

介護事業所の集客基盤をつくり、
新たな収益をもたらす

高齢者の住まい 紹介ビジネス新規参入

新規参入3年目で
営業利益1.5億円
を目指せる新規事業

年間売上/人
2,400万円

営業利益
60%

店舗・事務所
不要

資格・届出
不要

必要人員
1名~

介護事業所が参入して得られるメリット

- その1 集客力が上がり、自社の稼働率を上げることができる
- その2 自社で受入が出来ない利用者を収益化できる
- その2 既にある専門職との繋がりを活かし即時収益化できる

その他に得られるメリットは裏面へ →

Web開催

2024年

3月24日

3月25日

3月26日

3月27日

時間

(ログイン開始12:30~)

13:00~16:00

主
催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総合研究所大阪本社ビル

高齢者の住まい仲介ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. S109926

船井総合研究所セミナー事務局

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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総合研究所ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に[お問い合わせNo.]をご入力ください) →

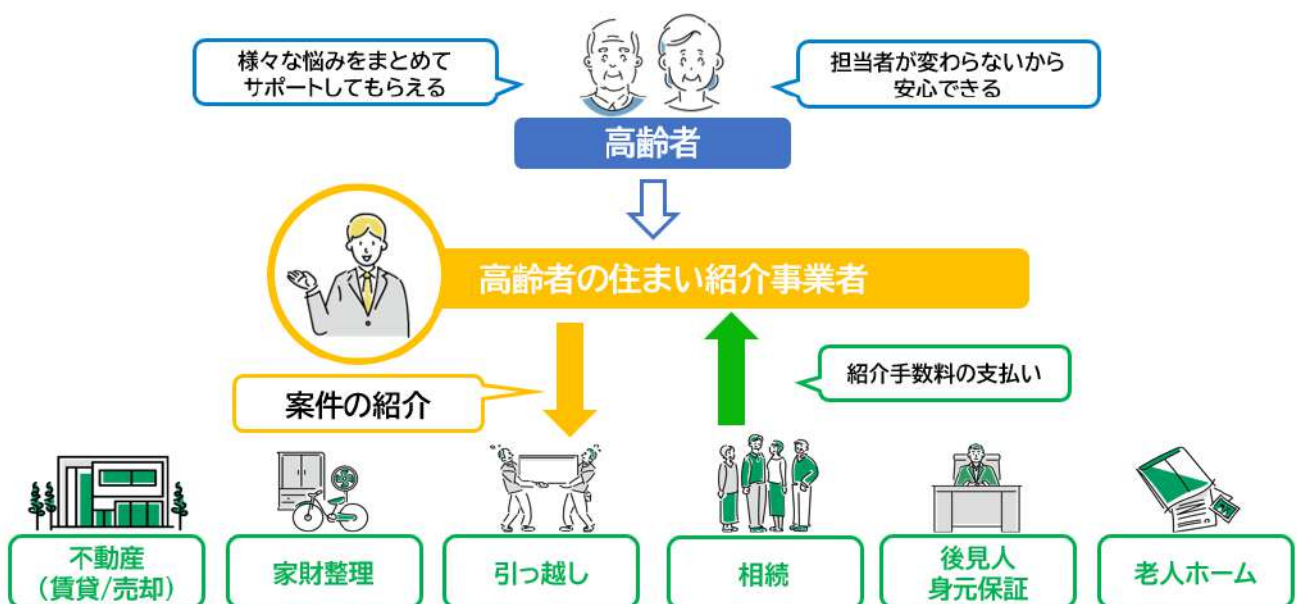
109926





高齢者の住まい 紹介ビジネスとは？

高齢者の住まい紹介ビジネスとは、介護が必要になってしまったけれども、どんな住まいを選べばいいかわからない高齢者に対して、最適な**老人ホームや物件、また不動産売却や身元保証、相続、家財整理**などの必要なサポートを**完全無料**で手配する事業です。収益は**紹介先の企業からの紹介手数料**として**10～30万円をいただく**という**完全成果報酬型**のビジネスモデルです。



高齢者住まい紹介事業に 参入することで得られる 4つのメリット

株式会社船井総合研究所の三浦潤生です。

ここからは私が、高齢者の住まい紹介ビジネスのコンサルティングを200社以上実施してきた中で、参入した介護・医療事業者が得られた4つのメリットをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
地域包括ケアグループ
リーダー
三浦潤生

1. 集客力が上がり、自社の稼働率を上げることができる

介護・医療事業所が「高齢者の住まい紹介ビジネス」に参入することで得られるメリットの1つが**強固な「集客力」**を得られるという点です。「高齢者の住まい紹介ビジネス」は介護施設を含む介護サービスの紹介に限らず、不動産売却や相続、家財整理、引っ越しなど**住まいにかかわる高齢者の“お困りごと”**を解決するためのサポートをする特徴を持っています。その特徴を活かした営業活動を行うことで幅広い高齢者層からの相談獲得を実現し、強固な「集客力」を得ることができます。それは、結果的に自社の介護・医療サービスの稼働率向上につなげることができます。

2. 自社で受入が出来ない利用者を収益化できる

ニーズの増加と共に介護・医療サービスは多種多様化しております。それと同時に他社では対応できないサービスに対応することで差別化を図る事業者も少なくありません。それは結果として、受け入れられる高齢者層が限られてしまうという状況が生まれてしまいました。実際に相談はいただくけれども、**自社では受け入れができずお断りをしてしまう**といった事例も少なくないと思います。しかし、この事業に取り組むことで、自社で受入ができない高齢者でも**他社に紹介して紹介料を得る**ことができるため、**新たな収益源を獲得**することができます。

3. 既にある専門職との繋がりを活かし即時収益化できる

この事業の主な集客源は居宅介護支援事業所にいるケアマネージャー、病院にいるソーシャルワーカーとなります。そういった**専門職に対し営業活動を行い反響を獲得**するのがこの事業における集客手法です。既に介護・医療事業を展開している会社様においては、既に専門職との関係性を構築しており、この**事業を立ち上げる上では優位な位置**に立っております。既存サービスで接点がある専門職に対し、新たなサービスを始めたことをお伝えするだけで反響が得られるため、完全異業種の会社と比べると**収益化までに時間と工数がかかりません**。一方で、新たに**専門職と親密な関係性を構築**できるため、専門職との関係性があまりない介護・医療事業所にもおすすめのビジネスモデルとなっております。

4. さまざまなマーケットへの進出

本事業は、**老人ホームを探す高齢者、及びご家族から最初に相談を受けるため、それに伴った多くの付随した相談を受ける**ようになります。具体的には、デイサービス、訪問看護、不動産売却、介護リフォーム、相続、成年後見、介護人材紹介、見守りサービス、配食、介護用品などです。これらを自社事業としてもっていれば、自社の収益にもなり、持っていない場合でも、顧客を紹介することで紹介手数料を得ることができます。ゆくゆくは右の表にもあるように**シニアマーケット全般の悩み事をサポート**していくことが、可能になります。



介護・医療事業者の 成功事例

事例①

紹介事業で培った集客力を活かし

新設した50室の介護施設を3ヶ月で満床

愛知県の三河エリアにてサービス付き高齢者向け住宅を展開。自社施設の集客もかねて「高齢者の住まい紹介ビジネス」に新規参入。事業参入2年目で営業スタッフ人員2名体制になり月の相談件数は40件を超える。既存施設の満床化に伴い、新たに50室の住宅型有料老人ホームを開設し、開設後3ヶ月で満床化に成功いたしました。

事例②

自社で受入ができない利用者を他社に紹介して

参入5ヶ月目で単月売上200万円獲得

長野県にて介護事業、葬儀事業を展開。新たな収益源の確保を目的に事業に参入。既存事業で関わりのある居宅介護支援事業所、病院に高齢者の住まい紹介ビジネスを案内。単月黒字化まで半年以上かかるところを新規参入5ヶ月目で単月売上200万円を獲得。現在では営業人員を増加し、収益をさらに拡大しております。

事例③

介護事業を起点に企業のコングロマリット化

新たな収益事業を3事業展開

栃木県にてデイサービス事業所を展開。会社規模の拡大を図るために事業に新規参入。紹介事業においては新規参入2年目にして月平均500万円の売上獲得に成功。それと同時に身元保証、不動産売却、家財整理に関する相談も多く発生するため上記3つの事業をさらに新規立ち上げ。現在ではそれぞれの事業において収益化に成功しております。

セミナーに参加された 経営者の声

準備から手順を追った説明と現場での事例を合わせ、追体験のようなセミナーでした。具体的なイメージを持ってさらなる調査や検討に入ることができると思います。こぼれ話さえも生の声としてためになりました。また丁寧な説明の端々から、強い信念・倫理観等も感じることが出来、こちらの取り組む姿勢を見直す機会にもなりました。ありがとうございました。

大阪府 総合リース業 M社

スタートから実務レベルの概要まで大変よく理解できました。本来なら第3者にはあまり語りたくないような事まで教えていただき感謝しております。

北海道 司法書士事務所 A事務所

既に高齢者事業を始めている法人の代表者からお話を拝聴でき、貴重な時間となりました。(中略)お忙しいところありがとうございました。

埼玉県 不動産業 B社

なかなか聞けない経験談を話していただき参考になりました。ありがとうございます。やり方や状況がよくわかりました。社内で検討いたします。

福岡県 人材紹介業 C社

本日はセミナーに参加させていただき誠にありがとうございました。漠然としたイメージだった施設紹介業についてのビジネスモデルが自身の中で固まりました。超高齢化社会に向け弊社の現業サービスとの親和性もあると感じております。ゲスト講師のお話は他ではなかなか聞くことができない貴重な時間でした。

山形県 介護事業 A社

わたしは介護事業者で有料老人ホームを運営しておりますが、その立場で有益な情報はないかと考え参加いたしました。営業と人脈構築の大切さ、基本の基本を再認識いたしました。(中略)ありがとうございました

宮城県 介護事業 C社

社員1名と参入して 3年で営業利益 **1.5億円** を達成

ケアシステム株式会社

2018年に高齢者の数は3,500万人を突破し、これに比例するように老人ホームの数も年々急増している。しかしながら、多種多様な老人ホームの中から情報弱者である高齢者や、そのご家族が、自力で最適な住まいを選ぶのは、困難をきわめる。この問題を解決するために、ケアシステム株式会社は、高齢者と老人ホームの仲介事業に、名古屋でいち早く乗り出した。名古屋市に特化しての事業展開ながら、驚くことに相談件数は、これまでに累計で2万5千件を超える。

事業参入の経緯

もともとは老人ホームの運営に携わっていたケアシステム株式会社。報酬が頭打ちになるため「収益性」という面で行き詰まりを感じていた。そんな「収益性」と「社会性」を両立した事業を模索している時に船井総合研究所のセミナーで「高齢者の住まい紹介ビジネス」という全く新しいビジネスモデルがあることを知り、セミナーを受講。**老人ホームの経営側として、入居者の獲得が一番大切である**と考えていたこともあり、直観で「この事業はいける。」と感じたという。また、高齢者も、老人ホームも年々急増しているにも関わらず、不動産仲介業者のように、老人ホームを取り扱う専門の業者はいない。生命を預ける一生の住処を探すのに、それを素人が探すというのは違和感を覚え、**この事業は時代に必要不可欠**であるという確信に変わり、事業参入を決意した。

事業成功のポイント

参入してしばらくは、代表も現場にでており、事業の黒字化に成功していた。しかし、代表が現場を退いた途端、売上がつかなくなった。**原因は「人」である**と代表は語る。高齢者との接点が多い仕事であったため、目線が合うと思って高齢の人員を配置していたが、肝心の**営業力がないため、集客が上手くいかない**という課題に直面した。代表は営業マンの日々の管理と指導を、これまで以上に細かく実施。重ねて、船井総合研究所では、営業マンと現場に同行しながら数値管理、営業管理などを実施。加えて、Webサイトやチラシなどを用いて集客活動をバックアップなども実施。その後、実績がつくようになった。その後のアプローチとしては、採用方法を見直して、若い年齢層を採用し育成をする戦略に切り替え、今では入社半年で月粗利を150万円を上げられる教育体制も整っている。

人材派遣会社が女性スタッフのみを起用し 4年で年間粗利 **1億円** を達成

ピー・アンド・アイ株式会社

栃木県小山市にて製造業に特化した人材派遣業、介護人員の育成学校スクール事業を展開。成長市場であるシニアビジネスの先駆けとして、「高齢者の住まい紹介ビジネス」に新規参入。女性スタッフのみを起用し、新規参入4年目で年粗利1億円を達成。現在では住まい選び事業で得た集客導線を活用して、シニア向け空き家活用事業、自費リハビリ事業を展開。また、老人ホームとの関係性も生かし、求人媒体、教育研修、介護人材紹介など、会社の多角化経営に成功。

事業参入の経緯

栃木県小山市にて製造メインの派遣業を展開。その事業の業績が伸び悩んでいたことに加え、介護人員の育成学校スクール事業も制度や法律の変化によって人が集まらなくなり、会社全体として伸び悩んでいた。そのような中、船井総合研究所のセミナーで「高齢者の住まい紹介ビジネス」という新しいシニアビジネスがあることを知った。新規事業ということだったため、不安もあったが、介護人材紹介の運営を通じて、**施設側が集客に困っており、高齢者も施設探しに苦労しているというのを体感しており、そこにニーズがあることに確信したと語る。**加えて、**専任営業マン1名という状況からでも始められる**ということ。そして、**初期投資が殆どかからない**ということ。この2つからやってみようかと参入を決意した。

事業成功のポイント

この事業の成功のポイントは「行動量」だと代表は語る。ただ「行動量」を担保するだけではなく、**システムを使って細かく数値管理を行い、月の訪問数、接触数、案件数など、この事業において重要な「KPI」をすべて見える化している。**そうすることで、各営業スタッフの課題をすぐに把握することができる。その課題の解決策を毎週決め、それが改善できたかを確認、その繰り返しが重要である。また、エリアもターゲットもできるだけ絞ることで、力も分散せず、相手との信頼関係を効率的に構築できる。**最近では「オンライン」の営業戦略も強化している、具体的には「インサイドセールス」である。**営業は「顔を出すことが重要」であるが、地方になると、移動時間だけで時間を大きく失うため、**オンライン面談への誘導やメルマガを使用した販促、電話営業を外注して行うなど、営業に頼らない販促活動で案件の獲得にも成功している。**

競合多数の商圏で新規参入して4年で 年間粗利 **1.9億円** を達成

株式会社グロウ

初期投資30万円かけ横浜市で「高齢者の住まい紹介ビジネス」を新規立ち上げ。現在では新規参入から4年がたち、本事業における年粗利は1.9億円にまで成長。同時に本業のリサイクルを絡めた話で、引っ越しされる際の手伝いから不用品処理、不動産売買など住み替えの際に生じる業務も内製化し、付加価値売上として年間3,000万円の粗利も獲得。

事業参入の経緯

この事業に参入したきっかけは「**今から伸びる！**」この一言に尽きると代表は語る。本業のリサイクル事業が低迷する中で何か新規事業を考えていたところ“、これからの人口動態を考えると絶対に高齢者向け事業は伸びる”ということであった。そんな漠然とした想いがある中、「ニッチで収益性の高い事業はないか」と、介護福祉業界の友人に聞いたところ出会ったのが、高齢者の住まい紹介ビジネスであった。しかし、“可能性はあるけど高齢者の住まい支援ってホントに必要性あるのかな？”と感じたが本音であった。ただそのネガティブな感覚以上に**初期投資が少なく少人数で始められ、利益率が高く社会性も強い**という点に惹かれたと語る。特に代表自身何か1事業で会社を立て直すのではなく、今後の展開を考えてまずは介護福祉業界にフックをかけたいという想いが強かったためこの事業への参入を決意。

事業成功のポイント

この事業の**成功の秘訣は「人」**であると代表は語る。加えて「**担当者は兼業では絶対にダメ。その上で、できれば、既存のメンバーの中でトップクラスのメンバーを充てたいですね。あとは管理をしっかりしていだけで成功できると確信します。必要なものやノウハウは全部船井総合研究所が用意してくれますからね。**」と語った。事業の立ち上げ期は専門職の方への訪問営業による関係構築に苦戦した株式会社グロウ。敗因は明確で、「**充てる人員をまちがえた**」これに尽きるといふ。本業でくすぶっている人員を充ててしまったということと、その人員も本業と一定割合兼業させてしまっていたということこれが大きい敗因となった。代表自身、事業開始時に、少しだけ現場に入ってみたところ営業としては難しさを全く感じなかった。しかしながら上記のように、充てる人材を間違えたため収益が伸び悩む結果となった。それを機に人員を変え、その直後に収益が上がった。

高齢者の住まい紹介ビジネス新規参入セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	高齢者の住まい仲介の現状と収益性	
		【講座内容】 老人ホームの数は年々増加しており、現在では全国に55,000もの老人ホームが存在します。 また、サービスや費用も多様化し、自身にあった老人ホームを探すのは難しくなり、孤独死、虐待、老老介護といった社会問題の原因ともなっています。そういった社会問題を解決するのが高齢者の住まい紹介ビジネスです。 第一講座ではターゲットとなる高齢者の実態とニーズはどのようなになっているのか？今後どのように変化していくのか？その市場背景と今後取るべき経営指針についてお伝えいたします。
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ リーダー 三浦潤生		
第2講座	特別ゲスト講演 スペシャルゲスト対談	
		【講座内容】 事業としての認知度が低いこの事業をどのように立ち上げ、どのように収益化し、どのように地域一番店になるのか、新規参入で押さえておくべきポイントを実体験を元にお話しいただきます。
株式会社クレイプラス 代表取締役 野田秀樹 氏 船井総合研究所 三浦潤生 山梨県甲府市にて異業種(アパレル業)からの新規参入。事業参入3ヵ月めに事業の単月黒字化を実現。 営業スタッフ1名当たりの生産性は1500万円を超え、高生産性事業へと成長。 紹介事業で構築した老人ホームとの関係性を活かし、人材紹介事業にも新規参入。 両事業とも過去最高売り上げを記録している。		
第3講座	株式会社クレイプラス 代表取締役社長 野田秀樹 氏 × 株式会社船井総合研究所 三浦潤生 最短で黒字化を目指すための事業ノウハウ大公開	
		【講座内容】 本事業を確実に立ち上げるためのノウハウを実際に使用するツールや他社の事例などをご紹介させていただきながらお伝えいたします。
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 杉浦博史		
第4講座	本日のまとめ	
		【講座内容】 今日一日のセミナー内容を踏まえ、明日から実践に移し、成果に繋げていただくためのポイントをお伝えいたします。
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ リーダー 三浦潤生		

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日時をお選びください		【時間】 13:00 ~ 16:00 (ログイン開始 12:30~)
		2024年3月24日(日) お申込期限:2024年3月20日(水)	2024年3月25日(月) お申込期限:2024年3月21日(木)	
受講料	一般価格 会員価格	2024年3月26日(火) お申込期限:2024年3月22日(金)	2024年3月27日(水) お申込期限:2024年3月23日(土)	※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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。
		税抜 30,000円(税込33,000円)／一名様	税抜 24,000円(税込26,400円)／一名様	
お申込み方法	●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、ご入金が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。●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合研究所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。			
お問い合わせ	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。 または、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 109926を入力、検索ください。			
	お申し込み方法			
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				
お申し込み方法				



サステナブル・グロースカンパニーをモットーに

船井総合研究所 株式会社船井総合研究所

船井総合研究所セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※お申込みに関するよくあるご質問は、「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください

今すぐスマホでチェック！

