

売上規模1億～規模拡大を目指す事業主の皆様へ

なぜたった5年で

1事業所から地域シェア40%を実現できたのか？

2025年
3/24(月)

船井総研グループ
東京本社
開催！

放課後デイ 地域シェア40%! 就労・GH参入で 実現する福祉タウン

変則ドミナント戦略で後発ながら5年で、
地域トップレベルを獲得した
事業成長の軌跡を公開



特別ゲスト
講師

株式会社シンメー
代表取締役
塩崎 友也氏

本セミナーで学べる5つのポイント

- 01 事業開業から地域シェア40%までの戦略、過程を学べる
- 02 成長過程の失敗事例も多く学べる
- 03 福祉ワンストップを目指す法人のキーポイント学べる
- 04 利用者が紹介で集まる法人の仕組みを学べる
- 05 事業拡大に必要な人材育成と組織構築の仕組みを学べる

開催
日時

2025年3月24日(月)

14:30~17:30まで(受付開始:開始時間30分前～)
船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

放デイ地域シェア 40% !就労・GH 参入で実現する福祉タウン

お問合せ No.
S124299

主催



サステナ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 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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 [お問合せNo.] を入力してください)

124299 🔍





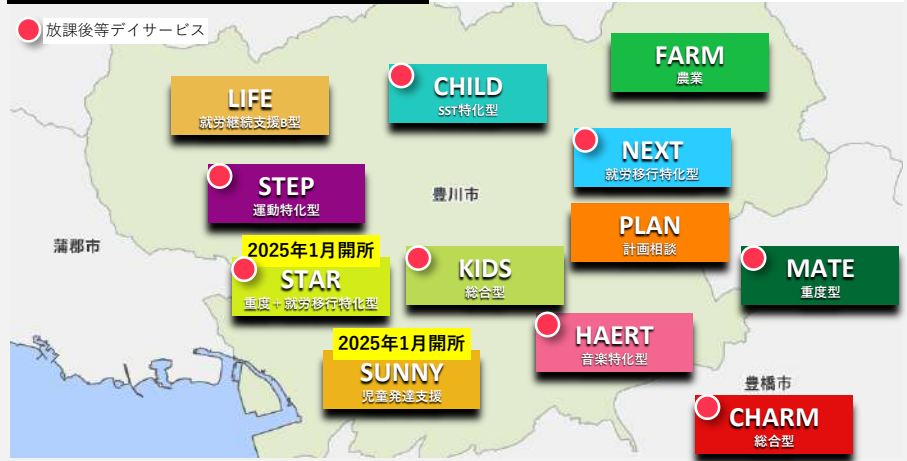
株式会社シンメーご紹介

愛知県地図



サービスブランド

SMILE GROUP 



人口

2023年 **184,195人**

豊川市のみ障害福祉計画_2024放デイ

2024年計画数 **460人**

シンメー契約数 **166人**

シェア率 **36.1%**

株式会社シンメーの拠点は**人口20万弱**の中都市である愛知県豊川市。

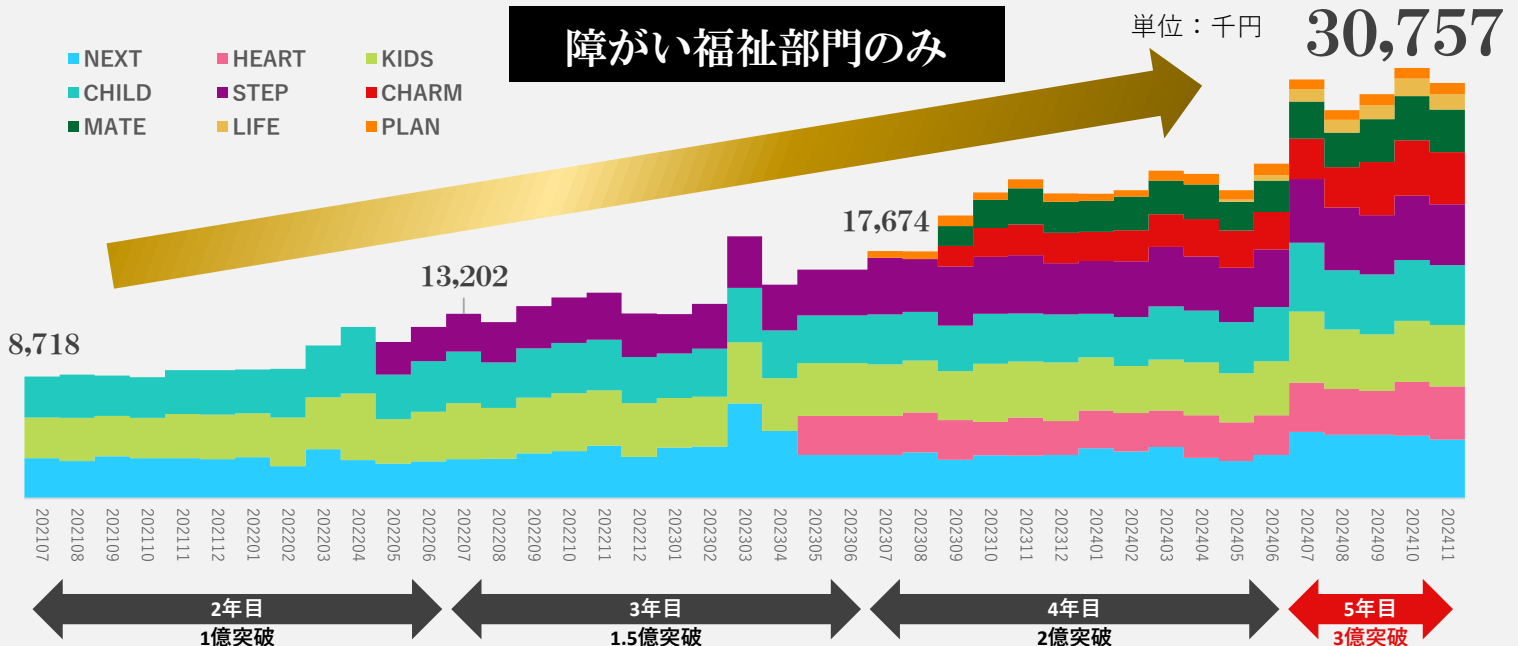
塩崎氏が代表取締役になるまでは、介護事業を運営している法人であった。

2019年に放課後等デイサービスから障がい福祉サービス事業をスタートし、わずか**5年**で児童部門地域シェア率**36%**を超え、**2025年1月**には、更に2事業所OPENで**約40%**を実現する見込み。

児童部門で近隣都市**9事業所**のスピード展開。現在は**就労継続支援B型**、**計画相談支援**を開所し、**2025年**には児童部門の更に近隣都市への展開と、**共同生活援助**と**生活介護事業拡大**を計画。

※第7期豊川市障がい福祉計画と業績より船井総合研究所が推計

障がい福祉部門のみ



なぜ確実に成果を出しつつ、このようなスピード展開を実現できたのか？

代表の塩崎氏に過去の失敗事例を含めた、成功の秘訣と今後の事業展開を語っていただく

地域で放デイシェア40%を確立した『変則ドミナント戦略』とは そのポイントを代表の塩崎氏に『特別インタビュー』

シンメーグループ

事業一覧

制度ビジネス

介護事業

保育事業

障がい福祉事業

発達障がい児塾・プログラミング教室・飲食

年	沿革
2009	株式会社シンメー設立
2011	住宅型有料老人ホーム蔵 開設デイサービス 蔵(通所介護) 開設 訪問介護事業所 蔵(訪問介護) 開設
2014	訪問看護ステーション 蔵(訪問看護) 開設
2015	機能訓練強化型デイサービス(通所介護) 開設 訪問介護事業所 蔵(居宅介護・重度訪問介護) 開設
2017	スマイルフラワーKURA(福祉用具貸与・販売・住宅改修) 開設 メディカル事業所(医療器具販売) 開設
2018	デイサービスサテライト BODY MAKE GYM 開設 くら〜ずキッチンSTYLE(広域型通所サービス) 開設 デイサービス 蔵・デイサービス 蔵「サテライト」(共生型サービス) 開設
2019	にこにこ健康サロン 蔵(保険外サービス) 開設 SMILE KIDS KURA(児童発達支援・放課後等デイサービス) 開設 しおぎ保育園(企業主導型保育) 開設
2020	キッズスペースクラ(学童保育) 開設 SMILE HEART KURA(児童発達支援) 開設 SMILE NEXT KURA(就労移行特化型放課後等デイサービス) 開設 ケアプランセンター 蔵(居宅介護支援事業) 開設
2021	豊橋営業所(居宅介護支援事業所・訪問介護・福祉用具) 開設 SMILE CHILD KURA(SST特化型放課後等デイサービス) 開設
2022	SMILE STEP KURA(運動特化型放課後等デイサービス) 開設 新城市 デイサービスここあ(重度介護対応型) 開設 SMILE PLAN KURA(相談支援事業所) 開設
2023	しおぎ保育園(一時預かり) 開設 SMILE HEART KURA(音楽療法特化型 児童発達支援/放課後等デイサービス) 開設 M&A(事業譲渡) 豊橋市 SMILE CHARM KURA(放課後等デイサービス) 開設 M&A(事業譲渡) 豊橋市 SMILE MATE KURA(放課後等デイサービス) 開設 子会社「株式会社彩葉」設立
2024	のぞみ ゆめ楽舎(プログラミング教室・発達障がい児向け学習塾) 開設 デイサービス 蔵 地域密着型通所介護ヘリニューアルオープン デイサービス 蔵「サテライト」から、デイサービス 蔵「からだ」 地域密着型通所介護 新規開設 SMILE LIFE KURA(就労継続支援B型) 開設 はらや MAZE SOBA(飲食店 トレーラーハウス) 開設 子会社「株式会社solte」設立 SMILE FARM KURA(農業) 開設
2025	M&A(事業譲渡) 豊川市 SMILE STAR KURA(放課後等デイサービス) 開設 SMILE SUNNY KURA(児童発達支援) 開設

特別ゲスト講師

株式会社シンメー 代表取締役

塩崎 友也氏

<経歴>

1985年 生まれ 愛知県出身
2007年 メカトロニクス専門商社入社
2009年 株式会社シンメー 入社 取締役就任
2018年 株式会社シンメー 代表取締役就任

3年間商社での経験を積んだのち、25歳より介護業界へと転身し、介護事業の安定と拡大に尽力。2018年代表取締役に就任し、介護・保育・障がい福祉事業を20以上の事業を展開。保育、障がい福祉事業事業参入。現在は主事業を展開しながら地域での福祉タウン構築に邁進している。

地域で放デイシェア40%を確立した『変則ドミナント戦略』とは そのポイントを代表の塩崎氏に『特別インタビュー』

1. 障がい福祉に参入した理由



溝部：今日は貴重なお時間いただきありがとうございます。塩崎代表は今豊川市で福祉サービスを中心に展開されていますが、地元での地位も徐々に確立されてきているかと感じています。現在の主軸である障がい福祉サービスに参入された経緯、また現在の業界に対するお考えを教えてくださいませんか？

塩崎：改めて話すのはなんだか照れますね(笑)私が福祉の業界で働き始めたのは25歳の頃です。それまで関わる事がなかった「人生の終末期」というものにはじめて向きあう中で、福祉を通じて「どのような人生を過ごしてもらえば幸せなのか」そんな自問自答を繰り返しながら過ごしました。



溝部：福祉サービスを展開する中で塩崎代表はさまざまなことをお感じになったのですね。具体的にはどのようなことをお感じだったのでしょうか？

塩崎：私たちができることはご利用者の「今このとき」の心に寄り添い、日々の身の回りの支援や声掛けを行いましたと同時に多くの課題を感じました。お一人おひとりの課題感の違いも感じましたし、福祉に携わってみると、高齢者だけではなく、地域のお子様をお預かりする施設の不足、また高齢だけでなく、障がいをお持ちの方々に十分にサービスが届いていない現実。地域に地盤を作りつつある私たちこそが手を差し伸べるべき、サービスを届けるべきだと感じました。



溝部：そうでしたか…。年齢を限定しない地域福祉の充実は重要ですね。その充実を図るために、介護の次に障がい福祉の児発、放デイに参入されたのですね。

塩崎：そうなんです。そのあたりから私たちが目指すものは、「福祉の質を追求して幸せな人生を共に創造する」に変わっていきました。介護の支援だけにとどまらず、働きながら介護をする、また地元で子育てをするための環境を整え、点ではなく面で支える地域における「トータルサポート、ワンストップサービス」をしていくことが必要であると考えようになっていました。



地域の拠り所となれるように。心からの笑顔で過ごせる「豊かな今日」と「明るい明日」のためにできること。私たちはその実現に、足を止めず挑戦しつづけていきたいと今は強く思っています。

2. 放デイで圧倒的な地域シェアを実現している変則ドミナント戦略



溝部：確実かつスピーディーにシンメーの障がい福祉サービスが豊川市に拡大していること、私も本当に嬉しく思っています。現在、シンメーは豊川市で、放課後等デイサービスの地域シェア率が2025年には40%を超える見込みが立っています。

本DMを見ている皆様のために、シンメーの戦略を教えてくださいませんか？

塩崎：まずは1事業所はベーシックな多機能型の児発・放デイをオープンさせました。その後は、地域に必要とされるニーズを捉えるように出店してきました。新しいモデルとして、障がいをお持ちのお子様の将来を考えた、中高生モデル、コミュニケーションスキルの向上に特化したモデル、運動療育、音楽療育、ある程度の重度にも対応できるモデルなど、私たちシンメーが目指す、地域における必要性+法人の戦略を合致させた形となりました。結果スピーディーな事業の展開、法人内事業所での併用利用等で一気に地域でのシェアが高まりました。



溝部：通常はドミナント戦略は同一モデルでシェア拡大を狙うものですが、サービスに関連した別モデルで事業を展開されたのですね。他社の参入障壁が上がりますし、お子様にさまざまな経験を積ませたい親御様

や地域のニーズに合致している非常に良い戦略だと私も考えています。さらに地域によっては別の事業所併用を推奨している指定権者もあるので、その意向にも沿った素晴らしい戦略ですね。

塩崎：そうなんです。ただこの戦略には、地域のニーズ把握は勿論のこと、事業にぶれが生じないように、今後の事業戦略を法人内で定めることが重要だと思います。また、各モデルが違うのでしっかり事業所ごとに採算出す必要があるため、組織創りや管理職の育成が重要なんですよね。私たちは管理者にも利益率を伝え、意識してもらっています。そのため、組織創りに法人としても力を入れています。これからも事業の推進と組織拡大。私たちの目的である福祉タウンの実現に向けて地域になくてはならない法人として、シンメーは走り続けていきます。



シンメーが取り組んだ、事業拡大の為の組織創り



3. 仕組みとしての働きやすい環境作り

福祉サービスの約9割の法人で人材不足が起きている現状を把握し、働く環境を見直しをおこなっている。職員が働きやすい環境の整備することは福祉では難しいイメージがあるが、法人+全国の状況を把握し、やることを絞り設計することで効果を出すことが可能。

理念や行動指針の見直し

法人の目指すべき方向性を再定義するために
船井総合研究所の経営者合宿理念と行動指針を変更。

Purpose (わたしたちの理念) 企業理念	感謝の輪を広げ『ありがとう』が溢れる社会を実現します
Mission (わたしたちの使命) 経営理念	個性の輝きでまちを彩り心が通い合う共生社会を創出します
Vision (わたしたちの未来) 経営ビジョン	子ども・高齢者・障がいのある人もない人も誰もが主役として 輝けるまちを作ります
Value (わたしたちの価値) 価値観と行動基準	・人との繋がりを大切にします ・何事も自信を持って取り組みます ・良心込めて行動します ・個性/多様性を尊重し相乗効果を生みます ・新しいことに挑戦し続けます

[illegible]

採用は、業界的に高齢の職員が集まる傾向だが、法人の目指すべき方向性を分かりやすい言葉で束ねることで、想いに共感しやすい若手職員の採用も可能となってきた。職員の納得度も高く、行動指針は、法人の大切にしている内容として評価制度に用いられるほどである。

経済産業省「DX認定事業者」認定

業界的な紙媒体での管理から、生産性の向上実現のため、徐々にではあるがデジタル化を推進。作業の効率化を実現し残業が減少。メリハリのある職場を実現。

4. 経営意識を持った幹部社員育成

2軸に分かれた目的を持った会議

船井総合研究所との会議体は数字中心。売上、経費、利益を中心に語られる。管理者と各事業所の主任クラスが参加し、先月の結果、当月の施策から未来に起こりうる事柄の対策までを検討。活発な議論が行われる。

シンメー障がい福祉部門売上管理

期間	2024/7	10月		SMILE CHILD KURA (SST特化施設)		施設の設定	
		予約	実績	2024/7/2023/6	予約	実績	合計
障がい福祉 部門	売上	¥30,870,500	¥30,756,692	平均単価	¥12,417	¥12,610	
	達成率	100.0%	99.6%	利用日数	305	329	
	経費	¥21,890,500	¥23,060,252	売上	¥47,262,500	¥19,926,242	
	粗利益	¥8,980,000	¥7,696,340		100.0%	46.4%	
	粗利率	29.1%	25.0%		月平均利用回数	0	1,223
児童部門	売上	¥29,932,500	¥28,753,511	振込	返金	3,813	1,811
	達成率	100.0%	98.8%		振込率	125.0%	124.9%
	経費	¥18,744,000	¥19,666,721		専門的支援実施、予定（100%）	1,334	626
	粗利益	¥11,188,500	¥9,086,790		専門的支援実施、実績	0	621
	粗利率	37.4%	31.6%		専門的支援実施、改善率	100%	41%

法人独自の幹部会議は内部体制中心。**職員の育成や事業所間の連携を促進**し、法人内での決定事項や全社プロジェクトの発足にもつながっている。**発信力**を身に着けるなど職員のレベルも向上させることも実現できる。

この2軸の会議体が法人職員の成長を加速させている。



これからの事業展開について

5. 常にアップデートされるビジョン

シンメーが目指すもの、それは地域に根付いた**福祉と教育の街**（Welfare & Education Town）。職員皆で目指すために、わかりやすい**ビジョンマップ**を作成。目指すべき方向が一目でわかり、また**経営と従業員を繋ぎ、方向を指し示す羅針盤**となっている。この内容は、経営だけで決める内容だけではなく、法人が職員の夢を応援する形で加わることもある。職員の「夢をカタチに」（dreams come true project through work）を実現するための仕掛けも設計され、時流や戦略により**アップデート**されている。

シンメーの社長室へのビジョンマップ掲示は勿論のこと、経営方針発表会や塩崎代表からの社員に送られるTOP MESSAGEでこのビジョンは職員に向けて語られ、同じ想いとして共有されている。



【既に実現した事業】
有料老人ホーム
デイサービス
訪問介護
ケアプランセンター
健康サロン
保育園
学習塾
プログラミング教室
児童発達支援
放課後等デイサービス
就労継続支援B型
計画相談支援事業所
農業
飲食店
※既存事業含む

6. 中長期経営計画に落とし込み計画を具体化

ビジョンを描くことは簡単だが机上の空論とならず、実現に向けて事業を推進するため、**年に1度中長期計画の見直し**を実施。下図は2023年10月船井総合研究所経営者合宿にて製作した、**10年20億円実現に向けたロードマップ**。
※すでに前倒しで実現した計画も多くある。

夢を大きく描き、その実現のため、**職員の実行できる目標とアクションプランを設計**。その計画のもとに法人一丸となって事業を推進。塩崎氏のビジョンに基いた計画とその実行力が現在のシンメーの成長エンジンとなっている。

年度		STEP 1：福祉事業と新規事業の出店			STEP 2：新卒人材採用に組織拡大			STEP 3：各事業の安定成長とブランドイメージの変革			あるべき姿
		2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
事業戦略	介護事業		・バイリービス 従「ファミリー」10施設を新規申請 利用定員（16名）	・日常生活サービス利用定員30名以上でスペース拡充 ・訪問看護ステーション 開設（介護・医療・精神）	・ケアマネジャー配置サービス網 ・施設型介護サービス 新規開設（18名）			選択に集中			2032年 介護部門3億円 8拠点展開
	福祉事業	・9月 豊橋 放課後等デイサービスM&A 2拠点 ・10月SMILE KIDS 専門的支援加算	・3月末 放デイ 全ての専門的支援加算獲得 ・放課後支援施設B型 開設 ・9月11 グループホーム開設（2拠点） ・豊川 グループホーム開設（2拠点）	・豊川 グループホーム開設（2拠点）、生活介護、豊橋 グループホーム開設（2拠点）	・放課後支援施設A型	・新卒が基本的な採用ルート	・M&Aを以ては2029年10月までに100%達成（100名）	・M&Aを以ては2029年10月までに100%達成（100名）	・M&Aを以ては2029年10月までに100%達成（100名）	・M&Aを以ては2029年10月までに100%達成（100名）	2032年 福祉部門11億円 30拠点展開
	保育事業	・2月 一時預かり事業	・10月 一時預かり事業		・保育園 M&Aの強化	1.70	2.00	2.20	2.40		2032年 保育部門3億円 3拠点展開
	新規事業	0.02 （11歳）学習塾 ・10月 学習塾	0.30 （11歳）学習塾 ・10月 学習塾	0.70 （11歳）学習塾 ・10月 学習塾	8.85 飲食店経営（ラーメン屋）	9.90	10.40	11.00	12.20	16.50	2032年 飲食・教育部門3億円 10拠点
		6.20 （11歳）学習塾	7.40	8.10							
		2023年	2024年	2025年	既存事業合計		新規事業合計		社員数合計		2032年
					2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年
人材戦略	組織・人事	PMW作成・人事部構築・DX認定取得・別法人設立			HD化・社長2名選出・クレド刷新			M&Aの時に送り出す職員5名育成			右手が退職しない組織づくり 分社化による経営の高速化
	採用	新卒・中途採用拡大&キャリア採用開始			幹部体制が全て代表と近い年齢層・大きなブースを出す（就職説明会）			大量採用に向けた人材開発室の設立			事業展開に合わせた計画採用体制の構築
	育成	管理者向け研修の充実と新卒向け教育体系の策定			マニュアル動画とプラットフォームと人事評価制度の見直し・会社別の評価制度の構築			経営者育成と応援制度			右手が早期に活躍できるマニュアルの構築と配属
財務戦略	金融機関対策	取引金融機関拡大・借入の適正化・保証協会の枠を開ける			定期的な情報開示による関係性向上・子会社の社長が交渉			年度調達体制の確立			精度高く将来予測に基づき必要資金の投入ができる体制の構築
	財務管理	部門別損益管理大勢の制度向上			財務のリアルタイム把握（RPA）			制度の高い将来予測			財務担当からの赤字の報告で社長が経営判断できる体制に
	月次決算体制	財務担当者採用			財務責任者中心の管理体制			CFOを中心とした財務管理体制確立			経営陣と財務経理部門の分離 社長は経営の舵取りに注力

事業展開の途中経過

7. 事業展開の途中経過(障がい児事業→自費事業→障がい者部門参入)

現在の事業展開の途中経過は、**発達障がい児向けの学習塾とプログラミング教室「のぞみゆめ学舎」**の開業。
就労移行特化型の**SMILE NEXT**（中高生モデル）をはじめとした、**自社の放デイに通う多く利用者が通学**している。
のぞみゆめ学舎は、子どもの将来を考える親御様からの期待も大きい。

また、**待望の就労継続支援B型**である「**SMILE LIFE**」の2024年5月からの開所。開所から**3か月で利用者も18名**（2024年7月時点）を超え、順調な推移を見せている。



学習塾・プログラミング教室



就労継続支援B型

児発・放デイから就労継続支援に参入する際に戸惑うのが、利用者の生産活動。
SMILE LIFEでは、新規開拓をした農福連携作業や、軽作業のみならず、自施設の清掃やWEB作業・SNS発信、別途展開した飲食事業（ラーメン屋※FCモデル）やコーヒー豆の選別を準備。
仕事の偏りを防ぎ、利用者に幅広い経験を積んでいただくために、自社の放課後等デイサービス施設の清掃作業や法人内の請負作業等も準備し、その**収益も安定**。

ただ一方で重度者支援の**生活介護や共同生活援助**（障がい者グループホーム）は未参入。
今後の法人の更なる伸び白として事業を加速させるためのスピード感をもって**2026年**には現在の計画として**参入**を実施予定。

現在の放課後等デイサービスご利用の親御様や地域からも利用をしたいと**熱い期待の声**も多数いただいている。

豊川市近郊における福祉ワンストップサービスの完成

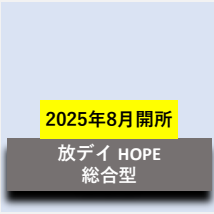
事業
ドメイン

障がい福祉

飲食
医療

保育

→



+

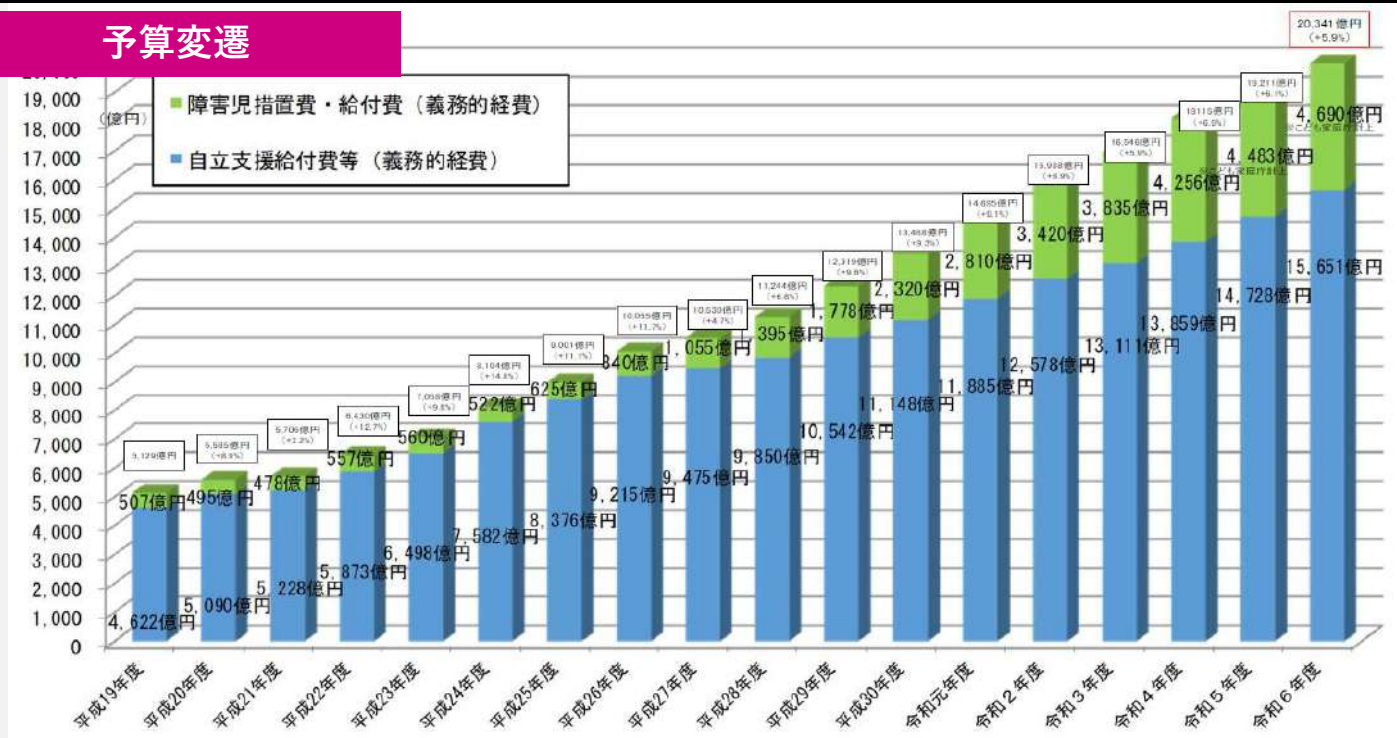


→

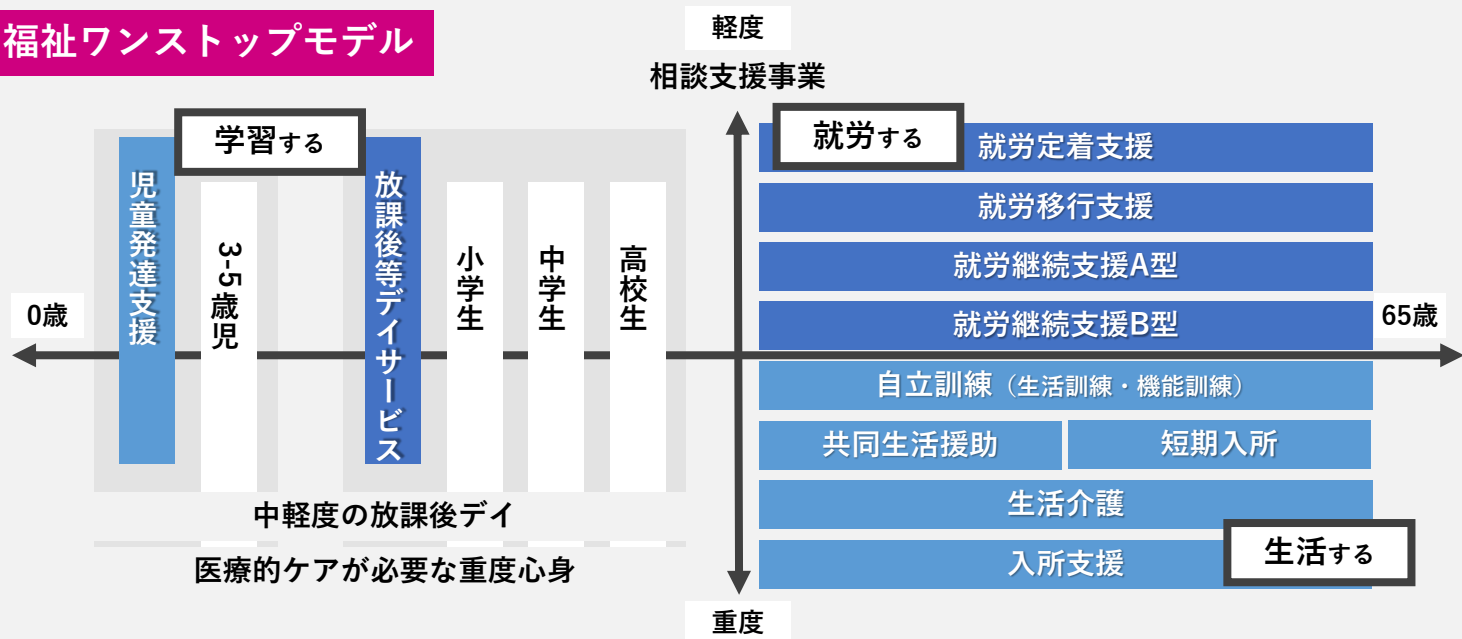
介護

障がい福祉サービスの現状と

予算変遷



福祉ワンストップモデル



【コンサルタントより】

いまだ障がい福祉サービスのマーケットは拡大を続けており予算も2兆円超えてまいりました。

現況としては、運営法人の大規模可が徐々に進行し、地域の小規模事業者には苦しい状況となってきております。

私たちの推奨している地域における福祉事業のワンストップサービス化が間違いなく今後の事業の勝ち筋となるはずです。

船井総合研究所でシンメーの推進する事業をお手伝いさせていただき、5年が経過いたしました。塩崎代表率いるシンメーグループ変則ドミナント戦略、またチャレンジングな姿勢に事業の成功を確信するばかりです。

本DMをご覧の皆様。現在成長中であり、1億→5億→10億20億を狙う拡大基調の法人の成功事例と失敗事例。変則ドミナント戦略や事業拡大における組織変遷、幹部育成は、皆様の今後の事業運営に非常に参考となる部分が多いかと存じます。ぜひこの機会に自法人のモデルケースともなる法人の内容をご確認下さい。皆様のご参加お待ちしております。



本セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します！ 1日を通して習得できる知識はコチラ↓

- ① 1事業開業から5年で11事業所のスピード展開の方法を学べる
- ② 地域シェア40%の変則ドミナント展開を学べる
- ③ 成長過程の失敗事例も多く学べる
- ④ 事業拡大を目指す法人のビジョンマップ制作の仕方を学べる
- ⑤ 制度ビジネスから、自費モデルの展開が学べる
- ⑥ 利用者が紹介で集まる法人の仕組みを学べる
- ⑦ 法人規模拡大に伴う組織変遷、途中経過が学べる
- ⑧ 事業拡大に必要な人材育成と組織構築の仕組みを学べる
- ⑨ 事業を動かす管理者レベルの具体的会議内容が学べる
- ⑩ 福祉ワンストップ、地域で負けないための今後の戦略を学べる



成功事例もしくはお客様の声

事業展開が魅力的で成長している
理由が納得！

先を見た展開が参考になった！

生き生きと働く職員の笑顔が素晴
らしい！

障がい福祉の展開だけでなく、自費事業もチャレ
ンジしていることが素晴らしい。また福利厚生と
しても利用していることが素晴らしい。

ロードマップ、ビジョンマップが興味深い。自社
でもすぐに取り入れます。

どのように育成しているかが明快。職員の目的意
識の高さの理由がよく理解できた。



講座内容

会場の関係でお席に限りがございます。
ご参加希望の方はぜひお早めにお申し込みください。

第1
講座

今拡大すべき、障がい福祉サービス業界動向と
現状について

報酬改定から1年。障がい福祉の業界動向と、今後求められる事業所運営のポイントを解説いたします。



株式会社船井総合研究所
福嶋 健太

第2
講座

福祉タウン構築。株式会社シンメーの
駆け抜ける成長戦略について

他事業からの障がい福祉事業への参入後。20万人商圏で5年で地域シェア40%を実現。その後の事業戦略・組織戦略・ブランド戦略について、今後の成長戦略とその軌跡についてお伝えいたします。



株式会社シンメー
代表取締役 塩崎 友也氏

第3
講座

今後障がい福祉事業者が事業を拡大させる
事業戦略・組織戦略の重要ポイント

成功法人の成長戦略から今後貴法人が飛躍するための秘訣とポイントを解説いたします。



株式会社船井総合研究所
溝部 昌寛

第4
講座

明日から皆様が取り組んでいただくために

明日から皆様は何に取り組むべきか？すぐにでも取り組めるセミナーのまとめをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所
溝部 昌寛

参加者特典
無料経営相談

セミナー終了後、貴法人に合わせた内容で、質問や疑問点などに対して個別にお時間を設定させていただきます。今後の事業展開、売上の最大化、集客や組織・社員の育成計画の具体的な内容も個別経営相談の中でお伝えいたします。

開催日時

東京会場

2025年 3月24日(月) 14:30~17:30
(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

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、会場はマイページにてご確認ください。
また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。

受講料

一般価格

税抜 30,000円(税込 33,000円)／一名様

会員価格

税抜 24,000円(税込 26,400円)／一名様

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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124299> からどうぞ

申込期日

銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

お問合せ

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

