

営業も施工も既存体制で

住宅複数棟分を手間なく受注！

# 木造店舗

単価 **7,000** 万/棟



実は…店舗建築は年間22,000棟も  
建っている超穴場市場！

成功事例も続々と出てきてます！

販促開始半年で  
**2億円受注！**



株式会社 ヤマカ木材

岐阜県岐阜市  
代表取締役 山田 重貴氏

※取り組まれている企業様の事例です。当日の登壇はございません。



木造店舗建築受注強化セミナー

お問い合わせNO.125699

オンラインセミナー(PC・スマートフォンで受講可能)

2025年

**3/17**(月)/**21**(金)/**27**(木)/**31**(月)

時間：10:00～12:00

時間：13:00～15:00

<主催>  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

お申込みはこちら





株式会社船井総合研究所  
建設支援部  
建設チーム リーダー  
田丸 瑞希

この度は、ご案内をお手に取っていただきありがとうございます。  
今回はズバリ

**「年間22,000棟建築されている**

**木造店舗建築 新規参入セミナー**」のご案内

内です。本レポートをお読みの皆様がまず疑問に思われる

ことが「本当に地方商圏でも市場性があるのか？」という点かと思しますので  
まずはいくつかの都道府県の市場データを見ていただきたいと思います。

|            | 新潟県 | 三重県 | 熊本県 | 鹿児島県 | 北海道   |
|------------|-----|-----|-----|------|-------|
| 着工棟数       | 353 | 262 | 330 | 276  | 749   |
| 契約金額総額（億円） | 371 | 265 | 258 | 266  | 1,209 |

※国土交通省 建築着工統計調査 建築物着工統計より引用 ※本事業で対象になる事務所を含む

ここで掲載したデータは一部都道府県のものになりますが恐らく、  
ご覧いただいた方の多くが

**「思っているよりも建っている」**と思われたのでは

ないでしょうか？

実際にここ数年、コロナ明けから店舗建築が急速に加速化されており、今年も店

舗建築への**補助金が出される**ことから**さらに着工棟数は**

**伸びる**と予想されております。

しかも、この店舗建築はまだまだ**競合が少ない市場性**です。

今までは地域のゼネコンが対応していましたが、人手不足もあり1億円未満の建  
築には手を出せない状況…。

そんな中で**木造での価格メリットも出せる**住宅会社にはピッタリな市場となっているのです。

さらに…

- ・ **平均単価は7,000万円と単価が高い**
- ・ **今の営業・施工体制のまま参入可能**
- ・ **競合が少ないため、平均反響単価はわずか1万円**
- ・ **地方商圏でも毎月10件の反響が獲得可能**
- ・ **地元の会社がメイン顧客層**のため、  
**少しの訴求で知り合い経由でも問い合わせが来る**

と地域密着の住宅会社に取り組む利点が多く揃っているビジネスとなっています。  
実際に取り組まれている会社の多くが

**「こんなに反響が来ると思わなかった…」**とされている

**穴場の市場。**

それが「店舗建築」の市場なのです。

次ページから本セミナーで詳しくご紹介予定の受注手法、及び実際に取り組んでいる会社の事例をご紹介します。

当日はさらに詳しい内容についてお伝えする予定ではありますが、まずはこの後の内容をご覧ください今後の経営の一助となれば幸いです。

当日セミナーでお会いできることを楽しみにしております。

# 店舗建築に専門特化し、第2の事業柱を

## 店舗建築専門特化によるブランディング戦略

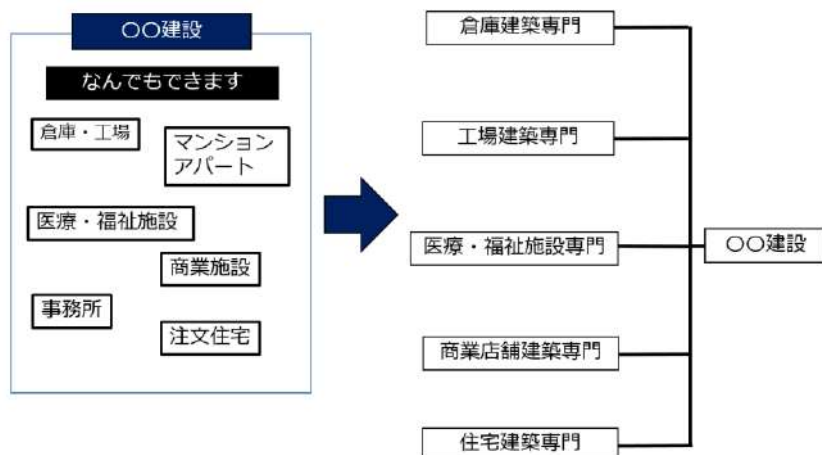
店舗建築に専門特化している建設会社を

知っていますか？

恐らく店舗建築の専門店はなかなか見つからないと思います。**木造店舗の専門店**として顧客へ集客を行うことで反響を獲得できます。

ブランド展開方法として、今の会社名とは別にブランド名をつけて、展開していきます。住宅会社が住宅に専門特化しているように、非住宅でも建物ごとに**ブランディング戦略**を行うことで、店舗を建てたい顧客にアピール、**自社を選ぶ理由**を作ることができます。

▼ブランディングの考え方



▼住宅会社の会社名とは別途

木造店舗に専門特化したブランド名の例



## 木造の強みが活きやすい商品ラインナップ

実際に店舗に特化して取り組んでいる会社では皆様の住む**地元企業から依頼**されることが多いです。下記事例は施主からすると、この規模の店舗は**どこに頼めば建ててくれるのか分かっておらず**、ゼネコンがやらない規模なので専門特化するだけで**お問合せが殺到**します。

▼商品ラインナップと施工実績事例



店舗



事務所・営業所



店舗兼住居



店舗



住宅兼カフェ



事務所



# 構築するノウハウをセミナーで大公開！

## 地方商圏でも毎月10件の反響を獲得する集客方法

店舗建築に専門特化したWebサイトを構築し、DMを送付していきだけで**毎月10件の反響**を獲得できます。

毎月のWebリスティング広告費用は15万円。**反響単価1.5万円**で、今までつながりの全くなかった**新規顧客からの反響**を獲得することができます。

▼木造店舗に専門特化したWebサイトの立ち上げ



▼実際のリスティング広告文章  
毎月1000ユーザー以上が流入

【店舗専門】岐阜の建築会社 | 【岐阜】低価格で店舗新築 | "安い"のに"デザイン良し"を実現  
[広告] [www.wood-space.net/店舗建築/岐阜](http://www.wood-space.net/店舗建築/岐阜)

おしゃれな内装と外装で評判の店舗に！デザイン性が好評な店舗建築専門店。新規出店希望企業が選ぶオフィスデザイン会社No1！企業に合わせた最適なご提案。

賃貸よりも安い新築事務所建築 | 【事務所】テナントより安い新築 | 【岐阜】低価格の事務所新築  
[広告] [www.wood-space.net/事務所建築/岐阜](http://www.wood-space.net/事務所建築/岐阜)

【岐阜】賃貸・中古よりも低価格で新築を実現。無料お見積り中。新築事務所で理想の会社を実現しませんか？今だけ無料カタログプレゼント！

▼業種や業績を絞ったリストへ冊子型DMを送付



▼実際の案件表  
販促開始半年で60件のお問合せ獲得

| 案件番号 | 業種  | 地域  | 面積  | 予算   | お問い合わせ日時   | お問い合わせ内容         | 対応状況  |
|------|-----|-----|-----|------|------------|------------------|-------|
| 001  | 飲食店 | 岐阜市 | 25坪 | 25万円 | 2023/01/10 | 店舗新築の予算とデザインについて | 見積り完了 |
| 002  | 事務所 | 岐阜市 | 30坪 | 30万円 | 2023/01/15 | 事務所建築の費用と工期について  | 見積り完了 |
| 003  | 店舗  | 岐阜市 | 20坪 | 20万円 | 2023/01/20 | 店舗建築の予算とデザインについて | 見積り完了 |
| 004  | 事務所 | 岐阜市 | 25坪 | 25万円 | 2023/01/25 | 事務所建築の費用と工期について  | 見積り完了 |
| 005  | 店舗  | 岐阜市 | 25坪 | 25万円 | 2023/01/30 | 店舗建築の予算とデザインについて | 見積り完了 |
| 006  | 飲食店 | 岐阜市 | 25坪 | 25万円 | 2023/02/05 | 店舗新築の予算とデザインについて | 見積り完了 |
| 007  | 事務所 | 岐阜市 | 30坪 | 30万円 | 2023/02/10 | 事務所建築の費用と工期について  | 見積り完了 |
| 008  | 店舗  | 岐阜市 | 20坪 | 20万円 | 2023/02/15 | 店舗建築の予算とデザインについて | 見積り完了 |
| 009  | 事務所 | 岐阜市 | 25坪 | 25万円 | 2023/02/20 | 事務所建築の費用と工期について  | 見積り完了 |
| 010  | 店舗  | 岐阜市 | 25坪 | 25万円 | 2023/02/25 | 店舗建築の予算とデザインについて | 見積り完了 |

## 木造提案で価格競争に勝ちカンタンに契約獲得

店舗建築での営業は**“価格”**がお客様の予算に合えば契約になることが多く、打合せの回数は**3回程度で契約**を取ることができます。

店舗建築のお問合せ内容は住宅会社が得意な**木造で金額を落とす**ことができ、競合先に価格で、まず負けません。

また、木造店舗は住むところではないため、**プランの要望も少なく、建てた後も手離れがとていい**です。結果、今取り組んでいる企業の営業マンは住宅の**兼任営業**で受注が取れる体制です。

▼営業フロー



◀▼競合になる建設会社はパース提案からは行えないためカンタンなパースで差別化を図ることができる



# 木造店舗建築事業に 実際に取り組まれている住宅会社の声

## 販促開始半年で4棟の契約

当社は、もともと注文住宅、分譲住宅メインの住宅会社で、非住宅建築事業に参入するにあたり、木造店舗に専門特化をして取り組み始めました。開始前に木造で店舗や事務所の施工実績はありましたが、住宅の顧客からの紹介などで毎年1~2件案件があればいい方でした。今回、木造店舗建築にブランド特化し、Webサイトを住宅サイトとは別に作成し、DM発送等の販促を行った結果、**毎月驚くほど多数の見積もり依頼が寄せられるようになりました**。販促費も住宅と比べると約半分以下で反響も獲得でき、住宅会社からでも参入しやすい事業だと感じております。この事業は**住宅営業ができない営業マンでも契約が取れる**のが自社にとっては取り組み始めてよかったポイントです。

この事業では**全くの新規のお客様ともお付き合いができ、  
今ではリピート案件も増え、お客様層が広がった**と感じております。

▼木造店舗に専門特化したブランド名



岐阜県岐阜市  
株式会社ヤマカ木材  
代表取締役 山田 重貴氏



低価格・短工期・高品質・土

WOODSPACE  
ウッドスペース

**施工実績**

- 住宅兼カフェ ラッポルティ
- 事務所 YAMAKA Design Studio
- 事務所 (カリフォルニア)
- 店舗 (鶏屋兼教室) 花東

**参考価格表**

1階建て (平屋) 参考価格

2階建て 参考価格

**木造で建てる理由**

- POINT 01 建築コストが抑えられる
- POINT 02 短時間で建結可能
- POINT 03 快適な室内環境
- POINT 04 美しい見た目

**デザイン性に優れた**

事務所・店舗を  
低価格で建てたい方へ

**無料出張相談会**  
時間 9:00~17:00 受付中!  
(月曜日~金曜日)

こんなお悩みありませんか?

- とにかく安く、デザインがいいオフィス・店舗を建てたい
- とにかく早くオフィス・店舗を建てたい
- オフィス・店舗の建築をどこに頼めばいいかわからない
- オフィス・店舗を建てた後のメンテナンスが心配
- 事務所・オフィスを建てる土地が見つからない
- とりあえずどんな建物でもいいから建ててみたい

**私たちにお任せ下さい!**

↓↓まずはお気軽にご相談まで

TEL: 〇〇〇〇-〇〇〇〇

WOODSPACE  
ウッドスペース



# 販促開始6か月で2棟の契約

当社ももともと住宅をメイン事業として行っておりましたが、住宅の市場性が減少しており、売り上げを維持するためにも何かうちでもできる事業を探していた時に木造店舗建築事業を知りました。

**販促開始して半年ですが、早速2棟受注することもでき、今までつながりのなかった民間企業との繋がりもでき、新規顧客の開拓も**できております。

今後は土地探しに強みがあるので、独自のサービスを活用して建設用地から積極的に提案をすることに加えて、開業希望の施主に向けて開業支援 + 建築受注を狙っていきます。



福島県いわき市  
有限会社住俱樂部  
代表取締役 田子 浩彰氏

## ▼土地探しの独自サービスを展開

**サービス1**  
オリジナル  
土地情報マップ

ご希望のエリアの物件情報を掲載したマップをお客様のために作成いたします！自分だけの地図を手に入れませんか？

**サービス2**  
出張下見  
ビデオツアー

ご希望の土地の様子を動画でお届けいたします！遠方に住んでいて物件を見に行けないお客様におすすめです！

**事業拡大・移転を検討中の企業様へのご案内**

**事務所店舗用 土地情報あり**

**福島県の土地情報掲載**

土地から建築まで  
トータルサポート  
**低価格の建築**

福島空間COVO

TEL: 0246-21-1111

FAX: 0246-21-1112

ご紹介した企業様以外に**全国約20社の住宅会社**で  
成功事例が続々と出ております  
参入するならあなたのエリアで  
**まだ誰もやっていない今がチャンスです！**

# 木造店舗建築受注強化セミナー

## セミナー講座内容

### 第1講座

#### 木造店舗の市場性について

なぜ木造店舗に専門特化なのか？

年間22,000棟建築されている店舗の市場性について、過去の市場性、背景を分析した今後の可能性を解説します。



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム 西村 朱夏

### 第2講座

#### 木造店舗建築参入方法を事例を交えてご紹介

住宅会社で実際に木造店舗事業を開始した会社の事例をご紹介。

住宅会社が非住宅分野への参入において何をすべきか、実際の集客・営業事例を交えて解説します。



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム 西村 朱夏

### 第3講座

#### あなたの会社で明日から実践すべきこと

事例企業の取り組みをいかに自社で実践していくか。明日からあなたの会社に取り組むべきポイントを解説します。



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム リーダー 田丸 瑞希

## 全日程オンライン開催/PC・スマホで参加可能

2025年

3/17 (月)

3/21 (金)

3/27 (木)

3/31 (月)

時間：10:00～12:00  
(ログイン開始：開始時刻30分前)

時間：13:00～15:00  
(ログイン開始：開始時刻30分前)

### 受講料

一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800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。

### 申込み期日

銀行振込：開催6日前まで クレジットカード：開催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

## セミナーお申込み方法

お申込みは  
こちら↓



右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りお申込み  
フォームよりお申込みくださいませ

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/125699>

### 【お問い合わせ】

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)

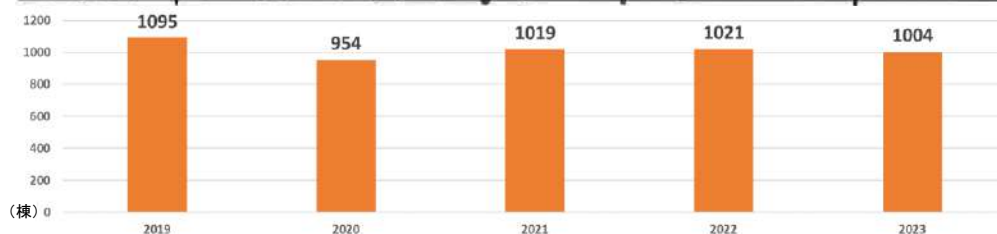
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安な方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

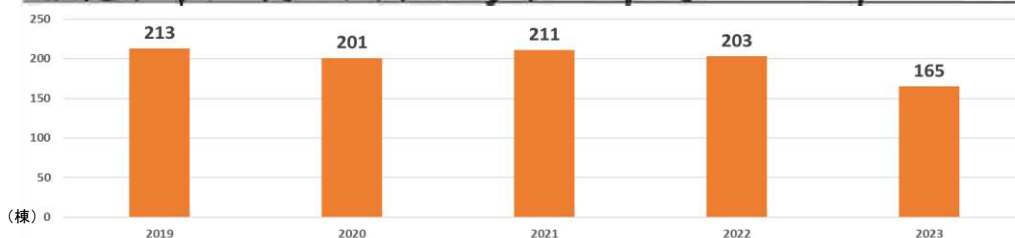


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



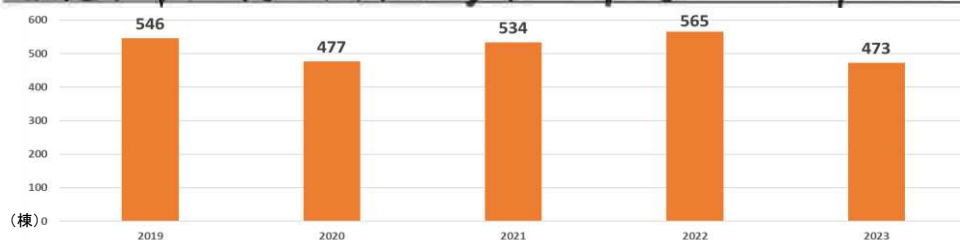
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 侑夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただきことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向で  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 侑夏



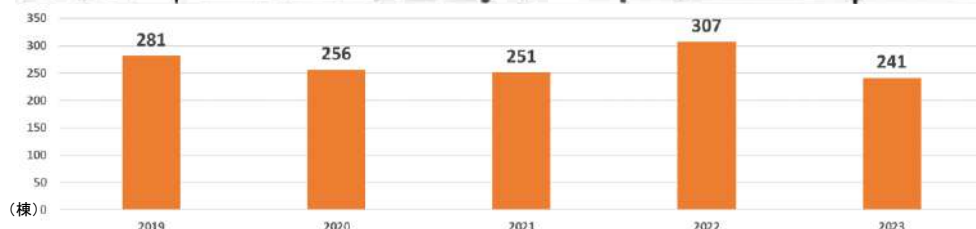
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社が行う  
規模なので競争が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

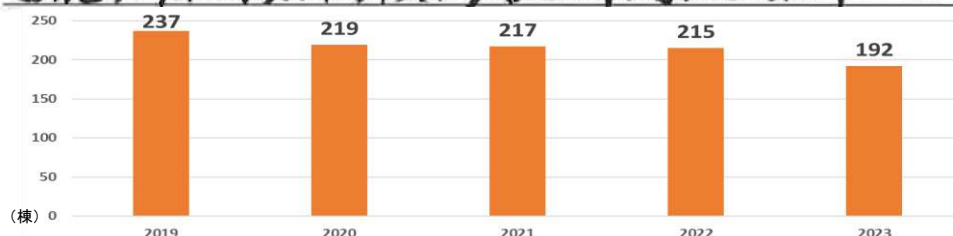


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



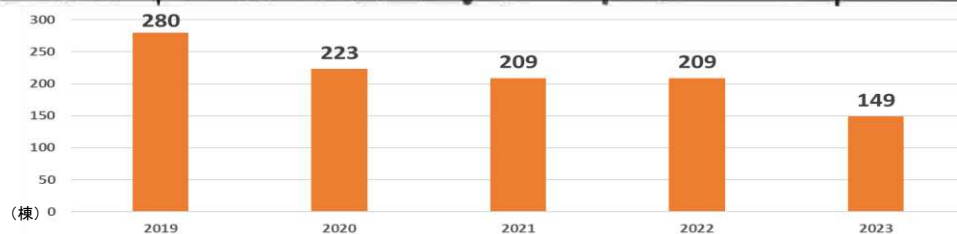
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

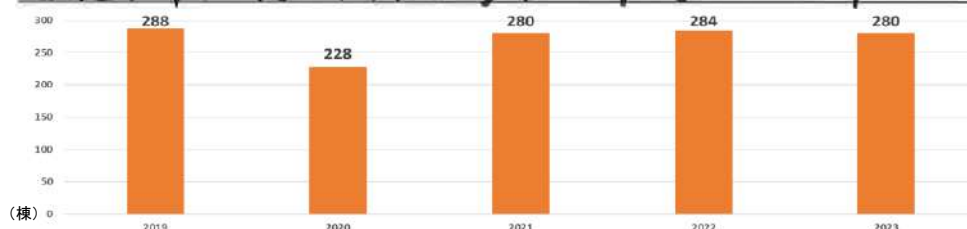


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



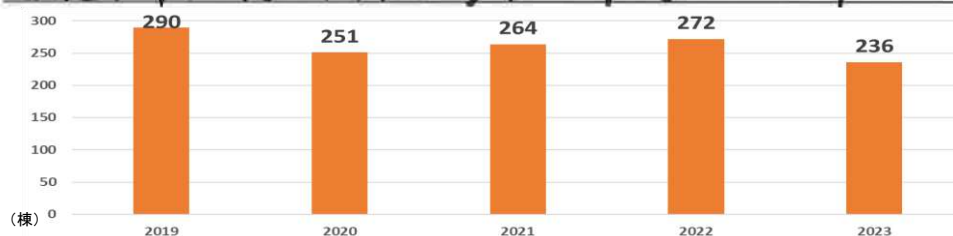
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 侑夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナーの  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 侑夏

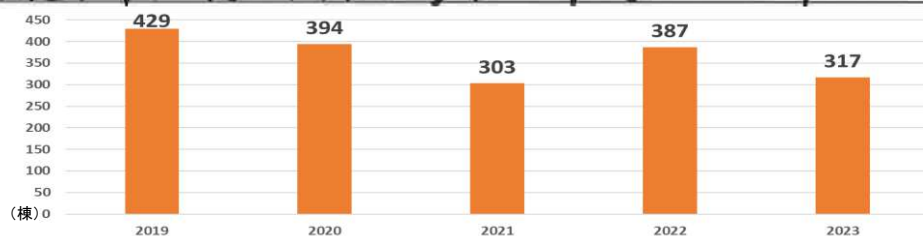


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向で  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



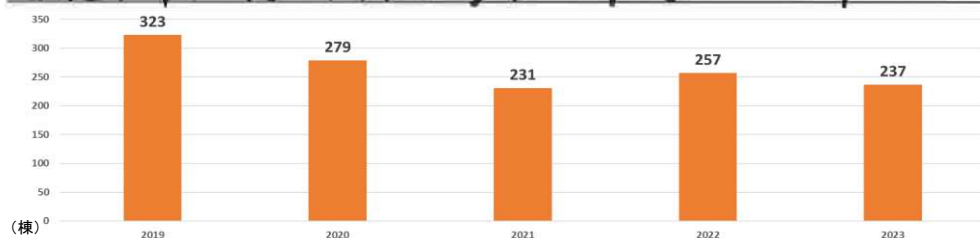
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向向けて  
年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナーの  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社が行う  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

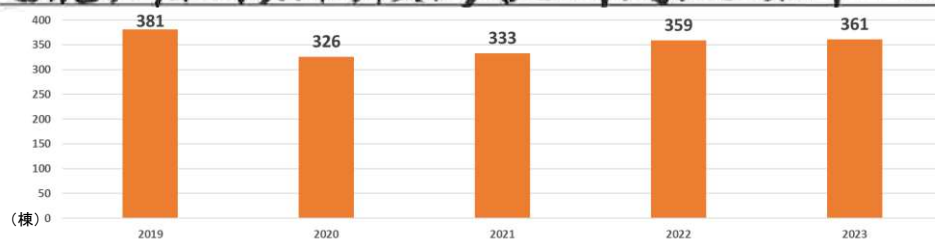


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向けで  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



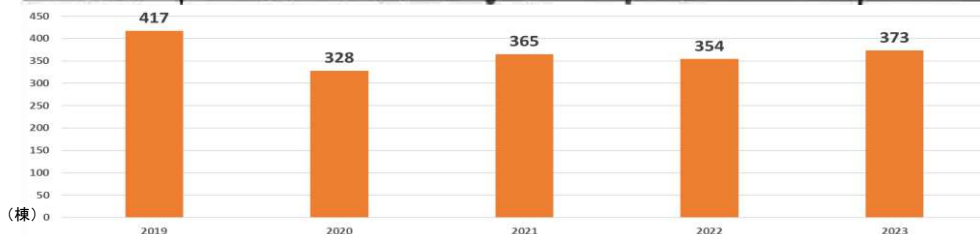
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



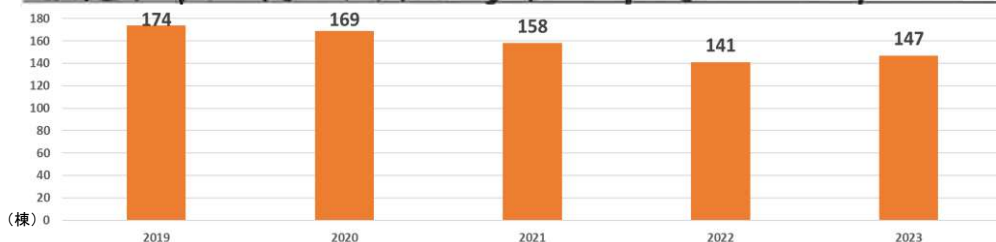
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

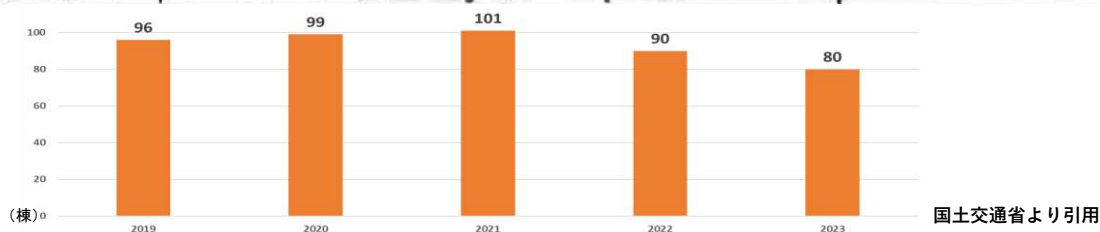


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅"以外"での受注方法をお探しの方向で  
年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナーの  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



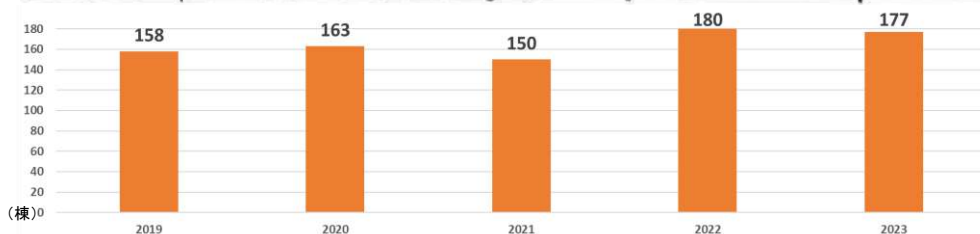
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社が行わない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

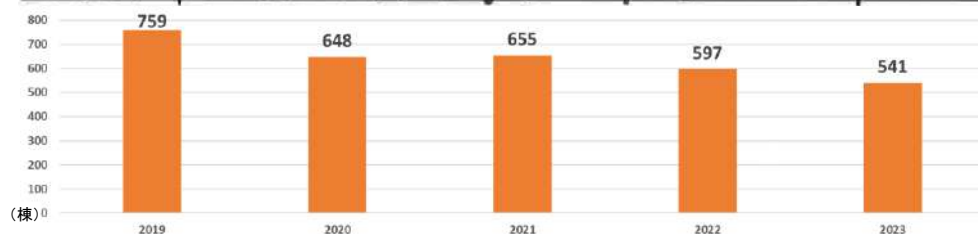


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安な方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



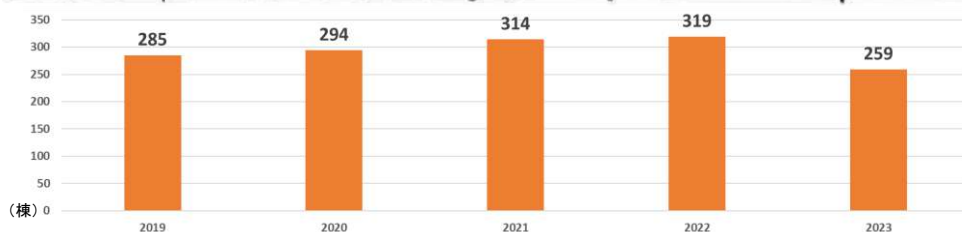
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

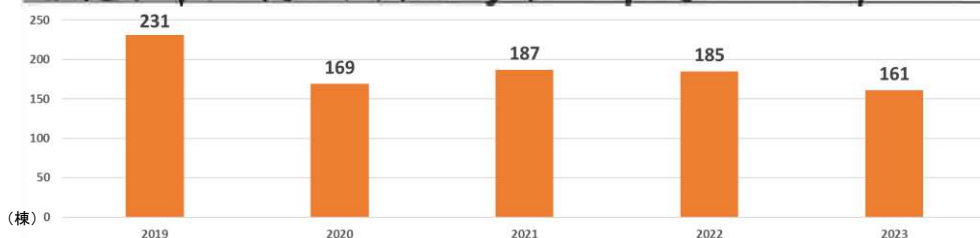


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向けで  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸びなくて不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



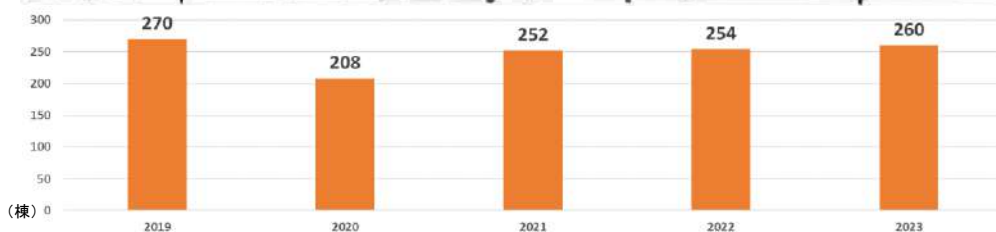
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅"以外"での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸びなくて不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

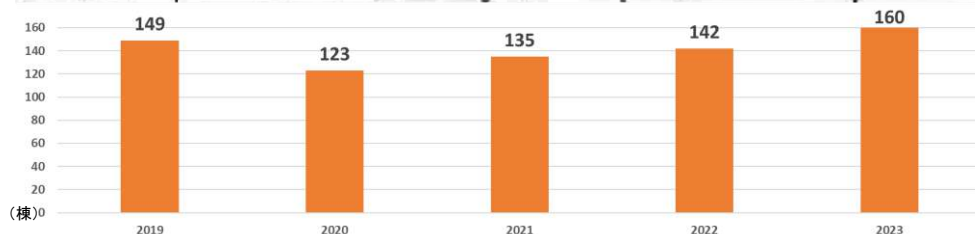


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸びなくて不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸びなくて不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

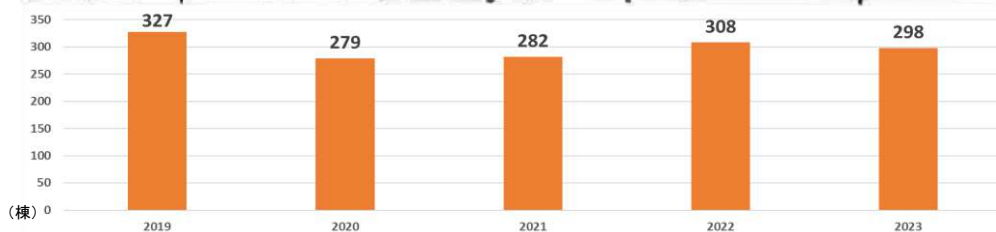


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



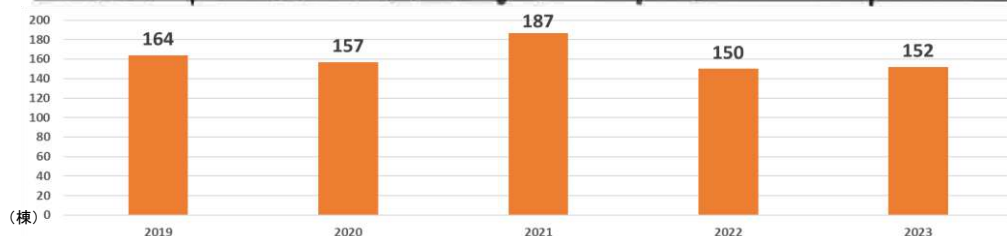
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

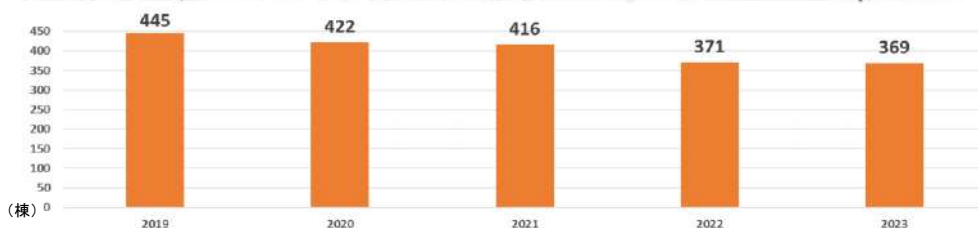


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



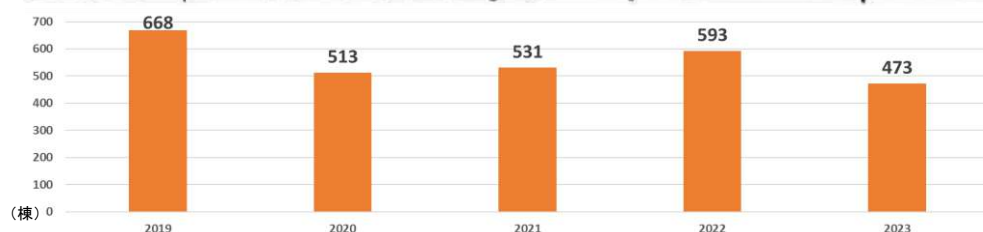
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる「住宅以外」での受注方法をお探しの方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安な方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

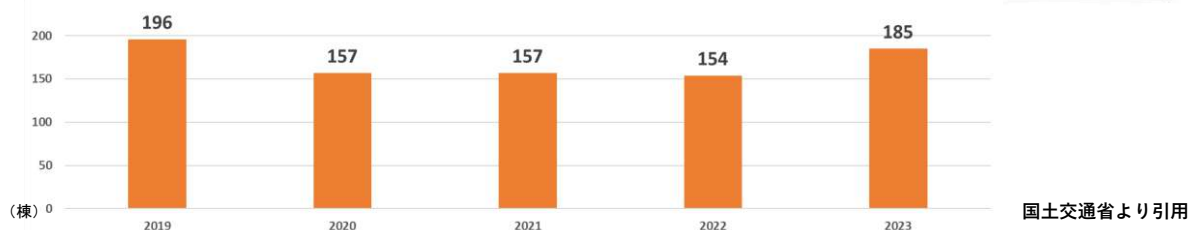


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



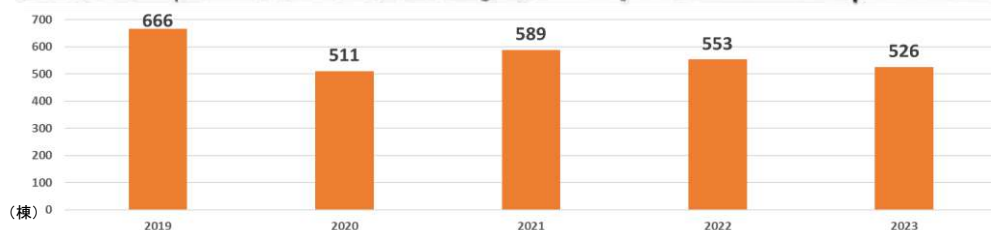
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

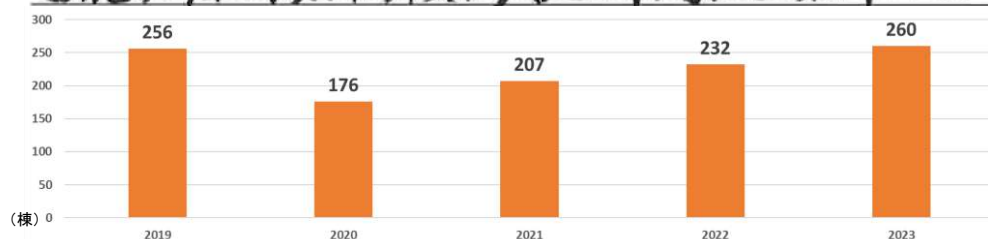


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



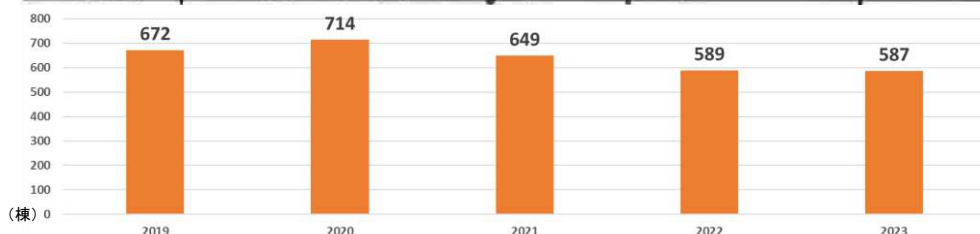
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 侑夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向けに  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸びなくて不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 侑夏

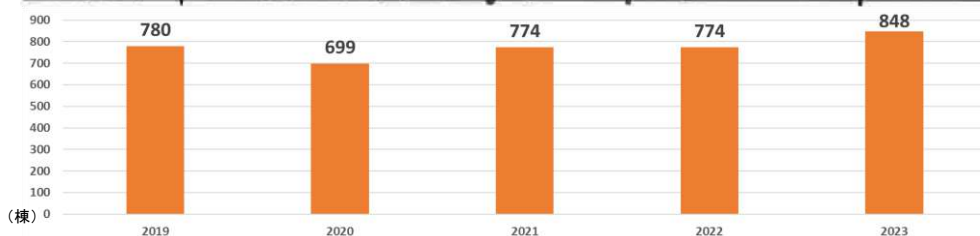


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅"以外"での受注方法をお探しの方向で  
年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナーの  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸びなくて不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



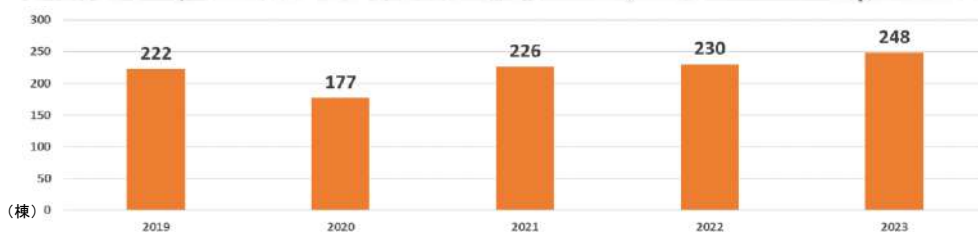
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向けに  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸びなくて不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

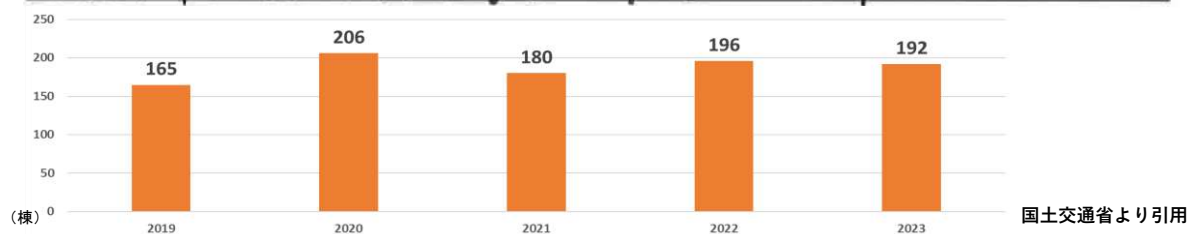


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



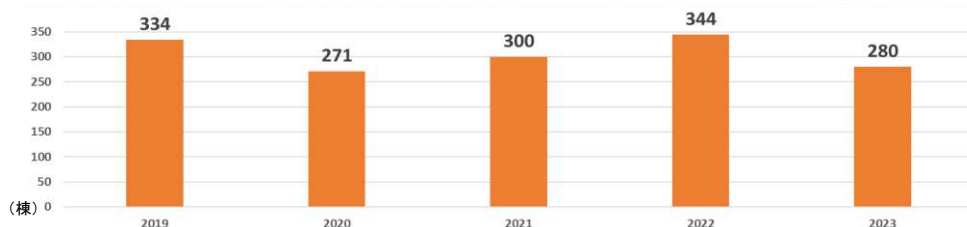
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向で  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社が行わない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

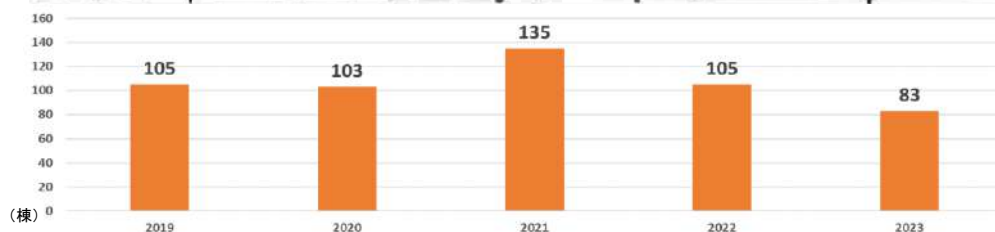


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸びなくて不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



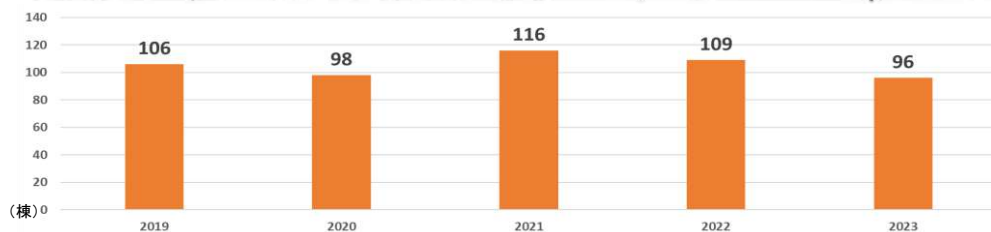
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅"以外"での受注方法をお探しの方向で  
年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナーの  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社が行わない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



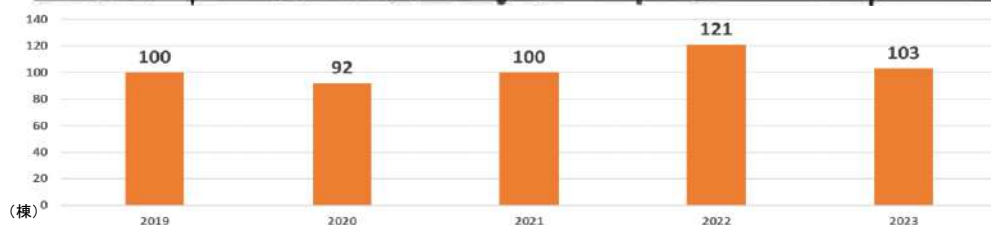
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

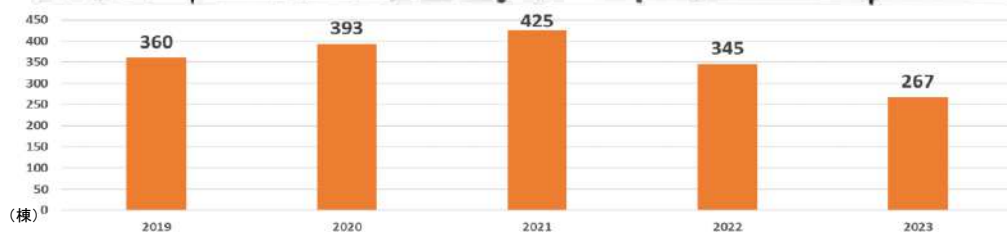


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方により、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安な方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約が  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



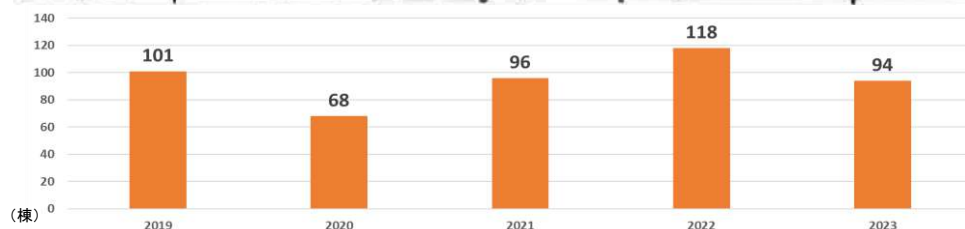
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

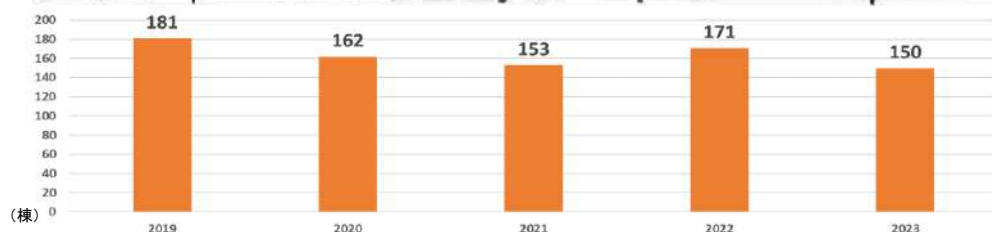


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向けで  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸びなくて不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



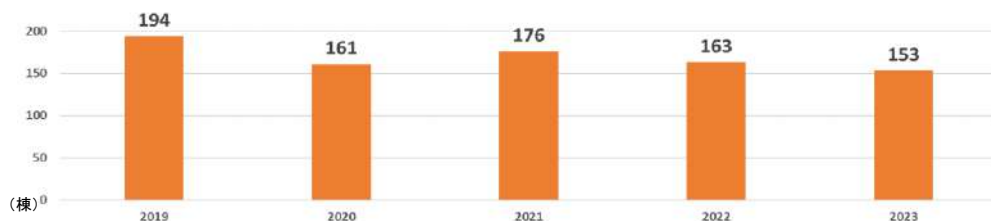
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探の方に向けて  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

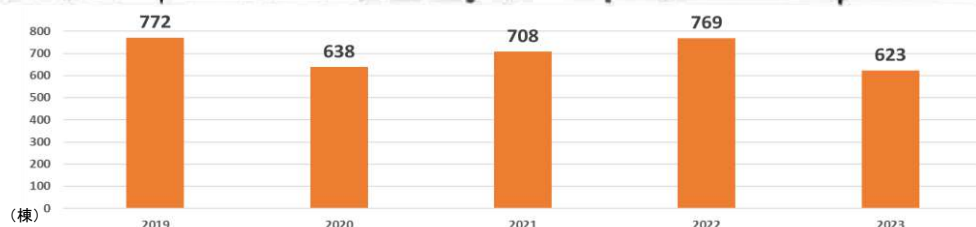


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るセミナーのご案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる「住宅」以外での受注方法をお探しの方向けで  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコヤ総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安な方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きた木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



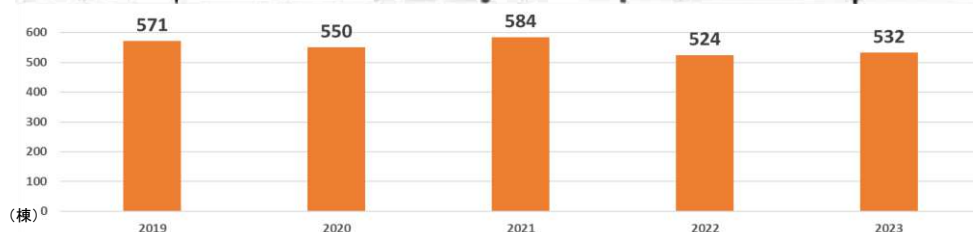
Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏

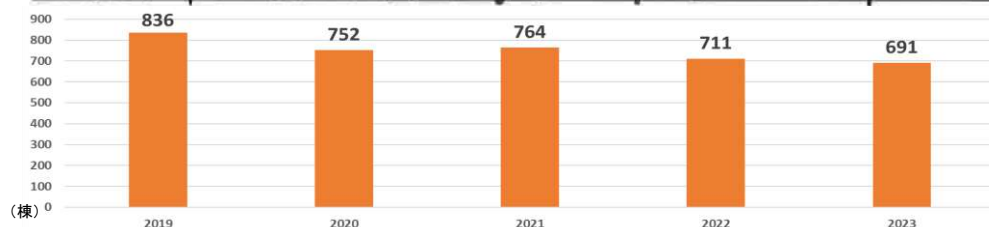


Funai Soken

営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力になる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



Funai Soken



営業も施工も既存体制で住宅複数棟分を手間なく受注出来るビタの案内  
はじめまして。株式会社船井総合研究所の西村 朱夏と申します。  
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお断りください。

この度は住宅会社で参入できる住宅「以外」での受注方法をお探しの方向け  
「年間22,000棟も建築されている木造店舗建築新規参入セミナー」の  
ご案内をいく、レポートをお送りさせていただきました。

実は店舗の市場性はかなり良いのですがネコンや総合建設会社がやらない  
規模なので競合が少なく、まだまだその良さも知られておりません。このレポートを  
お読みいただいた方にだけ、貴社周辺の市場性をご紹介します。



国土交通省より引用

・住宅事業の売り上げが落ちているまたは伸び悩んで不安の方  
・住宅より高単価な建物を手間なく受注したい方  
・今の体制で住宅会社としての強みを活かせる新事業を始めた方  
一つでも当てはまっている方にはぜひ参加いただきたいセミナーとなっております。  
開始半年で2億円の受注実績を実現した事例をはじめ、明日から実践するための  
ポイントをお伝えいたします。

穴場の非住宅市場。なのに住宅会社が手間なく建築素人でも契約までが  
力尽きる木造店舗への参入方法をセミナーでは徹底的に解説いたします。  
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
西村 朱夏



Funai Soken