

大型倉庫案件を

20億円

粗利率

30%超

建築知識ゼロの従業員が受注

会社の**事業柱**を作りたい...
社長の人脈に頼る営業を
やめたい...

倉庫事業に取り組んで、**社長の私が
いなくても新規の引き合いから安定的
に仕事**をもらえるようになりました。



登壇講師

万葉建設株式会社
代表取締役 佐々木 俊一 氏
グループ売上約50億円

特命受注獲得大型民間建築受注強化セミナー

お問い合わせNO. S128042

【初開催】来場型セミナー

2025年

6/18(水)

14:00~17:00 受付開始：開始時刻30分前~

★リアル開催の特典★

- ・万葉建設株式会社と直接意見交換
- ・見積、図面、実行予算書大公開

Funai Soken

<主催>

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↓



千葉県八千代市

万葉建設株式会社

代表取締役 佐々木 俊一 氏

千葉県八千代市で地域密着の総合建設会社。

グループ売上げ約50億円。

もともとは住宅、公共工事など地域の地場ゼネコン。

社員でも営業ができる、手間がかからない倉庫に専門特化し

民間建築を伸ばすために参入。

地域になくてはならない建設業を目指している成長企業

ゲスト
講師



皆様、中面を見ていただきありがとうございます。

表紙を見て、倉庫で20億円受注できたのは、

なぜだ？と思い、開いていただいたと思います。

若いころに現場を経験し、総合建設会社を立ち上げ、
公共・民間建築、営業も施工も自分で全てできるけど、

「売上を作るために何かやらないといけない…

でも何をやれば売上が上がるか分からない…」

「新しい事業柱が欲しい」

「私がいなくなった時にこの会社は

どうやって売上を作れるのか？」

と、おそらく皆様と同じように色々悩んでいました。

今のままでは仕事のきっかけは**私の人脈頼り**…。
従業員でも仕事を作れる事業柱を作らないと会社は
永続しないだろう…と漠然とした不安がありました。

そんな時に船井総合研究所から**倉庫に特化した事業**を
聞き、「たしかに、**近頃倉庫は建ち続けている。倉庫**
は簡単だし、従業員でも回せる事業というし、面白い
かもしれない」と思い、船井総合研究所の提案に
乗っかってみました。

(当時は船井総合研究所に半信半疑なところもありましたが(笑))

倉庫は自分が現場監督時代に建てたことが
ありましたが、**事業柱を作る建物**として考えてみると、

- ・ **倉庫は簡単なので従業員でも売れる**
- ・ **現場の手離れがいい**
- ・ **規模が大きいので受注単価が高い**
- ・ **システム建築で現場の工数が2/3削減**
できる

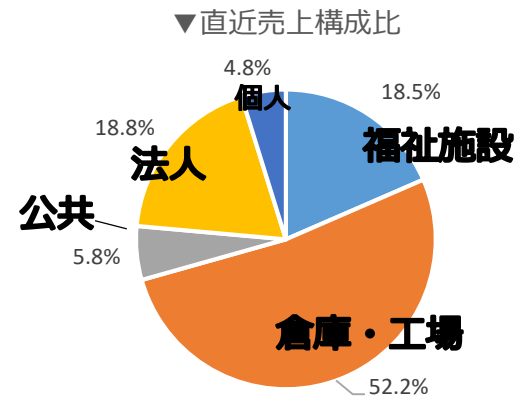
と事業柱にするには非常に心強い事業だと思いました。

実際に取り組み始めて2年がたちますが、

新しい“柱”を作ることができる、

従業員が売上を作れる事業柱

にすることができました。



今では**売上構成の半分が倉庫・工場**です。

ここ最近で一番、**取り組んで本当によかった**、と思える事業でした。（船井総合研究所に今では感謝してます）

社長ではなく、**従業員が仕事を引っ張ってきてくれる**、私は今は違う事業展開を行っており、社長として次のステップへ進むことができます。

私が取り組んだ内容をぜひ全国の同じ悩みを持つ、建設会社さんの経営の一助になるよう、セミナー当日は余すところなく、赤裸々にお話いたします。



万葉建設株式会社
EEE倉庫部長
渡邊 裕氏

セミナー当日ご登壇
いただき、
特命受注の営業方法
を大公開！

▼渡邊氏の受注実績一覧

No.	用途	受注金額（万円）	工法
1	倉庫	6,200	システム建築
2	工場	80,000	システム建築
3	倉庫	15,000	システム建築
4	倉庫	1,000	システム建築
5	工場	2,500	システム建築
6	工場	18,000	システム建築
7	工場	33,000	システム建築
8	倉庫改修	2,800	在来
9	車庫	900	システム建築
10	倉庫	25,000	システム建築
11	倉庫	16,000	システム建築
12	土地	2,000	-
計		202,400	

前職はシステム開発会社の営業。入社3年目
もともと建築に興味があり万葉建設へ入社。
今では倉庫事業の部長として
年間平均10億円の売上を作っている。

私は前職が営業職で、建設業界は初の業界でした。

船井総合研究所と連携して、WEBサイトを立ち上げ

DMを倉庫業、製造業等の方に向けて集客活動を行い、

お問合せを**毎月10件獲得**しています。

倉庫はハコモノなのでプランも簡単、

システム建築のメーカーがいるので躯体部分の

設計積算も丸投げでき、営業に困ることはありませんでした。

粗利率30%、特命受注で依頼を受けることができるのは

土地からの提案や、システム建築で

価格を落とす提案など、こちらから

提案型営業を行っているからだと思います。

セミナー当日は実際の営業ツールをお見せしながら、

本来であれば企業秘密の

ノウハウを解説いたします！



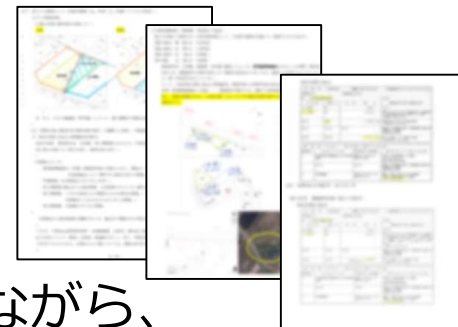
▲WEBサイト
▼送付しているDM



▲万葉建設株式会社の
倉庫工場専門の屋号



▼実際の営業時の議事録や
提案資料

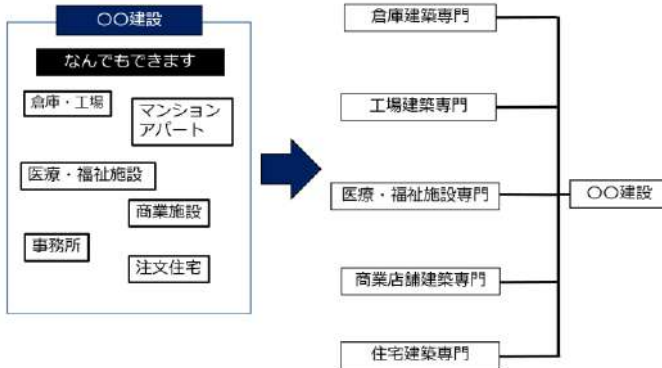


**次のページより取り組み
詳細について解説！**

2年で20億円の受注を実現した

施主にわかりやすいブランディング戦略

▼ブランディングの方法



ブランディングを行う前は万葉建設株式会社は施主から“何でも建てられる建設会社”のイメージであったが、客層に合わせた建築物・事業ごとに屋号をつけブランド展開し、施主から何が得意な会社か分かりやすいように専門特化しています。

▼万葉建設株式会社の事業展開



▼万葉建設株式会社の倉庫工場専門の屋号

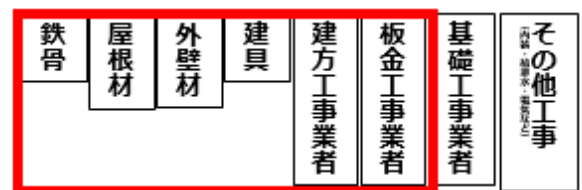


システム建築を使った、営業効率の上げ方

【システム建築とは？】

鉄骨の製造から施工までのプロセスを規格化し、設計から躯体部分の施工までをすべて仕上げてくれる工法です。

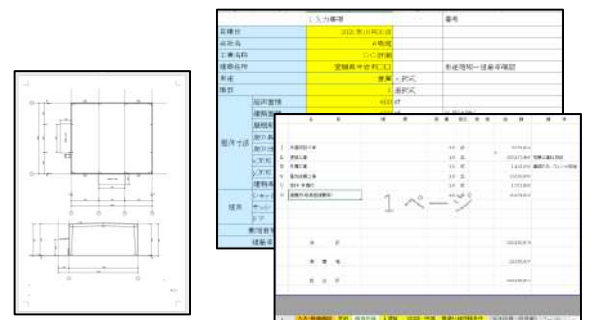
▼赤枠部分がシステム建築メーカーがやってくれる範囲



▼メーカーから出てくる図面とその場で分かる見積システム



メーカーが用意してくれている見積もりや、図面が出せる見積もりシステムを使っているので、設計～見積りが即日提案が可能となっております。メーカー見積もりに合わない物件についても実績からすぐに見積もりを作る仕組みを構築したり、メーカーへ無料でオーダーの見積り依頼ができるので時間をかけずに概算見積りを提出し、**効率的な営業**ができています。



**事業開始2年、
累計11棟20億円の倉庫**

万葉建設株式会社の取り組み

WebやDMを駆使して毎月問合せをいただく環境整備



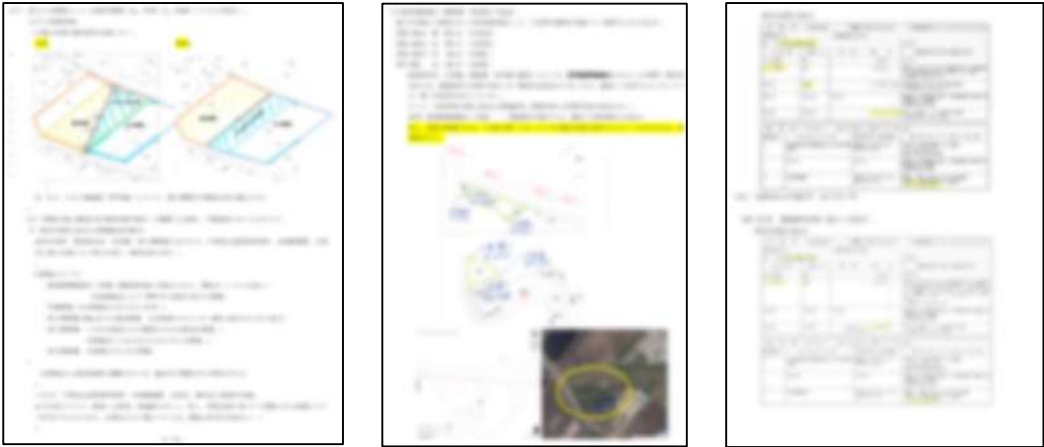
↑倉庫建築に特化したHPを開発しています。毎月1000名ほどのの方に閲覧いただき、**平均10件の問い合わせ**をいただくページです。サイトを多くの方に知ってもらうために検索順位を上げるリスティング広告もかけています。



↑DMも送付しています。お客様のほとんどが価格を気にされるので、価格訴求のDMを行っています。安価で建築できる工法を用いているので、価格の勝負にも引けを取らないです。

土地からの提案で粗利率30%を獲得

▼実際の案件の備忘録 内容は提案した土地情報と現地調査結果報告について



事業計画段階の施主からもお問い合わせがあり、土地探しや現地調査からサポートをしております。
農転や開発業務が必要な施主にでも行政への確認業務を代行したり、こちらから最善の方法を提案し、価格以外で他社競合に差をつけられています。
概算見積もりを出す前から施主に「**これだけのことをやってくれた万葉建設さんに建築もお願いしたい**」と言っていただけでいます。
30%利益率獲得できているその他の理由は企業秘密のためセミナーへ来場いただき、お話をさせていただきます。

建築知識ゼロの営業1人で 工場の建築を受注しました！

倉庫事業で 安定的な受注体制構築

**受注単価が高く、高利益を獲得できます。
一度お話を聞いてください。**



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

ここまでレポートをお読みいただき
ありがとうございます。

ここからは、万葉建設株式会社が特別講師として
登壇いただく、**来場型セミナーのご案内**です。

セミナーでは万葉建設株式会社より、

- ・ 倉庫事業について、具体的なノウハウについて
- ・ 建築知識ゼロの営業マンが**利益率30%を獲得
できている営業手法**について

- ・ 倉庫事業をやってよかった話、失敗話

- ・ システム建築で施工した案件の**図面、見積、**

実行予算書の共有 など

本来であれば企業秘密の内容も特別に余すところなく
お話しいただきます。

船井総合研究所は

「**あなたの目の前にお客様を連れてきます**」、
倉庫を建てる施主を集めるのが私たちの1丁目1番地
の役割です。

万葉建設株式会社をご支援させていただき、
WEBサイトやDMを駆使し
毎月10件の設計施工でのお問合せ獲得、
システム建築のメーカーと連携し、
建築知識ゼロの渡邊氏と受注を作り上げました。

私たち船井総合研究所は全国の建設会社へ倉庫事業
をきっかけに約50社の会社とお付き合いがありますが、
この倉庫事業に取り組まれて**失敗された企業は
1社もいません**。

本セミナーの開催に至ったのは、万葉建設株式会社
と同じ悩みをもつ皆様にとって倉庫事業は
業績向上のカギになると確信を持ち、全国の建設会
社の経営の一助になりたい、と思い至ったためです。

- ・このままでいいのか…
- ・何かやらないといけないが、何をやればいいのか分からない…
- ・新しい柱がほしい
- ・社長の人脈頼りの営業をやめたい
- ・人手不足で現場が回らない

そんなお悩みを持つ皆様、倉庫事業で解決できます。

★1棟当たりの単価が高いにも関わらず、

システム建築と連携して**現場監督の手離れ**がいい
ため今の施工体制で取り組める

★物流業界発達により、市場性が右肩上がりのため
倉庫を建てたい人が多くいる

★営業施工が簡単のため**参入障壁が低い**

セミナー当日は来場型開催のため、万葉建設株式会社と意見交換、実際のツール、実行予算書まで見ることが出来ます。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

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

倉庫・工場建築事業に 実際に取り組まれている会社の声

倉庫工場で15億円受注、年間200件のお問合せ

弊社でも工場・倉庫建築の実績はあったのですが、紹介からの受注が多く、積極的な営業は行っておりませんでした。今回、HPの作成とDMを発送したところ、このご時世にも関わらず、**毎月約10件**ほどお問合せをいただきました。そして、集客活動を始めて1年経たずで、案件数は**200件以上**になっております。こんなに需要があったのかと体感しております。引き続き積極的に営業を行い、さらなるお問合せと契約につなげていきたいと思っております。

工場・倉庫建築をローコスト
で検討中の企業様へご案内

工場倉庫建築

坪14.7万円~

コスパ建築

低価格・短工期には
自信あります **まずは内面へ**



岐阜県関市
株式会社野田建設
代表取締役 野田 康彦 氏

取り組み開始1年半で6棟12億円受注

万葉建設株式会社と同様、従業員に任せて売上の半分が作れるようにしたい、と思い倉庫事業を開始しました。積極的な販促活動により毎月5~6件のお問合せを獲得することができ、今では3か月に1棟受注しコンスタントに倉庫工場で受注することができています。

新規の引き合いからリピート案件をいただいたりと社長が営業しなくても勝手に受注ができる体制ができました。



秋田県秋田市
株式会社シヤ建設工業
代表取締役 渋谷 守寿 氏

事業開始1年半で10棟13億円の契約

当社では、もともと倉庫の施工実績はあまりなく、知り合いからの紹介経由で毎年1~2件ほど倉庫建築の受注をするという状態でした。今回、倉庫建築にブランド特化し、Webサイトを作成し、DM発送等の販促活動を行った結果、**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**。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。

The screenshot shows the 'YourSouko' website. The top navigation bar includes links like HOME, NEWS, PLAN, SERVICE, REASON, COMPANY, and CONTACT. The main banner features a large image of a warehouse interior with the text 'えっ...本当に...? 無柱・低コスト・短工期で工場・倉庫が建つ!?' and a cartoon character pointing upwards. Below the banner, there are several sections: '倉庫・工場建築をローコストで検討中の企業様へご案内' (Introduction for companies considering low-cost warehouse/factory construction), '工場建築 施工実績' (Factory construction track record), '参考価格' (Reference prices), and '会社紹介' (Company introduction). The '参考価格' section includes a table with columns for '建物種別' (Building type), '延床面積' (Total floor area), '建物高' (Building height), '柱間隔' (Column spacing), and '坪単価' (Unit price).

建物種別	延床面積	建物高	柱間隔	坪単価
単層倉庫	100㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	200㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	300㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	400㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	500㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	600㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	700㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	800㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	900㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	1000㎡	10m	6m	14.7万円



兵庫県姫路市
坂上建設株式会社
代表取締役社長 坂上 功治 氏

事業開始2年、リピート案件を続々と受注

静岡県牧之原市を中心に一般建築をメインに住宅事業等も展開しております。少ないですが過去に倉庫の施工実績もあり、需要があることは感じておりました。実際にWebサイトを作成しDM発送等の販促活動を行った結果、**毎月8~9件ほど今までお付き合いしていないお客様からお問い合わせいただきます**。多い時は、月に15件ほどお問い合わせもいただき、自分が思っていたよりもさらに**需要が高い**と実感しました。

The screenshot shows the website for '創造空間' (Create Space) by Kojima Construction Co., Ltd. The main banner features a large image of a warehouse interior with the text '工場・倉庫建築専門ブランドご紹介' (Introduction of specialized brand for factory/warehouse construction) and '坪14.7万円~' (Unit price 14.7万円/坪). Below the banner, there are several sections: '工場・倉庫建築をお考えの方へ' (For those considering factory/warehouse construction), '工場倉庫建築専門ブランドご紹介' (Introduction of specialized brand for factory/warehouse construction), '低価格' (Low price), '短工期' (Short lead time), and '大空間' (Large space). The '低価格' section includes a table with columns for '建物種別' (Building type), '延床面積' (Total floor area), '建物高' (Building height), '柱間隔' (Column spacing), and '坪単価' (Unit price).

建物種別	延床面積	建物高	柱間隔	坪単価
単層倉庫	100㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	200㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	300㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	400㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	500㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	600㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	700㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	800㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	900㎡	10m	6m	14.7万円
単層倉庫	1000㎡	10m	6m	14.7万円



静岡県牧之原市
小塚建設株式会社
代表取締役 小塚 辰巳 氏

販促開始半年で80件の新規見積もり依頼

もともと公共事業をメインに行っており、倉庫建築事業を皮切りに**民間建築に新規参入**しました。販促を開始して1ヶ月で5件の新規見積もり案件がきて、正直驚きました。

依頼案件は1億円を超えるものもあり、現在開始1年足らずで4件の受注ができております。4件の受注をしてもメーカーが施工を行ってくれるので、人手不足にも対応できています。

今後は公共工事と倉庫工場事業をメインに会社の売上を作っていきます。



福岡県久留米市
株式会社篠原工務所

土地からの提案で2年間で16億円の受注を獲得

倉庫工場事業を開始して2年が経ちますが、**今では、なくてはならない事業柱**となっております。

HPの作成と2回のDMの発送で**10件以上お問い合わせ**があり、案件の内容も**単価1億円**の倉庫工場の案件です。

今では**土地を絡めた提案**を行っており、**特命受注を獲得**できています。



奈良県橿原市
株式会社崎山組
代表取締役 崎山 和之 氏

太陽光事業から倉庫建築を皮切りに民間建築へ参入

もともと太陽光事業を中心に事業展開をしていました。FIT制度が終わりに近づいていることから、次の事業を探していたところ工場・倉庫建築に思い当たりました。

早速、事業を立ち上げ、**地域誌に広告**を掲載したところ、多くの反響をいただきました。

そして事業を始めて数カ月ほどで、**1億の倉庫を受注**。帯広市の小さい商圈ですが、**競合がない**ということもあって、まだまだやれるなと改めて実感しています。



北海道帯広市
岡田建設株式会社
代表取締役社長 岡田 俊治 氏

事業開始2年で173件の反響獲得、5棟受注！

民間建築で**業績を安定させたい**ために倉庫専門建築事業を始めました。

もともとは耐震工事や公共工事をメインとしておりましたが、来期、再来期の売り上げが見えにくいことが悩みでした。今は積極的は販促活動により、**今までお付き合いのなかった法人とつながることができて**、5棟の受注を実現することができました。



幅	高さ	坪単価
9.0m	15.0m	6.0m
13.5m	25.0m	6.0m
18.0m	35.0m	6.0m
26.1m	50.4m	6.0m
33.0m	60.0m	6.0m
9.0m	18.0m	9.0m
16.2m	30.0m	9.0m
22.5m	44.1m	9.0m



京都府京都市
ファステック株式会社
代表取締役社長 井上 広一郎 氏

販促開始8カ月で3棟7億円超えの受注を獲得

元々総合建設会社として非住宅建築や公共工事を行う中で、お客様から多数のご相談をいただいていた倉庫工場建築に特化したブランド立ち上げを決めました。事業開始して8カ月ですが毎月多くのお問い合わせをいただき、既に3棟で7億円超えのご契約をいただいております。

施主のご希望の規模に合わせシステム建築メーカーを選定するだけで、価格を落とした提案ができるのでカンタンに他社と差別化できることもこの事業の魅力だと感じています。

▼倉庫・工場建築に特化したWebサイト



▼最新の補助金資料などお客様が求める資料を掲載

10秒で入力完了！カタログをすぐにダウンロード！



▼DM



▼お施主様向けの補助金説明会



広島県三原市
関西住建株式会社
代表取締役社長 浅野 毅 氏

また、弊社ブランドでは土地からの提案を強みとして事業を行っています。

土地無しのお客様に寄り添い、なるべくご希望の土地情報をご提案できるよう心がけております。

特に弊社では開発部隊と営業部隊で連携を行い、迅速な土地情報探しを進めています。

これまで3年にわたり土地を探していたお客様であっても、弊社開発部隊が独自に培ったコミュニティを通し、ご要望に合致する土地情報を提供できました。

▼土地情報を掲載し土地無しのお客様からの問合せを狙う



広島（東広島・呉・三原）

所在地 安芸高田・北広島 面積 約100坪 (約30m x 30m) 二 区画(約20坪) 用途 倉庫・工場用地、商業用地 等。 お問い合わせ	所在地 東広島市内 面積 約100坪 (約30m x 30m) 二 区画(約20坪) 用途 倉庫・工場用地、商業用地 等。 お問い合わせ	所在地 東広島市内 面積 約100坪 (約30m x 30m) 二 区画(約20坪) 用途 倉庫・工場用地、商業用地 等。 お問い合わせ
所在地 東広島市内 面積 約100坪 (約30m x 30m) 二 区画(約20坪) 用途 倉庫・工場用地、商業用地 等。 お問い合わせ	所在地 東広島市内 面積 約100坪 (約30m x 30m) 二 区画(約20坪) 用途 倉庫・工場用地、商業用地 等。 お問い合わせ	所在地 東広島市内 面積 約100坪 (約30m x 30m) 二 区画(約20坪) 用途 倉庫・工場用地、商業用地 等。 お問い合わせ

独自で収集した土地情報はWebサイトにも掲載するようにしています。

土地情報のページは毎月80人～100人以上のユーザーの方に見ていただいております。実際にお問い合わせもいただけるようになりました。土地から建築までトータルサポートすることでより一層事業に厚みを持たせ、今ではこの倉庫工場建築事業が弊社の「事業柱のひとつ」となってきたと実感しております。

特命受注獲得大型民間建築受注強化セミナー

セミナー講座内容

第1講座

倉庫工場の市場性と今後の可能性について

年間140000棟建てられている倉庫の市場性について、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 中村 康輔

第2講座

倉庫工場事業で2年で20億円の契約獲得した軌跡

千葉県八千代市で地域密着の万葉建設株式会社から倉庫工場事業を開始した当時の話から成功までの軌跡をお話いただきます。万葉建設株式会社の営業担当者にもご登壇いただき、実際の取り組みを今回は特別に余すところなくお話いただきます。



万葉建設株式会社
代表取締役 佐々木 俊一 氏(左)
部長 渡邊 裕 氏(右)

第3講座

質疑応答・シェアタイム

実際に取り組みを行っている万葉建設株式会社と情報交換する時間です。佐々木社長、営業の渡邊さんとざっくばらんにリアルな意見交換が可能です。



万葉建設株式会社
代表取締役 佐々木 俊一 氏(左)
部長 渡邊 裕 氏(右)

第4講座

あなたの会社で明日から実践すべきこと

万葉建設株式会社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が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

【会場】

船井総研グループ 東京本社 サステナグロース TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

6月18日（水） 14:00～17:00

受付開始：開始時刻30分前～

受講料

一般価格 税抜20,000円（税込22,000円）/一名様

会員価格 税抜16,000円（税込17,600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も適用となります。

※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。

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がございます

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/128042>）

【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。

倉庫案件の受注下売上22億円の事業柱へ...

突然のお便りとなり大変恐れ入ります。

この度、建設会社の業績をたった1年で上げることができ「倉庫・工場専門建築」についてご案内させていただきたく、不躰とは存じますがお便りを差し上げた次第です。

今回なぜ 建設会社のみなさまへこの事業を強くお勧めするのかというと、システム建築の活用で施行も簡単な上、打ち合わせ回数も最小限に抑えて単価2億円ほどの倉庫・工場の受注が可能だからです。また倉庫や工場は全国で年間約2万棟が着工されており、非住宅建築物の中で最も多く建設されている建物です。実際にこの事業開始後1年間で10億円を超える受注を確得された会社も少なくはありません。

この事業に取り組まれた暁には「こんなにも簡単に事業柱が確立できるのか」ときっと驚かれることと存じます。

同封のチラシには、詳しい事業概要や全国の建設会社の成功事例を紹介しております。是非ご一読いただき、新たな事業柱の一つとしてご検討くださいますようお願い申し上げます。

株式会社 船井総合研究所 中村康輔

※ありがたいことに、これまで開催した倉庫・工場建物セミナーは100社以上のお客様にご参加をいただきました。本年のセミナーも今回が最後となるかと存じます。是非、この機会に少しでもご興味のある方はお申し込みいただきますようお願いいたします。