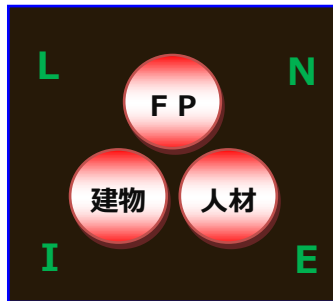




CSI 総研
創造 & 解決 & 誠実

『まだ先客』を 感謝の『今すぐ客』へ！

『住宅Web営業』 オンライン研修のご提案 (エリア制)



見ると気になり
相談したくなる
アニメ動画(FP編)

感動の家

素敵な相談員

LINEが繋ぐ！

【 効果 】

ホームページは見るが、

「来場予約」はしない 『まだ先客』

➡ 相談に訪れ、
「早期契約」のメリットに気付く！

株式会社CSI 総合研究所

代表取締役 大高英則

解説動画
はこちら！➡



【研修実績：200社以上】

【略歴】

■ 財団法人 公営事業電子計算センター(都庁電算センター)

『行政システム』の企画・開発SE（兼マネージャー）

■ 国土交通省認可 日本木造住宅振興事業協同組合 上席顧問

『住宅FPソフト』を開発し、消費者セミナー、個別相談を実施

■ 一般社団法人 建設雇用促進高度職業訓練アカデミー 代表理事

『住宅営業実務強化』研修を実施



株式会社CSI総合研究所

代表取締役 大高英則

血液型：AB型
部活：テニス

趣味：読書



■ 皆さんも、聞かせて下さい！

（話せる内容のものだけで良いですので、、）

①お名前、血液型、部活動、趣味

②仕事上、一番気になっている課題

お一人、**28秒**以内でお願いします。

【根拠】

『住宅資金や税金の話』が、集客と契約のフックになる！

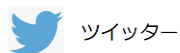
- ① 施主は、「なにがわからないか」がわからない！
- ② 『ある情報』を伝えると『気になること』が生じる！
「住宅資金や税金」の概要と事例
しかし、直ぐ工務店に相談に行くことは少ない。
- ③ 『2つのこと』を伝えると、相談に行きたくなる！
「好感＆信頼」の相談員
「素敵＆安心」の建物を作る工務店
- ④ 『先延ばしのリスク分析』で早期契約のメリットに
施主が気付く！

アニメ
動画

LINE

建時
診断

■HPからの「来場予約」は何パーセント？



+

『アニメ動画（住宅資金編）全16話』
（CM版）



+



「友だち追加」⇨「本編」を無料で視聴できます！

早期契約へ

『まだ先客』

個別相談

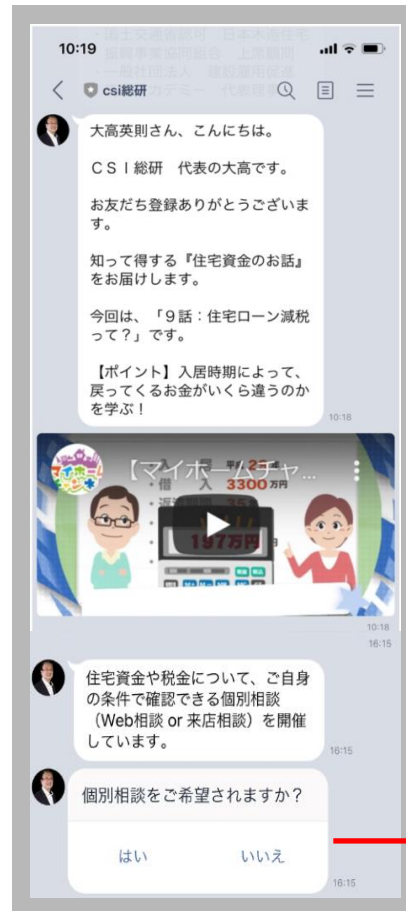


来場予約

【工務店HP】

来場
予約HPは見るが
「来場予約」は
しないまだ
先客① QRコード付チラシを見せて
「友だち追加」へ！② 『アニメ動画（CM版）』を
見せて「友だち追加」へ！

(CM版 1分)

「友だち追加」で本編16話が
無料で視聴できます！の文言『気になる』 お金の話
(#1~16) 各3分

相談会

『先延ばし』リスク分析

診断
結果S1 『アニメ動画（住宅資金編）』を自動配信
「気になること」が生じる！S2 『建物&人&土地&イベント』を随時配信
「好感&安心」で相談へ！

③ 建時診断(Web版)』

『早期契約』のメリット
に気付く！

【 方法 】

（１）『アニメ動画（住宅資金編）』（全16話）

■ HPのバナーから「専用サイト」（全話公開）

■ HPのLINE「友だち追加」（１話ずつ配信）

① HPに「CM版」を掲載

② 「友だち追加で本編を無料視聴！」の文言掲載

③ LINEの「友だち追加」を掲載

④ アニメ動画の「本編」をLINEで１話ずつ自動配信

⑤ 「建物」と「人」の情報をLINEで随時配信

（２）『建時診断（Web版）』

『先延ばしのリスク分析』を実施

■『専用サイト』で本編全16話を公開

全部公開



第1話 自分たちに家が買えるの？

第2話 賃貸より買ったほうが得なの？

第3話 自己資金ゼロだとどうなる？

第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？

第5話 いくら借りられるの？本当に返せるの？

第6話 何歳まで払い続けるの？

第7話 繰り上げ返済でローンを減らす

第8話 金利が変わると返済額はどう変わる？

第9話 住宅ローン減税って何？

第10話 すまい給付金って何？

第11話 住宅購入時に行う将来の相続対策!? 贈与とは？

第12話 実は自分にも関係ある、相続税のこと

第13話 考えておこう。固定資産税

第14話 どちらがいい？リフォームと建て替え

第15話 住んでからかかる、お金いろいろ

第16話 いつ建てるのがベスト？



■『LINE』で本編を1話ずつ配信

個別公開

LINE 友だち追加

①LINEの「友だち追加」

②アニメ動画（住宅資金編）
を1話ずつ、自動配信

③建物と人（+土地、イベント）
を随時配信



総合診断

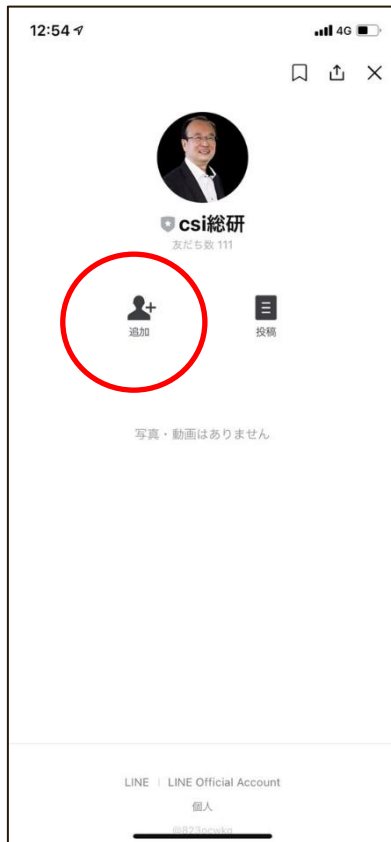
基本情報、住宅資金、物件価格、現在情報、将来情報を入力後、診断結果を確認

③相談会を案内

④『建時診断（Web版）』

「金のアポ」

アニメ動画をご覧ください！



23:26

個別相談のご案内

～テーマ：住宅の最適な購入時期を学ぶ！～

- 開催日時：お申し出順に設定
- 開催場所：Web環境、又は相談室
- 参加費：無料
- 定員

■個別相談を

さい。

3. 金利の将来リスク

4. 年金の将来リスク

5. 住宅資金贈与

6. 最適な購入時期

お名前 **必須**

山田 太郎 他1名

参加される方のお名前と参加人数を入力願います。

電話番号 **必須**

09037481327

緊急時の連絡先として入力願います。

住所 **必須**

〇〇市〇〇町

住所を入力願います。

備考

ご質問等ありましたらご記入下さい。

送信

リッチメニュー

■ 『まだ先客』の『先延ばし』の理由

① いい条件の**土地**が見つからない！

② 土地はあるので急いでいない！

③ **新型コロナ**が収束したら考える！

④ 子どもの**入学時期**に考える！

☞ 『**建時診断**』が解決！

■ 『先延ばし』問題の解決策

『建時診断』で、今契約と将来契約を比較。

- ①住宅ローン減税（契約日、入居日）
- ②すまい給付金（契約日、入居日）
- ③住宅資金贈与（契約日）
- ④家賃負担
- ⑤住宅ローンと将来金利の上昇リスク
- ⑥住宅ローンと年金リスク（60歳時の残債）

∴「条件が整っている方は、早期購入が望ましい！」
ことに、お客様が自ら気付く。



機能 4 つ



1. 『建時診断』シミュレーション

『住宅F P』を活用した「リスク分析」を実施することで、最適な購入時期を診断



2. 『建時診断』の解説

『最適な購入時期』を判断するための住宅資金や税金の概要と事例について解説



3. 『建時診断』の事例

S N Sで配信する「知って得する」住宅資金や税金の概要と事例のテキストを収録



4. 『住宅資金や税金』のQ & A

住宅購入を検討中の方からの住宅資金や税金に関する質問（工務店経由）と回答を収録

『CSIクラブ』とは

CSIクラブは、自社の建物に合う良質客を集め、契約効率を高める『住宅Web営業』の活用を支援しています。

『不易流行』という言葉があります。住宅営業の進め方も昔ながらの変わらぬ本質を大事にし、時代と共に変えるべきものは変えていくことがとても大切だと感じています。

『集客』から『育成』に思いを転化して頂きお客様に喜ばれながら受注を強化して頂くことを願っています。

株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

PC
ipad
iphone



『建時診断』

総合診断

住宅ローン減税、金利負担、年金負担、入居時期を診断する。

総合診断

金利負担、年金負担、入居時期を診断する。

『建時診断』
いくら還付？

①住宅ローン減税

注文住宅は2021年09月30日（分譲住宅等は11月30日）までの契約で、かつ 2022年12月31日までの入居が控除期間13年、それ以外は10年。

『建時診断』
いくら給付？

②すまい給付金

目安として年収からすまい給付金を計算する。注文住宅は2021年09月30日（分譲住宅等は11月30日）までの契約で2022年12月31日までの入居が対象。

『建時診断』
贈与税はかかる？

③住宅資金贈与

省エネ等住宅は1,000万円以下、2021年12月31日までの契約で非課税限度額。2021年12月31日までの契約で非課税限度額。

個別診断

非課税限度額。2021年12月31日までの契約で非課税限度額。

『建時診断』
将来の家賃負担

④賃貸住まいの

現在の家賃と賃貸暮らしを継続する年数から将来の家賃総額を算出する。次にその家賃総額がいくらの住宅ローンにあたるのかを計算する。

『建時診断』
将来の金利負担

⑥住宅ローンの返済額

借入金額、返済期間、金利から毎月返済額と総返済額を計算する。次に金利が変動した場合の毎月返済額と総返済額を計算する。

『建時診断』
将来の年金負担

⑤住宅ローンと年金制度

60～65歳の5年間は無年金。60歳時点より年収が下がることが予測される。60歳時点の住宅ローンの残債を確認する必要がある。

■ まだ先客、躊躇客、中断客の対策ツール



【物件価格】

建物価格（万円）
2400土地金額（万円）
1200諸経費（万円）
400物件価格（万円）
4000

物件価格

【現在情報】

契約日（yyyy/mm/dd）
2021/06/15入居日（yyyy/mm/dd）
2021/12/15金利（%）例 1.31%
1.35

現在情報

【将来情報】

契約日（yyyy/mm/dd）
2022/06/15入居日（yyyy/mm/dd）
2022/12/15金利（%）例 1.35%
1.4%経過年数（年）
1経過月数（ヶ月）
0

将来情報

【基本情報】

年齢（歳）
30家賃（円）
75000年収（万円）
420

基本情報

【住宅資金】

自己資金（万円）
200住宅資金贈与（万円）
300借入金額（万円）
3500毎月の返済額（万円）
10.46住宅資金（万円）
4000

住宅資金

例）“1年先延ばし”で265万円の“損”

【総合評価】（金額：万円）

ローンの実質負担	【現在】 4,175	【将来】 4,440	【差額】 265
----------	---------------	---------------	-------------

総合評価

【評価根拠】（金額：万円）

ローンの返済総額	【現在】 4,393	【将来】 4,429	【差額】 36
----------	---------------	---------------	------------

ローン減税	【現在】 223	【将来】 175	【差額】 48
-------	-------------	-------------	------------

すまい給付金	【現在】 50	【将来】 0	【差額】 50
--------	------------	-----------	------------

評価根拠

贈与税	【現在】 0	【将来】 35	【差額】 35
-----	-----------	------------	------------

家賃負担	【現在】 0	【将来】 96	【差額】 96
------	-----------	------------	------------

【参考情報】（金額：万円）

60年時の残債	【現在】 606	【将来】 728	【差額】 122
---------	-------------	-------------	-------------

ローンの毎月返済	【現在】 10.46	【将来】 10.55	【差額】 0.09
----------	---------------	---------------	--------------

シナリオ配信

有効友だち数 94人 (友だち総数: 107人)

ブロック/友だち解除数 13人 (12.1%) (相手から: 8人、自分から: 5人)

7月のメッセージ送信数

送信可能数	現在のプラン
残り 1000 通	スタート

アップグレードする

回答 mhc回答_個別相談

7月10日～: 0回答 (0人) 累計: 14回答 (4人)

1月12日 13:28

チャット

【留意事項】

- ①Lステップの使用目的は、**アニメ動画の自動配信、建物と人情報等の随時配信**です。
- ②自動配信（シナリオ配信）と随時配信（一斉配信）の操作は初期登録時[※]に説明します。
他操作は、Lステップのチャット、プロフィール(株)の研修（無料&有料）をご検討下さい。
- ③『バック配信』により送信数を削減できます。
- ④個別相談の申し込みは、トップ画面で確認できます。

The screenshot displays the LStep web management interface. The browser address bar shows the URL `manager.linestep.net/line/content/55128/new`. The page title is '配信メッセージ登録' (Distribution Message Registration) with the scenario name 'シナリオ名: mhc_買取1'. A large red circle with the text 'シナリオ配信' (Scenario Distribution) is overlaid on the center of the screen. The left sidebar contains a navigation menu with options like 'トップ', '1対1トーク', '友だちリスト', 'トーク一覧', '個別トーク', 'メッセージ', 'シナリオ配信' (highlighted with a red circle), '一斉配信', '自動応答', 'テンプレート', '回答フォーム', 'リマインダ配信', '友だち追加時設定', 'アクション管理', '友だち属性', 'タグ管理', and '友だち情報欄管理'. The main content area shows settings for '配信タイミング' (Distribution Timing) with options for '時刻指定' (Specify Time) and '購読開始直後' (Immediately after subscription start). The '時刻指定' section includes fields for '1 日後' (1 day later) and '1 通目' (1st time). There are buttons for '下書きを開く' (Open Draft) and '詳細条件で絞り込み' (Filter by Detailed Conditions). The 'メッセージを送信する場合、送信後に' (When sending a message, after sending) section has a dropdown menu set to 'シナリオを一時停止しない' (Do not temporarily stop the scenario). The 'メッセージ' section has tabs for 'テキスト' (Text), 'スタンプ' (Stamps), '画像' (Image), '質問' (Question), 'ボタン・カルーセル' (Button/Carousel), '位置情報' (Location), '紹介' (Introduction), '音声' (Voice), and '動画' (Video). The 'テキスト' tab is active, showing a text input field with a '必須' (Required) label and a 'ツール' (Tools) section with a 'PDFアップロード' (PDF Upload) button. The bottom status bar shows the date '2019/12/19' and time '9:41'.

【留意事項】

『シナリオ配信』は、テキスト、画像等、個別に「〇〇通目」毎に設置

The screenshot shows the LStep manager web interface. The top navigation bar is green with the LStep logo and user information. The left sidebar contains a menu with options like 'トップ', '1対1トーク', '友だちリスト', 'トーク一覧', '個別トーク', 'メッセージ', 'シナリオ配信', '斉配信', '自動応答', 'テンプレート', '回答フォーム', '予約管理', 'リマインダ配信', '友だち追加時設定', and 'アクション管理'. The main content area is titled '工務店_レンタル_v1.1 配信メッセージ' and shows a table of messages being distributed. A large red circle with the text 'シナリオ配信' is overlaid on the screen.

状態	配信	日数	時刻	到達人数
☐	開始直後	1 通目		1人
☐	開始直後	2 通目		1人
☐	開始直後	3 通目		1人
☐	開始直後	4 通目		1人

【留意事項】

『住宅Web営業』 オンライン研修を受講されると、

アニメ動画（住宅資金編）全16話を自動配信する『シナリオ』を進呈！

ブラウザのアドレスバー: manager.linestep.net/magazine/new

メニュー: アプリ, ana, CSI, WP, 設 fr, 会 fr, 人 fr, CW, FB, LS, Zm, Gm, 広告, 連絡, GH, lg, Tw, Am, リーディングリスト

Lステップ

サポート | 大高英則 (管理者) | CSI 総研

一斉配信 (新規)

マニュアル

下書きを開く

1. 送信先を設定

- ☐ 友だち全員に配信する
- ☐ 友だちを絞り込んで配信する

2. 配信日時設定

- ☒ 登録後すぐに配信する
- ☐ 配信日時を指定する

3. 配信メッセージ設定

テキスト | スタンプ | 画像 | 質問 | ボタン・カーousel | 位置情報 | 紹介 | 音声 | 動画

本文 **必須** 短縮URL対応

名前 | 友だち情報 | 回答フォーム | 配信日 | その他

ツール

PDFアップロード

LINEアプリのバージョンが古い場合PDF閲覧に対応していない場合があります

一斉配信

manager.linestep.net/magazine

CS I 総研

Lステップ

サポート 大高英則 (管理者) CS I 総研

- > トップ
- ★ 1対1トーク
- > 友だちリスト
- > トーク一覧
- > 個別トーク
- 📢 メッセージ
- > シナリオ配信
- > 一斉配信
- > 自動応答
- > テンプレート
- > 回答フォーム
- ✓ 予約管理 **ヘータ**
- NEW
- > リマインダ配信
- > 友だち追加時設定
- > アクション管理
- 👤 友だち属性

操作	配信元	内容	日時	配信数	操作
コピー	タグR0 表示	[name]さん、こんにちは。 CS I 総研の大高です。	プレビュー 2020-10-06 14:44:41	34	削除
コピー	タグR0 表示	新しい解説動画 【付	プレビュー 2020-09-17 11:44:55	34	削除
コピー	タグR0 表示	[name]さん、こんにちは。 CS I 総研の大高です。	プレビュー 2020-09-15 12:38:13	35	削除
コピー	タグR0 表示	■『住宅Web営業』の活用... コロナ禍で集客問題を解決し、契約効率を...	プレビュー 2020-09-08 09:59:31	35	削除

各種お問い合わせはこちらをクリック！

16:23 2020/10/07

配信結果

The screenshot shows the LStep manager interface in a web browser. The address bar displays `manager.linestep.net/magazine`. The left sidebar contains navigation options: > トップ, ★ 1対1トーク, > 友だちリスト, > トーク一覧, > 個別トーク, > メッセージ (highlighted), > シナリオ配信, > 一斉配信, > 自動応答, > テンプレート, > 回答フォーム, > 予約管理 (ベータ), > リマインダ配信, > 友だち追加時設定, > アクション管理, and > 友だち属性. The main content area shows a message template for a one-to-one chat. The template text is: [name]さん、こんにちは。CSI総研の大大です。■『住宅Web営業』（エリア制）概念図を使った解説動画を新たに作成しました。ぜひ、ご覧ください。★『新作動画』のご案内です。https://youtu.be/s47Cwi038pk★Webセミナー（無料）開催中！https://csi-slab.com/3439-2/ Below the template is a table with columns for 'URLクリック測定' and 'JS・リダイレクト設定'. The table has two rows: one for 'サイト' and one for '3439-2 | csi-slab.com'. The 'サイト' row shows '9人訪問 / 35人 (計11クリック)' and the '3439-2 | csi-slab.com' row shows '4人訪問 / 35人 (計4クリック)'. A red circle highlights the 'このテンプレート' column header and the data for the '3439-2 | csi-slab.com' row. The right sidebar shows a list of messages with columns for '日時' and '送信数'. The messages are: 2020-10-06 14:44:41 34 (削除), 2020-09-17 11:44:55 34 (削除), 2020-09-15 12:38:13 35 (削除), and 2020-09-08 09:59:31 35 (削除). The bottom status bar shows the time 16:21 and date 2020/10/07.

manager.linestep.net/magazine

アプリ ana CSI WP 設 fr 会 fr 入 fr CW FB LS Zm Gm 広告 連絡 GH lg Tw Am 大高 BM

Lステップ

- > トップ
- ★ 1対1トーク
- > 友だちリスト
- > トーク一覧
- > 個別トーク
- > メッセージ
- > シナリオ配信
- > 一斉配信
- > 自動応答
- > テンプレート
- > 回答フォーム
- > 予約管理 (ベータ)
- NEW
- > リマインダ配信
- > 友だち追加時設定
- > アクション管理
- > 友だち属性

[name]さん、こんにちは。
CSI総研の大大です。

■『住宅Web営業』（エリア制）概念図を使った解説動画を新たに作成しました。

ぜひ、ご覧ください。

★『新作動画』のご案内です。
<https://youtu.be/s47Cwi038pk>

★Webセミナー（無料）開催中！
<https://csi-slab.com/3439-2/>

URLクリック測定 ※統計情報は反映までに時間がかかる場合がございます JS・リダイレクト設定

サイト	このテンプレート
【住宅Web営業02】コロナ禍で集客問題を解決し、契約効率を高め... https://youtu.be/s47Cwi038pk	9人訪問 / 35人 (計11クリック)
3439-2 csi-slab.com https://csi-slab.com/3439-2/	4人訪問 / 35人 (計4クリック)

2020-10-06 14:44:41 34 削除

2020-09-17 11:44:55 34 削除

2020-09-15 12:38:13 35 削除

2020-09-08 09:59:31 35 削除

16:21 2020/10/07

ブラウザのアドレスバー: manager.linestep.net/line/detail/13915618

アプリ: アナリティクス, CSI, WP, freee, CW, FB, LS, Zm, Gm, SNS広告, 連絡先, GH, lg, Gd, env

Lステップ

サポート | 大高英則 (管理者) | CSI 総研

メニュー: トップ, ★ 1対1トーク, 友だちリスト, トーク一覧 (4), 個別トーク, メッセージ, シナリオ配信, 一斉配信, 自動応答, テンプレート, 回答フォーム, リマインダ配信, 友だち追加時設定, アクション管理, 友だち属性, タグ管理, 友だち情報欄管理

大高英則

ホーム | シナリオ配信 | タグ | 友だち情報(未分類)

★ 友だち情報
★をつけた友だち情報が表示されます

基本
表示操作: 非表示, ブロック
対応マーク: 未確認, 変更
本名: 未登録, 編集
システム表示名: 未登録, 編集
個別メモ: 未登録

★ タグ
★をつけたタグが表示されます

タイムライン | リマインダ

個別返信

ユーザー 大高英則 (csislab)

URLクリック測定 ※統計情報は反映までに時間がかかる場合がございます JS・リダイレクト設定

サイト	メンバー訪問状況
【住宅Web営業02】コロナ禍で集客問題を解決し、契約効率を高め... https://youtu.be/s47Cwi038pk	1回クリック (送信から 10秒後)
3439-2 csi-slab.com https://csi-slab.com/3439-2/	0回クリック

クイック送信 送信 × 閉じる

【工務店HP】

来場
予約HPは見るが
「来場予約」は
しないまだ
先客① QRコード付チラシを見せて
「友だち追加」へ！気になる
ことは？② 『アニメ動画（CM版）』を
見せて「友だち追加」へ！

LINE 友だち追加

～『気になる』お金の話～
(#1～16)

相談会

～『先延ばし』のリスク分析～

S1 『アニメ動画（住宅資金編）』を自動配信
▮ 「気になること」が生じる！S2 『建物＆人＆土地＆イベント』を随時配信
▮ 「好感＆安心」で相談へ！

③ 建時診断(Web版) 』

『早期契約』のメリット
に気付く！

■ 『住宅Web営業』 オンライン研修

※支払期日：研修日の2営業日前

132,000円（税込）/人

※「建時診断」解説原稿、「建時診断」ツール付、年間保守11,000円（税込）

■ 『SNS配信』（オプション）

🗨️ 上記「オンライン研修」で詳細を説明

① 『アニメ動画』（マイホームチャンネル）（全16本）（エリア制）

レンタル：**11,000円**（税込）/月、初期 55,000円（税込）

② 『Lステップ（シナリオ配信）』

2,980円（税込）/月～ （1ヶ月無料、契約後3ヶ月解約不可）

不易流行

昔ながらの変わらぬ本質を大事にし、時代と共に変えるべきものは変えていく、このことがとても大切だと感じています。

集客から育成に思いを転化して頂き、お客様に喜ばれながら受注を強化して頂くことを願っています。

『見込客育成』プロジェクト 『住宅Web営業』（エリア制）

株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

メール：otaka@csi-slab.com

携帯：090-3748-1327

ご清聴ありがとうございました。

『住宅資金の話』は、集客と契約のフックになる！

『住宅Web営業』（エリア制） オンライン研修

HPを見るが「来場予約」をしない「まだ先客」が訪れ早期契約のメリットに気付く

【講座1】『住宅Web営業』の解説

- (1) 『住宅Web営業』の概要と運用事例について解説。
(2) 『住宅Web営業』を支援するオプションツールの概要を解説。
※『アニメ動画（F.P編）』16本：初回55,000円（税込）＋月額11,000円（税込）
※『LINE環境：Lステップ（アニメ動画自動配信）』：月額2,980円（税込）

『住宅Web営業』：LINE環境で住宅資金や税金の概要と事例を取録したアニメ動画を自動配信。更に建物、人、土地、イベントの情報等、自社の特色を配信することで建物にお客様が自ら相談に来店し契約効率を高める営業手法。

【講座2】『建時診断』の解説

- (1) 『建時診断』原稿の解説と実演＆演習
(2) 『建時診断』ツールの解説と実演＆演習
※『建時診断』ツールの年間11,000円（税込）

『建時診断』：税制、金利、年金等を考慮した「リスク分析」を実施することで、お客様が自ら「早期購入のメリット」に気付くコミュニケーション。

（先延ばしの4理由を解除）

- ❶ いい土地が見つからない！
- ❷ 土地はあるので急がない！（建替え等）
- ❸ 新型コロナが収束したら考える！
- ❹ 子供の小学校の入学時に考えたい！

（講師紹介）

株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

研修実績：全国200社以上

住宅Web営業
解説動画



『住宅Web営業』ワイド説明会
※「案内＆申込」



【オンライン研修申込書】 **FAX:0852-35-5081**

問合せ先メール
otaka@csi-slab.com

申込日	令和 年 月 日		
研修日	令和 年 月 日 ※お申込FAXを確認後日程調整の連絡をさせていただきます。		
研修費用	132,000円（税込）/人 ※支払期日：研修日の1営業日前		
貴社名	（メール：）		
ご住所			
氏名	役職		
電話番号	携帯番号		