

令和7年（ワ）第1880号 共通義務確認請求事件

原告 特定非営利活動法人 消費者支援ネット北海道

被告 株式会社即決営業

証 拠 説 明 書（3）

令和8年6月23日

札幌地方裁判所民事第1部合議係 御中

被告訴訟代理人弁護士 篠 原 一 生

同 正 田 琢 也

同 高 松 千 在

号証	標 目 (原本・写しの別)		作 成 年月日	作成者	立証趣旨
乙3	申込フォーム	写し	令和7年11月	被告	顧客自ら自発的に被告に対して本件売買等契約に関する連絡を行っていること等
乙4	電子メールの テキストデー タ	写し	令和2 年11月9日	被告の 顧客	同上

以上

乙第3号証

本気で売りたい方限定「成約率を80%以上にする営業の原理原則」が学べます【特別版】



※本気で売りたい方限定※

人数・期間限定！

通常55,000円のマンツーマンセミナーが

1セミナー枠につき1名限定！5,000円で受講できます。

※本セミナーは、zoomを利用した講師1人受講生1人のWEBセミナーです。

※特別バージョンのため、※は最小限しかご用意できません。

※本企画は講師スケジュールの都合上、予告なく終了いたします。

《こんな方にオススメです！》

- ☒ 売上が思うように伸びない
- ☒ アポが取れない
- ☒ 成約率が伸びない
- ☒ 契約やアウ트의決め手が分からない
- ☒ 営業がしんどい
- ☒ どうすれば良いか分からない

もし1つでも当てはまっていれば、

あなたは【一生平凡】な営業パーソンです。

現状維持は永遠です…！

あなたの問題は改善すると“悪化”していきます。

お悩みの方は、ぜひこの機会に当セミナーを受講してください！

【こんな方にオススメです！】

- 売上が思うように伸びない
- アポが取れない
- 成約率が伸びない
- 契約やアポの決め手が分からない
- 営業がしんどい
- どうすれば良いか分からない

もし1つでも当てはまっていれば、
あなたは【一生平凡】な営業パーソンです。

現状維持は楽ですよ…！

あなたの問題は放置すると“悪化”していきます。
お客様の方は、ぜひこの機会に当セミナーを受講してください！

【コンテンツの一部ご紹介】

- 売れる営業と売れない営業の違い
- 営業における最も大事なマインド
- 営業における最も大事な場所
- トークスキル

ここには書ききれませんが、すぐにでも使える、
あなたを売れる【即決】営業マンに変身させるルール
が盛りだくさんです！
(内容は、一部公開となる場合がございます。)

~~~~~  
受講生さまの声  
~~~~~

- 売上がケタ違いになった (食品系機器営業リーダー・34歳男性)
受講翌月の月の売上げが、ざっと800万円から2000万円に！
あの場で受けてよかったです！奥も入り方がよくなりました (笑)
- 3か月で買付した (web契約開発・27歳男性)
受講前は1か月で10契約しか取れなかった私が、3か月で買付した！
即決のクロージング法を習得し、1日3契約が取れるようになったおかげだ。
- 素人の私が「即決力」に！ (生体保険営業・25歳女性)
営業初心者なのですが、そのまま習得しているだけで、
上司に「即決力だね」と褒められています。営業って楽しいですね！

あなたや、あなたの営業チームの売上げを劇的に上げるために
ぜひぜひ申し込みください。
私とともに、最強のクロージング團隊をつくりましょう！(^^)

株式会社那須営業代表取締役
堀口雄介

※セミナーの開催に、商品提供のご説明も行います。
※セミナーの性質上、他のご参加者様にご迷惑となるため、
下記に該当する方のご参加はお断りしております。
何卒ご了承ください。
・一途なまでの高熱同僚参加
・仕事を怠行しながらのご参加

- ・仕事場での参加
- ・セミナーに集中できない環境での参加

Amazonランキング1位獲得！

【書籍実績】

卸決算書 / 1分で読える / 魔王のセールストーク / 富商・卸アポ / 卸決算書の読解術

※5冊すべてAmazonランキング1位獲得！

【メディア実績】

地上波TV番組「未来企業」出演 / CSTV「社長チップス場」出演 / 東京FMラジオ「2951」出演 / プロ野球オリックス始球式にて投球 / 日本放送産経新聞に掲載 / グノシーに掲載 / 週刊ダイヤモンドに掲載記事が掲載 / プレジデント誌に掲載 / プレジデント別冊ムックに掲載

【企業研修実績】

住友生命保険相互会社 / 明治生命相互会社 / あいおい相互生命保険株式会社 / 三井住友海上あいおい生命保険株式会社 / 未来電子テクノロジー株式会社 / 株式会社ラドルチェ / 株式会社エヌリンク / 株式会社シンクスマイル / 株式会社シャリオン / 株式会社テレックス関西 / アロージャパン株式会社 / 株式会社グラシアス / 株式会社シェア / タイサン株式会社 / 株式会社テイクアクション / 株式会社ネクシイズ / SANGO株式会社 / 株式会社メモリード / 株式会社学潤 / オフィスナビ株式会社 / 株式会社シクナストラスト / フロンティア株式会社 / 株式会社ダイキチ / 株式会社スギタブリディア / 株式会社エスプライド / 旭ハウジング株式会社 / 株式会社キヤネット / 株式会社エルライングループ / 株式会社TOKYO FUTON CAMP ANY / 株式会社LTC/パートナーズ / KINCHO大日本紡績株式会社 / 株式会社USEN

※順不同。他企業多数

【商工会所研修実績】

新潟商工会館 / 函館商工会館 / 金沢商工会館 / 長門商工会館 / 石狩商工会館 / 徳島商工会館 / 清川商工会館 / さいたま商工会館 / 徳島商工会館 / 鹿児島商工会館 / 徳島商工会館 / 刈谷商工会館 / 高土商工会館 / 高土町商工会館 / 高崎商工会館 / 松山商工会館 / 白山商工会館 / 山口商工会館 / 八日市商工会館 / 堺商工会館

※順不同。他多数

セミナー詳細

2025年

11月14日 (金)

10:00~14:00 (予定)

9 WEBセミナー

1 運営 株式会社卸決算書

チケットの選択

☒ 有料チケット 5,000円 (税込) 残り1枚

次へ (お客様の情報入力)



お客様の情報はすべて暗号化され、安全に送信されています。
エクスバ

乙第4号証

>> >> >> 2020年11月9日(月) 17:05 [REDACTED] <[REDACTED]@gmail.com>:
>> >> >>>
>> >> >>> 即決営業 [REDACTED]様
>> >> >>>
>> >> >>> お世話になっております。
>> >> >>> 先般お伺いをさせていただきました、[REDACTED]と申します。
>> >> >>>
>> >> >>> 即決営業公式ラインにてメッセージをお送りさせていただいたのですが、
>> >> >>> 返信が無い為、[REDACTED]様に直接ご連絡をさせていただきました。
>> >> >>>
>> >> >>> 即決営業の初級・中級の研修を受けたいのですが、
>> >> >>> 手続きはどのようにすればよろしいでしょうか？
>> >> >>>
>> >> >>> ご多忙かと存じ上げますがよろしくお願いいたします。
>> >> >>>
>> >> >>>