

不況でも強い会社づくりを目指したい塗装会社の経営者必見!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、
および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

オンライン開催

開催日時

2022年9月1日(木)・7日(水)

13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

業界
成長期
マーケット

これからのマーケットで競合が少ないから
「**早期参入**」が成功のカギだった!

工場塗装

直受注ビジネス新規参入

特別
ゲスト
登壇
決定!!

人員を増やすことなく
低投資でカンタンにできる

既存の
売上に

プラス

たった1年で

1億円

株式会社片山
代表取締役

片山 銀次郎氏

ゲスト
講師

【工場塗装モデル】最新成功事例公開セミナー

お問い合わせNo.S088873

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

※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。

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



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。)

088873

ゲスト
講師

滋賀県東近江市

株式会社 片山

代表取締役 片山銀次郎 氏

1975年滋賀県東近江市にて株式会社片山は設立。
「塗装でさえる明るい街づくり」を標語として、地域に
根差した街づくりを行う事を念頭に、滋賀県圧倒的の
一番店を達成すべく日々の事業に取り組まれています。



工場塗装の元請け化で

戸建塗装と合わせると
売上高4億円越え!!!

初年度売上 **1億円** を達成するために行ったこととは！？

■父親から引き継いだ会社。しかし、下請け仕事だけの状況に限界を感じていた。

株式会社片山は、父が滋賀県の東近江市という10万人に満たない町で創業しました。そのような中、父がちょうど60歳を迎えた頃の話です。

元請けからの要求が徐々に厳しくなっていました。おそらく、下請けをされている会社なら全員が体験したことがある短工期要求、低単価での塗装工事が非常に多くなってきたのです。

この時期に私は会社を継いだこともあり、「何とかこの状況を打開しなければ、会社がこれからも続いていく可能性は限りなく低い」と感じるようになりました。そこから、まずは「元請け化」の方法を探るようになりました。



■まずは住宅塗装で元請け化を達成！

そこでまず実践したのが住宅塗装の元請け化です。まずはチラシ集客から始めて、そこから自社の戸建塗装専門HPやショールームを作っていました。想像以上に反響を獲得でき、下請け仕事に依存していた会社体制から、元請け化比率が高く利益が残る会社になっていきました。

しかし、時代の流れは速く、あっという間に次の問題が現れました。



■戸建塗装専門店が急増し、競争が激化。 思うように売上高が伸びなくなってしまった。

戸建塗装の元請けをしている会社であれば間違いなく実感されていると思いますが、ここ数年で急激に戸建塗装会社が増えています。チラシやHPはもちろんですが、ショールームや野立て看板、バス広告など、そこら中に塗装屋さんがある状態です。

最初の頃は「自分たちの方が住宅塗装を始めたのは早かったし、認知度も負けないだろう」と思っていました。その思いとは裏腹に、集客数が減少したり営業段階で負けてしまうことも増えてきました。

普通では到底できないような価格で見積もりを作る業者も出てくるようになり「価格勝負」になることも以前と比べ増えました。

■住宅塗装は今後、さらに競争が激しくなる。 次なる一手を模索する日々。

住宅塗装の競争が今後さらに激しくなることは容易に想像できました。「ようやく元請け化の道を歩み始めたというのに、、、」と最初は「諦め」のような気持ちが強かったです。



しかし、私には滋賀県で一番の塗装会社になるという目標がありました。

そこで、何か打ち手はないものか？と日々考えるようになりました。しかし、考えるだけの日々を過ごしても何も変わりませんでした。それどころか、日々少しずつ売上高が落ちてきており、さらに焦りを感じ始めました。

そのような中、運命をかけるきっかけとなることがありました。当時は何か特別なことは感じなかったのですが、あの時のきっかけが工場塗装に参入するきっかけだったと思います。

■戸建塗装のサイトから工場塗装の案件が発生！

ある日、自社の戸建塗装の専門HPからこのような問い合わせがありました。「うちの工場の屋根がだいぶ古くなってて社長からどうにかするように！と言われてるんだけど、どこに頼んでいいのかわからなくて。



戸建住宅の塗装屋さんはたくさんあるけど、ちゃんとした工事をしてくれるのか心配で、一番しっかりやってそうな御社に問い合わせしたんだ。」

まさか戸建塗装のHPから工場の問い合わせがくるとは思ってもみませんでした。とにかく、お問い合わせいただいた企業に現場調査に向かい、大体の金額を担当者の方にお伝えしました。



すると、「それくらいの金額でできるんだ！一度社長には話しを通すけど、あなたのところにほぼ決めたよ。」とのご返答がありました。

単価としては500万円を超える案件です。私としては、「え！？こんなにあっさり決まるの！？」と半信半疑でしたが、最終的に受注することができました。

そこで、なぜこんなに簡単に受注することができたのかを考えました。そこで思いついた一番の理由は「工場担当者は必要な工事であれば予算の範囲内で任せてくださる」ということです。戸建塗装の場合、お家自体は施主様の持ち物であり、塗装をするときの費用をものすごく気にされる場合が多いです。

一方で、工場塗装の場合は、その工場自体は「会社」のものであり、安いかどうかは重要ではないのです。大切なことは、予算内で安心して工事をしてくれるかどうか。これだけだと感じました。

ここにチャンスを感じ、そこから工場の元請け化にチャレンジすることを決意しました。

■工場案件での受注が加速！ 時代の流れで起きたスキマに早期参入!!

最初は、「**工場塗装なんか構内に事務所を構えている会社もいるんだから、そのつてがあって入り込む余地なんかないでしょ・・・**」と、知り合いの塗装屋さんに言われることもありました。

しかし、HPで工場塗装の内容を発信し続けていると問い合わせが少しずつ増えていきました。

その大きな理由としては、構内に事務所を構えている会社が工事を請けたとしても、**下請け業者を使う事で中間マージンがかかっている**ので、**価格が高くなってしま**うのです。

ですので、私達の見積もりを見た担当者は、「え？本当にこの金額でできるの？手抜きではないよね？



全部入っているんでしょ？本当に大丈夫？」と言っただけにいます(笑)。つまり、「ゼネコンと比較してかなり低価格で、高品質な塗装を届けることができる」ということです。

また、一度塗装をした会社からリピートで年度ごとにお仕事をいただけるという話も進んでおります。

今期は工場関連の塗装だけで売上高2億円を達成できる見込みです！

■工場塗装は普通に取れる！ まずは集客の仕組みを確立する！

全国的にも工場の元請けを進めている塗装会社はまだまだ少ない状況です。だからこそ「今」早期参入していこうと決意しました。

そこで現在では、工場塗装専門HPの作成やテレアポ、
展示会への出店、自社セミナーの開催による案件獲得の体制を
作っています。

競争が少ない今だからこそ、集客の
仕組みを確立し、最速で地域一番店を
目指して頑張っています。



そして、集客の仕組みだけでなく、営業の仕組みまで今後はテ
コ入れをしていきます。戸建塗装のお客様と違って、工場担当者
はある程度の知識を持たれておりますので、専門的な説明が必要
不可欠です。

わかりやすく、伝わりやすい営業ツールをそろえて、たとえ
競争が出てきたとしても負けない状況をつくり出していきます！

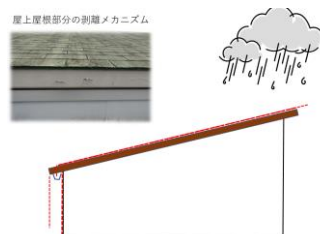
プラン説明表

作業内容	作業時間	作業曜日	作業場所	作業内容
作業① 塗装作業	147,400,000	※ 10/10/2020	※ 10/10/2020	作業② 塗装作業
作業③ 塗装作業	147,400,000	※ 10/10/2020	※ 10/10/2020	作業④ 塗装作業
作業⑤ 塗装作業	147,400,000	※ 10/10/2020	※ 10/10/2020	作業⑥ 塗装作業

詳細見積り書

作業内容	作業時間	作業曜日	作業場所	作業内容
作業① 塗装作業	147,400,000	※ 10/10/2020	※ 10/10/2020	作業② 塗装作業
作業③ 塗装作業	147,400,000	※ 10/10/2020	※ 10/10/2020	作業④ 塗装作業
作業⑤ 塗装作業	147,400,000	※ 10/10/2020	※ 10/10/2020	作業⑥ 塗装作業

セミナー型
説明プレゼン資料





株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
外装ビジネスグループ
マネージャー
田坂嘉之

工場改修モデル新規参入 成功のストーリーを解説

工場改修は塗装業界の高成長ブルーオーシャンマーケット!!

皆様 本冊子をお読みいただきまして誠にありがとうございます。

ここまで株式会社 片山の代表取締役 片山銀次郎 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。

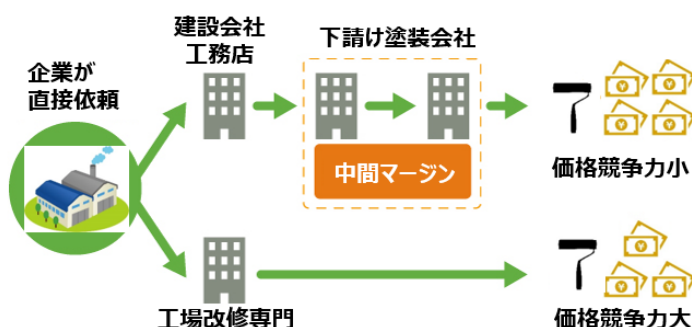
申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装ビジネスグループの田坂嘉之と申します。現在、全国で防水業、塗装業をおこなっている会社の皆様へ「工場改修」を通じて業績アップのお手伝いをさせていただいております。ここからは、全国の工場改修専門店がおこなわれている、業績アップの方法について解説させていただきます。

工場改修に取り組むメリットはコレだ！

まず始めに、この事業は成長市場で、塗装会社が参入すると成功する確率が高いマーケットです。その理由は、現在工場改修をおこなっている会社は、建設会社や工務店が地場の防水会社、塗装会社に丸投げしているケース、または、経営者が銀行に相談をして、施工会社を紹介するケースがほとんどであり、その場合のほとんどで中間マージンが発生しています。

その点、塗装業の場合、この事業を行うと中間マージンがなく価格競争力の点で優位に立てることになります。

中間マージンの図式



ただし、工場改修専門店をただ立ち上げただけでは、失敗することが目に見えています。なぜなら、0から1の手探りで経営をしてしまうと時間とお金膨大にかかってしまうためです。

ですので、工場改修モデルで成功するために重要なことは、すでに成功している会社のやっていることのマネをまずは実行してみるということです。



成功している企業は何にポイントを置いているのか？

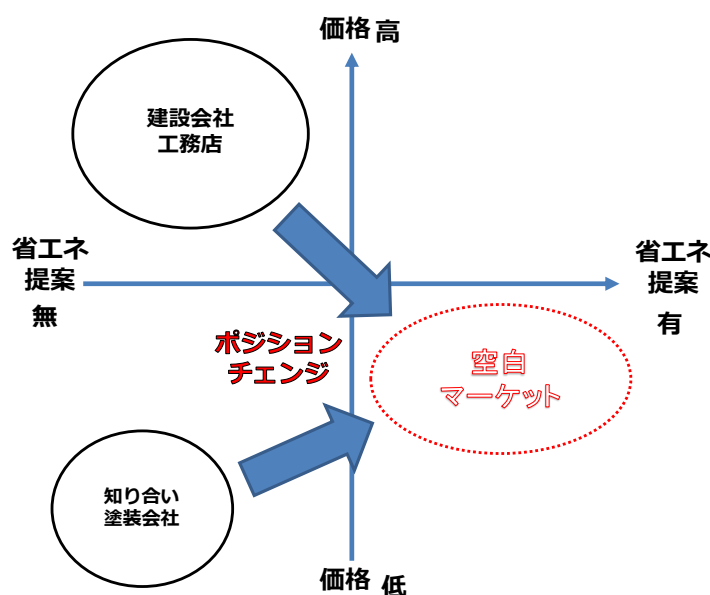
ということに関してこれから3つのポイントに分けてご説明いたします。

1 工場改修専門店は「集客」が一番大切

工場の経営者、担当者がターゲットになります。ターゲットに対して集客を行い、元請け化していく必要があります。元請け化をするにあたっては、自社で販促をしなければいけません。販促をする中で大切なことは他社との違いを明確にして表現することなのです。

右図を見ていただけるとわかる通り、

建設会社工務店は価格が高いだけでなく、工事のことは素人ですから、最新の材料知識や工事知識はありません。そこで塗装会社として最新の塗料提案や工事提案ができることで、競争優位に立つことができるのです。



工場改修の経営者、担当者のニーズとしては費用を抑えるのは大前提として、**大切な建物を少しでも長く持たせていきたい**、**今の稼働を止めずに工事を安全に終わらせたい**、**暑さ対策も兼ねて省エネ性を発揮させランニングコストを抑えたい**、立派な建物に見えるようにしたいといったさまざまな考えをお持ちの方が多くいらっしゃいます。

だからこそ、**さまざまな情報を仕入れた上で業者比較をされる事が多く**なり、今までの会社では実現できないからこそ、**インターネット検索で情報を調べる**ことが多くなったのです。



※工場の塗装工事の検索ボリュームの推移

2 塗装だけではなく、防水工事まで含めた商品ラインナップ

工場改修専門店として、**塗装の提案だけではなく防水工事まで提案できるかどうかは非常に重要です。さらに案件を増やそうと思うと塗装・防水工事だけでなく、配管や電気設備のお困りごとまで解決できることをアピールできるとなお良いです。**

ただし、あくまでも工場改修専門店ですので、メインは塗装と防水工事です。その他のお困りごとを解決するには、電気設備業者などと一緒に営業に行くだけで大丈夫です。

工場担当者の方のお悩みは幅広く、最初から塗装工事や防水工事を行おうと思っている方も多くはありません。ですので、幅広い提案ができるように準備をしておき、関係性を築いていき、塗装工事・防水工事は自社でしっかりと元請け受注していくことが大切です。

3 ターゲットを絞り、営業活動を行いやすくする

今回の工場改修専門店は、工場の経営者へ営業を行うことになりますが、
ターゲットを絞ることで受注までの流れを一定にすることができます。

大手~~企業~~工場

中小**企業**工場

**決裁権者に
アプローチ可能**

具体的には、**大手企業の工場**をターゲットに設定すると、決裁権者の把握が非常に難しく時間もかかってしまい、また**高度なエビデンスデータや工事の安全対策、工事管理方法も求められます**が、**中小企業に絞った場合**は、**決裁権者がある程度決まっております**、**工事管理等の複雑さが大手企業ほど求められません**。そのため、**受注するまでの営業フローはほとんど似たような形**になります。

初回商談

2回目商談

3回目商談

信用づくり＋セミナー営業
窓口担当者＋現場担当者

現場調査＋概算見積り
窓口担当者＋**決裁権者**

見積提出＋契約
窓口担当者

この流れで**受注までの流れをマニュアル化**させていけば、社内に落とし込むことは可能です。また**営業マンにその流れを覚えてもらった**上で、その営業活動をアシストするものが**セミナー営業**です。その内容としては、自社の会社説明も一部ありますが、大切なのは、なぜこの建物では改修工事をしなければならないのか、他にはどんな工法があるのかといった基本的な部分だけでなく、具体的な業界のからくりや、業者の選び方をどうするのか、といった具合に**営業の一連の流れをセミナー形式で説明する**ものです。

これにより、顧客との関係性を先生と生徒の関係にして**視覚に訴えながら説明する**ことで、決裁権者へお会いしやすくします。これが**契約率50%を達成する仕組み**になるのです。



付録 収益構造を知る

こちらが工場改修専門店の立ち上げから3年の事業イメージです。

★ 1 拠点あたり損益計算書（例）

※単位：千円

損益計算書		1年目	2年目	3年目
売上高		86,400,000	152,250,000	202,132,125
売上原価		56,160,000	98,962,500	131,385,881
粗利高		30,240,000	53,287,500	70,746,244
粗利率		35%	35%	35%
販管費	営業人件費	6,000,000	6,600,000	7,260,000
	事務人件費	1,800,000	1,836,000	1,872,720
	販売促進費	6,486,000	10,126,000	11,546,000
	地代家賃(月10万円を想定)	1,200,000	1,200,000	1,200,000
	減価償却費(年間50万円を想定)	500,000	500,000	500,000
	HP構築費	1,500,000	0	0
	本部経費	1,200,000	1,200,000	1,200,000
	その他経費	600,000	600,000	600,000
合 計		19,286,000	22,062,000	24,178,720
営業利益		10,954,000	31,225,500	46,567,524
営業利益率		12.7%	20.5%	23.0%
社員数	営業	1	1	1
	事務	1	1	1
合 計		2	2	2

ポイントは、初期投資の低さです。最初の投資は、DM製作費とホームページ制作費用のみで、ざっと計算すると**200万円程度**です。

初期投資の少なさは、ビジネスを行う上で重要な要素になります。

工場改修ビジネスモデルでは、大規模な塗装工事が大きくなるため平均単価は500万円～1000万円ほどを狙うことができます。

ですので、2件ほど受注することができれば初期投資の金額は回収することができます。

最も重要なことは、競争が激しくならない「今」工場改修ビジネスモデルに取り組むことです。



【工場改修ビジネスモデルの最新事例】

具体的なノウハウをたった1日に凝縮！

【工場塗装モデル】

最新成功事例公開セミナー

日程：2022年9月1日(木)、7日(水)

時間：13時00分～16時30分（ログイン開始12時30分）

ZOOMによるオンライン開催



特別ゲスト講師
株式会社 片山
代表取締役 片山 銀次郎 氏

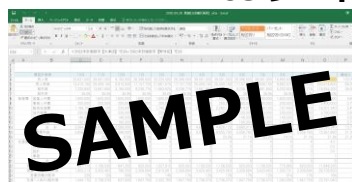
経営者の参加推奨

工場改修モデルに取り組むために必要なスタートアップツールの一部を見ることができます！

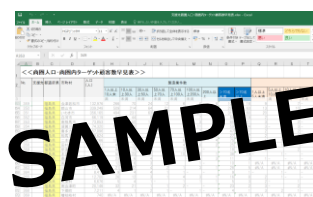
■ ビジネスモデル 導入マニュアル



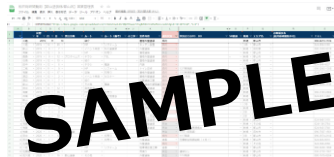
■ 収支シミュレーション Excelシート



■ 自社商圈設定シート



■ クラウド顧客管理 フォーマット



■ 工場改修専門 アプローチブック

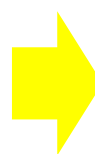


■ 省エネ提案 アプローチブック



これだけあるから仕組みづくりが成功できる！

- 1 工場の塗装実績がない中での集客がわからない
- 2 営業に自信はあるが、売上の上げ方がわからない
- 3 投資しても回収できるか不安だ



これで
マルっと
解決!!

まずは本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、成功事例様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、

「工場改修」についてもっと詳しく聞きたいと思われた経営者を対象にした**特別なセミナー**をご用意しました。

今回のセミナーでは、紙面で紹介した株式会社片山 代表取締役 片山銀次郎 氏をお招きし、**「工場改修専門店」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、「工場改修」へ参入でき、**最新成功事例がわかる講座構成**です。一見の価値があることは間違いありません。

セミナーで学べる5つのポイント

①工場塗装ビジネスモデルの全貌を公開

最新時流であるビジネスモデルとして工場改修ビジネスモデルを公開。
ターゲットを絞り込んだ1拠点で売上10億を最速で展開するポイントを解説。

②1000㎡を超える工場塗装の集客方法

工場塗装の手法として、Web集客、テレアポ代行集客など工場塗装の案件を集める集客の主力を大公開。

③未経験者でも受注できる営業の仕組み

提案営業は、知識が高いから受注できるわけではありません。
工場塗装担当者が求めるニーズを解消するシステムステップ営業を伝授。

④工場担当者が価値を感じる商品パッケージ

価格以外のサービスとしての、光熱費シミュレーション、カラーデザイン、アフターなどを全てパッケージングして、わかりやすい商品内容の中身を披露。

⑤粗利を下げない工場塗装方法

安全管理、施工スケジュールなど現場管理の徹底が必要です。
マニュアル化、IT化を駆使して粗利を下げない施工管理方法を共有。

いかがでしょうか。このセミナーに参加することで平均単価500～1000万の工場改修の集客、そして受注が可能になります。また工場改修の参入を中心に、ポイントを具体的な内容に絞って、3時間半かけて、たっぷりとお伝えします。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していただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じた事業スタートを具体的に落とし込むことができます。

今回は、すでに工場塗装ビジネスモデルに取り組まれて一定の成果を出されている企業の成功事例をお伝えいたします。

秘匿性の高い情報も含まれますので、このセミナー以外では情報をお出しはいたしません。これだけの最新成功事例を学ぶことは、当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権になります。

今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。たった半日のセミナーを活用して新たな収益の柱をつくるのか、現状維持で今後の事業を行うのか。

是非このチャンスを掴み取ってください。

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
外装ビジネスグループ マネージャー
田坂 嘉之

【工場塗装モデル】最新成功事例公開セミナー

お問合せNo : S088873

講座内容 &
スケジュール

オンライン開催

2022年 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。

9月1日(木)・7日(水)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomのご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

～

13:50

【最新時流】ブルーオーシャンの工場塗装モデルに新規参入すべき3つの理由

ポイント① 時流を読み解く。塗装業界の現状と今すぐに取り組むことを解説

ポイント② 成長期×空白マーケットの工場塗装とは

ポイント③ 工場塗装専門店の立ち上げポイント

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装ビジネスグループ マネージャー

前職は食品工場工場長&トラックドライバー&中小企業取締役を経て、2013年に船井総合研究所に中途入社。
工場改修業界で最も難しいと言われる「リアル集客×塗装専門Web集客」のエキスパート。
売上1億円～100億円企業まで多数の成功事例企業を輩出していることで知られている。



田坂嘉之

第2講座

14:00

～

14:50

年間10棟受注している成功企業はいったい何をしているのか？その成功法則を大公開！

ポイント① 工場塗装モデルに新規参入したきっかけと業績の伸び幅を公開

ポイント② 年間10棟受注するためにおこなっている集客手法の実例を公開

ポイント③ 見積提出した人の70%が成約！その営業の秘密とは？



特別ゲスト講師
株式会社 片山
代表取締役 片山銀次郎 氏

1975年滋賀県東近江市にて株式会社片山を設立。「塗装でさえる明るい街づくり」を標語として、地域に根差した街づくりを行う事を念頭に、滋賀県圧倒的一番店を達成すべく日々の経営に取り組んでいる。

ゲスト
W講師

第3講座

15:00

～

16:30

BtoB集客を軌道に乗せるための法則と具体的な手法

ポイント① 工場塗装モデルに必要な集客手法を公開

ポイント② Web戦略に必要な3つのポイント

ポイント③ 競合が少ない今だからこそ取り組むべきMAについて

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装ビジネスグループ 外装ビジネスチーム

本多 雄



お申し込み方法

右記のQRコードを読み取っていただきWebページのお申し込みフォームよりお申し込みください。Webページにはもっと詳しい内容と特典が付いております。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/088873>

船井総研 088873 検索



【日程・会場】オンライン受講

2022年9月1日(木) 申し込み締切日: 8月28日(日)

2022年9月7日(水) 申し込み締切日: 9月3日(土)

各日程 13:00～16:30 (ログイン開始12:30より)

【受講料】

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円) / 1名様

会員価格 税抜16,000円(税込17,600円) / 1名様

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

お申込みはお早めに！不況期でも業績を伸ばす！ 【工場塗装モデル】最新成功事例公開セミナー

- ☐ 元請け比率が10%未満で、下請け中心になっている
- ☐ 毎月、工事をもらうために元請けに仕事の電話をしている
- ☐ 工場塗装の集客が年間1件もできない
- ☐ 戸建て住宅塗装以外で儲かる次の一手を探している
- ☐ 営業マンの採用・育成・定着がうまくいかない

いろんな悩みを抱えている経営者は多いと思います。

ただ、この悩みと正面から向き合い、本気で解決しようと思い、はじめの一步をいかに早くに踏み出せるかが、塗装ビジネスで成功できるポイントです。

きっとこのレポートをとっていただいた方は、自社の未来を何とかしたいと思って見ていただいたのだと思います。

「会社は経営者で99.9%決まります」

これは弊社の創業者である船井幸雄の言葉です。業績を向上させるためには、会社の経営者ご自身の決断が非常に重要となります。

今回のセミナーは、ゲストの生の声を実際に聞いていただき、そして具体的に何をやったのかを聞けるまたとないチャンスです。

今回はzoomシステムの都合上、ご用意できるアカウント数が20名様限りとなっております。毎回満席になることを想定し、事前予約をされる方もいらっしゃると思います。このレポートをご覧になられましたら、本DM別紙の用紙にありますQRコードを読み込み、早めにお申込みください。工場塗装事業を「収益の柱にしたい」とお考えの経営者の皆様にお会いできることを心より楽しみにしております。



株式会社船井総合研究所
外装ビジネスグループ マネージャー
田坂 嘉之

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。

【工場塗装モデル】最新成功事例公開セミナー

お問い合わせNo. S088873

開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

日時

2022年 **9月1日** (木)

お申込期限: **8月28日** (日)

開始

13:00

終了

16:30

(ログイン開始12:30より)

2022年 **9月7日** (水)

お申込期限: **9月3日** (土)

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Q

受講料

一般価格

税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円 (税込 **17,600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。尚、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いたします。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.088873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

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い合わせ : 時田 ■内容に関するお問い合わせ : 田坂

※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。

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〉

2022年9月1日(木)

お申込期限: 8月28(日)

2022年9月7日(水)

お申込期限: 9月3日(土)

