

塗装ビジネス研究会 2022 年 1 月例会のご案内

拝啓 貴社益々ご隆盛のこととお慶び申し上げます。
突然のお手紙で失礼いたします。株式会社 船井総合研究所の田坂嘉之と申します。

ぜひご覧いただきたい内容があります。
それは弊社主催の「**塗装ビジネス研究会 2022 年 1 月例会**」です。

詳しい内容は DM をご覧いただきたいのですが、弊社は 2021 年 12 月時点で 143 社の塗装会社様とお付き合いしており、その各社様から得られる**ビッグデータ**を活用して、塗装ビジネスにおける**時流を分析・予測**させていただいている会社になります。

特に、直近では、新型コロナウイルスが猛威を振るう中で、時流適応したビジネスにできたかが、業績を上げる上で重要であったという結論となっています。その中でもデジタル投資に力を入れた会社様は大きく業績を伸ばされている傾向にあります。

皆様をご存知のような環境下においても、住宅の塗装事業で、売上 10 億円を 12 億円にされた会員様や、売上 6 千万円を 2.5 億円になられた会員様等、業績 UP をされた塗装会社様が多数いらっしゃいます。嘘ようですが、本当の話です。

**「業績アップを達成した会社様」と「業績が伸び悩んだ会社様」の差は
一体何だったのでしょうか？**

その差は、質の良い情報を仕入れ、マネしながら、取り組めるかどうか。これに他なりません。
上記の業績が上がった会社と、そうでない会社の違いは、**質の良い情報**なのです。

コロナ禍で、「塗装事業を伸ばしたい」、「売上を安定させたい」、「2022 年は不況で下請け仕事も切れそうだし、何をしたらいいのかわからない」といった課題感を多くの経営者の方が抱えていらっしゃいます。それにお応えするのが、「**塗装ビジネス研究会 2022 年 1 月例会**」です。

ご参加は今回限りで『**完全無料**』となっています。ぜひ、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 塗装ビジネスチーム リーダー 田坂 嘉之

住宅塗装業界 2022

無料

完全オンライン

オンラインのため、どこからでも視聴できます！

2022年

1月

27日

11:00~

16:30

(ログイン開始10:30~)

この**1日**が**分かれ目**になる

集客に**困る**社長

あなたはどっち？

困らない社長

2022年コロナ禍でも当たる **マーケティング** 手法公開

全国 **143社** の集客情報満載

当たるチラシは
どっち？



東北エリア事例紹介!!

反響とれている
WEBはどっち？



関東エリア事例紹介!!

過去最高集めた
イベントはどっち？



関西・九州エリア事例紹介!!

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。

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 ※お問い合わせの際は[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。

塗装ビジネス研究会 説明会

お問い合わせNo. K112696/S081518

TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

FAX.06-6232-0194 24時間
対応

申込に関するお問い合わせ: 貞鍋昌子(マナベ マサコ)・内容に関するお問い合わせ: 田坂嘉之(タサカ ヨシユキ)

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。)→ **081518**

塗装ビジネス研究会 2022年1月例会案内

塗装工事会社 経営者の皆様へ

はじめまして。株式会社船井総合研究所の塗装ビジネスチームの田坂と申します。

新型コロナウイルスが猛威を振るった2021年。

みなさまの業績への影響はいかがだったでしょうか？

おそらく、思い描いていた業績の伸び幅を達成できなかった会社様もいらっしゃるかと思います。

しかし、このように激動の年となった2021年に集客で成功している会社も全国には多数いらっしゃいます。

集客に困らなかった会社

集客に困った会社

この違いを解き明かすのが今回の**塗装ビジネス研究会1月例会**です。

結論、集客に困らなかった会社が行ったことというのは決して特別なことではありません。

集客が成功したことには明確な要因があります。

偶然の成功ではないのです。

成功している会社の成功事例と、どのようにWithコロナの中で質の高いビジネス展開ができたのか具体的なやり方を皆さんに共有できればと思っていますので、貴社の経営にお役立ていただけますと幸いです。

ゲスト 講師

奈良県生駒市
株式会社 平松塗装店
代表取締役 平松 茂 氏

奈良県生駒市にて塗装職人から独立後、会社設立。下請け工事が主体だった独立時から、独自のショールームカーやHP、動画マーケティングにより元請けを加速。職人から始まった会社として、「最高の技術」をお客様に届けることを一番のモットーとしている。



大赤字からの大逆転、 脱・チラシがもたらした増収増益の成長

俺が職人たちの仕事を確保しないと

新型コロナウイルスの感染拡大が始まった2020年4月頃、多くの塗装会社が集客難・客単価減少に四苦八苦しました。弊社平松塗装店も同様です。ただ、職人からできた私の会社のビジョンは「職人の夢と目標のサポート」。それを行うためにはコロナ禍であっても誰よりも気丈にふるまいながら、職人の仕事を確保していく必要がありました。



しかしながら。「集客がないと受注が出来ず、受注がないと職人の仕事を確保できない。。。というのが元請け塗装。集客のために費用をかけすぎて見る見るうちに貯金が無くなっていく。「ああどうしよう」という気持ちでいっぱいでした。

■職人の「夢と目標のサポート」するために

毎月、大幅に欠けていく販促費、それに対して増えていかない工事量。そんな2019年の決算は、想像通り大赤字でした。

このままでは職人の仕事を確保するだけではなく、会社を継続させていくこともできない、より少ない投資で多くの収益を得ていくためには販管費をうまく使っていくことが必要だと考え、2020年から集客・営業を抜本的に見直しました。

■WEB集客の強化により、前期赤字から 営業収益1,400万円へ転換・売上は2.3億円 「ポイントは脱・チラシ」

販促費を適正にするために、現状の販促費を見直しました。そうすると最も多い販促費がチラシによるものでした。このままチラシでの販促を続けていても赤字が続くだけ。。。そう感じた私は思い切ってWEB集客へ完全シフトし、下記の様に毎月どれくらいの販促費が売り上げに代わっているのか、集計をしました。

WEB	反響数	セッション数	反響率	CPA	販促費	WEB受注額	ROAS
4月	14	2,148	0.65%	¥11,714	¥164,000	¥7,340,000	4476%
5月	17	1,700	1.00%	¥8,059	¥137,000	¥13,266,000	9683%
6月	14	1,326	1.06%	¥7,330	¥102,623	¥9,240,000	9004%
7月	11	1,292	0.85%	¥13,636	¥150,000	¥9,095,000	6063%
8月	14	1,342	1.04%	¥14,286	¥200,000	¥14,435,000	7218%
9月	20	1,722	1.16%	¥10,000	¥200,000	¥10,970,000	5485%
10月	26	1,830	1.42%	¥7,692	¥200,000	¥18,729,000	9365%
合計	116	11360	1.02%	¥9,945	¥1,153,623	¥83,075,000	7201%

そうすることで、どれくらいの販促費を投下してどれくらいの効率で帰ってくるのかが見えるか出来、目標の集客件数に対して適切な販促投資を行うことが出来るようになりました。

因みに、弊社のWEB集客は1件当たりの販促費(CPA)は約1万円となっており、業界の中でも非常に良い数値で運用することが出来ています。

また、上記の集計期間の7ヶ月では約9,000万円の売り上げを作ることができており、**折込チラシを今は撒いていません。**

平松塗装店が目指す 塗装会社に求められる事業戦略

■ 今後は人材の更なる採用、55歳の時に 売上5億円を目指していきます。

今回、このような形で何とか会社の利益を出すことが出来ましたが、私が目指しているのはさらに職人がより目標達成のために多くのお客様に感謝される環境を作り出すことだと考えております。また、それを達成していくためには会社の収益性をしっかりと担保しておかなければいけません。

私が55歳になる3年後には売上5億円を達成することを目標として、さらなる人材の採用（職人・営業）を進めていきます。

コロナだけではなく、我々には「職人不足」「高齢化」「塗料のさらなる進化」といった外部要因の変化がまだまだあると思います。そんな中でも踏ん張ってやっていけるのは仲間がいるからだと思っています。職人から

始まった会社ゆえ、決して営業が得意なわけでもなく、営業の人数もまだ少ない中ではありますが、経営理念でもある「チャレンジから幸せを」に従い、収益性が高く・教育性があり、社会性も持ち合わせる。そのような会社づくりを行っていきたいと思います。



ゲスト
講師

福島県伊達市
株式会社 野田塗店
代表取締役 野田 拓男 氏

福島県伊達市にて塗装事業を運営。創業70年近くを誇り、地域のランドマークとなるような建造物での施工に携わり多くの実績を持つ。戸建て塗装参入のため、2021年春に塗装専門ショールームを伊達市にオープンし爆発的集客数を創出。初月から相当数の反響を獲得している。



公共物件等での施工実績を元に戸建て住宅塗装ビジネスへ新規参入し、
事業立ち上げから3カ月で **60件** 以上の集客数獲得

■参入前は近隣商圈の競合企業の存在が脅威で多くの不安がありました。

お読みいただきましてありがとうございます。初めまして。

株式会社野田塗店 代表取締役の野田 拓男と申します。

弊社はハウスメーカー・公共系の塗装工事事業に従事し福島県伊達市近辺密着で70年近く塗装事業に従事してきました。しかし、コロナウイルス感染拡大の事情等もあるなか**案件の発注数減少**が自社の業績に大きく影響しうると感じ戸建て塗装事業への新規参入を決断しました。

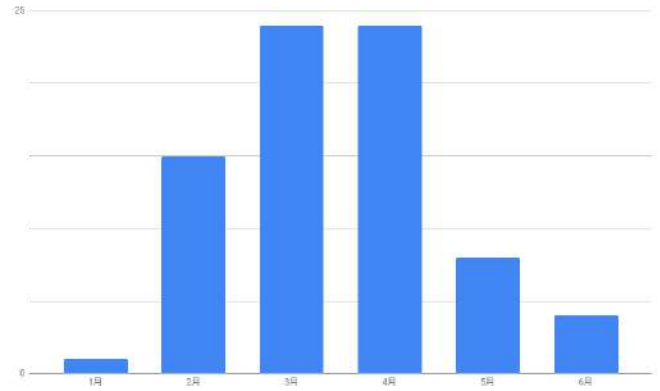
自社の近隣商圈には複数店舗展開している競合企業の存在がある中、
「今から参入して果たしてお客様に問い合わせをいただけるのか？」
「仮に問い合わせいただいても自社を選んでいただけるのか？」

そういった不安が絶えずある中でも、
ショールーム開店に踏み切ることが
できたのには理由があります。



■他社での圧倒的成功事例量が不安を払拭！

こちらは事業立ち上げから
6か月間の戸建て塗装事業に
おける集客数推移です。



実質的に販促活動

(チラシ配布・サイト公開)

を開始したのは3月頃で、**グランドオープンイベント**と題して
ショールームへの来店誘導を促す企画を実施しました。

同時期に競合企業がイベントや大型企画を実施する中、自社のチラシ
に反響してくれるのかという不安はありましたが、全国の塗装専門店
におけるウェブ・チラシ集客の成功事例を参考にして工夫した結果、

イベントは大当たり！

伊達市は人口約6万人の狭小商圏ですが、

限られたチラシ配布可能部数の中でエリア・配布方法を工夫して

配布した結果その反響率は驚異の**約1/2,500!!**

たとえ小さい商圏であつたり、近隣商圏に強力な競合企業があつたと
しても、「**正しい差別化戦略**」を行えばお客様から選んでいただける
ということに気づけました。

とはいえ、自社で試行錯誤しながら反響が出るまで販促を繰り返すの
は容易ではありません。中小企業なので、資金にも制限があります。
そういった中で上手くいっている事例を活用できたのが成功の一つの
ポイントだと感じています！

■差別化するうえで意識したこと イマ戸建て塗装事業に取り組んでよかった！

弊社は伊達市地域密着の塗装専門店ですが、
ショールームを制作するにあたり競合企業との
差別化のためブランドコンセプトを一新したいと
考えていました。

特に屋号・ロゴ・キャラについては、
他社さんが動物など分かりやすいものを取り入れる中、
弊社は「パンドル（フランス語でペイントという意味）」という屋号
に加え、「マチルダさん」というドット調のキャラや塗装専門店とし
てのコンセプトを伝えるようなロゴにしました。



マチルダさん
(オレンジ色Ver.)

全体的に「和」より「洋」を意識したような
内容になっています。

このようなブランドイメージや、
ウェブやチラシでの「見せ方」を
従来の塗装店のものから刷新することにより

短期間で多くの反響をいただけているのだと感じます。



「パンドル」
ブランドロゴ

まだまだ立ち上げたばかりですが、

すぐ成功するための秘訣は
「上手くいった事例を取り入れること」と
自社らしさを磨きこんだ
マーケティング戦略だと感じています！



塗装ビジネス研究会ご入会メリット

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



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

無料招待
受付中

塗装ビジネス研究会説明会 (塗装事業を営む経営者のための研究会) お試し参加のご案内

コロナ禍でも
大注目！

会員数143社(12月1日時点)「塗装ビジネス研究会」のご紹介

①年6回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「コストダウンマニュアル」「営業マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

③年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

塗装ビジネス研究会の詳しい情報をスマホで



まずは
お試し
参加！

2022年1月27日(木)Zoom開催例会は
無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【当日スケジュール】

- 11:00~12:00 塗装ビジネス研究会説明会・ガイダンス
- 13:00~13:50 第1講座
- 14:00~15:00 ゲスト講座
- 15:15~16:00 ワーク：各種反響項目の整理と施策立案
- 16:10~16:20 まとめ講座、次回研究会のご案内

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

塗装ビジネス研究会 会員様の成功事例

(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**

株式会社 片山

滋賀県



わずか、10万円商圈で売上**3.3億円**達成！
ショールーム展開で**業績アップ**

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**

加藤塗装 株式会社

静岡県



新規集客率 **1/2,500** を達成
本当の行列のできる塗装会社

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 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**

全国各地で施工事例が続出中！

2022年も業績UP! 塗装ビジネスで 急成長企業が全国各地で続出中!

2015年11月から開催している塗装ビジネス研究会! 早5年が経過し、143社様の会員様にご参加いただいております。

その中でも業績を急成長されている会員様を紹介させていただきます。

本研究会にもご参加されていますので、ぜひお話をお聞きいただけますと幸いです。



中部
地域

愛知県一宮市
株式会社 達美装

業績アップ!!!

0.2億

6億



代表取締役
高見澤 達也 氏

職人であった私が塗装専門ショールームをOPENしたことで一気に業績が伸びました。地域1番認知戦略をとり、商圈内で塗装と言えば「達美装」と思ってもらえるように販促投資を徹底的に行いました。現在では3店舗で売上6億円まで業績を伸ばしております。



関東
地域

埼玉県草加市
株式会社 アークス

業績アップ!!!

2.4億

3.6億



代表取締役社長
下田 昌考 氏

私たちは草加市・三郷市を中心にリフォーム総合会社ではなく、塗装の専門店として、ぶれずに一本、地域に貢献しながら日々邁進してきました。

今後も、より多くのお客様に「感動」する塗装の体験をしていただくべく、

活動できる地域を拡大していくことが目標です。



中国 地域

岡山県岡山市
有限会社 御南塗装工業

業績アップ!!!

1億

3億



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、この事業に取り組みました。
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。



四国 地域

徳島県徳島市
株式会社 匠

業績アップ!!!

0.7億

3億



代表取締役
綾 大和 氏

徳島市内2店舗を出店し、地域一番店の市場シェアを達成できております。

弊社は、「後悔しない塗装工事を目指す」を事業コンセプトとして、社会、お客様、従業員の幸せも大切し、日々経営に励んでいます。



九州 地域

福岡県福岡市
株式会社 ユーペイント

業績アップ!!!

0億

3億



店長
山口 博城 氏

2006年に創業した株式会社悠興業より塗装事業をスピンオフさせ、2019年7月に株式会社ユーペイントを設立。2021年5月段階で営業2名、パート社員のみで、今期3.0億円の受注見込みを上げている。
「塗装業界の常識を覆す、超高生産性企業」を目指しています。



会員様が実践する

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**

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**

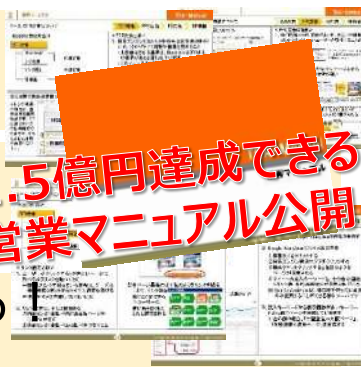
相見積5社でも**70%**受注できる営業マニュアル

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！

**1.5億円達成できる
営業マニュアル公開**



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
粗利率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

**平均単価100万円
高単価塗装を
バンバン受注
商品設計公開**



塗装ビジネス研究会 全国会員MAP



会員企業マップ

2021年 12月1日 現在 会員数143社

中国地方

- 広島 ニムラ様
- 広島 フェイス様
- 岡山 御南塗装工業様
- 岡山 クリーンライフ岡山様
- 岡山 クラコー様
- 岡山 光輝様
- 岡山 勇建工業様
- 岡山 美達様
- 岡山 喜昌塗装様
- 山口 オクダニ様
- 山口 栗田塗装店様
- 山口 美森様

九州・沖縄地方

- 福岡 ユーペイント様
- 福岡 志水様
- 福岡 福岡ペイント様
- 福岡 ユウキ様
- 福岡 三国建装様
- 福岡 心貴塗装様
- 福岡 安心新ホーム様
- 福岡 アイルクリエーション様
- 福岡 GROW HOME様
- 福岡 エミタス様
- 佐賀 サニー建設商事様
- 長崎 田中塗装様
- 熊本 シアーズホーム様
- 鹿児島 環境開発様
- 鹿児島 東宝建設様
- 沖縄 沖塗工業様
- 沖縄 木カマ様
- 沖縄 ちゅらら工房様

四国地方

- 愛媛 エイトハウジング様
- 愛媛 影浦塗装工業様
- 愛媛 マスターペイント様
- 高知 北村塗装店様
- 香川 北村塗装店様
- 香川 特建建工様
- 香川 仲様
- 徳島 匠様
- 徳島 さかがみハウジング様

北陸・中部地方

- 長野 トラスト様
- 長野 タイソー様
- 長野 三和テクノ様
- 岐阜 可児設備様
- 岐阜 feel!good様
- 岐阜 本多塗装店様
- 岐阜 河合塗装工業様
- 岐阜 達美装様
- 岐阜 アーキテックス様
- 岐阜 サンライト様
- 岐阜 フォーグッド様
- 岐阜 リベアプラス様
- 岐阜 平松建工様
- 岐阜 フルマ塗装店様
- 岐阜 東海建設様
- 岐阜 アートベインズ様
- 岐阜 結建築様
- 岐阜 グラフイティ様

- 新潟 新創様
- 新潟 プロテクト様
- 新潟 アマノ塗料店様

北海道・東北地方

- 岩手 ライオンリフォーム様
- 岩手 佐々木商会様
- 青森 ハヤシ様
- 青森 高勝リフォーム様
- 宮城 鶴山塗装様
- 福島 野田塗装店様

関東地方

- 茨城 ハウスメイク久様
- 茨城 克栄様
- 茨城 Kニリフォーム様
- 栃木 住豪様
- 群馬 ユタカペイント様
- 群馬 ミタカ工房様
- 群馬 ハウジング重兵衛様
- 千葉 ハドラスホールディングス様
- 千葉 kirintec様
- 千葉 SAITO様
- 千葉 あかつき様
- 千葉 中山建設様
- 神奈川 EIVS様
- 神奈川 ファースト様
- 神奈川 ミッツハウジング様
- 埼玉 ヒトミ塗装様
- 埼玉 ジャパネット・ハウス様
- 埼玉 アークス様
- 埼玉 ヒカリテック様
- 埼玉 パラヴィ様
- 埼玉 日本建機様
- 埼玉 南嶋工務店様
- 埼玉 喜多建設様
- 埼玉 石川建築様
- 東京 栄塗様
- 東京 家づくり代理人様
- 東京 光企画様
- 東京 Luxst様
- 東京 ベストウイングテクノ様
- 東京 大谷建設工業様
- 東京 八木塗装様
- 東京 リベラルソリューション様
- 東京 深井塗装様
- 東京 ジェネシスジャパン様
- 東京 シンマテリアルワン様

北陸・中部地方

- 静岡 大栄塗装工業様
- 静岡 加藤塗装様
- 静岡 フジタ塗装様
- 静岡 エバーグリーン様
- 静岡 住まいるリフォーム様
- 静岡 イナペイントサービス様
- 静岡 望栄塗工業
- 静岡 N's静岡様
- 静岡 ハウスケア静岡様

近畿地方

- 大阪 ロードリバス様
- 大阪 ペイントプロ様
- 大阪 カンパニース様
- 大阪 泉州ペイント様
- 大阪 千成工務店様
- 大阪 ABILITY様
- 大阪 慶井工業様
- 大阪 ウチダ様
- 大阪 ラディエント様
- 京都 榎田様
- 兵庫 大恵ペイント工業様
- 兵庫 ライフアート様
- 兵庫 Professional様
- 兵庫 シンキ塗工業
- 兵庫 大聖住宅様
- 兵庫 平松塗装店様
- 兵庫 橋本工務店様
- 兵庫 片木建設様
- 兵庫 大信建設様
- 兵庫 片山様

地域一番店を目指す研究会。より高みを目指して。

会員数

143

社

2021年12月1日時点



塗装ビジネス研究会説明会

1月例会 無料お試し参加 お申し込み用紙

お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2021年1月27日（木）11：00～16：30（ログイン開始10：30～）

会場：Zoomにてオンライン開催

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にてご連絡くださいますようお願いいたします。
- 本講座はオンラインでの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。

お申し込みの流れ

①お申し込みシートにご記入



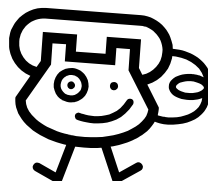
下のお申し込み用紙
にご記入ください。

②FAXでお申し込み



24時間受付OK！
記入もれにご注意

③弊社からご連絡



事務局または担当者より
お電話かメールにてご
連絡いたします。

④当日ご参加ください！



当日、11:00までにログインを
お願いいたします！

FAXお申込用紙【塗装ビジネス研究会説明会】
お問い合わせNo.K112696 / S081518

TEL:06-6232-0188
(平日9:30～17:30) 担当/眞鍋 昌子(マナベ マサコ)

フリガナ	フリガナ	フリガナ	役職名
貴社名	代表者名		
	フリガナ		役職名
	ご参加者名		
ご住所	〒		
メール			
TEL	FAX		
年商	社員数	億円 人	

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。

※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 本書面・本フォームに記載された個人情報は、個人情報保護方針(<https://www.funaisoken.co.jp/info/pp>)に則って適切に管理します。また、ご提供いただいた個人情報は、お申込サービスのご案内・ご提供並びに当社グループの顧客・営業管理、アンケート・ダイレクトメールの発送その他上記個人情報保護方針に記載された利用目的のためにのみ利用いたします。なお、ご案内は代表者様宛にお送りすることがございます。
- ご提供いただいた個人情報につき、セミナー・イベント・研究会の場合は共催者・登壇講師に、クリニックの場合は訪問先・旅行会社・宿泊機関・他の参加者に提供する場合もございます。これらの他、ご案内の送付その他上記利用目的に必要な委託をするため事前に管理体制を調査した委託先に提供し、また、上記個人情報保護方針に記載された範囲で当社グループ会社に提供する場合がございます。
- サービスご提供に必要な情報(会社名・所在地、申込者氏名、メールアドレス、電話番号)をいただけない場合、ご連絡やサービスのご提供ができない場合がございます。
- 個人情報に関する開示、訂正、追加又は利用停止につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

ご記入後、このままFAX送信してください(FAXお申込み締切2021年1月23日24:00まで)

FAX: **06-6232-0194** (24時間対応) / 眞鍋宛