

ガス売上依存を**脱却**する業態転換モデル

ガス売上依存を脱却したい
LPガス店の社長様向け

開催
日時

2022年 1月28日(金)・29日(土)・31日(月)

全日程オンライン開催

すぐできる! すぐに儲かる!

機器交換リフォーム ビジネス 起ち上げセミナー

特別ゲスト講座

特別な資質は不要。初心者でも1ヶ月でプロ人材に。
+安定集客の実際の取り組みをお話します。

社員6名のガス会社が

売上
4倍!

たったの**3**年で
3億円!



株式会社 イナセ
代表取締役

川田 賢興 氏

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!

機器交換リフォーム専門店立上げセミナー

お問い合わせNo. S081256

開催日時: 2022年1月28日(金)・29日(土)・31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

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」を明記のうえ、ご連絡ください。

WEB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。) → 081256

“機器交換リフォーム”は ガス会社の収益力を押し上げる

多くの経営者様は少なからず悩みを抱えながら、日々の経営に向き合っていることと思います。私たちが日々コンサルティングをさせていただく中でお話を伺うことには、多くのLPガス販売店様がこんなお悩みを抱えられているようでした。

ガス顧客減少で将来に不安を感じる

2代目や後継者を考えるとこのままじゃいけない

今の内にガス以外の売上の柱を作りたい

でも既存資源を活かし参入に負担の無い事業にしたい

ガス以外の売上の柱を作ろうとあれこれ取り組んでみたものの、思った程収益が出ない、社員成長の環境を作れないなど、なかなか上手くいかない会社様が多いのも事実です。

しかしながらガス会社の新規事業起ち上げの中で、**ここ数年で成功するパターンが確立**されてきました。それは、

- ① **ガス会社の強みを活かせること（≒気配りのまめさ、対応スピード等）**
- ② **後発参入でも競合しにくいモデルであること**
- ③ **未経験社員でもすぐに活躍できるモデルであること**
- ④ **それでも収益性が高いモデルであること**

ここでオススメしたいのは「機器交換リフォームモデル」です。
年商1.2億円、営業利益7%を3年以内に目指せるモデルです。
それもガス会社だからこそ、このビジネスを最大限生かすことができます。
この後の資料で、実際の成功事例をご紹介します。
是非お手に取っていただき、明日の経営の一助になれば幸いです。

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
1Day-Reformチーム
チーフコンサルタント 稲川茂樹

年商8000万円のガス会社が 3年で4倍の3億円を達成

特別紙上インタビュー



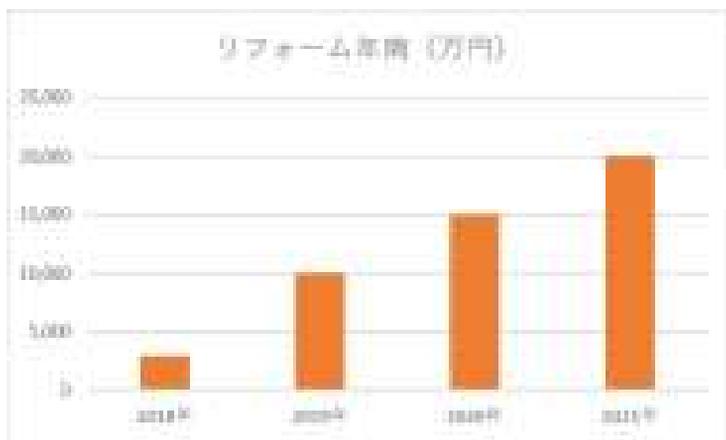
株式会社 イナセ
代表取締役 **川田 賢興 氏**

【プロフィール】

大学卒業後に家業のプロパンガス会社（株式会社伊奈石油）と設備工事会社で仕事をしながら給湯設備や住設機器の販売・設置、配管工事などを経験し、2013年に株式会社伊奈石油の代表に就任。ガス設備や住設機器を中心としたエンドユーザー向けリフォーム事業を、「自社施工」にこだわって本格的に展開。2017年には、社名を株式会社伊奈石油から株式会社イナセに社名変更し、エンドユーザー向けの販促に更に注力し、取り組み3年で売上をそれまでの4倍の3億円に成長させる。

「機器交換リフォーム専門店」取組後の推移

リフォーム事業の推移



運営店舗

伊奈店



桶川店



地方ガス販売店が、 ガス売上を超えるまで

「うちの会社、続けて行けるのかな？」
不安に駆られて始めた住宅リフォーム
3年で4倍、年商3億円を引っ張る
花形事業になるまでの成功ストーリー
をお伝えします。



■「すぐに売上につながる新事業を作らないと・・・」 都市ガス参入の影響から、リフォーム事業起ち上げへ

弊社は埼玉県北足立郡という地域で、元々、プロパンガスの販売とガソリンスタンド、一部ガス顧客への住宅修繕を行っている会社でした。当時の年商は約8,000万円ほどです。従業員も多く抱えていたわけではないので、これでも何とか経営が成り立っていました。

風向きが変わってきたのは、特に都市ガスの参入があった時期からです。多い時でガスの切替が月に10件も発生するほど、都市ガスの攻勢は厳しく、更にはガス顧客の高齢化も進み、近い将来売上が減っていくだろうということが明らかに分かりました。

そこで取り組みを強化しようと思ったのが、「住宅リフォーム」でした。元々、少しは住宅に関わることをやっていたので、取り組みハードルが低かったためです。

■「リフォーム事業ってやり方次第で伸びるな」 リフォーム事業に取り組み、手ごたえを感じた。

まずは何でも良いからリフォームをやってみようと思い、修理もやれば大工工事もやる、いわゆる“総合リフォーム店”として事業をスタートしました。自己流でチラシを作ったり、フリーペーパーに広告を掲載したり、WEB広告をかけてみたり。お問い合わせに繋がりそうなことは一通り取り組んでみました。ありがたいことに、売上は順調に伸びていきまして、「**リフォーム事業はやっていけるな！**」と実感しました。ただ少し問題も発生しまして、労働時間が不規則になったり、長くなったり、同じやり方では売上も頭打ちし始めたのです。そこで、高効率でガス屋の強みを活かせるリフォームモデルはないかと探して出会ったのが、船井総研さんの「**機器交換リフォーム専門店**」だったのです。

■「ガス会社のリフォーム事業、 正しいやり方ってこれだったんだな・・・」 強みを活かして1年でリフォーム事業300%成長!!

機器交換リフォーム専門店の話船井総研さんの担当者に詳しく聞いてみると、「**7万人の小商圈で展開できること**」「**従業員の能力に依存しないこと**」「**スピード対応が一番の差別化であること**」に魅力を感じて早速取り組んでみました。チラシもトイレや給湯器など、10万円～20万円程度の機器交換に特化し、一時は片道2時間の都内まで広がった商圈も足元10分圏内まで絞り込みました。

すると結果はメキメキと現れて、取り組み初年度から3,000万円程であった**リフォームの売上が3倍の1億円に到達した**のです。しかも商圈縮小による移動時間削減や商品絞り込みによる見積時間削減によって、**週休1日であった労働時間は週休2日になり、残業時間も1日あたり1時間に大幅削減**できたのです。今思うと「**これがガス会社で取り組むべきリフォームなんだな**」と実感しています。

■「うちはもうリフォームが主力ですよ！」 ガス売上を超えて、3億円。新たな柱に。

機器交換リフォーム専門店に出会って3年になりますが、今では2店舗目を出店することができて、会社全体の売上は3億円に到達しました。もちろんガスの売上は遥かに超えて、当時「会社を存続できるのだろうか」と不安に感じていたことは今のところ無くなりました。このビジネスであればこの先売上が頭打ちすることもないですし、まだまだ成長できるビジョンが見えました。

強いて後悔していることを挙げると、**「もう少し早く機器交換リフォーム専門店に取り組んでいれば良かったな」**と思っています。最初に色々やったから気づいたという側面もありますが、**「ガス会社でガス外収益を上げるなら機器交換専門店が最も最短距離だったなと思うからです。」**

今弊社は、自社施工で対応することができるようになり、粗利率も50%弱を確保できるようになりました。これも商品を10万円～20万円の機器交換に絞ったことによって見えたことでした。売り方もテンプレート化できたので、パートを含む従業員みんなが契約まで話をするできるようになりましたし、施工も1か月で教えることができるので、未経験の新入社員でも即戦力化できるようになりました。こうして今は収益性を高めつつ、次なる出店を考えています。

まず動かなければ現状は打開できないと思います。とにかく取り組んでみて、その中で改善を図っていけば必ず良い成果が出ると確信しています。ぜひ今悩まれている同業のガス会社の経営者様にとって、有益な情報になれば幸いです。

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きていたこともあり、「**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います。



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**をいただ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す。今後は**楽しみな事業**になりました。



宮崎県宮崎市
岡崎石油株式会社
代表取締役 岡崎勝信氏

**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 1Day-Reformチーム
チーフコンサルタント**稲川茂樹**

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。
(株)船井総合研究所の稲川茂樹と申します。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。

本紙でご紹介した株式会社イナセ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。**

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んでいる皆様は、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。

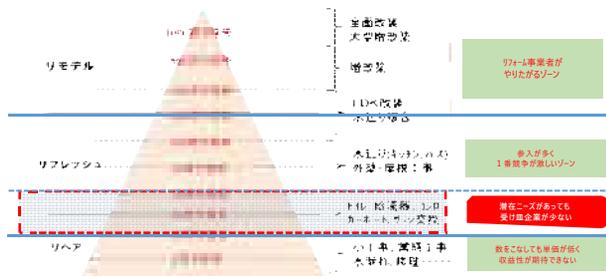
②市場に競合が少ない、大手が入らない領域

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えば、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。





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！

機器交換リフォーム専門店 立上げセミナー

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）

2022年 **1月28日（金）**・**29日（土）**・**31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。

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、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件リピートを獲得する方法
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. 7万人の小商圈で月2,000万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！設備仕入改革手法
2. 面倒な見積をせずに粗利確保できる商品＋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^秘テクニク

営業力アップ

1. 大手やリフォーム専門店の負けないための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4,000万円受注する営業ツールの使い方
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起ち上げ事例**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 1Day-Reformチーム
チーフコンサルタント

稲川 茂樹

機器交換リフォーム専門店立上げセミナー

講座内容&スケジュール

2022年1月28日(金)・29日(土)・31日(月)
オンライン開催 13:00~16:30 (ログイン開始: 12:30)

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

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

↳

13:50

プロパンガス会社が いまリフォーム事業に取り組むべき理由と最新の成功事例

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 オープンマーケットで「機器交換リフォーム専門店」を立ち上げる

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

稲川 茂樹



栃木県芳賀郡芳賀町生まれ。地方銀行での融資渉外業務を経て、船井総研にキャリア入社。現在は、町のガス屋さん・畳内装工事屋さん・建材屋さん・水道屋さん・電気屋さん・家具さんのリフォーム事業参入をサポート。ガス会社向け機器交換リフォーム専門店(1dayリフォーム)の立ち上げ・業績向上実績は社内随一。健全に業績向上できる仕組み・ビジネスモデルづくりを得意とし、北は秋田から南は宮崎までクライアントを支援している。

年商8000万円の小さなガス会社が、3年で売上高4倍の3億円を達成した軌跡と取り組み事例

ポイント① オープンマーケットで「機器交換リフォーム専門店」として認知される方法

ポイント② 大手やリフォーム会社にも負けない価格力を実現したコストダウン方法

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

株式会社イナセ 代表取締役

川田 賢興氏

大学卒業後に家業のプロパンガス会社(株式会社伊奈石油)と設備工事会社で仕事をしながら給湯設備、や住設機器の販売・設置、配管工事などを経験し、2013年に株式会社伊奈石油の代表に就任。ガス設備や住設機器を中心としたエンドユーザー向けリフォーム事業を、「自社施工」にこだわって本格的に展開。2017年には、社名を株式会社伊奈石油から株式会社イナセに社名変更し、エンドユーザー向けの販促に更に注力し、取り組み3年で売上をそれまでの4倍の3億円に成長させる



プロパンガス会社がリフォーム事業を成功させるための実践ノウハウを大公開!

ポイント① 未経験でも売りやすく高粗利な「機器交換パック」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
FAST Reformチーム

榊原 稔記

千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行っている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店(1Day Reform)におけるWEB・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、WEB集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。



本日のまとめ

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

お申込みはこちらからお願いいたします。



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページのお申込みフォーム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ついておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081256>

船井総研 1Dayリフォーム

検索



ご案内状

いつもお世話になっております。
株式会社船井総合研究所の齋藤 勇人と申します。
このお手紙に目を通していただき誠にありがとうございます。
こちらのご案内は燃料小売業者様の中で特に
このお話をご紹介したい会社様のみお送りしております。
ごみなごで困っていませんか？

- ◇ガス顧客の減少で将来に不安を感じる
- ◇2代目や後継者のごとを考えるとこのままではいけない
- ◇今のうちでガス以外の売上の柱を作りたい
- ◇でも既存資源を活かし、参入に負担のない事業にしたい
そんな方にご紹介させていただきたいのがこちらセミナーです！

◇機器交換リフォーム専門店立上げセミナー◇

顧客減少や他のエネルギーの台頭により将来的な売上の
先細りを懸念されている会社様に向けて、新規事業として
機器交換リフォームビジネスモデルをお伝えいたします！

成功事例の会社様

埼玉県北足立郡で、商圏人口10万人、社員6名でLPガス販売と
ガスコンスタントを運営している町のガス屋さん。顧客の高齢化などが
原因で売上が減少し、次の事業の柱を作るべく住宅リフォーム事業へ
参入。今や燃料の売上を越えるほどリフォーム事業は拡大。たった3年で
リフォーム売上が4倍の3億円を達成した成功ストーリーをご紹介！

少しでも興味がある方はぜひご参加ください！お待ちしております。

◇開催日時◇

2022年1月28日(金)・29日(土)・31日(月)

13:00~16:30

WEBにて開催いたします！

※各回同じ内容です。ご都合の良い日時をお選びください

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能です！

株式会社船井総合研究所
Reformビジネスグループマネージャー 齋藤 勇人

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。

機器交換リフォーム専門店立上げセミナー

お問い合わせNo. **S081256**

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限：1月24日(月)

2022年1月28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：1月25日(火)

2022年1月29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：1月27日(木)

2022年1月31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

日時
会場

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、事前にご連絡ください。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。下記船井総研セミナー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、銀行振込が可能です。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.の数字6桁 081256を入力、検索ください。

お問合わせ



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

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) ●申込みに関するお問合せ：横田 ●内容に関するお問合せ：稲川

※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。

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いたします

1月28日(金) オンライン
申込締切日 1月24日(月)

1月29日(土) オンライン
申込締切日 1月25日(火)

1月31日(月) オンライン
申込締切日 1月27日(木)

