

銀行交渉・仕入れ販売！創業**3**年の会社でもできた！

空き家再生

年間**50**棟 売上**10**億円達成

最強の銀行交渉・仕入れ販売ノウハウ公開

こんなお悩みを抱えている不動産・住宅会社の経営者にオススメ

- 買取融資枠が頭打ちで、買取仕入ができない
- 空き家情報が取得できない
- 仲介手数料伸び悩みで限界が見えている
- 築古物件が多くそのままでは仲介できない



株式会社Findホーム
代表取締役
松岡 達哉氏

ポイント① 融資枠増額 銀行交渉
ポイント② 空き家 仕入戦略
ポイント③ 空き家 販売戦略

空き家再生の全てが1日で学べる

成功事例レポート 詳細は中面へ

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。

2022年
6月27日・**29**日・**7月4**日
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30より)

WEBページから
セミナー情報を
ご覧いただけます。



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

空き家再生ビジネス新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S085981

船井総研
セミナー事務局

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

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(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[<https://www.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **085981**

銀行交渉・仕入れ販売! 創業**3**年の会社でもできた!

空き家再生

年間**50**棟 売上**10**億円達成

最強の銀行交渉・仕入れ販売ノウハウ公開

こんなお悩みを抱えている不動産・住宅会社の経営者にオススメ

- 買取融資枠が頭打ちで、買取仕入ができない
- 空き家情報が取得できない
- 仲介手数料伸び悩みで限界が見えている
- 築古物件が多くそのままでは仲介できない



ポイント①
融資枠増額
銀行交渉

ポイント②
空き家
仕入戦略

ポイント③
空き家
販売戦略

空き家再生の全てが1日で学べる

成功事例レポート 詳細は中面へ

株式会社Findホーム
代表取締役

松岡 達哉 氏

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。

2022年
6月**27**日・**29**日・7月**4**日
13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)

WEBページから
セミナー情報を
ご覧いただけます。



主催

Funai Soken

株式会社Findホーム 代表取締役 松岡 達哉 氏
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

WEBからお申し込みいただけます。(前井研ホームページ[https://www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 085981)

株式会社Findホームを創業し、たった創業から、現在に至るまでの成功秘話



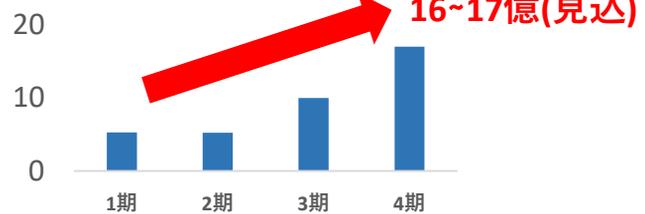
創業時に、空き家再生ビジネスで売上10億円達成を目標掲げ、中古物件×リノベーションで不動産に自社の付加価値つける！

策定した計画通り着実に実績を積み重ね、取引をさせていただいたりしている金融機関と粘り強く交渉を続ける一方で、新しい金融機関へのアプローチも実施していききました。その結果、創業1年目で売上5.26億円。2年目売上5.25億円、そして3年目売上10.00億円、当初の計画通り創業3年で売上10億円を達成することができました。

今期より新しい3ヶ年中期計画の元で、2025年に売上30億円を目標に事業を進めています。現在弊社のサービスをご利用いただいている皆様には、もっとより良いサービスを。

そしてこれからお会いできるお客様にも弊社サービスをご利用していただき、共に発展していくためにサービスの向上こそが、我々Findホームの使命であると感じております。

3ヶ年の売上推移(億)



初めの1件目を仕上げてました。市場拡大や顧客ニーズがあることも分かっていましたし、いいモノを作れば必ず売れる！という勝算もありましたが、当初の読み通り、付加価値を加えた中古物件の市場ニーズは高く、市場に共有した自社のリノベーション物件はスグに、購入申込をいただくことができました。その後も、1件ずつ丁寧に物件を仕上げていきました。

そのために、具体的な実行内容としては大きく4つです。①事業エリアの拡大(多店舗展開)、②自社リノベーション住宅のブランド化(商品力の強化) ③仕入れ数教科のための自社財務強化、④社員の採用と育成(組織力の強化)です。

①事業エリアを拡大(多店舗展開) 本社がある埼玉県所沢市を基盤に、名古屋支店、福岡支店を出店しました。今後も市場ニーズが高い都市部を中心に新店を続けていきます。

②自社リノベーション住宅のブランド化(商品力強化) 引き続き協力パートナーと自社商品力を磨いていき、在庫回転率強化の為に、リノベーション前の着工前物件の客付けも可能にする定額制のリノベ商品の開発、また自社のリノベーション住宅ブランドを立ち上げ、価格、使い勝手の良い間取り&仕様、デザイン性を確立していきます。

③仕入れ数教科のための自社財務強化(融資枠の拡充) 空き家再生事業で最も重要な部分ですが、目標を達成する為には、金融機関との連携が必要で、財務体質を健全にし、現在の取引をさせていただいている金融機関との交渉、また獲得エリア拡大に伴い、新しい金融機関との連携を積極的に進めていきます。

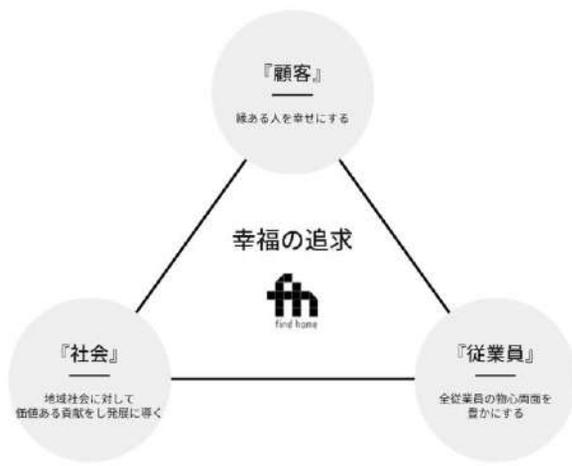
④社員の採用と育成(組織力の強化) 現在、社員数は20名ですが、2025年までに4倍の80名にします。業界未経験の若手社員を採用しますので、仕入れ・販売業務を専任化し、やる事・やり方を明確&シンプルにし、仕入れ基準マニュアル・販売マニュアル・育成プログラムを整備し、若手社員の早期育成を実現し、社員粗利生産性を追求していきます。また自社販促強化の為のマーケティング室も設立し、仕入れ・自社客付け力の強化で粗利率アップも進めていきます。



3年で年間50棟、売上10億円を達成。 そして、今後の空き家再生事業構想を聞く

「幸せの追求」という理念の元で皆様に素敵な住まいをご提供する。「住まい専門家」として2018年8月にfind homeを創業！

find homeは
住まいの専門家です



2018年8月末、株式会社リノホームを創業しました。ちょうどその頃は、「東京首都圏では中古マンションの取引件数が、新築マンションの販売件数を3年連続逆転した」というニュースが不動産業界を活気づけていました。不動産業界に身を置いていた私自身も、創業前から住宅購入を検討している顧客の「新築を購入する」という、従来の住宅購入に対する価値観からの変化を感じていました。それは、首都圏の中古マンションに限らず、地方都市においても、中古住宅への顧客ニーズの高ぶりを肌で感じており、これからは中古住宅の時代が来る！そんな期待感の中で、「幸福の追求」という経営理念の元、リノホームを創業にいたりました。中古住宅市場の拡大、顧客ニーズの高ぶりに感じる一方で、実際に供給されている中古物件に疑問を感じていました。

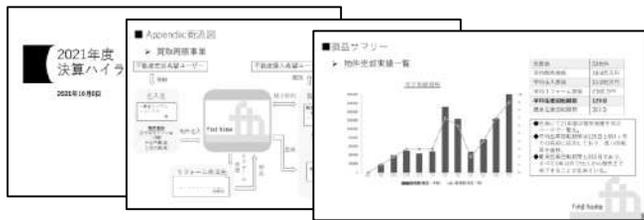
創業前の前職では投資物件を主に取り扱っていましたが、物件の魅力を最大限引き出すことを常に意識していましたが、居住用として中古住宅市場に供給されている中古物件に私自身が「この物件いいな」と思う中古物件が少ない。もう少し付加価値を加えればすごく価値の高い物件になるのにもつたいない、そのようなイメージを抱いていました。家は一生に一度の高価な買い物で、人の生活の基盤となるものであり、人の生活三大要素である「衣食住」の中でも最も重要な部分。

経営理念の「幸福の追求」を実現するために、自分自身が納得のいく、本気でいいと思える物件、満足のいく物件をお客様にご提供したいと考えるようになりました。

「市場にないなら、自社で作ればいい！」そのような思いから、自社で中古物件を仕入れ、リノベーションという自社の付加価値を加え、市場へ共有する。現在の事業の主力となった「空き家再生ビジネス」に本格的に取り組むことを決意しました。創業3で売上10億円達成を目標に掲げ、3ヶ年事業計画を策定。事業モデルの根幹となる、空き家物件の「仕入」と「販売」計画を、目標の逆算から各年度の目標件数を設定しました。幸いにも、当初からうまく事業をスタートすることができました。仕入れ不動産情報を吟味し、ご購入いただく顧客を想像し、物件の魅力を最大に引き出すリノベーション仕様を検討し、

創業前の前職では投資物件を主に取り扱っていましたが、物件の魅力を最大限引き出すことを常に意識していましたが、居住用として中古住宅市場に供給されている中古物件に私自身が「この物件いいな」と思う中古物件が少ない。もう少し付加価値を加えればすごく価値の高い物件になるのにもつたいない、そのようなイメージを抱いていました。家は一生に一度の高価な買い物で、人の生活の基盤となるものであり、人の生活三大要素である「衣食住」の中でも最も重要な部分。





松岡社長に聞く、空き家再生事業を 新規立上げ3年で年間50棟達成する

**事業拡大の秘訣は、事業戦略×財務戦略！資金調達力UPで
2倍の仕入が可能に！銀行交渉手法を変えただけで事業が加速**

POINT①

**成功要因の1つとして挙げ得られていた
財務戦略について、具体的な取り組みをさ
れたのでしょうか？**

財務戦略は自社事業の生命線です。空き家再生ビジネスをやって行く上で、肝になるのが資金調達です。創業間もない会社へ積極的に融資をしてくれる金融機関はないと感じていました。実際に希望の融資額には程遠い状況でした。そこで船井総合研究所の財務コンサルタントの方に相談し、サポートを依頼しました。まず取り組んだことが、①金融機関のルールを理解することです。金融機関には独自の貸出ルールがあり、そのルールに従って融資をしています。これまででは、こちらの要望ばかりを押し付ける交渉をしてきましたが、実はこれが融資を伸ばせない要因となっていたことを知り、ショックを受けました。融資拡大の鉄則は金融機関のルールを理解し、交渉にあたるのが重要だと知りました。②は新規金融機関の開拓です。目標50棟を達成する為には、新規金融機関へのアプローチが必須でした。この新規のアプローチ手法にも「正しいやり方」があり、本当に目から鱗でした。③は既存金融機関との交渉です。市場性、自社の強み&実績、そして財務諸表を元に交渉したことで、より条件の良い融資を受けることができました。正しい準備とアプローチを実施し、販売実績という結果を積み上げていけば問題なく、目標件数の仕入れができるという事がわかりました。

項目	Before	After	改善額・効果
融資枠	5.5億円	11億円	+5.5億円
メインバンク	地方銀行	都市銀行	調達力UP 私募債の発行

POINT②

**成功要因の1つとして挙げ得られていた
仕入・販売戦略について具体的な取り組み
をされたのでしょうか？**

仕入戦略についてですが、大きく2つです。「不動産会社からの仕入れ」と「売却希望のエンド顧客からの仕入」。不動産会社様からの仕入れ活動は、主に業者訪問になります。ですが自社商圏内でも沢山の不動産業者様がいますので、やみくもに訪問するのではなく、自社との過去取引実績や商圏内における媒介シェアなどから、訪問の優先ランクを決め効率的に動いています。また自社の実績や取り組み、仕入れ目標件数など、訪問営業時に活用するアプローチツールや会社パンフレット等のツールも準備し活用しています。営業手法を統一することで、未経験若手の社員でもすぐに早期育成が可能になり、入社から数か月で実績を出すことが可能です。売却希望のエンド顧客からの仕入れも同様で、営業ツール・マニュアルを整備することはもちろん、反響管理を徹底的に実施しています。反響からのアプローチ手法、超長期顧客へのアプローチ手法など、詳細な営業フローを構築し、忘れ・抜け漏れが無いように管理を実施しています。

販売戦略ですが、「大手ポータルサイト」×「自社サイト」のオンラインで販促を実施しています。ですが、客付けは、自社他社問わず行っています。もちろん自社で客付けすることが最良ですが、物件所在地によっては、他社様の方が販売力がありますし、仲介という形で、他の不動産業者様と共に仕事をすることで、関係性の構築ができ、仕入れ情報を提供いただくなど、プラスになることが多くあります。

未経験からでも空き家再生50棟達成する為の財務戦略・仕入&販売戦略の成功要素

ビジネスはスピードが命！「餅は餅屋」の精神で、自社に足りない部分は、外部の協力パートナーを活用することで補い急成長する

POINT③

創業3年で50棟売上1.0億円と、急成長する事ができた最大の成功要因はどんなにあったと感じていますか？

自社の強みは、手前味噌にはなりますが、市場の販売データ・在庫データそして、業界トレンドから、仕入れた中古物件の顧客への販売時価格設定のノウハウだと自負しています。ですが一方で、中古物件に付加価値をつける為のリノベーションについては、自社の強みであると自負できる程のノウハウは当時ありませんでした。

また空き家再生事業において、自社での仕入数が売上に直結します。いくら不動産に関するノウハウと自信があつたとしても、創業間もない会社に、何十棟もの仕入れができる融資をしてくれる金融機関と取引することは至難の業であると感じていました。そこで自社に足りないものは、外部の協力パートナーや専門家にサポートいただきながら成長を続けています。リノベーションや空間デザインについては、4D/GROUNDWORKS様にサポートをいただいています。代表の塚本氏の哲学に賛同し、常識としてインプットされた住宅建築の流れに一石を投じます。財務強化や仕組は4D/GROUNDWORKS様にサポートをいただいています。代表の塚本氏の哲学に賛同し、常識としてインプットされた住宅建築の流れに一石を投じます。財務強化や仕組は、社員の頑張りはもちろんですが、



4D/GROUNDWORKS様や船井総合研究所、また多くの協力企業様にサポートいただいた結果です。

POINT④

パートナー企業と積極的にコラボレーションを行い付加価値を高めることで、「より良い住まい」をご提供しているとお伺いしましたが、具体的にどのような取り組みをされたのでしょうか？

中古住宅は一般的に、見た目から「使用感」や「古さ」といったデメリットを感じるがありますが、リノベーションすることで新築以上の空間を作ることができます。また中古住宅のメリットとしては、「価格が新築に比べて安い」「資産価値が高い」「立地がいい」「選択肢が多い」など、沢山の良い点が沢山あります。ですが冒頭でもお伝えしたように、市場に流通している中古物件には、私が本気で「いいな」と思える物件が少ないと感じています。その理由は、空間デザインです。人生の半分を家で過ごすといつても過言ではありません。多くの時間を過ごす家だから、機能性・利便性はもちろんですが、心が落ち着く、安堵できる、家族とのコミュニケーションが取れる、笑顔が増える、そんな空間デザインを実現したいと思っています。もちろん理想を実現するために新築の注文住宅もいいですが、価格が高いので、多くの顧客が、やむなく諦めてしまうというのが現実だと思えます。中古住宅には1つとして全く同じ物件はありません。また立地や住む人も違います。自社では、仕入れをした物件の「間取り」×「立地」から、将来住む顧客を創造し、その顧客にとって最適な空間イメージを4D/GROUNDWORKS様や施工協力パートナー様に共有し、イメージの具現化いただいています。



3分間紙上コンサルティング

空き家姿勢事業立ち上げ3年で 50棟 売上10億円を達成するための 成功ストーリーを解説



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 中古流通グループ
マネージャー 廣瀬 浩一

ここまで株式会社Findホーム 代表取締役 松岡達哉 氏の取り組み、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 不動産支援部 中古流通グループのマネージャー 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・不動産会社様向けに、空き家再生ビジネスを始めとした**不動産事業の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Findホーム様が実践された空き家再生による業績アップについて、解説させていただきます。

不動産事業で成功する為に、必要不可欠な空き家再生事業

地方商圏では、中古物件の仲介手数料は平均して40万円程度と低く、仲介手数料だけで事業損益を超えることはできても、自社の収益事業として大きく発展させることは難しいといえます。**収益性の高い不動産事業モデル**こそが探空き家再生ビジネスです。また中小企業様にとって永遠の課題が、採用と育成です。優秀な人材がいない、こない。そんな悩みやご相談をよく伺います。空き家再生は、中古物件をリフォーム済みで販売することができるため、通常の中古仲介と比べ、成約率が高くなります。結果的に未経験の若手社員でも販売することができ、**営業の生産性が向上し、社員の育成・定着につながります。**

事業立ち上げ3年で50棟 売上10億円を目指すモデル

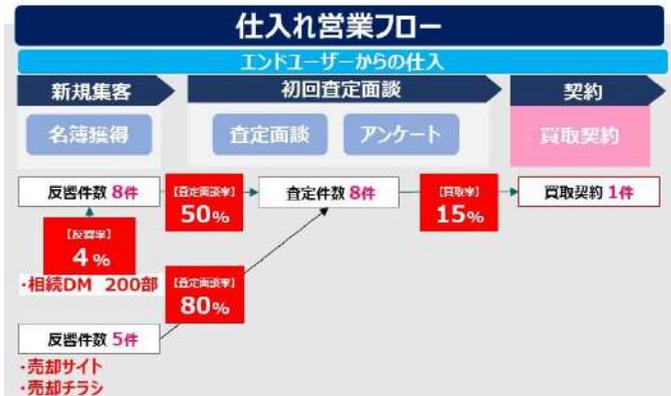
業態概要	中古の戸建住宅を買取り、リフォームして再販売するモデル		
取り扱う物件	築30年前後の中古の戸建住宅		
平均販売価格	1,000~1,500万円(税込)		
ビジネスエリア人口	人口5万人~30万人の地域		
買主の年収	年収200万円~500万円		
買主の年齢	30歳代~50歳代		
支払い	買主の住宅ローン		
	1年目	2年目	3年目
売上 / 1棟@1,400万円	25,200万円	51,800万円	70,000万円
粗利 / 1棟@350万円 (粗利率25%)	6,300万円	12,950万円	17,500万円
仕入棟数	33棟	42棟	52棟
販売棟数	18棟	37棟	50棟
営業担当(1人あたり約20棟)	1人	2人	2.5人
仕入(1人あたり20棟)	1人	2人	2.5人
工務	1人	1人	2人
事務	1人	1人	1人
(合計人員)	4人	6人	8人
1人あたり粗利生産性	1,575万円	2,158万円	2,187万円

空き家再生ビジネス参入後3年目の目標として、50棟、売上7億円、粗利1.8億円を達成させます。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売買、中古+リフォーム、建売の専門業態ビジネスモデルを追加し、不動産総合店舗として拡大していき、多店舗展開を推進します。空き家再生を成功させるためには、**財務強化&仕入れ・販売強化**がポイントになります。財務諸表を整備し仕入れができる財務体質にし、仕入・販売の営業フローやマニュアルを整備し、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のチームで初年度20棟、3年目50棟以上を達成するなど、全国で空き家再生の成功事例が続々誕生しています。

3媒体を活用して仕入れ案件を最大化

空き家再生ビジネスを成功させる上で最も重要なポイントは、仕入れ案件を最大化させることです。①業者仕入れ ②相続DM③売却サイト/売却チラシ 其々の特徴を理解し、正しく活用する必要があります。

	ターゲット	案件の特徴	案件獲得手法
業者	商圏内の不動産業者	安定的な案件獲得が可能	・業者物件への直接問い合わせ ・業者廻りによる買取案件情報収集
相続DM	一般売主（相続案件）	競合が少なく温度感が高い 比較的安価での買取が可能	・相続した売主へDMを送付 ・電話/来店による売主からの直反響
売却サイト/売却チラシ	一般売主（相続案件） 一般売主（売却検討初期客）	WEB広告で広域での集客可能	・二次取得者に「紙+WEB」でアプローチ ・電話/来店/WEB上から直反響



また、左図のように仕入れ営業フローの各KPIを数値化・視覚化し各媒体ごとのKPIを正しく理解することで、着実に目標仕入れ件数にコミットすることができます。

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空き家再生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。全国30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。

売却サイト/売却チラシ

買取基準表や仕入チェックシート

空き家再生ビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

①【全体】スターターキット

- 空き家再生ビジネス手冊の閲覧
- 査定用地図（紙入）
- 査定用地図（電子）
- 査定用地図（紙入）
- 査定用地図（電子）
- 査定用地図（紙入）
- 査定用地図（電子）

②【売り・買い】マニュアル・ツール

- アプローチシート（売却）
- アプローチシート（買取）
- 査定用地図（紙入）
- 査定用地図（電子）
- 査定用地図（紙入）
- 査定用地図（電子）
- 査定用地図（紙入）
- 査定用地図（電子）

③ 帳票類

- 受託物件ランクアップ表
- DM反響管理帳票
- 案件別管理表
- 案件別進捗表
- 業績管理帳票
- 行動量管理帳票

④【リフォーム】マニュアル・ツール

- リフォーム査定用ツール
- リフォーム見積書
- リフォーム見積書
- リフォーム見積書

仕入アプローチBook

早期売却のために知っておきたいこと

- 不動産市場の現状を知る
- 売却価格の要素
- 最適な売り時とは

不動産売却ハンドブック
大抵の不動産売却を早期に売却するための。

粗利率25%以上確保する 買取再販リフォーム商品戦略

項目	築年数30年以上	築年数30年以下
リフォーム予算帯	600万円~800万円強	200万円~600万円強
物件仕入価格	300万円程度	~800万円程度
リフォームの規模	間取り変更を含むフルリフォーム	外壁・屋根+表層程度
リフォーム箇所	外装すべて 内装すべて 水廻り4点 間取り変更	外壁塗装・補修 内装すべて 水廻り4点
保証	2年間の施工保証 5年間のシロアリ保証	2年間の施工保証 5年間のシロアリ保証 瑕疵保険 ※条件による

リフォームチェックシート・積算ツール

リフォームチェックシート

積算ツール

空き家再生ビジネス新規立ち上げセミナー

WEB開催 2022年6月27日(月)・6月29日(水)・7月4日(月) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)

講座

講座内容

第1講座

13:00

〜

13:20

地方エリアで空き家案件から仕入れ強化する方法

ポイント① 空き家率が20%の時代に入突!空き家を活用するビジネス転換の必要性とは!?

ポイント② 地方エリアで増え続ける空き家マーケットの攻略を徹底解説

ポイント③ 空き家再生が資金的に負担なくビジネス化できる理由とは!?

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古再販チーム リーダー
船井総合研究所へ入社以来一貫して不動産売買事業のコンサルティングに従事している。売上高1億円から60億円まで、幅広い規模の企業に向け業績アップ支援を行っている。これまで全国各地で不動産業態の新規立ち上げを経験。「徹底的な現場主義」をモットーに、地域一番店での営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。また、入社より住宅不動産業界のWeb集客に従事。地方商圏から首都圏まで幅広いクライアントを持ち、商圏特性に即した集客には定評がある。

武市 龍馬



第2講座

13:20

〜

14:10

空き家再生ビジネスモデルでの成功事例のご紹介

ポイント① 空き家再生ビジネスを成功させたポイントとは!?



株式会社Findホーム

代表取締役 **松岡 達哉氏**

「新しい住まい、新しい生活、安心の暮らしをデザインします」をモットーに2013年に株式会社プロデザインを創業。秋田市内の中古住宅を中心とした不動産流通の活性化を通して地域社会への貢献を目指す。2018年より中古住宅専門店「いっしょ」を立ち上げ、ブランド立ち上げから3年間で年商5億総利1.6億達成。

ゲスト講師

第3講座

14:25

〜

15:25

空き家再生を始めて3年で50棟達成する事例を徹底解説

ポイント① 月間5件以上買取を行うための集客・営業手法を公開

ポイント② 成功企業の買取チェックシート、買取マニュアルを公開

ポイント③ 買取前のリフォームチェックシート、見積り方法を徹底解説

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古再販チーム
大阪大学経済学部卒業後、新卒で船井総合研究所へ入社。
入社以来、住宅・不動産業界のコンサルティングに従事。分譲事業、不動産売買事業、中古リフォーム事業を行う企業のサポートを経験。
現在は空き家再生に携わり、集客から営業に至るまで業績アップのサポートを行っている。

池田 航基



まとめ講座

15:40

〜

16:30

不動産会社が取り組むべき高収益ビジネスモデル

ポイント① 採用離だからこそ営業生産性を上げるビジネス展開の必要性とは!?

ポイント② 1拠点5億円の不動産店舗づくりとは!?

ポイント③ これからの勝ち抜く不動産会社の成長戦略とは!?

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古再販チーム リーダー

武市 龍馬



【お申し込み方法】 \ お申し込みはこちらからお願いいたします /

<日時> 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。

●13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)

2022年6月27日(月) 申込締切日: 6月23日(木)

2022年6月29日(水) 申込締切日: 6月25日(土)

2022年7月4日(月) 申込締切日: 6月30日(木)

<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

※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」と検索してご確認ください。 [TEL] 0120-964-000 [平日9:30~17:30]

船井総研 085981

検索

