

管理戸数を飛躍的に伸ばしたい経営者向け

脱オーナー営業で管理1000戸突破！管理拡大セミナー

開催日時 2022年 5月30日・6月3日・6月6日・6月10日 **オンラインセミナー WEB配信**
 申込締切日 5月26日(木) 5月30日(月) 6月2日(木) 6月6日(月) 13:00～16:00 [ログイン開始 12:30～]

講座内容&スケジュール 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

講座	セミナー内容
第1講座	賃貸管理・業界トレンド2022  賃貸管理会社様が押さえておきたい業界トレンドを解説！ 管理戸数UP、入居率UPを続ける企業の特徴と事例講義のポイントを解説いたします。 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸DXグループ チーフコンサルタント 上村 隆一郎 新卒で船井総合研究所に入社。入社後、住宅・不動産業界のWEBマーケティング、営業研修、商品企画に従事。モデル企業の進捗管理ツールや営業支援ツールの作成を手掛けるなど、現場レベルの実務のサポートを行っており、現場目線を持った提案を心掛けている。
第2講座	後発でも5年で管理1000戸突破した企業の取り組みを公開！ ポイント① 後発企業が管理戸数1000戸を突破するために行った取り組みとは？ ポイント② 毎年200戸を受動的に増やし続ける仕組み ポイント③ 未経験者を3か月で1人前の社員を育て上げる育成体制  中国バス不動産 株式会社 代表取締役 片岡 陽氏 広島県福山市にて不動産売買・賃貸管理、賃貸仲介業を実施。賃貸管理は参入後、5年で管理1,000戸突破に成功！脱訪問で管理獲得を続ける、急成長中の会社様である。  株式会社 マコトーマス 代表取締役 山岸 誠氏 福島県福島市・郡山市にて不動産売買・賃貸管理、賃貸仲介業を実施。収益売買の買取再販事業を軸に賃貸管理参入5年で管理1,000戸突破に成功！マンスリー事業も始めており、総合不動産企業として事業拡大中の会社様である。
第3講座	ゲスト講座のポイント  全国200社超の事例から、管理拡大手法について解説いたします。 管理戸数がなかなか伸びない、管理拡大考えている経営者様必見！ 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸DXグループ 御園 和也 船井総合研究所に入社後、不動産賃貸会社向けの業種特化型コンサルタントとして従事。日本全国の不動産会社の成功事例をルール化し、現場に即した賃貸仲介・管理部門の業績アップ支援を行っている。ポータルサイトや自社HPでの集客に明るく、多くの実績を持つ。
第4講座	本日のまとめ・明日から取り組んでいただきたいコト  株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 マネージングディレクター 青木 一将 不動産業(賃貸・売買仲介、管理業務)の業績アップ・活性化を手がけている。市場調査、マーケティング戦略、現場レベルでの売上アップ提案まで実施。特に賃貸管理会社の強みを活かしたオーナー向け売買事業・収益売買事業の立ち上げと活性化に多くの成功事例とノウハウを持つ。管理500戸～1,000戸規模の会社でも、小さくて強い、利益と生産性の高い会社作りを目指している経営者様のサポートを中心にしている。現場とのやり取りを毎日欠かさず「どうやったらできるか」をモットーに、年間365回PDCAを回すことを自身とともに現場レベルで浸透させている。

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

merit 1 リモート参加OK  インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。	merit 2 移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ  今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。まして出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。	merit 3 チャットで個別相談OK  講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。
---	---	---

管理戸数1,000戸未満の賃貸管理会社様へ



オンライン
開催

2022年 5月30日・6月3日・6月6日・6月10日
 申込締切日 5月26日(木) 5月30日(月) 6月2日(木) 6月6日(月)
 各日13:00～16:00 [ログイン開始12:30～]

新規オーナー開拓に時間が割けない経営者様必見

誰でも**5年**で**1,000戸**を達成できる

“脱”オーナー営業の仕組み

- ① 訪問不要！ 毎年200戸を受動的に増やし続ける仕組み
- ② 経験不要！ 3か月で1人前の社員を育て上げる育成体制
- ③ 実績不要！ WebマーケティングでエリアNo.1ブランディング

内**600戸**が紹介経由受託

内**600戸**が紹介・売買経由受託

立ち上げ5年で**1,000戸**

5年で170戸から**1,000戸**

ゲスト ①
中国バス不動産 株式会社
 代表取締役 **片岡 陽氏**
 1,000戸未満分科会 MVP

ゲスト ②
株式会社 マコトーマス
 代表取締役 **山岸 誠氏**
 1,000戸未満分科会 MVP

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** 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。)→ **086276**

設立5年で**200戸**  **1,000戸**
脱訪問で管理1,000戸突破
～5年で管理1,000戸を突破した軌跡～

中国バス不動産 株式会社
代表取締役 **片岡 陽氏**



企業DATA

商圏：広島県福山市 社員数：23名
売上：2億円 管理戸数：1,000戸（2022年4月時点）

第1章

賃貸管理業スタート。クレーム多発であたふた... 管理戸数がなかなか伸びなかった立ち上げ期

中国バス不動産は広島県福山市に拠点を置く不動産会社です。1973年より売買事業を基軸に不動産業を始め、現在は賃貸仲介業・管理業・不動産売買等を主に行っております。

賃貸管理業に関しては2016年にスタートしました。

売買事業を中心に進める中でストック収入の重要性に気づき、管理業を始めました。

スタート当初は後発企業ということもあり、「人手が足りない」「リソースが足りない」「未経験者が多い」などの壁にぶつかっておりました。

実際、営業マンが事務作業を兼務していたこともあり、20時過ぎるような残業も常態化していました。さらに未経験者が多く占めていたことで、2次クレーム、3次クレームが多発しておりました。

第2章

転機はセミナーでの成功企業との出会い。 私たちもその取り組みをしよう!と思ったものの...

管理戸数がなかなか伸びない中、船井総研主催の管理5,000戸企業様のセミナーへ参加しました。北海道の地方エリアで毎年1,000戸伸ばしている企業様のノウハウを聞き、企業様の取り組みに感銘を受けました。

しかし、本音をいうと、管理5,000戸クラスの企業の取り組み内容は「訪問専任」「システムの導入」「優秀人材の育成」など、当時のリソースのない中国バス不動産では取り組めない内容がほとんどでした。

ただ、私自身はそのセミナーをきっかけに管理拡大をすることを決意し、自社で管理拡大をするにはどうすればよいか、船井総研様へ相談しました。

第3章

1,000戸未満の管理会社は、取り組みを絞り込む。 市場と自社の強みに合わせて戦術と戦略を決める！

船井総研様へ依頼させていただいてから、商圏である福山市の市場と競合の分析を行いました。その結果、商圏である福山市では、下記2点の特色が見られました。

①市場入居率が78%(全国入居率82%)、入居率90%以上の企業がない

②競合企業に関して不動産オーナーへの管理業認知に関する取り組みが進んでいない

これらの結果をもとに「即時で成果に繋がる」「自社でも取り組める」などの出来る施策だけに絞り込んで行いました。

まずは、勝つエリアを決めて自社の認知率アップを行いました。なぜなら、これまで商圏内では知名度がほとんどなく、オーナー様へ会いに行っても知らないと言われ、受けてしまうことが多かったからです。具体的には、オーナー様向けにDMや定期情報誌などを作り込んで実施しました。

次に行ったこととして、周辺業者の取り組みがほとんどないポータルサイトの口コミの一番化を行いました。この口コミの一番化によってオーナー様や他エリアの業者からどうやって良い会社かと思って貰うか工夫を凝らして取り組みました。

当然、管理会社として一番大切な入居率アップにはしっかりと取り組みました。ここは結果を出して、前面に打ち出すことでオーナー様に対して自信を持って提案出来るようになったかと思います。

第4章

決めた取り組みの見える化と高速PDCAで落とし込み を徹底し、脱訪問で管理戸数1,000戸突破！

決めた取り組みを徹底していくために、帳票の導入を行い、数値や進捗の見える化を行いました。さらに、PDCAを随時回していくために週次でのMTGを行い、

実施→チェック→改善

の3つサイクルを細かく回す仕組みを作りました。その結果、賃貸仲介売上は824万円から9,011万円まで増加、成約率も45%から75%まで改善しました。また、入居率に関しても84%から95%までにと大幅にアップしました。入居率が95%まで改善したことで、業者やオーナー様から問い合わせ数が増加しました。

また、オーナー様向けに定期情報誌の配信や口コミ獲得の一番化によって、自社の管理業の認知が進み、オーナー様や業者からの問い合わせが大幅に増加しました。特別に営業を強化しなくても相談が上ってくる仕組みを構築することができました。

設立5年で**170戸**  **1,000戸**
紹介からの管理受託が**40%強！**
～5年で管理1,000戸を突破した軌跡～

株式会社 マコトーマス
代表取締役 **山岸 誠氏**



企業DATA

商圏：福島県福島市・郡山市 社員数：15名
売上：5.0億円 管理戸数：1,000戸（2022年4月時点）

第1章

売買から始めたものの... ストック収入を増やすために賃貸管理業に参入

弊社は2010年に創業し、当時は売買仲介事業を主力にしておりました。創業から2年間、従業員は私のみだったため、色々な事には挑戦できませんでした。しかし、商圏である福島はその当時、震災後の特需により売買需要が増加し、売上も創業から5年で1.5億円まで増加しておりました。2016年頃からは震災特需も落ち着き、このままでは厳しくなると感じ、この頃から別の収益の柱として賃貸管理事業への参入を検討するようになりました。

その中で、売買とは違い、収益の安定を見込める「ストック型のビジネスモデル」である賃貸管理業に非常に興味を持ち、参入を決めました。

第2章

管理業を始めたものの... 人員不足・入居率低下によって苦戦が続く...

管理業を始めた当初は本格的な管理業のやり方がわからず、なんとなくで運営していました。実際、管理業を始めた当時の管理戸数は170戸程度で、方法も分からなかったのも管理受託も進まず、まさに後発企業という感じでした。また、組織としても「人員が足りない」、「未経験者が多い」問題や管理業務の未整備によって、管理が増えなくても現場スタッフからは「業務負担が増える」と管理拡大に対する目線が社員と揃いませんでした。

このような上手くいかない時期が続く、管理業はスタートから1年で220戸と大きく伸びず、入居率は86%まで低下。管理事業としては苦しい時期が続きました。

第3章

管理拡大を決意。改めて数字で市場と競合と自社を分析。 市場に足りないものと自社が取るべき戦略

管理をスタートから1年、入居率86%、管理戸数220戸と事業としては非常に厳しい状態でした。このような状態では事業として厳しいと思い、管理拡大の方法論を学ぶ必要があると考えました。実際、フランチャイズ店への加盟も検討しました。

ある時参加した船井総研のセミナーで、管理業を成り立たせるためにはある程度の管理戸数が必要であることが分かりました。また、セミナーへ参加した流れから船井総研様のサポートも始まり、改めて市場、競合、自社の状況を整理しました。

整理してみると、市場からは商圏である福島市・郡山市の入居率が低い。競合状況から売買・賃貸などに特化した企業はいるが、総合不動産企業が少ない。自社に関しては兼業によってオーナー営業ができていない、入居率が低いといった課題が分かりました。

これらの課題を解決する対策は複数あったのですが、その中でも入居率対策として、ゼロ賃貸商品の構築と空室対策会議の導入を行い、86%まで下がった入居率を95%まで改善しました。また兼業によってオーナー営業ができていない課題に対しては訪問ではなくDM戦略を取りました。さらに商圏内に賃貸・管理・売買を総合的に行う不動産会社がない状況から、自社が総合不動産会社を目指すことで他社と差別化を図ることを意識しました。このように市場・競合・自社の状況から管理拡大戦略を取りました。

第4章

紹介からの管理受託40%強！商圏内認知率を高め、 管理受託する組織戦略×管理拡大手法

次に、決めたことが進まないといった課題が出てきました。

その原因は「兼業によって、必要な業務へ時間・人員を割けない」ことでした。

そこで、業務の分業を行い、オーナー営業などの必要な業務へ人員と時間を充てることを行いました。組織体制を整えたことによって、決めた取り組みが進むようになり、成果として見えるようになりました。

実際、入居率は86%⇒95%まで改善。また、管理戸数も2年で170戸から約2倍に増えました。このような組織体制が整ってきたところで、次に出てきた課題は商圏内への認知度でした。後発企業であったため、商圏内での認知度がほとんどなかったのですが、オーナー向けに定期情報誌の配信やオーナーセミナーを開催し、認知率を高める取り組みを行いました。その結果、同業他社や売買業者からの紹介案件が増え、紹介による管理受託は全体の40%を占めるようになりました。

管理戸数に関してもスタート時期は170戸でしたが、5年で1,000戸まで増やすことができました。

『管理拡大』企業続々！

コロナ禍でも全国で好事例が生まれています！ 賃貸管理ビジネス研究会

地域名	会社名	住所	地域名	会社名	住所	地域名	会社名	住所
北海道	株式会社 外山ホーム	北海道江別市	関東	株式会社 プランニングサプライ	東京都調布市	近畿	株式会社 賃貸メイト	三重県四日市市
	株式会社 アセットプランニング	北海道札幌市		株式会社 日本財託	東京都新宿区		有限会社 富士コーポレーション	滋賀県甲賀市
	札幌オーナーズ 株式会社	北海道札幌市		株式会社 松崎ハウジング	東京都中野区		株式会社 エム・ジェイホーム	滋賀県長浜市
	株式会社 ユタカコーポレーション	北海道釧路市		アルプス住宅サービス 株式会社	東京都豊島区		株式会社 イズミ	滋賀県彦根市
	株式会社 生活プロデュース	北海道旭川市		株式会社 オプセル	東京都板橋区		株式会社 のぞみハウジング	京都府向日市
東北	有限会社 橋場不動産	青森県十和田市	関東	大宝商事 株式会社	東京都町田市	近畿	株式会社 アイ・ディー・シー	大阪府吹田市
	株式会社 秋田住宅流通センター	秋田県秋田市		株式会社 コーユー	東京都江戸川区		進和建設工業 株式会社	大阪府堺市
	さくらエステート 有限会社	宮城県柴田郡		株式会社 ヴァリエンテパルコ	東京都渋谷区		株式会社 TAKUTO	大阪府大阪市
	株式会社 アパートナー	宮城県仙台市		有限会社 礎	神奈川県横浜		株式会社 グラート	大阪府大阪市
	株式会社 山一地所	宮城県仙台市		株式会社 ジェイエーアメニティーハウス	神奈川県厚木市		トラストバンク 株式会社	大阪府大阪市
	太陽建物 株式会社	宮城県仙台市		株式会社 石原興業	神奈川県横浜		アパルトマネーエント 株式会社	大阪府吹田市
	マックスホーム 株式会社	宮城県仙台市		株式会社 ヨコハマホーム	神奈川県横浜		株式会社 アヴェニール	大阪府吹田市
	株式会社 太平堂不動産	山形県山形市		株式会社 イノベーションホーム	神奈川県横浜	中国	有限会社 宏棲不動産	兵庫県神戸市
関東	株式会社 マコトマース	福島県福島市	関東	株式会社 ビーハウジング	神奈川県横浜		株式会社 マルサライフサービス	兵庫県神戸市
	株式会社 郡中本店	福島県郡山市		日光建設 株式会社	神奈川県横浜		株式会社 ライフフィット	兵庫県豊岡市
	ランド・ジャパン 有限会社	福島県郡山市		嶺山開発 株式会社	神奈川県横浜		株式会社 不動産流通センター	兵庫県加古川市
	大みか不動産 株式会社	茨城県日立市大みか町3-23-4		株式会社 オリバー	神奈川県横浜		飛鳥土地 株式会社	兵庫県姫路市
	株式会社 オクスト	茨城県古河市下辺見2704		株式会社 アルス	神奈川県横浜		株式会社 アバマンセンター	兵庫県加古川市
	有限会社 橋本所	茨城県神栖市溝口1659-1		株式会社 小宮不動産	神奈川県大和市	中国	不動産システム 株式会社	島根県松江市
	株式会社 C I C 情報センター	栃木県宇都宮市		株式会社 小浜土地建物	神奈川県茅ヶ崎市		株式会社 さくらコーポレーション	岡山県倉敷市
	株式会社 三和住宅	栃木県那須塩原市		有限会社 いわさき不動産	神奈川県横浜		中国バス不動産株式会社	広島県福山市
	株式会社 エステート・ワン	栃木県足利市		有限会社 豊栄ハウジング	神奈川県平塚市		株式会社 タカハシ	広島県福山市
	株式会社 マルヨシ	埼玉県越谷市		株式会社 B L E S S	神奈川県横浜		緑都開発 株式会社	山口県下関市
	株式会社 大和不動産	埼玉県さいたま市	中部	株式会社 新潟藤田組	新潟県新潟市		株式会社 田村ビルズ	山口県山口市
	株式会社 フロンティアホーム	埼玉県所沢市		株式会社 宮不動産	新潟県新潟市	中国	ありがとうございます 株式会社	徳島県徳島市
	株式会社 フジハウジング	埼玉県久喜市		信濃土地 株式会社	新潟県新潟市		株式会社 フィット	徳島県徳島市
	株式会社 フレンドホーム	埼玉県幸手市		日本海不動産 株式会社	新潟県新潟市		株式会社 トミナガ不動産商事	愛媛県今治市
	株式会社 レーベンコーポレーション	埼玉県上尾市		株式会社 岩波不動産	新潟県新潟市		株式会社 ジャストプロパティ	愛媛県四国中央市
	株式会社 サンエイホーム	埼玉県所沢市		有限会社 イワクラ j p	富山県富山市		株式会社 佐伯物産	愛媛県東温市
	株式会社 サンエイハウス	埼玉県さいたま市		株式会社 のうか不動産	石川県金沢市		株式会社 三福管理センター	愛媛県松山市
	株式会社 KNホーム	埼玉県春日部市		森川不動産 株式会社	福井県福井市		株式会社 グローバルセンター	香川県高松市
	ワコウホーム	埼玉県和光市		株式会社 クロダハウス	福井県鯖江市		株式会社 コスモ不動産	香川県丸亀市
関東	株式会社 大橋株式会社	埼玉県児玉郡		株式会社 レントライフ	長野県伊那市	中国	協和開発 株式会社	香川県観音寺市
	株式会社 アカシバ	千葉県松戸市	中部	株式会社 杉村工務店	静岡県藤枝市		株式会社 高知ハウス	高知県高知市
	有限会社 東船橋不動産	千葉県船橋市		株式会社 マストレ	静岡県浜松市		株式会社 栗原不動産	佐賀県唐津市
	みのり開発 株式会社	千葉県松戸市		株式会社 イワサキホーム	静岡県沼津市		株式会社 高山不動産	福岡県宗像市
	e p m 不動産	千葉県木更津市		株式会社 アライブ	静岡県浜松市		株式会社 三好不動産	福岡県福岡市
	宝山不動産 株式会社	千葉県我孫子市		株式会社 メイン	福岡県袋井市		株式会社 不動産のデパートひろた	福岡県北九州市
	法染不動産 株式会社	千葉県我孫子市		株式会社 ハウシード	静岡県富士市	九州	大分ベスト不動産 株式会社	大分県大分市
	株式会社 リビング&ルーム	千葉県香取市		株式会社 さくらパートナーズ	静岡県伊東市		株式会社 豊後企画集団	大分県大分市
	株式会社 桃太郎不動産	千葉県千葉市		株式会社 千代田建設	静岡県静岡市		プロパティワーク 株式会社	大分県大分市
	ミノラス不動産	東京都大田区		株式会社 I M A E D A	静岡県浜松市		株式会社 中村不動産開発	熊本県宇土市
	株式会社 きめた株式会社	東京都町田市		あらざ不動産 株式会社	静岡県浜松市		株式会社 明和不動産管理	熊本県熊本市
	絹山不動産 株式会社	東京都狛江市		株式会社 アパートセンターオカモト	愛知県刈谷市		株式会社 トヨオカ地建	熊本県八代市
	株式会社 ハローホーム	東京都江戸川区		松屋ハウジング 株式会社	愛知県豊橋市		株式会社 豊不動産	熊本県熊本市
	大幸住宅 株式会社	東京都杉並区		アーバン・スペース 株式会社	愛知県名古屋市中区		株式会社 第百不動産	長崎県佐世保市
	生和アメニティ	東京都千代田区		丸七住宅 株式会社	愛知県蒲郡市	九州	新興不動産 有限会社	宮崎県都城市
	株式会社 H E L 株式会社	東京都立川市		株式会社 沢田工務店	愛知県半田市		タマキホーム 株式会社	沖縄県那覇市
	株式会社 渋谷不動産エージェント	東京都調布市		株式会社 アセットコンサルティング	愛知県岡崎市		株式会社 照正興産	沖縄県島尻郡
	カーサ・プラスワン	東京都目黒区		株式会社 リブコーポレーション	愛知県半田市東			
	株式会社 リンクス 株式会社	東京都板橋区		株式会社 不二興産	愛知県名古屋市中区			

船井総合研究所

経営研究会

3つの特徴

特色1

全国の経営者と切磋琢磨できる

特色2

参加者の最新取り組み成功事例がわかる

特色3

業界専門コンサルタントから最新情報を得られる

全国各地で、管理戸数を年間120%増やす！ 賃貸管理ビジネス研究会とは

全国各地で、管理拡大をベースに地域密着、永続発展を目指す、『賃貸管理会社 代表者・経営幹部向け』研究会です。

戸数別での管理拡大施策をベースにした経営者・幹部様向け本会、自社の強みに合わせた事業強化分科会や会員様同士の『リアルな実例による情報交換』を通して、事業計画、組織作り、集客・営業などの具体的な行動施策をすべて学ぶことができる全国で唯一の管理会社向け研究会です。

◆管理戸数を年間120%増やすための研究会コンテンツ

管理拡大・仲介強化	関連部門・事業強化
管理戸数 3,000戸以上向け	組織制度・人事評価
管理戸数 1,000戸以上向け	収益不動産売買
管理戸数 1,000戸未満向け	価値向上リノベーション
	新規事業
規模別・領域別に体系的に経営ヒントを学べる！	

全国の最新成功事例を明日から
すぐに自社で活用できる！
全国200社の最新事例



◆2022年の開催予定



これらすべての業界最新コンテンツが
定期的に1日で学べるのが
賃貸管理ビジネス研究会です！

管理拡大・仲介強化
2月14日(月) 10:00~16:00
4月21日(木) 10:00~16:00
6月16日(木) 10:00~16:00
8月22日(月) 10:00~16:00
10月13日(木) 10:00~16:00
12月12日(月) 10:00~16:00

※開催方法につきましては来場形式又はWeb配信を予定しております。
※開催日時が変更となる場合がございます。



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。

脱オーナー営業で管理1000戸突破！管理拡大セミナー

お問合せNo.S086276

開催要項

全日程とも内容は同じです。ご都合の良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:5月26日(木)

2022年 **5月30日(月)** 開始 **13:00** ▶ **16:00** (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:5月30日(月)

2022年 **6月 3日(金)** 開始 **13:00** ▶ **16:00** (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:6月 2日(木)

2022年 **6月 6日(月)** 開始 **13:00** ▶ **16:00** (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:6月 6日(月)

2022年 **6月10日(金)** 開始 **13:00** ▶ **16:00** (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 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800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日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上で確認いただけます。

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.086276を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

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:中田 ●内容に関するお問合せ:上村

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

5月30日(月)

申込締切日 5月26日(木)

6月 3日(金)

申込締切日 5月30日(月)

6月 6日(月)

申込締切日 6月 2日(木)

6月10日(金)

申込締切日 6月 6日(月)

