オンライン開催 2021年10月9日(土)・12日(火)・21日(木)

時間 13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

もう、営業マンが「独立」しない！

地域密着 住宅塗装 新訪問販売店

特別ゲスト

株式会社 リペアプラス
代表取締役
鈴木 正道氏

訪問型から来店型を付加して
得意な近隣反響を取りつつ
業績を伸ばし、わずか2年で
売上3億を達成。

特別ゲスト

株式会社 トラスト
代表取締役社長
濱口 祐樹氏

新卒採用を
積極的に実施して
今では社員数15名の
訪問型×反響型で
売上4億を達成。

近隣反響型の
全貌が分かる！
マニュアル贈呈！

こんな会社はモデルチェンジ！

- ☑ クローザーがどんどん独立してしまう
- ☑ 訪問集客に限界を感じている
- ☑ 地域条例によって活動が抑制されてしまう
- ☑ 企業イメージを意識してしまう

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。

住宅塗装【新】訪問販売店セミナー　お問い合わせNo.S076517

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
〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10　船井総研大阪本社ビル
船井総研セミナー事務局
E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は［セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名］を明記の上、ご連絡ください。

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。）→ 076517

もう営業マンが「独立」しない！
新 訪問販売店セミナー

『営業が独立するんです。。。』

この言葉は、塗装の訪問販売を主とする会社の経営者からよく聞く言葉です。
最初はアポインターとして採用し、売れるようになったらクローザーにして、より契約率を上げてもらう。これが訪問販売系塗装会社の、よくある育成ステップだと思います。

しかしながら、**クローザーでそれなりに売れるようになると、独立して自分で訪問販売の会社を立ち上げる**というケースが多くあるのも事実です。

そんな、訪問販売の会社がある取り組みをして、**独立がなくなり、人が定着し、人が育ち、業績があがった事例**が全国には多数あります！

訪問ならではの営業力を活かしながら、そのある取り組みをしている会社を**「新訪問販売店」**と我々は呼んでいます。
その事例と全貌をこのレポートで余すことなくお伝えさせていただきます。

ぜひ、次のページの**『ある2社の実話』**をお読みください。

塗装ビジネス研究会スタッフ一同

詳しい住宅塗装ビジネスのノウハウ&事例を大公開

『従業員が独立続きで、
業績が伸びなかった訪問販売会社が

3名体制➡ **15名体制**

売上１億➡ **売上４億**

独立がなくなり、新卒も採用できる会社
へと変わりました！』

長野県長野市　**株式会社トラスト**
代表取締役社長　濱口祐樹氏

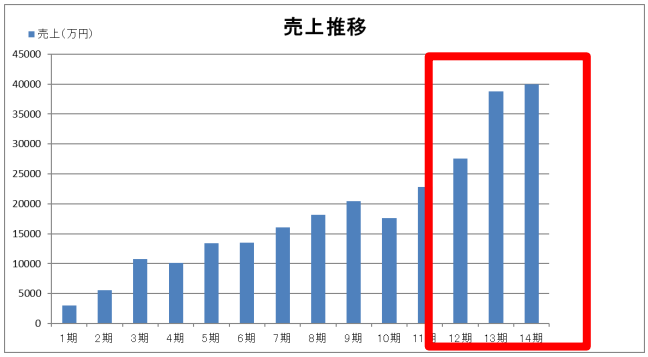
■採用しては辞めていき、　育成しては『独立』それを繰り返す会社でした。。。

「本当にうまくいくんだろうか・・・」

不安もありましたが、**思い切って反響型を付加させて本当に良かった**と思っています。

やってみると意外にカンタンで、ざっくり言うと**看板店舗（塗装ショールーム）とスマホサイトを立ち上げた**ことで、**訪問する必要がなくなったから人が定着して業績が伸びていきました。**

株式会社　トラスト様



※赤枠内 反響型モデルチェンジ後の業績

■採用しては辞めていき、育成しては『独立』。。。

私達は2016年まで、長野県で住宅塗装の訪問販売を行っていました。毎日、日中は長野県のご自宅に訪問を行い見積依頼のアポイントを取り、夜、事務所に戻っては見積書を作成する。

▼5名が立て続けに独立したことも・・・

そんな**忙しい日々**を過ごしておりました。

従業員にも恵まれ、順調に業績も伸びており、**年商2億円**を達成する年もありました。

しかし、売れない従業員は**忙しさから辞めて**いき、

売れる従業員は**独立の道を選択して辞めて**いくという

繰り返しで、**従業員が定着**しない事から

売り上げが安定しない、

売り上げに限界があるという

大きな悩みがありました。

毎年、業績の予測がつかず、事業計画を作る事もできずに

会社が持続的に成長するイメージを持てずにいました。

現状の打開策を見出せぬまま、従業員を**採用して育成しては辞めていく**という事が何年も続きました。

このままでは、業績を伸ばすどころか**この先大丈夫だろうか**

という不安が頭をよぎるようになりました。

■従業員が定着すれば、こんなにも会社は成長するのか！

このままではいけないと思っている時に反響型モデルを付加する方法が知れるとあり、とにかくまずは、取り組んでみようと思いました。反響型では、訪問販売とは違い訪問しなくて良いので、**従業員にそれほど負担がかからない**という事や外壁塗装工事を検討しているお客様から問い合わせをいただくので営業力もそれほど必要でなく、**新人従業員**も短い育成期間で**売る事ができる**ようになる営業の仕組み化を行うことができ、**従業員が定着する様になったのです。**

相見積もあるので訪問販売よりも粗利率は多少下がりましたが、**従業員が定着する事で**、採用コストも圧縮され売上も伸びているので結果的に**利益は大幅に増加**しました。反響型に変える事で、地域の皆様に会社の名前が浸透し始めたので、**新卒社員を採用**する事もできるようになりました。かつては、売上が安定せずに先行きが見えない状態が続いていました。

しかし現在では、事業計画を建てながら**計画通りに業績を伸ばす**事ができており、今期は5.5億円の売上を計上できそうです。会社の未来を託す事ができる従業員が増えており、未来の『トラスト』の姿を想像すると楽しみです。

『従業員が育成できずに
伸び悩んでいた訪問販売会社が

わずか **２年間**

売上１億➡ **売上３億**

2拠点の塗装ショールームを構える
会社へと変わりました！』

愛知県北名古屋市 **株式会社リペアプラス**

代表取締役　鈴木 正道氏

■従業員の育成がうまくいかず、私がトップセールスという会社でした。。。

「いつまで最前線で売り続けるのだろうか・・・」

そんな不安/不満が心の中にずっとありましたが、反響型モデルを付加させると**従業員も売れる**ようになり、

営業から退く事ができました。

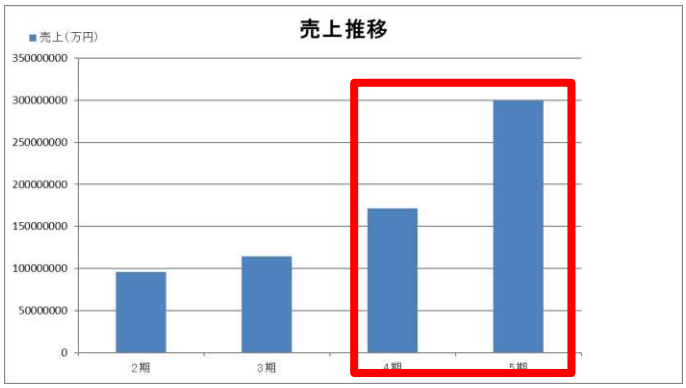
仕組み化して回しているので、

あっという間に業績は伸びていき、

わずか**2年間で売上は1億円から3億円**へと急成長しました。

反響型モデルを付加させて良かったです。

株式会社　リペアプラス様



※赤枠内 反響型モデルチェンジ後の業績

■不安はないけど、不満はある。。。

私は、愛知県北名古屋市を中心に住宅塗装の訪問販売を行っていました。売上や利益に関しては、全く不安も悩みもなく業績も順調でした。ただ、私が感じていた**不満は、従業員の育成**がうまくいかない事です。育成がうまくいかなかったので、私自身が常にトップセールスで**いつまでも最前線で売り続けなければ**いけないという不満がずっと頭の片隅にありました。

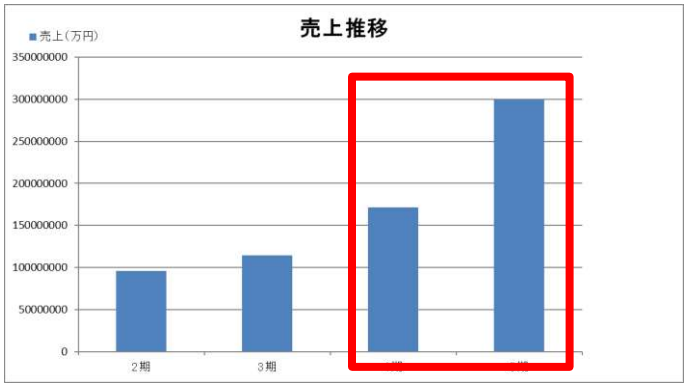
それでも、売上が伸びていたので**小さな悩み**を気にせずに訪問販売を続けていました。忙しい日々を過ごす中で、**独立等による従業員の退職**が続いた時に初めて、自分一人の力では**業績の成長スピードが遅く**、いずれ限界が来ると感じました。不満が募る中、訪問販売で業績を伸ばす方法を模索していましたが、情報がなかなか取得できませんでした。

■自分以外でも簡単に売れるこれなら会社は伸びる！

従業員が売れる仕組みと業績を伸ばす方法を模索する中、近くで反響型住宅塗装で業績を伸ばしている会社がある事を知り、ノウハウが知りたくてセミナーに参加しました。セミナーに参加すると、**意外に簡単に反響型住宅塗装を付加**できそうだと感じました。うまくいくかどうかはわかりませんでしたが、**失敗してもまた訪問販売を行えばよい**と考え、早速取り組みました。

いざ、反響型住宅塗装にモデルチェンジしてみると、**お客様の問合せがすぐに来て**業績が伸びていくという手応えを感じました。

お客様からの問合せが本当に来るのか、という不安もありましたが、反響型住宅塗装にモデルチェンジをして**一番驚いた事はお客様の質**です。訪問販売では、塗装工事を検討していないお客様に塗装工事の提案をしないといけないので営業力が必要でしたが、反響型は塗装工事を希望している顧客から問い合わせをいただくので、**私以外の従業員でも簡単に成約する**事ができました。あれだけ苦労した**従業員の育成も簡単**になり、私以外でも売れる事が分かったので、従業員を採用して業績を伸ばしました。訪問販売だと1億円強止まりの売上でしたが、反響型住宅塗装にモデルチェンジし、店舗を2店舗に増やす事で、**たったの2年間で売上3億円へと急成長**しました。



今後も、従業員の数を増やしながら多店舗化していき売上を伸ばしていきたいと思います。

3分間紙上コンサルティング

反響型モデルを付加！成功のストーリーを開設

『反響型』の付加が持続的に成長させる

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
DXコンストラクショングループ
大規模修繕ビジネスチーム
チーフコンサルタント　東海聡大

ここまで株式会社トラストの濱口社長と株式会社リペアプラスの鈴木社長の取り組み、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。

株式会社トラスト様や株式会社リペアプラス様が実践されている反響型の住宅塗装モデルの業績アップについて解説させていただきます。

そもそもなぜ反響型モデルを付加したのか！

株式会社トラスト様も株式会社リペアプラス様も、訪問販売を行っていた際も経営状態は常に黒字の状態でした。しかし、反響型モデルを付加しました。それは下記のような明確なお悩みがあったからです。

訪問販売を行っていた時の主なお悩み

- 訪問販売を嫌い、応募者数が少なく採用人数が少ない。
- 従業員が独立していく。
- 新入社員が辞めていく。
- 従業員が定着しない。
- 従業員が辞めない環境を作りたい。
- いまの体制だと売上に限界があると感じる。

反響型モデルを付加する不安を抱えながら大きな決断！

株式会社トラスト様も株式会社リペアプラス様も先述したお悩みがあったので、反響型モデルの付加を試みました。取り組む際には、下記のような不安がありました。

反響型モデルを付加する際の不安

- **反響型モデルを付加して見積件数を増加させる事ができるのか。**
- **採用人数は増加して定着するのか。**
- **本当にそんなに売上が伸びるのか**

しかし、**限界に感じている売上を伸ばす**為にも反響型モデルの付加を行いました。反響型を付加する際のポイントを株式会社トラスト様、株式会社リペアプラス様の事例をベースにお伝えさせていただきます。

反響型モデルを付加するためには集客が一番重要！

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。

訪問販売会社が反響×訪問にモデルチェンジするメリットはコレだ！

訪問販売会社が反響型へモデルチェンジ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、訪問販売を行っている際の人件費よりもはるかに安く見積件数を増加させる事ができます。

まずはトラスト様やリペアプラス様が実践している正しい方法を習得して住宅塗装に参入することが重要です。ここでは紙面レポートを通じて**モデルチェンジするメリット**をお伝えしていきます。

1．集客にお金をかけても儲かるビジネスモデル

反響型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**集客にお金をかけたら、儲からないと思っている方が多い**と思います。

これはしっかりと数値計画を立てていないことが問題であり、こちらがトラスト様とリペアプラス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。

★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	**20,000**	**30,000**	営業1名あたり5000万円
粗利高	8,000	12,000	粗利率40%
営業人件費	2,000	3,000	営業1名あたり500万円
事務人件費	240	360	事務1名あたり120万円（パート）
広告宣伝費	1,600	2,400	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	1,320	1,320	
経費計	5,600	7,520	
営業利益	2,400	4,480	
（営業利益率）	**（12.0%）**	**（14.9%）**	

「反響型」はアポインターの人件費ではなく販促費用に投資を行い、

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、訪問販売だけを行っている時よりも見積件数が増える事で、売上高も増加します。アポインターの人件費が必要なくなることから、**最終的な儲けである営業利益額が増える**構造となっています。

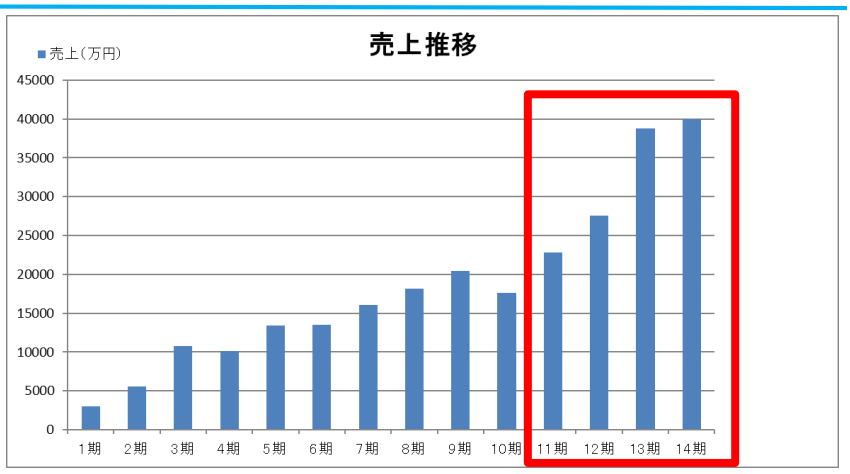
取り組み前は人件費に圧迫されていた2社様も、**取り組み後は営業利益率10%を叩き出す**ほどに変化させることができました。

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。

２．反響型は採用人数が増加するので売上が伸びる

まずはこちらをご覧ください。こちらはトラスト様の創業時から2020年の業績推移グラフです。

11期から(赤枠内)反響型に変更しています。



塗装業　3分間紙上コンサルティング

取り組む以前からも、業績は年商2億円にも伸びておりましたが、**従業員の退職続きで売上に限界**を感じていました。従業員の採用数にも限界があるので、結果的に売上は2億円で頭打ちとなりました。

反響型に取り組み始めてからは、主に**3つの理由で売上が伸び**始めました。1点目は、訪問販売に比べて見積獲得をする為の訪問時間が無くなった為、業務量が減少した事と、訪問する事による心身への負担が減少したので**新入社員の離職率が減少**したという点。

2点目は、訪問×反響にモデルチェンジする事で、集客が会社の仕組みに依存する形になった為、**『独立』する従業員がいなくなった**という点。

3点目は、訪問販売だと求人募集をかけても応募者数が少なかった事に対して、**反響型に変更する事で応募者数が倍増**したという点です。

上記の3つの理由で従業員が定着し、増員する事で訪問販売を行っていた当時は3名だったトラスト様が、今では15名体制となり業績も伸び続けています。

3．訪問販売経験を活かした近隣挨拶営業で集客を最大化

近隣挨拶集客を最大化するメリットは計り知れないものがあります。

一つ目はチラシやWEBで反響があり契約に至った、施工現場の近隣でさらに集客ができる為、

販促費率を大幅に低下させることができる。

二つ目は近隣挨拶から発生したお客様は、ご近所さんの施工現場や仕上がりを見たうえで現場調査の依頼をいただけている為、温度感も高く、相見積もりも発生しずらいので**成約率が70%を超える。**

三つ目は**地域シェア率を高められる**ことです。近所での施工件数が増えてくれば認知度も高まり、地域の塗装案件を独占することができることです。

販促費０円で成約率70%、地域シェア率も高まる案件を逃す手はないです。

このような近隣挨拶集客は、訪問販売を経験したことのない会社・営業マンでは徹底的にやりきることができず、現調獲得数を伸ばすことが出来ない会社も多くいらっしゃいます。

まずは、トラスト様やリペアプラス様が実践している近隣挨拶の手法を徹底的に実践することで、これまでの経験や人材をフル活用しながら、**反響型×訪問型のハイブリッド型集客**を行うことができます。

忙しい方向け

本レポートのまとめ

訪問販売×反響型のメリット3選！

メリット① 従業員が定着する！

・反響型を付加させると訪問数が減少するので従業員が定着！

・集客は会社に依存する為、独立する従業員が減少します！

・営業の仕組み化を行う事で新入社員が定着します！

メリット② 採用人数が増加する！

・反響型営業なので応募者が増加します！

・反響型を付加させる事で会社の知名度が上がり応募者が増加!

・計画通りに売り上げが増加するので採用コストを捻出できます！

メリット③ 売上が倍増する！

・従業員が増加するので売上が倍増します！

・訪問販売に付加し、反響数が増加するから売上が倍増します!

・反響型を付加すると従業員が育つので売上が倍増します！

全国で事例続出！

事例まとめは次ページへ

訪問販売×反響型で売上大幅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」参入セミナーを行っており、延べ300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。

四国地域　徳島県徳島市　㈱匠

訪問販売から一転！モデルチェンジで1年半で年商428%増！年商3億円

代表取締役
綾　大和氏

私は徳島県で訪問販売を行ってました。
反響型住宅塗装にモデルチェンジを行い、わずか2ヶ月間で4名の方に入社いただきました。2023年に7億円に向けて引き続き業績を伸ばし続けます。

東海地域　愛知県一宮市　㈱達美装

社長が営業せずに、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
髙見澤　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2店舗で売上6億円まで伸ばせました。

関西地域　滋賀県野洲市　㈱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　㈲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　東京都足立区　㈱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います。

塗装ビジネスモデル導入成功事例
（一部ご紹介）

株式会社　郡山塗装　福島県

地域最大ショールーム経営で
年商倍増17億円、地域トップクラス

加藤塗装　株式会社　静岡県

新規集客率1/2500を達成。
本当の行列のできる塗装会社

株式会社　片山　滋賀県

わずか、10万人商圏でも売上3.3億円達成！
ショールーム展開で圧倒的1番

株式会社　楽塗　東京都

年商6億円の総合塗装店！ショールーム戦略で
戸建塗装が1.2億円から1年で2.4億円！

株式会社　トラスト　長野県

訪問販売から反響モデルへ転換！ショールーム
営業型で月平均2,500万円

株式会社　北村塗装店　高知県

脱・公共事業で元請け参入！
営業未経験者で1年で1.5億円

塗装ビジネス立上げ
必須ツール＆特典8種類

明日からスグに使えるツール

塗装事業マニュアル

顧客管理システム

見積作成システム

住宅塗装で業績を伸ばすために必要な入会特典

採用サイト無料作成

採用力強化

研究会オリジナル塗料の提供

商品力強化

業績ランキングの実施

全国の動向確認

野立て看板の化粧代無料

認知度強化

一般社団法人に加盟

会社信用強化

顧客満足度リサーチをご提供

会社信用強化

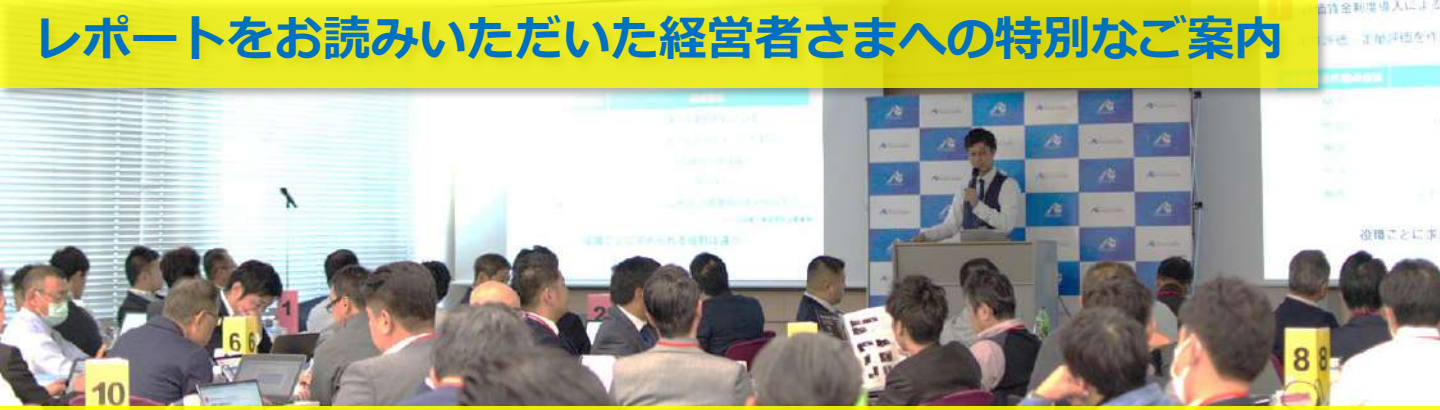
研究会会員様限定ポータルサイト

集客力強化

業績最低水準のリフォームローン

価格力強化

レポートをお読みいただいた経営者さまへの特別なご案内



「訪問販売×反響型」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】もう従業員が『独立』しない！ 住宅塗装【新】訪問販売店 参入セミナー

株式会社リペアプラス 代表取締役 鈴木正道氏、株式会社トラスト 代表取締役社長 濱口祐樹氏による　成功事例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、**「訪問販売×反響型」についてもっと詳しく聞きたいと思われた訪問販売の経営者の方**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、紙面で紹介した鈴木社長、濱口社長をお招きし、**「反響型住宅塗装」参入の実行ポイント**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、「反響型モデル」を付加でき**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。

さらに、セミナー参加者限定で近隣集客マニュアルをプレゼント！

近隣集客の全貌が丸わかり！

【近隣反響マニュアル】をご希望の方は是非セミナーへお申し込みください。

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**15件以上の塗装案件を**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**

自社採用サイトで3名から15名!!採用ノウハウ

ポイント1 自社で応募から採用まで一括管理
だから、**採用コストが10万円以下**

ポイント2 **自社採用サイト**を活用する事で
オールシーズン採用可能

ポイント3 応募者数を増加させる
採用**WEB広告**運用ノウハウ

訪問販売の営業力を形にできる育成マニュアル

ポイント1 これまで**培かった社長の営業手法**を
育成マニュアルに

ポイント2 **新入社員**でも**即戦力**が可能
1週間で覚えられる育成マニュアル

ポイント3 育成マニュアルを作成する事で
育成体制を整えて**離職率低下**

鈴木社長：　私は、できるだけ早く会社を大きくする為に反響型に参入しました。業績が伸びなければ、また訪問販売に戻ればよいと考え決断しました。いざ、参入してみると思ったよりも集客できて、すぐに手応えを感じました。必要な事は決断力だけだと思います。初めの決断として、まずはこのセミナーに参加してみてはいかがでしょうか。

濱口社長：　正直、最初は私も元請け反響型に切り替えることで本当にうまくいくのかと不安に思っていました。しかし、優秀な従業員が独立していき、新入社員は心労で辞めていく弱肉強食の業界に嫌気がさしていました。現状を変えるためには仕組み化するしかないと、トライしてみたところ、うまくいきすぎてビックリしたくらいでした。明るい未来を掴むために是非一歩踏み出してみてください。

株式会社
リペアプラス
代表取締役
鈴木 正道氏

株式会社
トラスト
代表取締役社長
濱口 祐樹氏

訪問型塗装店サミット【問合せNo.076517】

講座	セミナー内容
第１講座 13：00 ～ 13：50	**訪問×反響型で圧倒的に一番になる新訪問販売店の戦略** ポイント① 訪問販売会社が反響型に変革する理由と優位性 ポイント② 訪問販売会社が反響型に参入する為の戦略とは
第２講座 14：00 ～ 15：00	**特別ゲスト講座** ポイント① トラスト様 新卒採用を中心に、人が定着する新しい訪問型の企業づくりのポイント！ ポイント② リペアプラス様 近隣集客という強みを活かした、新訪問型企業の全貌を大公開！
第３講座 15：10 ～ 16：00	**WEB集客×ショールーム集客×近隣集客で圧倒的に集める手法大公開** ポイント① 反響型にモデルチェンジ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×近隣を活用した集客方法
第４講座 16：00 ～ 16：30	**全国140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 人が採用できる採用投資×人が育つ育成戦略

リフォーム支援部
DXコンストラクショングループ
石川 麟太郎

（株）リペアプラス
代表取締役
鈴木　正道 氏

（株）トラスト
代表取締役社長
濱口　祐樹 氏

リフォーム支援部
DXコンストラクショングループ
チーフコンサルタント 東海 聡大

リフォーム支援部
DXコンストラクショングループ
リーダー 中嶋 翔一

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

		お申込み期限	開始	終了	
第1日程	2021年 10月9日 (土)	10月5日(火)	13:00	16:30	ログイン開始 12:30より
第2日程	2021年 10月12日(火)	10月8日(金)	13:00	16:30	ログイン開始 12:30より
第3日程	2021年 10月21日(木)	10月17(日)	13:00	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、事前にご連絡ください。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.076517を入力、検索ください。
お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研　FAQ」と検索しご確認ください。

お問い合わせ先

船井総研セミナー事務局
＜E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp＞
TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）
●申込に関するお問い合わせ：横田
●内容に関するお問い合わせ：東海

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