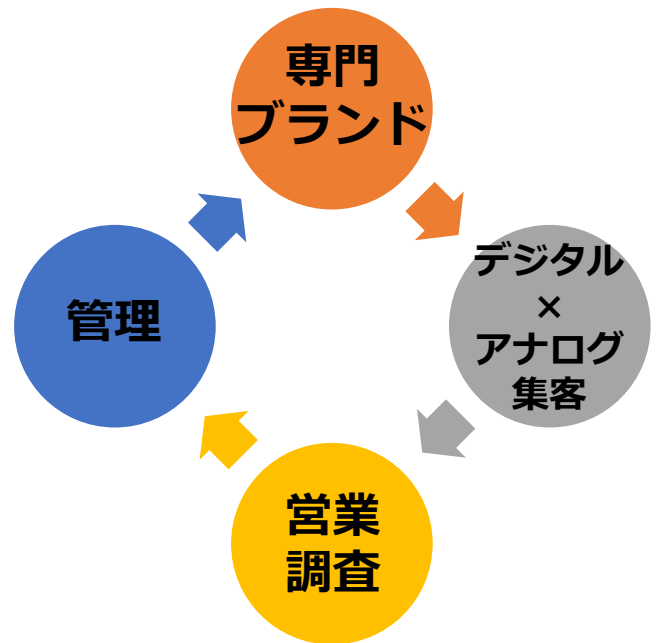
ニーズも良くわからないから、とりあえず兼任で…”

というケースがほとんどです。

事業用賃貸の高サイクルは右のサイクルをきちんと回していくことです。

そもそも事業用賃貸は、問い合わせから成約まで、3か月前後はかかるビジネスです。集客には継続的な実行施策が必要です。

もしあなたが事業用賃貸自体を賃貸仲介や管理、売買仲介の片手間で…と考えて組織作りをしていれば、サイクルややり方が違う複数の事業の中で、事業用賃貸はやはり片手間の成果しか出せないでしょう。



ポイント③

月20件以上の法人入居者集客を実現するデジタル×アナログ戦略

そうはいつでもそんなに集客できるの？とおっしゃる経営者様・担当者様もいらっしゃるかもしれません。**人口30万人商圏で、月20組超の法人入居者を集客するために大事なポイントは、地域での多方面での反響ルートを抑えることです。**

エリア中心で探される法人が多い中で、法人経営者・担当が探しやすいWeb上での物件掲載ができていますか？
ニーズが高いエリアを分析し、看板等のアナログ戦略が打てているか？



エリアだけでなく、広さ、設備、立地等の要件がより複雑な事業用賃貸は、一般のアパ・マン賃貸や売買などとも

違った事業用賃貸法人顧客ならではの顧客導線を抑えた手法が必要になります。事業用に特化した反響獲得方法をつくり出せるかで、地域のニーズをとり切れるか、が大きく変わります。

地域の事業用賃貸攻略では自社HP・ポータルサイトでのWebと現地・好立地看板が不可欠

ポイント④

反響からの成約率50%超を実現する営業管理の仕組み

今回の事例企業の小菅不動産様では、実に反響があった会社のほぼ100%は来店・現地案内まで、60%近い顧客が成約まで結びつきます。

反響からの高い成約率を出し続けるポイントは、ズバリ、『営業プロセスのマニュアル化』です。多くの会社様では、事業用賃貸自体がそもそも営業マンのマンパワーに頼っているケースが多く『物件紹介の手法』、『業種ごとの設備等の調査』、『営業、追客管理の仕組み・顧客管理』などがやり切れておらず成果につながって



50%
94%
95%
84%
83%
66%
85%
¥450,000

事業用部門の営業手法整備が成功のポイント！

いない、いわば未整備でその場対応です。

もし貴社の反響成約率が30%を切るようであれば、ここを整備するだけで一気に売り上げは倍増します。

ポイント⑤

事業用オーナーから管理受託するオーナー反響率2%の仕組み

最後に、大事なポイントは管理受託の仕組みをきちんと作り、継続的にアプローチしていくことです。今までお伝えしているとおり、事業用賃貸の市場はまだ未整備です。

そもそも地域の事業用オーナー・物件のリストを作成し、DMや訪問を積極的に実施している企業様もほとんどいない中で、**自社の客付け力をはじめとする事業用賃貸ブランドを訴求する仕組みを作ることで、オーナーの相談は集まってきます。**今までお伝えしたブランド戦略に加え、継続的なオーナーへのPRを継続していくことで、競争せずに管理戸数を増やしていくことが可能です。



小菅不動産にご相談下さい。
事業用貸工場・貸倉庫のことならどんな物件でも検討します。
★コスト 異業種 交流団地 事業 ★
建築費アパートの約1/2！
1回15~20分
土曜日でのご案内、お電話でお問い合わせください。
お知り合いの方もぜひご紹介下さい！

オーナーへの具体的な営業手法を仕組み化し管理を増やす

「事業用賃貸成功事例レポート」をお読みいただいた 熱心な経営者のあなた様へ特別なセミナーのお知らせです。

まずはお忙しい中、レポートをお読みいただきありがとうございました。

今回のセミナーは「事業用賃貸」を先行して事業化し、成功企業としてご紹介した、(株)小菅不動産 代表取締役の小菅貴春氏をゲストとしてお迎えします。単なる理想論ではなく、実際の現場、成功企業様が失敗も経験したうえで導いた、あなたのエリアでも通用するルールばかりです。本に書いてある内容とはリアリティが違うと思います。

コロナ禍でも成長する市場の波に乗り、 事業用賃貸を専門化し、管理拡大・高生産性を実現する

そこで、今回の事業用賃貸セミナーの対象としたいのは

- ・新しい成長市場への取り組みを本格化したい経営者様
- ・事業用賃貸を切り口に管理拡大を図りたい経営者様
- ・事業用賃貸で差別化し“本気で成果を出したい”経営者様

以上となります。

時流が刻一刻と変化する中、2021年～2022年は地域の不動産・賃貸ビジネスも大きな変化の年になることは間違いありません。今回のセミナーは変化する時代の中で、常に経営者の皆様に寄り添い、世の中に必要とされる商売を本気で考え、自信を持ってお勧めする内容になっています。志ある、本気で地域一番店を目指す賃貸管理会社 経営者様と是非、ともに歩んでいきたい、切なる思いです。長時間お読みいただき、ありがとうございました。

株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部
賃貸グループ マネージャー

一之瀬 圭太

今回のセミナーでお伝えしたい内容のほんの一部をご紹介しますと…

■ 特別ゲスト講演

**コロナ禍でも伸びる成長市場！事業用賃貸で営業3名で1億円を
売り上げる成功実践事例公開**

株式会社 小菅不動産 代表取締役 小菅 貴春 氏

- 3名で年間1億円を売り上げる、
事業用賃貸の売上構成と事業のポイント
- 地域1番の事業用賃貸専門店のブランドづくりの具体的取り組み
- コロナ禍でも伸びる事業用賃貸ニーズとは？年間200件超の
反響実績からあなたの地域でも使える顧客ニーズを徹底解剖
- HPの作り方、看板設置のポイント、ポータル活用…
毎月反響20件を獲得し続けるデジタル×アナログの集客実践編
- 反響からの成約率50%超を実現するための実践マニュアル
- 営業マンが実践する100ページ超のオーナー営業ツールとは
- 事業用賃貸で成果を出すために抑えておくべき基礎知識
業種ごとに必要な法令、設備、契約書…実践ポイント公開
- すぐに始めるための専任者選定のポイントとは？
実際に活躍するメンバーの適正、スキル、評価を大公開！
- 事業用賃貸の管理獲得策を徹底公開！
管理反響率2%超のオーナー集客セミナー、DM事例
- 利回り16%超の事業用賃貸建築紹介提案のポイント
- 事業用賃貸を基幹部門にするために抑えておくべき
5つのチェックポイント
- 事業用賃貸で半年で成果を出すための行動スケジュール大公開

セミナー 参加特典

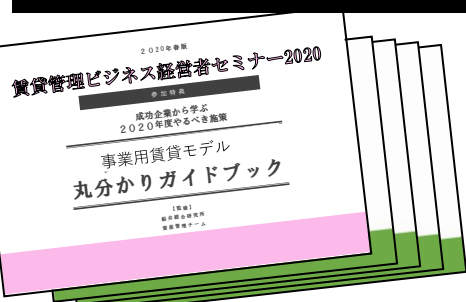
コロナ禍で生まれた新ニーズ
事業用貸貸で
管理戸数 1,000戸
生産性 3,000万円
を実現するノウハウとは

※新型コロナウイルスの影響により、Webセミナー形式での開催となります。
より参加者の皆様の満足度を上げるため、特典をご用意しています。

①セミナー前ヒアリング

セミナー前にあなたのお悩み、ご質問を担当よりヒアリングさせていただきます。具体的な内容についてはできる限りセミナー内容にも事前に反映し、「聞きたい内容」「取り組みたい内容」のスピードを高め即効性がある内容をご提供します。

②事業用貸貸スタートガイドブック



参加者様が取り組みやすいよう、100～200ページのテキストにふんだんに事例を盛り込みご提供します。テキストは参加者様皆様にお送りさせていただきます。

③セミナー内容落とし込み個別相談

セミナー後に個別の落とし込みをサポートします。講座内の内容やビジネスモデル、今の貴社の方向性・人員体制など、何を、どんなスピードで、どのような費用・体制で進めればいいのか。実際の事例や成功モデルをもとに、90分程度の無料経営相談を実施いたします。

④事例企業も参加する勉強会お試し参加



実際に先行している経営者の体験談、成功・失敗事例が聞ける！全国から最新の取り組み事例が集まる！全国100名超が参加する、経営者向け勉強会に、経営者様を無料（1社1回限り）でご招待します。

事業用賃貸立上げ・業績UPセミナー



【開催日時】2021年8月24日(火)・8月27日(金)・8月30日(月)・9月2日(木)
Web開催 13:00～16:30(ログイン開始 12:30～)

日程	講座内容(予定)
12:30～	ログイン開始
第1講座	コロナ禍でも成長する事業用賃貸の最新市場動向と新規市場参入に向けた取り組み 講師: 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ マネージャー 一之瀬圭太
ゲスト講師 特別講座	コロナ禍でも伸びる成長市場！ 事業用賃貸で営業3名で1億円を売り上げる 成功実践事例公開 ゲスト講師: 株式会社 小菅不動産 代表取締役 小菅 貴春 氏
第3講座	一人当たり生産性3,000万円を実現する事業用 賃貸ビジネスモデル構築と成功のポイント 講師: 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ マネージャー 一之瀬圭太
第4講座	本日のまとめ 明日から実践していただきたい事 講師: 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ マネージャー 一之瀬圭太

■ 船井総合研究所 賃貸グループのご案内

船井総合研究所

中小・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の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。

賃貸グループ

賃貸管理会社を中心に、「オーナーの資産の最大化・最適化」分野で差別化し、管理戸数の拡大・業績向上を図る、「賃貸管理ビジネス研究会」を主催・運営。「成果の出る新業態モデル」として、地方都市の地域密着で持続的な賃貸管理業の構築を目指す。会員・クライアント企業は管理戸数ほぼ0戸の立ち上げ段階から、数万戸の企業まで、幅広く手がける。

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。

事業用賃貸立上げ・業績UPセミナー

お問合せNo. S074587

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **8月24日(火)** 開始 **13:00** ▶ **終了 16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 8月20日(金)

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

2021年 **8月27日(金)** 開始 **13:00** ▶ **終了 16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 8月23日(月)

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

2021年 **8月30日(月)** 開始 **13:00** ▶ **終了 16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 8月26日(木)

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

2021年 **9月 2 日(木)** 開始 **13:00** ▶ **終了 16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 8月29日(日)

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

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(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。

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.074587を入力、検索ください。

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い合わせ: 中田
●内容に関するお問い合わせ: 藤沼

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

8月24日(火)

申込締切日 8月20日(金)

8月27日(金)

申込締切日 8月23日(月)

8月30日(月)

申込締切日 8月26日(木)

9月2日(木)

申込締切日 8月29日(日)

