

全国**70**社の
事例成功

2021年

木

月

9月2日 9月6日 9月13日

13:00~16:30

(ログイン時間12:30より)

オンライン開催

新規事業を立ち上げて ウッドショックで業績を落とさない

中古+リノベーション
成功事例



志賀塗装 株式会社
代表取締役社長

志賀 晶文氏

事例1 福島県
志賀塗装 株式会社

リフォーム会社が
未経験からの不動産新規参入。
初年度で**600万円リフォーム**を
年間40件契約!

事例2 北海道
株式会社 カワムラ

地域**No.1住宅会社**の多角化経営。
未経験でも**1,000万円超**の
リノベーション受注!
初年度**2.5億円**達成。



株式会社 カワムラ
代表取締役社長

川村 健太氏



ミヤモリ不動産 株式会社
専務取締役

岩崎 貴巳氏

事例3 長野県
ミヤモリ不動産 株式会社

不動産会社でも**できた!**
中古仲介時に**500万円**のリフォームを受注。
営業マンの生産性が**昨年1.5倍**の
年間3,000万円達成!

大公開!

新型コロナウイルス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。

WEBページから
セミナー情報をご覧ください。

主催

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

中古+リノベーション 成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo.S075627

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ: 中田 勇雄(ナカタ ユウウ)

内容に関するお問合せ: 丸山 雄輝(マルヤマ ユウキ)

〒541-0041 大阪市中央区北浜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[<https://fhrc.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

075627

「コロナ禍、ウッドショックでも業績を伸ばしたい！」 とお考えの住宅不働会社様へ

今後の成長戦略にお悩みではありませんか？

※新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げますと
ともに、1日も早い終息を心よりお祈り申し上げます。

株式会社船井総合研究所の廣瀬浩一と申します。まずはこのDMを手にとり、ご覧いただきましてありがとうございます。2021年上期も終わりましたが、業績はいかがでしょう。

コロナ禍で起きた住宅不動産業界の二極化

私達 船井総研のクライアント企業様の実績の推移や、多く寄せられるご相談を通じて、明らかな経営環境の変化を感じています。そして、この時代だからこそ『何とか手を打ちたい経営者』と『こんな時期だからしょうがないと考えられている経営者』と、経営の2極化が生まれているケースもあります。一方で、そういった市場の中でも、成長する方法、うまくいっているやり方を模索し、実践している経営者様は業績を伸ばし、着々と成長を続けられています。今、伸びる市場を正確に捉え、成長施策を打ち、地域の中で伸び続け事業の柱をつくれるかどうか、というところがまさに経営者としての力のみせどころです。

今後5年、10年、自社の成長を後押しする そんなビジネスモデルが今求められています。

今回、このレポートでご紹介する経営者様・ビジネスモデルは、事業に加えて別の収益の柱をつくりたい経営様におススメしたいビジネスです。ぜひ少しでもご興味を持っていただいた経営者様は、もう少しこのDMを読み進めてみてください。新しい転換へのヒントになれば幸甚です。

福島県いわき市

志賀塗装株式会社

代表取締役社長 志賀 晶文氏

地元いわき市で屋根・外壁塗装工事、リフォーム工事を展開。
地域の皆様に安心した住まいを、ワンストップでお客様に提供したいという思いから、2020年2月に、中古住宅専門店「わが家」をオープンし、不動産未経験から中古住宅市場に新規参入。



ゲスト
講師

不動産未経験から「中古+リノベーションビジネス」を始めて

600万円のリノベ年間40棟契約!

福島県いわき市で、リフォーム事業を中心に活動されている志賀塗装株式会社様は、年始にコロナショックに見舞われながらも、立ち上げを決意し、2020年2月に中古住宅専門店「わが家」を立ち上げ、**OPEN2か月目にして店舗粗利900万円を達成!** その後も、毎月店舗平均粗利1,185万円以上を継続され、初年度から大幅目標達成をされました。

◆リノベーション平均請負単価 745万円!

◆平均月間来場数31組

◆自社中古住宅専門サイトの月間反響数80件

想定以上の粗利率で高単価リノベーション受注できました!

◆リフォーム・中古+リノベの営業マン粗利生産性

・リフォーム：3,600万円/年（中古+リノベとのシナジー含む）

・中古+リノベ：3,700万円/年



不動産・リフォーム
未経験

不動産もリフォームも未経験で、最初は上手くいかかとも不安でした。ツールとマニュアルの練習を徹底したことで、開店後はすぐに実績を出すことができました!



不動産未経験

リフォームの仕事では相見積もりや打ち合わせ回数も多く大変でしたが、中古+リノベのやり方だと相見積りなく進められるので、高額リフォームも取れるようになりました!

北海道旭川市
株式会社カワムラ
代表取締役社長 川村健太氏

旭川市で創業103年。注文住宅を中心に事業を展開。
2020年に未経験から不動産業界へ新規参入。同年9月に
中古住宅専門店「カウイエ」をOPENし、立上初年度で売上
2.5億円を達成。次の出店展開を予定している。



ゲスト
講師

不動産未経験から「中古+リノベーションビジネス」を始めて

初年度売上2.5億円を達成!

北海道旭川市で、注文住宅・リフォーム事業を中心に活動されている株式会社カワムラ様は、2020年5月に未経験から不動産業界への新規参入を果たしました。年始にコロナショックに見舞われながらも、立ち上げを決意し、2020年9月に中古住宅専門店「カウイエ」を立ち上げ、**OPEN2か月目にして店舗粗利1,000万円を達成!** その後も毎月、店舗平均粗利900万円以上を継続し、初年度から大幅目標達成をされました。

◆OPENからの平均リフォーム請負単価 **692万円!**

◆最高請負受注金額 **1,867万円!**

想定以上の高単価リノベーション受注を獲得できました!

住宅・リフォーム・中古+リノベ事業部の営業マン粗利生産性

- ・新築：3,000万円/年
- ・リフォーム：2,000万円/年
- ・中古+リノベ：**3,300万円/年**



不動産未経験
入社1年目!

最初は非常に不安でしたが、
ツールを練習して、何とか
実績に繋がりました。
1件大型リフォームが乗った
時にいけるぞと自信がつか
ました!



不動産未経験

元々リフォーム営業でした。
中古+リノベーションビ
ジネスは相見積もりがなく、
高単価リノベ受注が取りや
すいので自信がつかました!

長野県長野市

ミヤモリ不動産株式会社

専務取締役 岩崎 貴巳氏

佐久市で創業26年。不動産業を中心に事業を展開。2020年に長野市で中古リノベ事業に本格参入。同年9月に中古住宅専門店「おらんち」OPEN！OPEN5ヶ月目で単月粗利1000円を達成。2021年の松本市へ2店舗目の出店を予定



ゲスト
講師

新エリア！媒介ゼロスタート！建築未経験！「中古リノベ」を本格始動

初年度売上1.5億円を達成！

長野県佐久市で、不動産売買事業を中心に活動されているミヤモリ不動産株式会社様は、仲介手数料だけの不動産売買ビジネスに限界を感じ、2020年自社商圈ではない長野市で中古リノベ事業に本格参入。同年9月に中古住宅専門店「おらんち」をOPENし、長野市で専任媒介ゼロ、コロナ禍でもOPEN集客52組/月を達成。着実に実績を伸ばし、**OPEN5ヶ月にして店舗粗利1,000万円を達成**。その後も毎月、店舗平均粗利900万円以上を継続し、不動産未経験の社員のみで初年度から大幅目標達成！

◆媒介ゼロでも、OPENの新規来場数52組！

◆建築業未経験にも関わらずリノベ請負平均500万円
不動産売買中心の会社でも建築付加でき、高収益事業に！

年間粗利
生産性

不動産売買

vs

中古リノベ

2,900万円/年

3,420万円/年



不動産未経験
入社1年目！

リフォーム未経験。最初は非常に不安でしたが、ツールを練習して、何とか実績に繋がりました。1件大型リフォームが乗った時にいけるぞと自信がつかました！



不動産未経験

不動産・リフォーム未経験からのチャレンジ！ツールトークやロープレを徹底！未経験でも初年度の年間粗利3500万達成見込！自信がつかしました！

成功事例企業3社が取り組んだ具体的内容

■ 新規立ち上げで取り組んだ実践内容

1. 専門店の店舗出店

中古住宅+リノベーションビジネスを始める際に驚いたことが、店舗出店です。

「中古住宅専門店」という看板を出し、ターゲットを大きく絞る出店を行いました。これまで不動産といえば、ワンストップで新築・土地・中古・テナント等あらゆるサービスを取り扱うイメージでした。取り扱う商品を敢えて絞ることで、専門店化させターゲットに合った集客行うことができます。



志賀塗装株式会社



株式会社カワムラ



ミヤモリ不動産株式会社

2. 中古住宅リノベーションを売るための商品づくり

リノベーション商品パックを準備することで、**未経験営業担当者でも売れる**ような体制づくりを行いました。中古物件提案時にリノベーションの予算確保していただく必要があるため、リノベーション商品づくりは重要です。実際にビジネスを始めて衝撃を受けたことは、まず、リフォーム業界では当たり前前の**相見積もりがない**ということ。特に金額の大きい案件では、複数社見積りは当たり前だと思っていたのですが、相見積もりがないことから稼働数も少なく、値下げ競争に巻き込まれないため、**高い粗利率を確保**しながら受注を取ることに成功しました。



初年度から売上2億円を達成した成功ストーリー

3. 中古住宅の購入検討客が集まる集客手法

看板で「中古住宅専門店」と打ち出していることから、中古住宅購入検討客に特化した集客を実現できました。

OPEN時には、想定以上の来場者数で、成功事例企業3社とも初月来店50組超を実現しました。これだけ多くの方が、中古住宅を始めとした不動産を検討されていたのです。想定以上の集客で驚きました。

コロナ禍で集客も不安でしたが、OPEN以降その心配もなくコロナ対策の上で、来店面談数を確保することができました。



4. 営業の標準化

ターゲットを明確にしたことから、不動産未経験でも取り扱う商品が絞られ、仕組み化が容易になりました。

営業フロー・営業資料の作成（営業のマニュアル化・仕組み化）

を行うことで、未経験新人が3か月ですぐに即戦力になる仕組みを構築できました。

【使用ツール一例】 ※他にも多数ツールを整備

【アンケートシート】



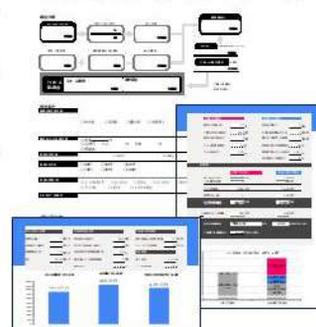
【アプローチブック】



【リフォームバックカタログ】



【資金計画シート】
【希望エリアアヒリングシート】



3分間紙上コンサルティング

中古+リノベーションビジネスで 売上3億円粗利1.2億円を達成する 成功ストーリーを解説

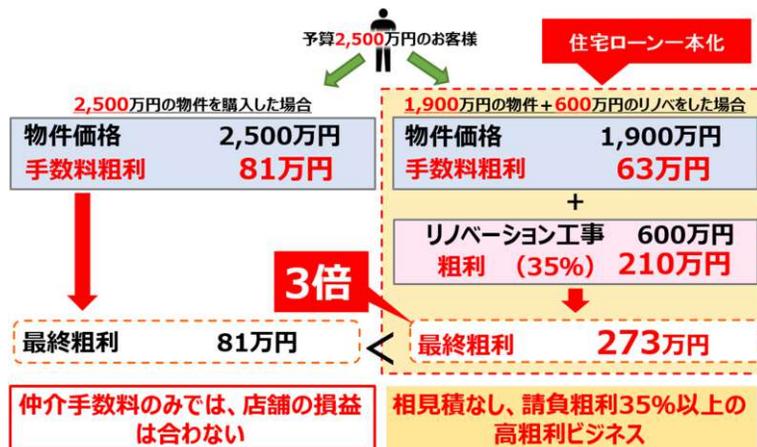


成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。
申し遅れましたが、わたくし、船井総合研究所 不動産支援部 中古・
リフォームチームのリーダー廣瀬 浩一と申します。現在、全国の住
宅会社・リフォーム会社様向けに中古+リノベーションを始めとした
業績アップのお手伝いをさせていただいております。株式会社志賀塗
装様、株式会社カワムラ様、ミヤモリ不動産株式会社様の新規立ち上
げで実践された業績アップについて解説させていただきます。

住宅不動産会社様の業績アップで取り組むべき内容はコレ！

人口減少、日本の新築着工は減少、空き家問題、コロナ禍、ウッド
ショックによる市場不安定の中、経営の次の柱を模索されていると
いったお声を数多くいただきます。その中でも中古住宅市場というの
は年々伸び続けており、今後も変わらず市場の成長が期待されるマー
ケットです。

弊社不動産支援部が推奨
している中古+リノベ
ーションビジネスは、中古仲
介時に600万円以上のリノベ
ーションを請負するため、
生産性が高く収益性が高いビジョンモデルです。



新規立ち上げ2年で売上3億円を目指すモデル

中古住宅リノベーションビジネス参入後2年目の目標として、売上3億円、粗利1.2億円を達成させます。

最終的には不動産で地域1番店を達成するために不動産総合店舗や、多店舗展開を行っていきます。

中古+リフォーム事業 月次収支フォーマット 2年目

●粗利計画

項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	年間合計
営業収益	4	1	1	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	72
営業経費	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
粗利	3	0	0	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	60
粗利率	75%	0%	0%	67%	67%	67%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	83%

●中古物件単行 売上計画 (返済入会ベース) 平均単価 1,600 万円 購入金は契約日+1日とする

項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	年間合計
契約件数(組)	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
契約金額(万円)	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	696,800
売上	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	17,120
粗利高	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	9,304

●リフォーム 売上計画 (完工入会ベース) ※入金は契約日+1日とする

項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	年間合計
契約件数	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
リフォーム単価	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	608
売上	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	34,848
粗利高	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	19,672

●中古+リフォーム部門 売上計画

項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	年間合計
売上	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	17,120
粗利高	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	9,304

※2年で売上3億円をつくる事業計画

中古住宅リノベーションを成功させるためには、**専門店化・営業の標準化**がポイントになります。メインの集客媒体はチラシ・自社専門HPとなり、来店型店舗を構えながら、月25組以上の新規面談数を実現することができます。

中古住宅特化、かつ、探し始めの住宅一次取得者層をターゲットに販促を行いますので、営業の標準化・新人営業担当者の早期育成を実現します。実際に、未経験や新卒営業担当者が年間粗利5,000万円以上を達成するなど、全国で成功事例が続々誕生しています。



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

全国で数多くの成功事例を輩出している中古住宅リノベーションビジネスの成功要因は、ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。中古住宅リノベーションビジネスで成功するポイントは4つ。

- ① 専門店の店舗出店
- ② 中古+リノベーションを売るための商品づくり
- ③ 中古住宅の購入検討客が集まる集客手法
- ④ 営業の標準化

これらのポイントを押えつつ、全国70社以上のビジネスモデル実践者のノウハウが詰まったマニュアルを実行することで、高い成功確率での業態立ち上げが可能になります。

中古+リフォームビジネス研究会 スターターキット 一覧

01. 中古+リフォーム事業コンセプト 1. 中古+リフォームの事業コンセプト 2. 中古+リフォーム導入への基本理念 3. 中古+リフォームのコンセプト 4. 中古+リフォームの営業コンセプト 5. 中古+リフォームの営業コンセプト 6. 人員体制と役割 7. 損益モデル 8. 損益モデル(1年目) 9. 損益モデル(2年目) 10. マーケティングプラン(1年目) 11. マーケティングプラン(2年目)	04. 中古+リフォーム営業マニュアル 1. 中古+リフォームの営業のポイント 2. 中古+リフォーム営業フロー 3. 来店予約・アポイントの実施内容 4. 中古+リフォームのアプローチ 5. 中古+リフォーム営業の流れ 6. モデルルームの案内方法 7. 会社の信用・実績を売る 8. 資金配分 9. 物件希望条件のヒアリングと物件探査 10. 物件案内の基本フロー 11. 物件案内の基本フロー 12. 中古+リフォームの全工程のフロー 13. 営業現場と営業の中心点 14. 近隣環境の基本動向 15. 付帯サービス 16. アプローチブック 17. 初回接客営業マニュアル
02. 中古+リフォーム店舗マニュアル 1. 出店調査 2. 投資採算計画 3. 店舗外観開業のポイント 4. 店舗内装開業のポイント 5. 店舗内装開業(その他)	05. リフォーム商品化提案 1. リフォーム商品化の必要性 2. 水廻り商品カタログ 3. (キッチン・バス・トイレ)商品別 4. オール階化・外壁塗装・太陽光パネルカタログ
03. 中古+リフォーム失客マニュアル 1. 失客対策の中心点 2. 購入顧客の考えと失客対策 3. 中古+リフォームによる失客 4. 失客サイトの対策 5. 顧客体験を向上させる 6. 顧客体験を向上させる 7. 顧客体験を向上させる 8. 顧客体験を向上させる 9. 顧客体験を向上させる 10. 顧客体験を向上させる 11. 顧客体験を向上させる	06. 営業管理マニュアル 1. 営業管理の中心点 2. 行動量の管理 3. 報告のルール

①【全体】スターターキット

立ち上げから営業フローまでの流れを掲載



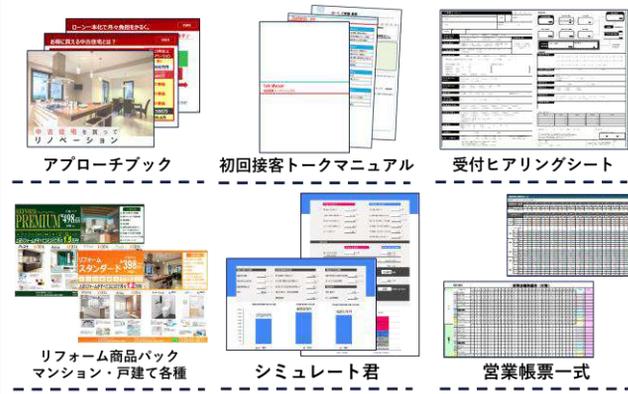
ビジネス事業概要 | 店舗マニュアル | 集客マニュアル
営業マニュアル | 商品マニュアル | リフォーム搭載編

中古+リフォームビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

- ① 【全体】スターターキット
 - 店舗マニュアル
 - 集客マニュアル
 - 営業マニュアル
 - 商品マニュアル
 - 営業管理マニュアル
- ② 営業ツール
 - 会員登録引き上げトークスクリプト
 - 中古+リフォームアプローチブック
 - 初回接客トークマニュアル
 - モデルルーム案内トークマニュアル
 - ヒアリングシート
 - ヒアリングシートトークマニュアル
 - シミュレート君
 - シミュレート君マニュアル
 - 各種 商品バックカタログ
 - 各種 営業管理帳票
- ③ 商品ツール
 - マンション・リフォームバック 仕様表/原価表
 - (スタンダード・プレミアム)
 - 戸建て・リフォームバック 仕様表/原価表
 - (スタンダード・プレミアム)
 - マンション・戸建て オプション工事 仕様表
- ④ 営業動画
 - アプローチブックe-ラーニング動画(船井総研)
 - 初回面談～物件案内 動画
 - 他社接客事例動画

②営業ツール

中古+リフォームの営業に必要なツール一式



アプローチブック | 初回接客トークマニュアル | 受付ヒアリングシート
リフォーム商品バック マンション・戸建て各種 | シミュレート君 | 営業帳票一式

※中古住宅リノベーションビジネス・即時業績UPノウハウとツール一式

実際に、先行してこの取り組みを始められている会社様で、始まる前に多くいただいた質問や疑問をまとめてみました。

中古+リノベーションビジネスに取り組む前に いただいたご質問（抜粋）

- ①そもそも不動産仲介・リフォーム請負をしたことがない。どうやって始めるのか、うまくできるのか不安
- ②自社の不動産物件なしに中古住宅を探しているお客様を集客できるイメージが付かない。
- ③不動産営業をしたことない自社でどうやって営業社員を育成していけば良いかわからない。
- ④本当に高額リフォームの請負で粗利35%以上で確保できるのかイメージが付かない。
- ⑤実際に取り組みたいが初期投資コスト、どんな社員や体制をつくれればいいのか？今の社員では知識が足りないのではないのか？

実に多岐にわたる質問で、もしかしたら同じように感じている経営者様もいらっしゃるかもしれません。**今回レポートで取り上げた成功企業の3社様では、実際にはこういった内容を解決され、初年度で売上2億円を達成され、今も業績を上げ続けています。**上記の内容にできれば一つ一つお答えしたいのですが、紙面ですべてお答えするのはなかなか難しく、会社様ごとの背景で気になる内容や、解決の仕方も様々です。是非、少しでもご興味を持たれた経営者様であれば、**実際に取り組まれている経営者様の生の声を聞いていただくのが早いと思います。**そこで、今回、レポートに登場いただいた成功事例企業3社様をお招きするセミナーを企画しました。

中古+リノベーションビジネス成功事例大公開セミナー

講座

講座内容

第1講座

13:00

～

13:40

中古+リノベーションビジネスモデル徹底解説

ポイント① 新規立ち上げ時に絶対に押さえるべき5つのポイント

ポイント② 単価600万円を受注するカギはズバリ「特化」すること

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 廣瀬 浩一

中途で船井総合研究所に入社。不動産入社以来、一貫して不動産売買に特化した業績コンサルティングに従事。売上規模2億円～100億円と非常に幅広い中小企業様へのコンサルティングサービスを実施している。中古仲介+リフォームビジネスの新規立ち上げを最も得意としており、不動産売買事業の即時業績アップには定評がある。



第2講座

第3講座

第4講座

13:50

～

15:10

中古+リノベーションビジネスで成功できた軌跡

ポイント① 住宅・不動産会社が新規参入し、立ち上げ時に苦戦した内容を公開！

ポイント② 平均リノベ請負額600万円を達成することができた社員育成方法とは？

ポイント③ 月間80件以上獲得できている中古住宅専門サイト集客方法とは！？

ポイント④ 未経験社員でも3カ月で即戦略化できた営業育成手法とは！？

志賀塗装株式会社 代表取締役社長 志賀 晶文氏

地元いわき市で屋根・外壁塗装工事、リフォーム工事を展開。地域の皆様に安心した住まいを、ワンストップでお客様に提供したいという思いから、2020年2月に、中古住宅専門店「わが家」をオープンし、不動産未経験から中古住宅市場に新規参入！オープン月では不動産購入検討客の新規来店70組を達成。中古住宅仲介時に、600万円以上のリフォームを年間40件以上契約している。



株式会社カワムラ 代表取締役社長 川村 健太氏

旭川市で創業102年の地域密着企業。経営ビジョンは、『住む』ということ。YOUPIアカワムラ。住まいの総合ワンストップサービスとして、新築・リフォーム・リノベーション・アパート・分譲事業を展開。2020年に不動産事業の新規立ち上げを行い、中古住宅専門店「カウエイ」をOPEN。OPENから半年、毎月平均店舗粗利1,000万円を達成し、不動産部門の地域NO.1企業へ向けて急成長を遂げている。



ミヤモリ不動産株式会社 専務取締役 岩崎 貴巳氏

長野県佐久市で不動産売買事業を中心に活動されているミヤモリ不動産株式会社様は、仲介手数料だけの不動産売買ビジネスに限界を感じ、2020年自社商圏ではない長野市で中古リノベ事業に本格参入。同年9月に中古住宅専門店「おらんち」をOPENし、長野市で専任媒介ゼロ、コロナ禍でもOPEN集客52組/月を達成。着実に実績を伸ばし、OPEN5ヶ月にして店舗粗利1,000万円を達成。その後も毎月店舗平均粗利900万円以上を継続され、不動産未経験の社員のみで初年度から大幅目標達成！2021年10月に松本市に2号店を出店準備中！



ゲスト講師

第5講座

15:20

～

16:30

2年で売上3億円つくる中古+リノベーションビジネス

ポイント① 中古+リノベビジネスの出店・商品・集客・営業戦略

ポイント② 売上3億円をつくる中古リノベ事業のマーケティング戦略

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 廣瀬 浩一

中途で船井総合研究所に入社。不動産入社以来、一貫して不動産売買に特化した業績コンサルティングに従事。売上規模2億円～100億円と非常に幅広い中小企業様へのコンサルティングサービスを実施している。中古仲介+リフォームビジネスの新規立ち上げを最も得意としており、不動産売買事業の即時業績アップには定評がある。



【お申し込み方法】 WEBサイトからのお申し込みをお願いします！

日時：2021年9月2日(木)・6日(月)・13日(月) 13:00～16:30(ログイン開始12:30～)

各申込締切日： 8月29日(日)・9月2日(木)・9月9日(木)

会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

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

受講料：一般価格：税抜15,000円(税込16,500円) / 1名様
会員価格：税抜12,000円(税込13,200円) / 1名様



右記のQRコードを読み取っていただき
WEBページよりお申込みくださいませ。
WEBページにはもっと詳しい内容と
特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 中古

検索

