

リフォーム業「成長戦略型M&A」セミナー

無料

リフォーム大再編時代の 勝ち組グループ化戦略

友好的M&A戦略でグループ全体100億円突破!

譲受企業

大阪府吹田市 総合リフォーム業

株式会社アートリフォーム



●従業員数: 240名 ●年商規模: 100億円(グループ全体) ●拠点数: 全国25か所

M&A後の再成長に全力投球! 売上UP、待遇UPで
リフォーム業界をどんどん良くする事業承継請負人!



特別
ゲスト
講師

株式会社アートリフォーム
代表取締役社長

大本 哲也氏

株式会社
日積工業の

～譲渡企業の意識と戦略が大きく変わった～

M&Aから1年で粗利1.5倍 利益120%の再成長!

譲渡
企業



株式会社日積工業
取締役会長

川井 茂氏

譲渡企業

●年商: 5億円
●従業員数: 50名

株式会社日積工業

香川県坂出市
電気・屋根工事業

M&A後、売上・粗利がどちらも上がり、
年間休日を20日も増やしつつ、給与UPを実現できました。
現在は、専務取締役である息子と二人三脚で経営をして
くれています。一人ではなかなかできなかったことを
一緒になって解決してくれて感謝です!

!!!
このような方に
おすすめです!

- ✓ 事業承継が決まっていない方
- ✓ 事業承継の5つの方法を理解したい方
- ✓ M&Aの実例を聞いてみたい方
- ✓ リフォーム・工事業のM&A時流を知りたい方

詳しくは
中面へ

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

リフォーム業界向けM&Aセミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S110545

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。

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。) → 110545

M&A成功企業レポート

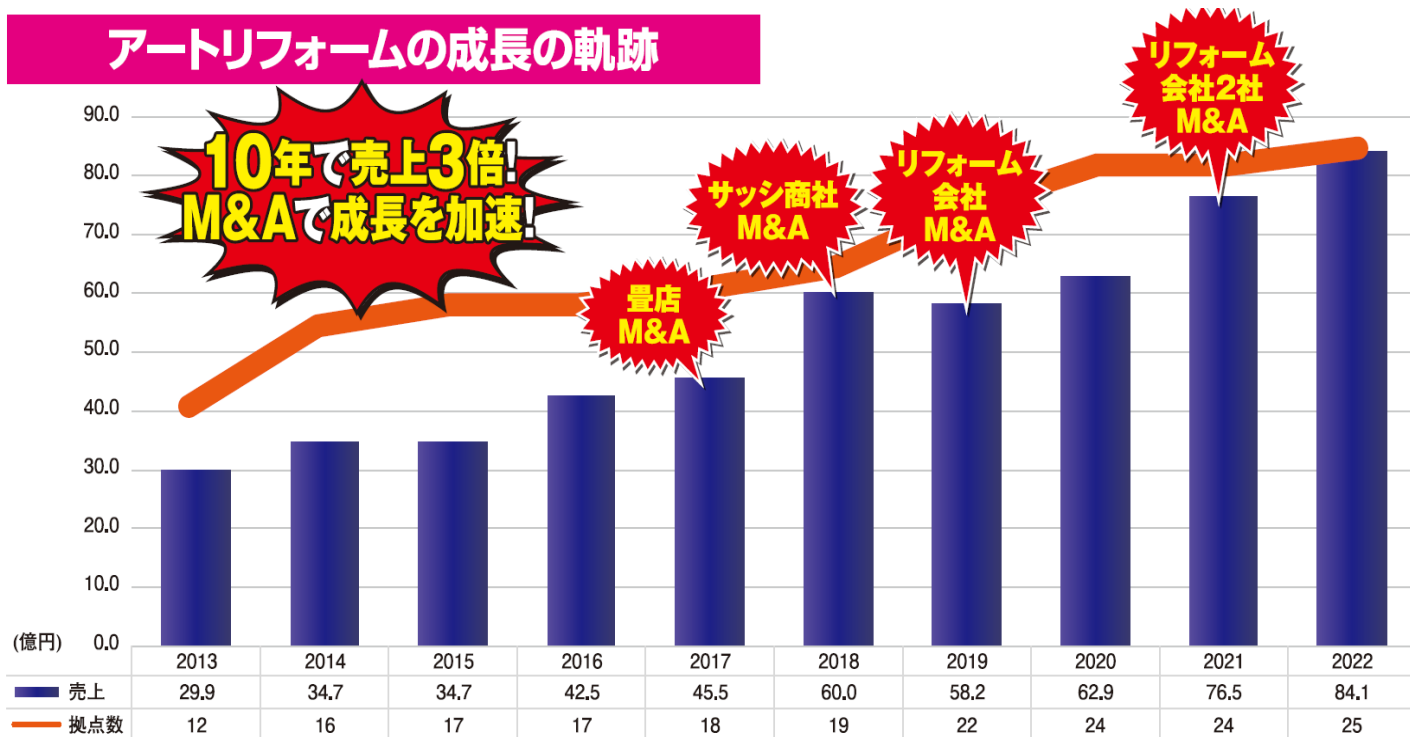
本セミナーゲスト講師紹介 株式会社アートリフォーム

大阪を中心に日本全国で**25拠点**展開中

5社のM&Aを経てグループ**年商約100億円**を突破

M&A先の従業員の待遇改善と利益UPを実現

アートリフォームの成長の軌跡



船井総合研究所のコンサルタントが解説する

株式会社アートリフォームのここが凄い！

1 社長交代後15年で売上10億円⇒100億円超グループに

2008年に大本社長が就任してから、「業界の先頭集団へ。」のキャッチフレーズのもと、M&Aも含めた積極的な事業展開で、わずか15年の間にアートリフォーム単体で売上約85億円、グループ全体で売上100億円を超えるグループへと成長させている。

2 M&Aした5社すべてで従業員の待遇を改善！

2023年10月時点までにM&Aをした5社すべてで従業員の待遇改善を実現！M&A先の企業で働く方との相互理解を重視し、心理的安全性の確保、安心感を持って働ける職場づくりを最優先で進めている。その一つの表れとして、従業員の待遇改善を積極的に進め、働く方にとって幸せなM&Aを実現している。

3 M&Aの目的は“業界地位向上”のただ1点

M&Aの目的は“業界の地位向上”。社長自身が携わる業界を誇りに思うため、また働く方々が自分たちの会社で働いてよかったと思ってもらうため。アートリフォームが先頭集団となって業界を引っ張るために、実現可能な資本力を付けるスピードを速めるためにM&A戦略を取り入れている。

リフォーム会社のM&Aにおいて 譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本哲也 氏に聞いた
“M&Aで絶対に大事にしていること”とは

株式会社アートリフォーム 大本社長は、2008年の社長就任後、**15年**で売上**100億円を超えるグループ**へと会社を大きく成長させている。M&Aでグループインした5社全てで良好な経営を継続され、従業員にとって幸せなM&Aを実現させることができている。譲渡企業の課題も解決し、成長曲線へと移行することができたM&A戦略のポイントは何だったのか？社長自ら大切にしているポイントを、インタビューさせていただいた。



質問 1

M&Aに取り組まれたきっかけを教えてください。

大本社長：自分自身が携わっているリフォーム業界はとても魅力的な業界だと思っています。でも、働く人の待遇や職場環境が全て恵まれているとは言えない状況にもあるのも事実です。自分が携わった業界なので、私自身もそこで働いていることを誇りに思いたいですし、働く従業員の皆にも自分たちの会社で働いてよかったと思ってもらいたいです。でも、**自分たちの会社だけが良くなるということは難しく、業界全体の底上げをしていかないといけない**と思っています。それに、リフォーム業界は独立をしやすい業界だと思いますが、**独立した方が増える状況の先に明るい未来はない**と思います。私たちが扱う商材が高額商材ということもあり、独立するとそれに対するリスクを小規模の会社でも負担しなくてはならないし、お客様としてもリスクを抱えて耐えられる会社なのかわからない相手に依頼しなくてはいけなくなる可能性もあります。**長い目で見ると小規模の会社に依頼するリスクがどうしても目についてしまうのです。**

リフォーム会社のM&Aにおいて 譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本哲也 氏に聞いた “M&Aで絶対に大事にしていること”とは

大本社長：そうすると、リスクがあるから依頼を受けにくくなる、依頼を受けられないと売上が上がらない、売上が上がらないと当然働く人の待遇は上げられない。というサイクルに陥ってしまうので、**業界全体の底上げという意味ではマイナス**だと思っています。

そうしたことも考えながら、**私達自身が一定以上の企業規模になって、働く環境を良くして働くメリットを高くしていくと、それも実現できないので。**

そういったことを考える中でM&Aの話をいただく機会があり、M&Aを始めたのがきっかけです。



船井総研：働く環境の向上やそれをより大きい規模で実現するための規模拡大が目的だったんですね。次に、これまで5社のM&Aをされてきましたが、その内容を教えていただいてもよいでしょうか？

質問 2

これまでのM&Aの内容をお伺いできますか

実施年度	会社名	業種	M&A形態	M&A理由
2017年	(株)さかえ量店	兵庫県伊丹市の量メーカー	株式譲渡	事業のさらなる発展 (マーケティング戦略、組織戦略)
2018年	兵庫新装サッシ(株)	40年以上続く非住宅サッシ商社	株式譲渡	事業承継 (社員の平均年齢55歳を超えてきた)
2019年	浜野電化(株)	家電販売店からスタートした リフォーム会社	株式譲渡	事業承継 (代表者70代、後継者候補が亡くなった)
2021年	(株)遊	大規模リフォームに強みを持つ リフォーム会社	営業譲渡	親会社との戦略の相違 (エリア、ターゲットが異なっていた)
2021年	(株)日積工業	四国で展開しているリフォーム会社	株式譲渡	事業承継 (創業者70代、平均年齢55歳超、 息子が後継者だが、経営権は外部に承継)

大本社長：これまで5社のM&Aを実施してきましたが、**同業3社、異業種2社**という割合で実施してきています。M&Aをされた理由は様々ありますが、**経営者の承継課題解決型と、成長支援型の2つのパターンに分かれるように思います。**

リフォーム会社のM&Aにおいて 譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本哲也 氏に聞いた
“M&Aで絶対に大事にしていること”とは



大本社長：承継課題解決型の場合、経営者の年齢の問題もあり、社内に引き継ぎ手がない場合に私たちが支援させていただくというパターンでM&Aをしてきました。このパターンの場合、責任者の交代がいずれ起こることになりますので、**当初の段階では元の経営者の方に居ていただきながら、私たちから責任者となるメンバーや、それをサポートする人材を出向させたりしています。**

同時に、**採用の強化**なども進めて、課題を持たれている方が多い、**人材面でのサポートを特に優先して進めています。**

成長支援型の場合、私たちが得意としている**集客面でのノウハウの提供や商品開発の支援、取引先の開拓の共同実施**など、会社が成長できるための支援を一緒に進めています。

まだそれほど年数がたっていない会社もありますが、**既に売上が上がっている会社もありますし、売上がさほど変わらなくても、利益が20%以上改善ができた先もあります。**

船井総研：会社の状況に合わせた支援をされているんですね。

M&Aをされた元も経営者の方はその後在籍されていますか？

大本社長：5社中2社の経営者の方は、**現在も顧問や会長として在籍していただいています。**

基本的にご希望される間は継続勤務していただきたいと思っていますので、私達としては引き続き在籍いただける分には大変感謝しています。

船井総研：M&Aをしても継続勤務されているケースがあるんですね！

M&A先の企業との関係性の良さがうかがえますね。

次に、M&Aのご経験の中で、難しかった所はありましたか？

リフォーム会社のM&Aにおいて

譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本哲也 氏に聞いた

“M&Aで絶対に大事にしていること”とは

質問 3

M&Aの中で難しさを感じる部分がありますか。

大本社長：実は2008年に社長に就任した際、それまで自分が代表をしていた会社と父の会社を合併させているんです。

私自身経営者として早い段階で企業合併を経験させていただいたことで、今取り組んでいるM&Aのプロセスにはあまり難しさを感じることなく進められています。

ただ、やはり経営者の方が人生をかけて作られてきた**会社を譲り受けるということへの責任は大変重いと**感じています。

そのため、M&Aのお話を相手の経営者の方とさせていただくときは、**私自身が会社をどうしたいのか、社員をどうするのか、経営観をどう考えているのかを伝えることを最重要視しています。**

このお話をさせていただく段階でご納得頂けたら話を先に進められますし、納得いただけなければ進められないものだと思います。

船井総研：M&Aの本質として一番大事な部分ですね。

ここが噛み合っているお話は非常にスムーズに進められるというのは身をもって経験させていただいています。

ちなみに、M&Aでは譲渡する際の金額のお話も一つのテーマになりますがその点はどのようにお考えでしょうか？

大本社長：譲渡金額に関しては、相場のルールというものが存在していますので、**相場観で判断して細かい話はあまりしていません。**

基本的にM&Aの仲介会社さんや金融機関さんが間に入って話をしていきますので、その専門家のアドバイスも考慮して決めています。

船井総研：ありがとうございます。次に、これまでのM&Aの経験の中から大事にされていることをお伺いしてもよいでしょうか？

リフォーム会社のM&Aにおいて

譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本哲也 氏に聞いた

“M&Aで絶対に大事にしていること”とは

質問 4

M&Aの中で絶対に大事にしていること

大本社長：M&Aの中で一番大切にしているのはM&A後の経営統合作業ですね。**譲渡先企業の従業員の方々との相互理解ができるかどうかが一番大事です。**

そのために、M&Aを実施した際には全メンバーとの1on1面談を必ず実施しています。そこで、

- ①アートリフォームの理解（会社の説明、自分の想いの伝達）
- ②相手の理解（やりたいことや目標を聞き、心を通わせる）
- ③会社をどうしたいのかというビジョン（明るい未来の共有）
- ④心理的安全性の確保（安心感を持ってもらう）

の4つをテーマにしっかりと話をさせていただきます。

相互理解をしっかりとしてから、細かな経営統合の作業に入ります。また、M&A後には早い段階で会社で出た利益の分配ルールを変更しています。

わかりやすく言うと、**給与を上げられるようにしています。**

M&Aの一つのメリットを従業員の方にも目に見える形で感じていただきたいですし、私たちが実現したいテーマの一つでもあるので、できる限りそこに注力して進めています。

船井総研：全メンバーとの1on1面談は凄いですね・・・！

でも譲受企業側の社長が1対1で話をしっかり聞いてくれて、給与も上がるという経験を早い段階で得られると、従業員の方の安心感も相当のものがありますし、前向きに捉えて頂き易くなるだろうというのは、間違いなく感じられますね。

最後に、今後の展望をお伺いしてもよいでしょうか？

リフォーム会社のM&Aにおいて 譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本哲也 氏に聞いた
“M&Aで絶対に大事にしていること”とは

質問 5

大本社長が考えられている今後の展望とは

大本社長：初めに話をした通り、リフォーム業界は魅力ある業界だと思っていますし、私自身この業界に携わることに誇りを感じています。

ですが、まだまだ**労働環境や待遇はよくできると思いますし、
そうしないと業界の価値も上がらない**と考えています。

それを50年後、100年後に実現しようと思っても、私はその頃は退いているでしょうし、実現するかどうか分かりません。

私がそれを実現しようとする1人の会社の力だけでは足りず、より多くの会社と協力し大きな集団になって実現していきたいです。

M&Aをすることにより、ノウハウの共有や商品開発、仕入の共同など経営の効率化を図れる部分も多く、**お互いの成長が
しやすくなる状況が作れます。**

業界の中でWin-Winとなるためには、M&Aは必要な戦略だと思っていますので、私たちの目標や夢に賛同していただける方はぜひ一緒に成長していければと思います。

ぜひ**リフォーム業界を一緒に魅力ある業界に**していきましょう！

船井総研：志の高いメッセージありがとうございます！

また本日は貴重なお話をしていただきありがとうございました。

本レポートのまとめ

- ① **M&A後の従業員との相互理解が何よりも大事**
- ② **M & Aの成功には経営者との思想の共有が重要**
- ③ **M&Aは手段！その先の目的への共感が大事**

本レポートはほんの一部です！セミナーにて詳細を大公開いたしますのでご参加ください

リフォーム会社がM&A後に どうなっているのか？を継続レポート！

アートリフォーム承継後の企業はその後どうなる？ 各社の現状を継続レポート！

■ 各社の承継後の経営者の関わりと現状について

実施年度	会社名	年商の変化	利益の変化	利益の用途	現在の関わり方	成長の内容
2017年	株式会社さかえ量店	 増加	 増加	分配：○ 投資：○ 内部留保：○	退任	集客の多様化 法人開拓の共同強化 組織運営のフォロー (職場改善、研修)
2018年	兵庫新装サッシ株式会社	 微減	 横ばい	分配：○ 投資：－ 内部留保：－	顧問として在籍	採用強化 責任者出向 商品開発支援
2019年	浜野電化株式会社	 横ばい	 横ばい	分配：－ 投資：○ 内部留保：－	退任	集客強化 メンバー出向 採用強化 投資強化
2021年	株式会社遊	 横ばい	 営業利益率 約20%増加	分配：○ 投資：○ 内部留保：○	退任	メンバー出向 分配改善 粗利率改善 関東集客強化
2021年	株式会社日積工業	 増加	 横ばい	分配：○ 投資：○ 内部留保：－	会長として在籍	採用強化 分配改善 メンバー出向（顧問） 専務のフォロー

M&Aでアートリフォームに承継後、元の経営者は3/5が退任され、2/5は顧問、会長職で継続勤務をされています。

中でも、表紙の事例でもご登場いただいた株式会社日積工業様においては、経営統合後、アートリフォーム様と共同で営業戦略を再考し、**短期間で受注単価のアップに成功、売上アップと粗利改善を同時に達成**し、**1人当たりの生産性を1.3倍程度アップ**することができています。

さらに、**休日日数を統合前から20日以上増加**させ、従業員への労働分配もアップさせることができ、**労働環境の向上も実現**しています。また、**元社長のご子息である専務取締役とアートリフォーム様の二人三脚の経営体制も確立**させられています。

このように、M&Aをきっかけに企業を成長路線を加速させ、**そこで働く方の労働環境も向上、リフォーム業界を全体として底上げする**、という大本社長の思想は確実に実行されてきています。

M&Aで成長している“勝ち組グループ”にグループインすることでこれまでできなかったことを実現していく、そうした時代が訪れています。⁸

M&A時流予測レポート

変革するリフォーム業界でM&Aの選択肢がより重要に

【本レポート限定企画】

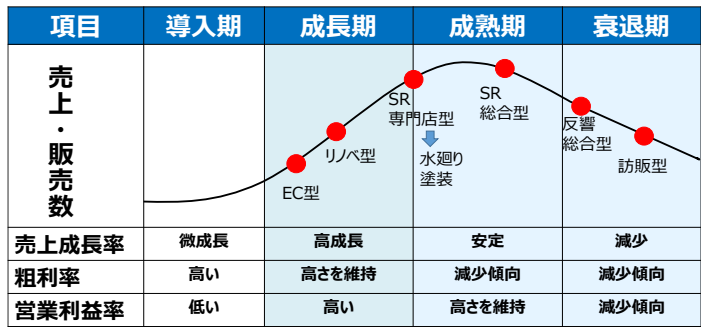
株式会社船井総合研究所のコンサルタントが徹底解説！

“リフォーム会社が今後も成長するためには？”

■リフォーム業界は伸びる!?でも…

矢野経済研究所の予測によると、リフォーム業界は2030年頃までは市場が拡大するという予測がされています。住宅業界としては、新築着工棟数の減少が予測される中、恵まれた市場環境にあると言えます。

住宅リフォーム業界のライフサイクル



しかしながら、大手企業のリフォーム事業の参入に伴う競争環境の激化や、世界情勢に由来する原価高騰による利益減少、慢性的な人材不足・採用難という状況は継続しており、拡大する市場とはいえ、**リフォーム業界の多くのビジネスモデルにおいて、売上・利益を上げ辛い状況にある**ことも感じられていると思います。

■成長市場の恩恵を受けるためには？

リフォーム市場の拡大の恩恵を受け、今後も成長し続けるためには、「競争に勝つ集客力」「利益を出し投資する力」「人材を確保する力」の少なくとも3つの力が必要となります。これをどのように自社が付けて行くかがこれからの経営のポイントとなります。

■成長の選択肢は3つ！

- ①自力出店・自力拡大による成長
- ②多角化・他事業展開による成長
- ③M&A戦略を活用した成長

このいずれかを選択していくこととなります。多くの企業が自力成長を選択している状況にありますが、一定以上の力が必要であるのと、成長のスピードは早くないことがデメリットです。多角化・他事業展開を既に進められている方も多くいますが、こちらもその事業が成長するまでにはある程度の時間がかかります。

経営者として続けられる年齢の問題や、理想とするスピードでの実現を目指すためには、**M&Aの戦略の検討が現実化**してきています。

■M&A何から手を付けるのがベスト？

M&Aで最も重要な要素は、「**良い買手とのめぐり逢い**」です。どのような考えをもってM&Aをしているのか、統合後はどのような会社になるのか、その時の自分の役割は、など譲渡側企業の経営者の方が考えている理想にマッチするのか？金額的な条件も含めた「良い買手」と出会うことが最も重要であると思います。お知り合いの経営者に相談するのも一つですが、**自身の周りに心当たりがない場合はM&Aの相談を受けている専門家への相談が、始めに取り組みむこととしてベストなステップ**です。

～最後に～

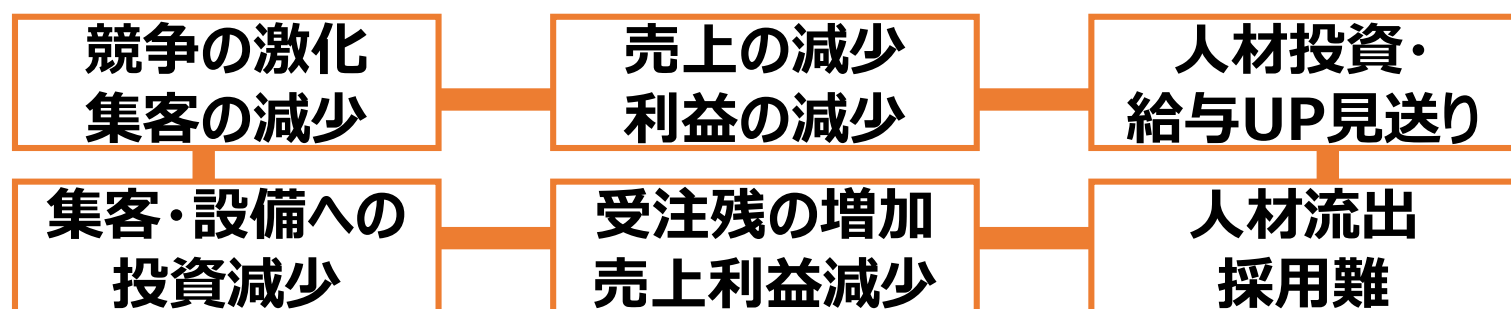
これから様々な決断をする方へメッセージ

リフォーム業界はこれから統合が加速するタイミング 時代の先の流れを掴み“**ベストな決断**”を



本レポートをお読みいただいている皆様、ありがとうございます。
株式会社船井総合研究所でリフォーム業界のM&Aのコンサルタントを
担当している山中章裕と申します。本レポートはリフォーム事業を
営まれている方へ向けて記載させていただきました
いかがでしたでしょうか。様々な変化が生じている今だからこそ決断すべき
ことがたくさんあると私は感じております。

これからのリフォーム業界で想定される課題



これらの課題をどのように解決するのかを定めることが成長するうえでは必要です。
特に資本力がある企業は問題なく投資ができる可能性は高いですが、
いち企業では難しい企業のほうが多いのではないのでしょうか。
だからこそ成長戦略の1つとしてM&Aを決断し、さらに成長スピードを加速し、
そして従業員の賃金も上昇して幸せの形をつくりあげる決断も大事だと感じています。
もちろん、M&Aというのは生半可な意思決定をして良いものではありません。
だからこそ正しい知識を学ぶことから始めてみてください。するとM&Aは今は必須の戦略
であって手段として検討する重要性を感じるはずです。

M&Aをきっかけに新たな成長曲線を描く

アートリフォーム様がM&Aをされた5社は統合後の経営の中で、売上アップや利益アップを
達成されており、その利益によって従業員の方への分配を増やす、という良いサイクルができて
います。また、新たな集客戦略の導入や新商品開発など、これまで手につかなかった投資を行
うことができ、再成長サイクルへと入っています。**M&Aをきっかけにこれまで以上の成長戦略
を描くためにも、ぜひセミナーにご参加ください。**

参加費無料のオンラインセミナー
リフォーム業界のM&Aの事例とノウハウが全てわかる！

オンラインで視聴する無料セミナー

当日のスケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	リフォーム業界の時流予測とM&A戦略
	これからのリフォーム業界の時流の中で成長し続けるために、本当にM&A戦略は必要なのか？  株式会社船井総合研究所 執行役員 杉浦 昇 1993年に株式会社 船井総合研究所に入社。入社後、小売業部門に属していたが、1996年より、住宅・不動産部門に配属になり、リフォーム、新築、不動産の業績アップのコンサルティングに携わっている。そして、住宅・不動産業界に影響を与える数々のビジネスモデルをつくり、部門を牽引して、2014年に部門を統括する部長に昇格する。更に部門を弊社の最大の主力部門に成長させて、2017年に本部長、執行役員に就任する。
第2講座 ゲスト講座	M&Aによる成長戦略 弊社コンサルタントとの パネルディスカッション形式でお送りします
	M&Aによる成長戦略を実現する株式会社アートリフォームのM&A戦略の実例と具体的なポイント  株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本 哲也 氏  株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 ディレクター 井手 聡
第3講座	M&Aを実現するなかで押さえるべきポイント
	M&Aの買手、売手となるために何を押さえておくべきなのか？ 必ず知っておくべき方法と成功事例を解説します  株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 シニアコンサルタント 山中 章裕 新卒入社から約10年間、税理士・会計事務所業界に特化した経営コンサルティングに従事。その後支援先企業の組織拡大に合わせて、組織・人材採用に課題がシフトしたのに合わせて、人財領域の専門コンサルタントとして、税理士・会計事務所業界以外の業界にも対応し、住宅事業、不動産業、建設業、リフォーム業からIT業、製造業、運送業、給食、保育園、など多岐にわたる業界の支援を担当する。その後、支援先企業のM&AをきっかけにM&Aの仲介業務も従事し、企業の成長支援の一環としてのM&Aの支援業務を行っている。
第4講座	本日のまとめ
	M&A戦略を自社に取り入れるためにやるべきことをお伝えします  株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 マネージングディレクター 中野 宏俊 税務監査・財務コンサルティングの業務経験に加え、事業承継・事業再生コンサルティングの成功経験を多く持つ。2017年10月に船井総研入社後、M&Aコンサルティングにより22件の案件成約を担当。現在、船井総研における事業承継・M&Aコンサルティングの中核的な役割を担う。

このような方におススメです！

- ☑ 事業承継が決まっていない方
- ☑ 事業承継の5つの方法を理解したい方
- ☑ M&Aの実例を聞いてみたい方
- ☑ リフォーム・工事業のM&A時流を知りたい方

お申込み確認後、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。

リフォーム業界向けM&Aセミナー

お問い合わせNo. S110545

お申し込み後、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。全日程ともに内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

	お申込期限	
	2024年 3月6日 (水)	①10:00～12:30 (ログイン開始9:30) ②13:30～16:00 (ログイン開始13:00) 3月2日(土) 23時59分まで
	2024年 3月13日 (水)	③10:00～12:30 (ログイン開始9:30) ④13:30～16:00 (ログイン開始13:00) 3月9日(土) 23時59分まで
	2024年 3月20日 (水)	⑤10:00～12:30 (ログイン開始9:30) ⑥13:30～16:00 (ログイン開始13:00) 3月16日(土) 23時59分まで
	2024年 3月27日 (水)	⑦10:00～12:30 (ログイン開始9:30) ⑧15:30～18:00 (ログイン開始15:00) 3月23日(土) 23時59分まで

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。
ご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

無料

- お申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。
- 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。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右上の検索窓にお問い合わせNo.「110545」を入力、検索ください。



お申込みはWEBから3分で実施できます！
ぜひご参加ください！



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

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。

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。