

8年連続
2桁成長

強さの秘密を大公開!

現地

視察ツアー in 宇都宮

業績絶好調! 8店舗23億円を売り上げる
塗装専門ショールームのポイント



驚異の業績を実現する店舗がその目で見られる特別な1日

開催
日程

2023年 9月15日(金)

JR宇都宮駅
12:00集合
17:00解散(予定)

TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30)

一般価格

30,000円

税込1名様 33,000円

会員価格

24,000円

税込1名様 26,400円

塗装ビジネス研究会 会員価格

(1名様目) 0円

税込1名様 0円

(2名様目以降) 24,000円

税込1名様 26,400円

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。 ※最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承くださいませ。 ※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。 ※付帯会員とは塗装ビジネス研究会を指します。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

塗装業界繁盛店現地視察ツアー

お問い合わせNo. S103497

塗装ビジネス研究会事務局 E-mail: tosou-business@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[視察タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページ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。) → 103497

戸建て塗装の売上23億円を達成 累計施工実績18,800戸！！

郡山塗装のご紹介

1928年創業した郡山塗装は、90年以上の歴史を持ち、県内で8期連続の売上No.1クラスを達成するなど福島県で最も売上実績が高い建物塗装企業であり、その業績は折り紙付き。

しかし郡山塗装の力は単なる塗装業務だけでとどまらず、常にチャレンジを続ける企業として知られている。

一般の住宅向けに本格展開し、福島県外の未開拓地域へ進出するとともに、関東地方への出店や、さらには東南アジア進出も計画しており、2025年にはベトナムへの進出を予定している。

何より「お客様に喜ばれる仕事」を追求する事をモットーに社員一人ひとりが高い人間力とマナーを持つことで、顧客からの信頼を勝ち取り続けています。「あなたの笑顔が気持ちいい！」という一貫したコンセプトが現在の地位を築き上げるための基石となり、同社が未来へと向かって進む原動力となっている。

郡山塗装の業績推移

売上推移(億円)



売上高
37億円

従業員数
148名

自社職人数

62名

株式会社郡山塗装(以下、郡山塗装)の 業績アップの秘訣は社長と社員の一体感！

業績が伸び、人が育つ環境が成果の秘訣

郡山塗装は第3の成長ステージへ

業績が伸び、人が育つ環境づくりが郡山塗装成功の秘訣です。

現在、我々は第3の成長ステージとして新卒採用の強化、事業提携・M&Aの模索、そして海外出店を視野に入れています。

第3の成長ステージに向けて大きな一歩を踏み出す郡山塗装。私たちはこの新たなステージが私たちの事業、そして福島県と北関東エリアの地域経済に対して新たな成長機会を生むことを確信しています。



株式会社郡山塗装
代表取締役 佐藤 隆

実際に何を見られるの？ 聞くことが出来るの？

① 予算達成を可能にする「現場」の仕組み

- 急成長を可能にする強固な現場力
- 営業会議議事録活用して行う徹底したPDCAサイクル推進
- 理念浸透・目標達成のために実施する朝礼実施
- 計算された現場のオペレーション設計
- 現場を任されている店長の行動力

② リニューアルされた新コンセプトを見る

- 組織パイプラインの成長を計算した戦略的組織づくり
- 持続的な成長のために必要な考え方を知る
- 他社が追随することが出来ない新コンセプト
- お客様の悩みを解決するために考え抜かれた店舗・営業・集客のコンセプト

③ こだわりの会議体制

- 営業会議などの実施事項
- 新人の育成をサポートする営業チェックリストと、ロープレ研修
- 成功事例を共有する店舗会議
- 志高いメンバーを創出する文化づくりの秘訣

④ 急成長を可能にするマネジメント・教育力

- 視察を通じて本部長・取締役・代表それぞれのマネジメントの視点を解説
- 緻密に計算された研修プログラム
- 社会人としての基礎を確立するプログラム
- 経営的な感覚を養うためのマネジメントプログラム
- 人が育つ評価賃金制度

郡山塗装 代表取締役 佐藤 隆

郡山塗装の次世代戦略 職人の採用強化と技術伝承で売上UPを狙う

Q.郡山塗装が強化する事業戦略を教えてください。

郡山塗装は更なる職人の採用と育成の強化を行います。現在会社の職人と協力会社の職人の数比は約1:3で、毎日約200人の職人が作業を行うことで塗装工事を提供しています。

今後も新たな職人の採用や育成に力を入れることで売上UPを目指しています。具体的には**専用の研修センターを設け、技術継承や技能検定のための練習をする場を提供し、外国人技能実習生も採用や、自社の社宅提供で日本の高品質な塗装技術を学ぶ機会を与えています。**



差別化のカギは"品質"と"安全" 郡山塗装、業界競争での差別化戦略

Q.郡山塗装にしか無い差別化はどういった点にありますか？

競争が増えている塗装業界だからこそ、**郡山塗装は品質管理と安全管理の強化で差別化を行っていきます。**塗装品質を数値で評価し、第三者による検査や、国家資格者を通じて品質を確認するプロセスを構築しています。また、安全管理についても、法令に基づく管理だけでなく、職人自身が「自分は絶対に安全に仕事をする」という意識を持つことを重視する教育を行います。



佐藤氏の考える会社展望とは！？

現場主導！代表取締役 佐藤 隆氏直接指導で育む
「共に頑張る」職人達の働きやすい環境

Q.職人とのコミュニケーションはどのようにしていますか？

現場のニーズや問題を把握し、職人が働きやすい環境を作るため、私自身が定期的に現場に出向き、直接職人とコミュニケーションをとることを重視しています。また、リーダーシップについては、自身が全力で働くことで、社員も一緒に頑張る環境を作ること信じています。職人と営業の協力関係も「共に頑張る」姿勢だからこそ良い仕事が出来ると感じています。



一人一人に寄り添う経営 対話と信頼関係が織りなすお客様満足度

Q.経営者として大切にしている経営スタイルを教えてください。

経営者として、一人一人の従業員と真剣に向き合い、自身の思いを伝えることが会社の成長に繋がると信じています。そして、その思いに応える仲間が増えることで会社全体が成長すると考えています。今では新卒社員が毎年入社するようになり、人と人との真剣な対話や信頼関係が結果としてお客様に喜ばれる商品やサービスの提供に繋がると確信しています。



8店舗を展開しながらも、1店舗あたり約2億

このような方に
オススメ

競合が多くなり、
**契約率・客単価が
減少している**

今後も店舗展開を考
**強い組織と
育成をし
と考えてい**

株式会社郡山塗装の急成長を支える

Point①

初年度単店2億円売上を連発！ 好調店舗を量産する仕組みづくり

1店舗2億円を達成するのに2~3年
はかかると言われている塗装業界。そ
んな中でも株式会社郡山塗装様は、同
年に2店舗展開しつつ、いずれも売上
2億円を達成。最速で店舗の業績を伸
ばしている仕組みと、現場の取り組み
を社長・店長自らご講演いただきます。



Point③

新卒でもすぐ売れる！ “人が育つ”仕組みがわかる



「人が辞めていく・・・」「思う
ように育たない・・・」そのような
お悩みを1度も抱えなかった経営者
はいないでしょう。各店舗の主戦力
営業や店長はほとんどが新卒です。
未経験者でもなぜ育つのか？その育
成・定着手法をお話いただきます。

通常のセミナーとは違い、実際のシ

売上の売上高を実現する取り組み・考え方とは?!

えており、
人材の
たい
いる方

売れている店舗の
現場と実態を
知りたい方

業績が伸びる経営者
の思考を知りたい方

4つの特徴を公開いたします!

Point②

郡山塗装最大の武器 “ショールーム”を徹底視察!

「自分たちの店舗をよくするためにはどうしたらいいんだろう?」1度もそう思ったことがない方はお越しにならなくて大丈夫です。売れる仕組みを作り切ったショールームを視察していただきます。



Point④

お客様の満足度・地域の評判を 集める職人ファースト経営

「急成長は危険、お客様の満足度が優先」という思考は危険です。業績が伸びているということは、お客様の満足度が高いということです。施工実績と地域の評判は比例します。その両方を実現した職人ファースト経営の考え方をお話いただきます。



ショールームをご覧くださいます!

塗装業界繁盛店現地視察セミナ一

スケジュール

講座内容

12:00 JR宇都宮駅集合

視察①

12:30~13:00

株式会社郡山塗装 宇都宮店ショールーム視察

株式会社郡山塗装様の宇都宮店ショールーム
視察を視察していただきます。



視察②

14:10~14:40

株式会社郡山塗装 宇都宮鶴田店ショールーム視察

株式会社郡山塗装様の宇都宮鶴田店ショールーム視察を視察していただきます。



特別ゲスト講座

15:30~16:30

地域圧倒的一番店と多店舗化成功ノウハウを大公開

地域圧倒的一番店であり、多店舗にも成功されているノウハウをお伝えいただきます。
株式会社郡山塗装 代表取締役 佐藤隆氏



まとめ講座

16:30~17:00

まとめ講座

今後10年間、確実に伸びる継続的に業績を伸ばし続けるポイントをまとめてお伝えいたします。

塗装ビジネスチーム リーダー 東海聡大



開催概要

日時・会場

2023年
9月15日(金)

お申込み期限
9月11日(月)
23:59まで

集合 12:00 ▶ 解散 17:00
※受付開始 11:30～

受講料

一般	30,000円（税込33,000円）／1名様	会員	24,000円（税込26,400円）／1名様
----	------------------------	----	------------------------

塗装ビジネス
研究会会員

1名様無料 2名様以降24,000円（税込26,400円）／1名様

●お客様の都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元には届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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。●添乗員は同行いたします。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数10名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）●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）へご入会のお客様のお申込みに適用します。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、ご事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お問い合わせ先

塗装ビジネス研究会事務局

メールアドレス tosou-business@funaisoken.co.jp

TEL:03-6212-2931 (平日9:30-17:30)

●申し込みに関するお問い合わせ：堀口 芙美子（ホリグチ フミコ）

●内容に関するお問い合わせ： 東海 聡大（アズミ ソウタ）

お申込み方法

右記QRコードよりお申込みください。
お申込み後お振込みについてご案内を
いたします。





株式会社郡山塗装

8年連続
2桁成長

強さの秘密を大公開!

現地

視察ツアー in 宇都宮

業績絶好調! 8店舗23億円を売り上げる 塗装専門ショールームのポイント



2店舗同時出店でも
初年度単店2億円?!
好調店舗を量産する出店戦略



未経験新卒が1億円プレイヤーに!
“売れるショールームの中身”を大公開!



営業で大活躍!
“構造付き家模型”とは



毎年135%成長?!
職人ファースト経営だから
実現できる成長戦略



株式会社郡山塗装
代表取締役 佐藤 隆氏

驚異の業績を実現する店舗がその目で見られる特別な1日

開催
日程

2023年 **9月15日(金)**
TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

JR宇都宮駅
12:00集合
17:00解散(予定)

一般価格

30,000円
税込1名様 **33,000円**

会員価格

24,000円
税込1名様 **26,400円**

塗装ビジネス研究会 会員価格

(1名様目) 0円
税込1名様 **0円**
(2名様目以降) 24,000円
税込1名様 **26,400円**

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。 ※最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承くださいませ。 ※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。 ※付帯会員とは塗装ビジネス研究会を指します。

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

塗装業界繁盛店現地視察ツアー

お問い合わせNo. S103497

塗装ビジネス研究会事務局 E-mail: tosou-business@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[視察タイトル・お問い合わせNo・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページ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。) → 103497

戸建て塗装の売上23億円を達成 累計施工実績18,800戸！！

郡山塗装のご紹介

1928年創業した郡山塗装は、90年以上の歴史を持ち、県内で8期連続の売上No.1クラスを達成するなど福島県で最も売上実績が高い建物塗装企業であり、その業績は折り紙付き。

しかし郡山塗装の力は単なる塗装業務だけでとどまらず、常にチャレンジを続ける企業として知られている。

一般の住宅向けに本格展開し、福島県外の未開拓地域へ進出するとともに、関東地方への出店や、さらには東南アジア進出も計画しており、2025年にはベトナムへの進出を予定している。

何より「お客様に喜ばれる仕事」を追求する事をモットーに社員一人ひとりが高い人間力とマナーを持つことで、顧客からの信頼を勝ち取り続けています。「あなたの笑顔が気持ちいい！」という一貫したコンセプトが現在の地位を築き上げるための基石となり、同社が未来へと向かって進む原動力となっている。

郡山塗装の業績推移

売上推移(億円)



売上高
37億円

従業員数
148名

自社職人数

62名

株式会社郡山塗装(以下、郡山塗装)の 業績アップの秘訣は社長と社員の一体感！

業績が伸び、人が育つ環境が成果の秘訣

郡山塗装は第3の成長ステージへ

業績が伸び、人が育つ環境づくりが郡山塗装成功の秘訣です。

現在、我々は第3の成長ステージとして新卒採用の強化、事業提携・M&Aの模索、そして海外出店を視野に入れています。

第3の成長ステージに向けて大きな一歩を踏み出す郡山塗装。私たちはこの新たなステージが私たちの事業、そして福島県と北関東エリアの地域経済に対して新たな成長機会を生むことを確信しています。



株式会社郡山塗装
代表取締役 佐藤 隆

実際に何を見られるの？ 聞くことが出来るの？

① 予算達成を可能にする「現場」の仕組み

- 急成長を可能にする強固な現場力
- 営業会議議事録活用して行う徹底したPDCAサイクル推進
- 理念浸透・目標達成のために実施する朝礼実施
- 計算された現場のオペレーション設計
- 現場を任されている店長の行動力

② リニューアルされた新コンセプトを見る

- 組織パイプラインの成長を計算した戦略的組織づくり
- 持続的な成長のために必要な考え方を知る
- 他社が追随することが出来ない新コンセプト
- お客様の悩みを解決するために考え抜かれた店舗・営業・集客のコンセプト

③ こだわりの会議体制

- 営業会議などの実施事項
- 新人の育成をサポートする営業チェックリストと、ロープレ研修
- 成功事例を共有する店舗会議
- 志高いメンバーを創出する文化づくりの秘訣

④ 急成長を可能にするマネジメント・教育力

- 視察を通じて本部長・取締役・代表それぞれのマネジメントの視点を解説
- 緻密に計算された研修プログラム
- 社会人としての基礎を確立するプログラム
- 経営的な感覚を養うためのマネジメントプログラム
- 人が育つ評価賃金制度

郡山塗装 代表取締役 佐藤 隆

郡山塗装の次世代戦略 職人の採用強化と技術伝承で売上UPを狙う

Q.郡山塗装が強化する事業戦略を教えてください。

郡山塗装は更なる職人の採用と育成の強化を行います。現在会社の職人と協力会社の職人の数比は約1:3で、毎日約200人の職人が作業を行うことで塗装工事を提供しています。

今後も新たな職人の採用や育成に力を入れることで売上UPを目指しています。具体的には**専用の研修センターを設け、技術継承や技能検定のための練習をする場を提供し、外国人技能実習生も採用や、自社の社宅提供で日本の高品質な塗装技術を学ぶ機会を与えています。**



差別化のカギは"品質"と"安全" 郡山塗装、業界競争での差別化戦略

Q.郡山塗装にしか無い差別化はどういった点にありますか？

競争が増えている塗装業界だからこそ、**郡山塗装は品質管理と安全管理の強化で差別化を行っていきます。**塗装品質を数値で評価し、第三者による検査や、国家資格者を通じて品質を確認するプロセスを構築しています。また、安全管理についても、法令に基づく管理だけでなく、職人自身が「自分は絶対に安全に仕事をする」という意識を持つことを重視する教育を行います。



佐藤氏の考える会社展望とは！？

現場主導！代表取締役 佐藤 隆氏直接指導で育む
「共に頑張る」職人達の働きやすい環境

Q.職人とのコミュニケーションはどのようにしていますか？

現場のニーズや問題を把握し、職人が働きやすい環境を作るため、私自身が定期的に現場に出向き、直接職人とコミュニケーションを取ることを重視しています。また、リーダーシップについては、自身が全力で働くことで、社員も一緒に頑張る環境を作ること信じています。職人と営業の協力関係も「共に頑張る」姿勢だからこそ良い仕事が出来ると感じています。



一人一人に寄り添う経営 対話と信頼関係が織りなすお客様満足度

Q.経営者として大切にしている経営スタイルを教えてください。

経営者として、一人一人の従業員と真剣に向き合い、自身の思いを伝えることが会社の成長に繋がると信じています。そして、その思いに応える仲間が増えることで会社全体が成長すると考えています。今では新卒社員が毎年入社するようになり、人と人との真剣な対話や信頼関係が結果としてお客様に喜ばれる商品やサービスの提供に繋がると確信しています。



8店舗を展開しながらも、1店舗あたり約2億

このような方に
オススメ

競合が多くなり、
**契約率・客単価が
減少している**

今後も店舗展開を考
**強い組織と
育成をし
と考えてい**

株式会社郡山塗装の急成長を支える

Point①

初年度単店2億円売上を連発！ 好調店舗を量産する仕組みづくり

1店舗2億円を達成するのに2~3年
はかかると言われている塗装業界。そ
んな中でも株式会社郡山塗装様は、同
年に2店舗展開しつつ、いずれも売上
2億円を達成。最速で店舗の業績を伸
ばしている仕組みと、現場の取り組み
を社長・店長自らご講演いただきます。



Point③

新卒でもすぐ売れる！ “人が育つ”仕組みがわかる



「人が辞めていく・・・」「思う
ように育たない・・・」そのような
お悩みを1度も抱えなかった経営者
はいないでしょう。各店舗の主戦力
営業や店長はほとんどが新卒です。
未経験者でもなぜ育つのか？その育
成・定着手法をお話いただきます。

通常のセミナーとは違い、実際のシ

売上の売上高を実現する取り組み・考え方とは?!

えており、
人材の
たい
いる方

売れている店舗の
現場と実態を
知りたい方

業績が伸びる経営者
の思考を知りたい方

4つの特徴を公開いたします!

Point②

郡山塗装最大の武器 “ショールーム”を徹底視察!

「自分たちの店舗をよくするためにはどうしたらいいんだろう?」1度もそう思ったことがない方はお越しにならなくて大丈夫です。売れる仕組みを作り切ったショールームを視察していただきます。



Point④

お客様の満足度・地域の評判を 集める職人ファースト経営

「急成長は危険、お客様の満足度が優先」という思考は危険です。業績が伸びているということは、お客様の満足度が高いということです。施工実績と地域の評判は比例します。その両方を実現した職人ファースト経営の考え方をお話いただきます。



ショールームをご覧ください!

塗装業界繁盛店現地視察セミナ一

スケジュール

講座内容

12:00 JR宇都宮駅集合

視察①

12:30~13:00

株式会社郡山塗装 宇都宮店ショールーム視察

株式会社郡山塗装様の宇都宮店ショールーム
視察を視察していただきます。



視察②

14:10~14:40

株式会社郡山塗装 宇都宮鶴田店ショールーム視察

株式会社郡山塗装様の宇都宮鶴田店ショールーム視察を視察していただきます。



特別ゲスト講座

15:30~16:30

地域圧倒的一番店と多店舗化成功ノウハウを大公開

地域圧倒的一番店であり、多店舗にも成功されているノウハウをお伝えいただきます。
株式会社郡山塗装 代表取締役 佐藤隆氏



まとめ講座

16:30~17:00

まとめ講座

今後10年間、確実に伸びる継続的に業績を伸ばし続けるポイントをまとめてお伝えいたします。

塗装ビジネスチーム リーダー 東海聡大



開催概要

日時・会場

2023年
9月15日(金)

お申込み期限
9月11日(月)
23:59まで

集合 12:00 ▶ 解散 17:00
※受付開始 11:30～

受講料

一般	30,000円（税込33,000円）／1名様	会員	24,000円（税込26,400円）／1名様
----	------------------------	----	------------------------

塗装ビジネス
研究会会員

1名様無料 2名様以降24,000円（税込26,400円）／1名様

●お客様の都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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。●添乗員は同行いたします。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数10名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）●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）へご入会のお客様のお申込みに適用します。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、ご事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お問い合わせ先

塗装ビジネス研究会事務局

メールアドレス tosou-business@funaisoken.co.jp

TEL:03-6212-2931 (平日9:30-17:30)

●申し込みに関するお問い合わせ：堀口 芙美子（ホリグチ フミコ）

●内容に関するお問い合わせ： 東海 聡大（アズミ ソウタ）

お申込み方法

右記QRコードよりお申込みください。
お申込み後お振込みについてご案内を
いたします。



開催要項

2023年9月15日（金） 集合場所：JR宇都宮駅

日時・会場

開催
時間

集合 12:00 ▶ 解散 17:00 受付開始(11:30～)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。
※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。
※最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の
払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承くださいませ。

受講料

一般

30,000円（税込33,000円）／1名様

会員

24,000円（税込26,400円）／1名様

塗装ビジネス
研究会会員

1名様無料 2名様以降24,000円（税込26,400円）／1名様

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）
普通 5785550 カナイツウゴウケンキョウシナゲチ

受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費

- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
- ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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く場合がございます。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数10名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）
- 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）へご入会のお客様のお申込みに適用します。
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

申し込み取消時期

取消料

セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで

いただきません

セミナーの開始日の前日から起算して8～10日前まで

旅行代金の20%

セミナーの開始日の前日から起算して2～7日前まで

旅行代金の30%

セミナーの開始日の前日

旅行代金の40%

セミナーの開始日の当日

旅行代金の50%

セミナーの開始後の解除または無連絡不参加

旅行代金の100%

お申し込み
方法

お申し込み方法は2種類ございます。

1. 【下記QRコードの読み取り】→【申し込みフォームへの入力】の順にお進みください。
2. 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.【103497】を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

研究会事務局：研究会メールアドレス tosou-business@funaisoken.co.jp

TEL:03-6212-2931（平日9:30-17:30）

- 申し込みに関するお問い合わせ：堀口 芙美子（ホリグチ フミコ）
- 内容に関するお問い合わせ：東海 聡大（アズミ ソウタ）

お申し込みはこちらからお願いいたします。

2023年9月15日（金）

塗装業界繁盛店視察ツアー

お申し込み期限：2023年9月11日（月）23:59まで

