

# 設備投資0円!新車低金利販売参入セミナー セミナー当日のスケジュール

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  
モビリティ支援部主催

**開催日時** オンライン開催 **2023年1月27日(金)・30日(月)** お申込み期限 **2023年1月23日(月)・30日(月)** **13:00~16:00** [ログイン開始12:30~]  
※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。  
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

**受講料** 一般価格 **12,000円(税込13,200円)** / 1名様 会員価格 **9,600円(税込10,560円)** / 1名様

日程がどうしても合わない企業の皆様へ **個別経営相談承ります。** **TEL.0120-958-270**  
まずは、お問い合わせください。 平日/9:45~17:30 担当/大森

講座	講座内容
第1講座	<p><b>新車市場および新車低金利販売の近況</b></p>  <p>新車販売を巡る市場の変化と展望をお伝えいたします。新車の納期遅れ、EVの普及、ガソリン価格の高騰、サブスクリプションサービスの浸透など新車販売を巡る業界の動向を踏まえて、新車販売店として参入するポイントをお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント <b>大森 昭宏</b> 大学卒業後、船井総合研究所入社。モビリティ支援部において、中古車販売店併設型の車検工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行い、さらには、中古車販売店の業績アップ支援も行っている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師も行っている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。</p>
第2講座 <b>特別ゲスト講師</b>	<p><b>新車低金利販売店のモデル企業の取り組み</b></p>  <p>新車低金利販売に参入され、業績を伸ばされた会社の取り組みについてインタビュー形式でお伝えします。新車低金利販売に参入された経緯やWeb中心の販促で販売実績を伸ばされている取り組みをお話しいたします。</p> <p>株式会社ネクスト 代表取締役 <b>渡部 雅孝</b>氏 自動車事業においては、福岡県北九州市を中心に軽自動車の中古車販売事業を展開され、2021年のタイミングで新車低金利販売を既存店にて導入された。2022年の8月には、設備投資金額0円でスタートした新車低金利販売店にて、月間販促費50万円で単月13台の販売実績を上げられた。</p>
第3講座	<p><b>設備投資0円で新車低金利販売で業績を上げる方法</b></p>  <p>設備投資0円でも新車低金利販売に参入して販売実績を伸ばすためのポイントや具体的な販促、営業の取り組みについてご紹介いたします。また合わせて、全国のモデル企業の取り組みも合わせてご紹介いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント <b>大森 昭宏</b> 大学卒業後、船井総合研究所入社。モビリティ支援部において、中古車販売店併設型の車検工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行い、さらには、中古車販売店の業績アップ支援も行っている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師も行っている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。</p>
第4講座	<p><b>まとめ講座</b></p>  <p>新車販売で業績を伸ばし続けるために皆様に意識していただきたいこと、明日からの業績アップにお役立ていただくためのポイントをお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー <b>高岡 透平</b> 中古車販売に関する販売強化支援など業績アップのサポートをしている。現場主義を基に、中長期戦略の策定から現場への実行フェーズまで最速で成果を出すことにコミットしている。集客戦略の策定はもちろんのこと専任者の育成など、自走できる組織作りにも定評がある。</p>

**お申し込み方法** **Webからお申込みいただけます**

右記のQRコードを読み取りいただき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。  
※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。

**セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!**  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094647> TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

**[年末年始休業のお知らせ]2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで**  
※休業期間中は電話がつな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、受講申込みは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。



# 少投資かつ短期間で新車販売実績を伸ばしたい経営者向け

# 設備投資0円!?!中古車販売店が 営業スタッフ1名、販促費50万円のみで 単月売上 **2,500万円** 単月粗利 **500万円**

## 新車販売で実績を伸ばす手法



福岡県北九州市にて2021年9月に  
既存店にて新車低金利業態をスタート

このDMの中でしか語らない  
**成功秘話**は次のページから

このような経営者の方々は是非ご参加ください!

- ✓ 中古車の仕入れが難しく、販売実績が低迷している
- ✓ 既存の販売拠点の収益を伸ばしていきたい
- ✓ 競合他社に負けない、新車販売業態に参入していきたい
- ✓ 普通車の新車販売に興味があるが、やり方がわからない
- ✓ 少投資でスタートできるビジネスモデルに興味がある

**参加者限定2大特典付!** ①**無料経営相談** ※コンサルタントが貴社に伺います。 ②**2023年新車販売時流予測レポート**

オンライン開催 **2023年1月27日(金)・30日(月)** **13:00~16:00** [ログイン開始12:30~]

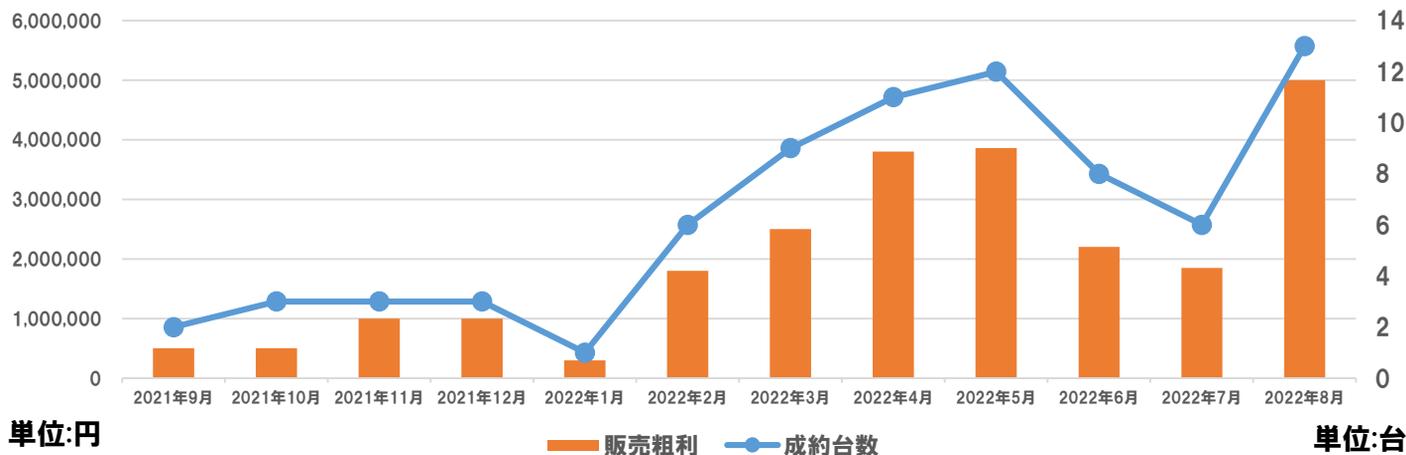
新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る 設備投資0円!新車低金利販売参入セミナー お問い合わせNo.S094647  
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

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。) → **094647**

# 設備投資 0円でも 月間粗利 500万円 達成した手法 大公開!

新車低金利業態を立ち上げて1年での販売実績推移をお伝えします



株式会社ネクストが立ち上げ1年で販売実績を伸ばされた3つのポイントをご紹介します

## ポイント ①

### 新車低金利販売の専門LP (ランディングページ) 作成

- 毎月のランニングコスト1万円以下! 低コストで反響を生むサイト構成
- 制作会社ではなく、コスト0円で自社で編集できる仕組み
- オールメーカー、軽自動車から普通車まで最新新型車、人気車を掲載
- 低金利ローンのメリットを打ち出し、お客様の不安を払拭
- アフターサービスなど自社の強みを打ち出し安心感を訴求



## ポイント ②

### 販促費50万円で10台販売を実現するWeb販促施策

- 自社でキャンペーンやサイト修正を行う販促企画体制の構築
- 毎月の限定金利キャンペーンや限定成約特典による地域一番化
- 新型車、話題車に関する情報発信ブログによるSEO対策
- CPA2万円台! リスティング広告、ディスプレイ広告を活用した広告運用
- You Tube広告の活用



## ポイント ③

### 成約率60%超、台粗利30万円超の専任スタッフ

- 専任者を設置し、現場に任せる管理体制の構築
- 電話の問い合わせから成約まで営業スタッフ1人で実施する業務フロー
- 新車低金利専門店の営業フローと即決率を上げるための取り組み
- 台粗利を上げるための現場でのルール設定と数字意識向上の取り組み
- 延長保証、コーティングなど付帯品獲得強化施策



特別  
ゲスト 株式会社ネクスト  
代表取締役 渡部 雅孝 氏

【インタビュアー】  
株式会社船井総合研究所  
モビリティ支援部 チーフコンサルタント  
大森 昭宏



—本日はインタビューありがとうございます！改めて貴社のご紹介をいただけますでしょうか。

はい、宜しくお願いします。株式会社ネクストの代表取締役の渡部雅孝です。当社は、ネクストグループとして北九州市を中心に、自動車事業だけでなく、通信サービスやWeb事業など、さまざまなサービスを展開しています。その中で、自動車事業としては、軽39.8万円専門店や中古車リースなど、中古車の販売をメインに展開していました。ただ、昨今のオークション相場の高騰による中古車価格の高騰、結果として従来以上に中古車販売が難しくなっていることに加えて、店舗の拠点としての収益改善も合わせて課題であったため、**できる限り投資金額を抑えた上で、拠点の収支を改善していきたい**と感じていた中で、船井総合研究所が展開されていた新車低金利業態というのが、Web販促を中心に、軽自動車から普通車の新車販売を実施するというので、今の中古車販売拠点で狙っている客層と合わせて実績を上乗せできるのでは、と感じ、船井総合研究所に相談し、新車低金利業態をスタートさせました。

—新車低金利業態を始められて、当初苦労したことなどがあれば教えていただけますでしょうか。

新車低金利業態を展開している店舗外観



苦労という点はあまりありませんでした。新車低金利の専門LP（ランディングページ）を立ち上げるのは全て船井総合研究所にお任せしていたのと、コストとしてはそのLP立ち上げの販促費および毎月の広告運用費のみで、広告運用も船井総合研究所に実施していただいていたので。元々手掛けている中古車販売のように在庫資金を調達したり、常にオークションに張り付いて、みたいな労力もなかったです。

ただ、**正直、Web販促中心で本当に新車が売れるのか**、と不安でしたし、半信半疑でした。新車低金利の専門LPは、軽自動車から普通車までオールメーカー取り扱いや商品がずらっと並んでいますが、店舗の外観は、どこからどう見ても中古車販売店でしたので。

さらにスペシャルコンテンツ！

読めば新車実績が伸びる！株式会社ネクストの秘密を一部をご紹介します！

—新車低金利業態を始められて、当初苦労したことなどがあれば教えていただけますでしょうか。

たからこそ、実際に問合せのメールや電話が来て、新車が売れた時は、ほっとしましたね。スタートした時は、販促費10万円しかかけていなかったですが、それでも2台売れましたから。中古車販売で見ると、1台あたりの成約コストは高いですが、新車は売った時の台粗利が中古車販売よりも出たので、結果として売上も上がるので良かったと思います。ただ、月によって販売台数に差が出たり、また新車なので、実際の計上にタイムラグが生じてしまうのは、中古車販売とは違う点で大変な部分もありますね。

—新車低金利販売でを単月粗利500万円を達成したポイントを教えていただけますでしょうか。

結論としては、現場の専任スタッフの営業力によって達成できたところが大きいかと思います。もともとディーラー出身の営業スタッフですが、中古車販売や新車販売にも対応してもらっていることもあり、新車低金利業態の立ち上げから販売実績を伸ばすことができたと思います。メールや電話の問合せに対して、1件1件丁寧に対応して来店につなげて、成約する、新車低金利販売ならではのWebからの対応フローも上手く対応してくれています。また、商談管理自体はまだ紙を使ってなど、アナログなところも多いですが、会社としてはスプレッドシートを活用しての進捗管理を行っています。管理することで、問合せに対して来店につながっていない、後追いでいるけど来店につながっていない、そもそも後追いをしていない、などをいつでも確認してアドバイスするようにしています。

あとは、オプションなど付帯品の獲得が得意なところも達成したポイントかと思います。低金利ローンを打ち出して、そのまま定価に近い形で売ってしまっても、ローンによる粗利が出ないため、結果として利益が出にくくなってしまいます。ただ、オプションや付帯品を低金利ローンと上手く合わせて案内することで、結果として台粗利30万円達成につながってくれていると思います。



—今後の目標を教えてください。

まずは、安定的に月間10台販売を達成していきたいですね。今年から佐賀店の方でも新車低金利販売をスタートしているので、2拠点で月間20台販売を安定して実績として上げてもらえれば、次の拠点展開や単店での販売実績向上に向けた投資なども検討しています。

スペシャルインタビューレポートをお読みいただきありがとうございます。  
最後に船井総合研究所大森より、ゲスト講師の株式会社ネクストについて  
解説いたしますのでお付き合いいただけたらと思います。

株式会社ネクストのポイントとして、以下3つが挙げられます。

ポイント  
①

新車低金利販売の**専門LP (ランディングページ) 作成**

ポイント  
②

販促費**50万円**で**10台販売**を実現する**Web販促施策**

ポイント  
③

**成約率60%超**、**台粗利30万円超**の専任スタッフ

その取り組みや秘密について本レポートにて簡単に解説いたします。

ポイント  
①

新車低金利販売の**専門LP (ランディングページ) 作成**

1つ目のポイントは、新車低金利専門店としての専門LP (ランディングページ) を立ち上げたことです。サイトにもさまざまな形式がありますが、各販促施策や反響を上げる上で、単なるLP (ランディングページ) ではなく、**自社でサイト修正が可能なサイトを立ち上げたこと**がポイントになります。

理由としては、毎月の販促施策や細かなサイトの更新をする上で、単なるLP では制作会社に依頼するため、時間としては1週間~1ヵ月など時間がかかってしまい、更には仕様によっては、追加のコストが数万円から数十万円発生することが多いです。一方で、ある程度のサイト修正を自社でできるようにすることで、追加での修正費用が細かく発生することなく、かつスピーディに修正、更新することができます。

さらにスペシャルコンテンツ！

読めば新車実績が伸びる！船井総合研究所の徹底解説の続きはこちら!!

ポイント  
②

販促費50万円で10台販売を実現するWeb販促施策

2つ目のポイントは、Webの販促施策です。株式会社ネクストでは、紙媒体の販促はほとんど実施せず、新規販促のメインはWeb販促のみになります。また店舗外観も新車低金利を打ち出しているわけではないため、Web販促による認知活動が重要となります。ただ、Web販促といっても、ただやみくもにリスティング広告に費用を入れるのではなく、**どのターゲットにどのような媒体でどういった内容で、という販売戦略、販促計画**を踏まえて実施する必要があります。下の図は実際に、株式会社ネクストで取り組まれているWeb施策の一部ですが、毎月のキャンペーンに加えて、ブログの更新など全て自社で内製化されています。LPの立ち上げに加えて、定期的な更新を実施することで集客、そして成約向上につながっています。

キャンペーンの企画



毎週の新着情報の掲載



ポイント  
③

成約率60%超、台粗利30万円超の専任スタッフ

3つ目のポイントは、専任スタッフの商談スキルの向上です。株式会社ネクストでは、元々はディーラー出身の営業の方が新車低金利の案内をされていますが、新車販売においては競合のプレイヤーも多いため、その中で成約し、かつ台粗利も高い状態にするには、商談スキルの向上が重要となります。具体的には、**残価設定型ローンやリース、各サブスクリプションサービス**などに対する応酬話法や低金利ローンによるメリットの提案、そしてオプションや付帯品、保険などの提案強化が挙げられます。1つ1つの項目について、KPIを設定して、集計管理による意識づけを行いながら、提案力強化のためのロープレやトークの作成をしていることが実績向上につながっています。

# さらに・・・本セミナーでは、2022年の 新車低金利販売店の**モデル成功事例**をお伝えします!!

- 1 新車低金利販売店の成立条件(立地、規模、人員体制)とモデル企業の収支計画
- 2 収支計画達成に向けた販促および営業のKPI数値と管理方法
- 3 通りがかり、認知拡大のための新車低金利販売の店舗づくり
- 4 足元の集客数を向上させる野立て看板、ポールサイン
- 5 オープン前に足元商圏に向けた認知拡大および来店予約を獲得する出張イベント
- 6 オープン時に実施すべき当たる紙媒体の販促(チラシ、ポスティング等)
- 7 自社の認知度、安心感を伝えるTVCM、自社紹介ムービー
- 8 専門サイトを立ち上げてすぐに問合せにつながるTOPページ
- 9 最新人気車種×グレードで設定する新車特選車キャンペーン
- 10 納期が気になる客層に向けた即納車、スピード納車車種
- 11 リスティング広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 12 ディスプレイ広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 13 Googleマイビジネスを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 14 YouTubeを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 15 SNS (facebook、Instagram) を活用して専門流入数を増加させる取り組み
- 16 問合せから来店につなげるための電話におけるポイントとトークスクリプト
- 17 問合せから来店につなげるためのメール返信文のタイミングと記載内容
- 18 既存顧客に向けた新車低金利での販促の取り組み
- 19 紹介客獲得に向けた新車低金利での販促の取り組み
- 20 新車低金利専門店の専任スタッフの役割
- 21 成約率60%以上達成のためのアプローチブックのポイント
- 22 成約率60%以上達成のための商談フローと営業管理の取り組み
- 23 成約率60%以上達成のための競合店調査のポイント
- 24 成約率60%以上達成のための対残クレや競合他社への切り返しトーク
- 25 成約率60%以上達成のための客層別応酬話法や営業実践スキル
- 26 再来店につなげるための後追いのポイント
- 27 台粗利30万円超達成のためのアフターメンテナンスの入庫率を上げるためのバック販売
- 28 台粗利30万円超達成のためのアップグレード提案の取り組み
- 29 台粗利30万円超達成のためオプション、強化品目の設定と案内方法
- 30 販売時の保険獲得に向けた案内方法

さらにスペシャルコンテンツ!

**参加すればさらに新車実績が伸びる! セミナーの詳細はこちら!!**

# セミナー当日のスケジュール

「設備投資0円！新車低金利販売参入セミナー」

開催日時

オンライン  
開催

2023年1月27日(金)  
1月30日(月)

開催  
時間

13:00～16:00  
(ログイン開始:12:30～)

※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

日程がどうしても合わない企業の皆様へ  
個別経営相談承ります。まずはお問合せください

TEL 0120-958-270 (平日9:45～17:30) 担当:大森

## 新車市場および新車低金利販売の近況

新車販売を巡る市場の変化と展望をお伝えいたします。新車の納期遅れ、EVの普及、ガソリン価格の高騰、サブスクリプションサービスの浸透など新車販売を巡る業界の動向を踏まえて、新車販売店として参入するポイントをお伝えします。

### 第1講座



株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部  
チーフコンサルタント 大森 昭宏

大学卒業後、船井総合研究所入社。モビリティ支援部において、中古車販売店併設型の車検工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行い、さらには、中古車販売店の業績アップ支援も行っている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師も行っている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。

## 新車低金利販売店のモデル企業の取り組み

新車低金利販売に参入され、業績を伸ばされた会社の取り組みについてインタビュー形式でお伝えします。新車低金利販売に参入された経緯やWeb中心の販促で販売実績を伸ばされている取り組みをお話しいたします。

### 第2講座



株式会社ネクスト  
代表取締役 渡部 雅孝 氏

自動車事業においては、福岡県北九州市を中心に軽自動車の中古車販売事業を展開され、2021年のタイミングで新車低金利販売を既存店にて導入された。2022年の8月には、設備投資金額0円でスタートした新車低金利販売店にて、月間販促費50万円で単月13台の販売実績を上げられた。

## 設備投資0円で新車低金利販売で業績を上げる方法

設備投資0円でも新車低金利販売に参入して販売実績を伸ばすためのポイントや具体的な販促、営業の取り組みについてご紹介いたします。また合わせて、全国のモデル企業の取り組みも合わせてご紹介いたします。

### 第3講座



株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部  
チーフコンサルタント 大森 昭宏

大学卒業後、船井総合研究所入社。モビリティ支援部において、中古車販売店併設型の車検工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行い、さらには、中古車販売店の業績アップ支援も行っている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師も行っている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。

## まとめ講座

新車販売で業績を伸ばし続けるために皆様に意識していただきたいこと、明日からの業績アップにお役立ていただくためのポイントをお伝えします。

### 第4講座



株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部  
マネージャー 高岡 透平

中古車販売に関する販売強化支援など業績アップのサポートをしている。現場主義を基に、中長期戦略の策定から現場への実行フェーズまで最速で成果を出すことにコミットしている。集客戦略の策定はもちろんのこと専任者の育成など、自走できる組織作りで定評がある。

2023年は、**新車市場が変わる年**・・・だからこそ、

# **本気**で**新車販売実績**を伸ばしませんか？

「また業績アップセミナーか・・・でも、今新車市場が先行不透明だし、もう少し落ち着いてから考えるか・・・」と思われて、**新車実績を伸ばす機会を見捨てていませんか。**

その気持ち、わかります。自動車販売店向けの業績アップセミナーは、数多くあります。特にオンラインで気軽に参加できるような、今の時代においては、経営者の机の上やメールフォルダには、案内のご案内が沢山届いているでしょう。また、おそらく、そうした何らかのセミナーに既に参加された経験があることでしょう。

また、新車市場が今までにないほど、読みにくく、経営そして投資判断が難しいというのも分かります。ただ、我々はだからこそ、研究会や個別コンサルティングサービスをご利用いただいている経営者の皆様に伝えています。**2023年は攻めの1年にして欲しい、**と。多くの経営者が同じように感じているということは、その中でも、少しでも早くチャンスを掴みに行く経営者が**次の時流に乗り、経営を安定化させる**ことができます。

我々も過去、増税や自然災害など、外部環境としては中々業績を伸ばしにくい状況においても、チャンスとして捉えて、結果として多くの企業の業績アップに繋げることができた実績があります。

このご案内を最後までお読みにならず、捨てていただいてもかまいませんが、実際に成功した社長とその仕掛け人が一同に集まり、たった1日で学べる機会を失うことになりません。時代が急速に変化する中で、会社に変化するスピードをどう維持しつづけるのか？この命題について、ぜひ本案内をきっかけに、お考えいただきたいのです。

2023年、本気で伸びる新車販売店になろうと決心された、ごくわずかな経営者の皆様にお会いできる日を楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所  
モビリティ支援部  
チーフコンサルタント

大森 昭宏

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。

# 設備投資0円！新車低金利販売参入セミナー

お問い合わせNo. S094647

## 開催要項

オンラインにてご参加 ※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。

日時

2023年 **1月27日** (金)

お申込期限: **1月24日** (火)

開始 **13:00** 終了 **16:00** (ログイン開始12:30より)

2022年 **1月30日** (月)

お申込期限: **1月27日** (金)

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 12,000円 (税込 **13,200円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 9,600円 (税込 **10,560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場合がございます。●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みに適用となります。

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. 094647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合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 大森

※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

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)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、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、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いたします

2023年 **1月27日** (金)  
お申込期限: **1月23日** (月)

2023年 **1月30日** (月)  
お申込期限: **1月26日** (木)

