

事業年商43.7億円!

18年間事業拡大を続ける

人形町 今半の

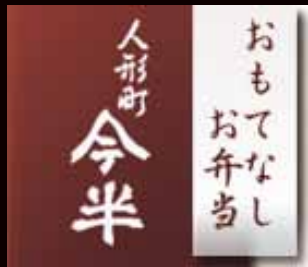
高級弁当宅配事業

日本 最高峰

高級弁当宅配事業



持続的成長の秘密とは?



1952年浅草今半の日本橋支店として開業。飲食店、精肉店、惣菜店の運営・弁当の宅配サービス・調味料の製造販売等を行う。
1959年(昭和34年)から行われている弁当宅配事業では、黒毛和牛を贅沢に使用したすき焼き弁当を中心に法人の根強い人気を誇る。

事業年商は43.7億円。日本最高峰の弁当製造企業のひとつ。

- 売れ続ける商品開発と販促手法とは?
- 美味しさと衛生を両立させる仕組み作りとは?
- 人手不足が当たり前の中、弁当宅配事業はどうなる?



株式会社
人形町 今半
ケータリングサービス部
本部長
清原 由輔氏

大公開!!

人形町今半 弁当宅配事業の事業本部長が 全てを語る特別レポート!

人形町今半の弁当宅配事業持続的成長のノウハウ 特別レポート在中

主催



明日のグレートカンパニーを創る

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

飲食店・仕出し店向け高級弁当宅配事業業績UPセミナー2018

お問い合わせNo.S027105

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

24時間
対応

お申込みに関するお問合せ: 猪井 内容に関するお問合せ: 春日

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

027105

なぜ人形町今半の高級弁当宅配事業は、18年間持続的成長を続けることが出来たのか？

仕出し業の経営者様 もしくは、 高級弁当宅配に取り組んでいる飲食店や惣菜店の経営者様へ

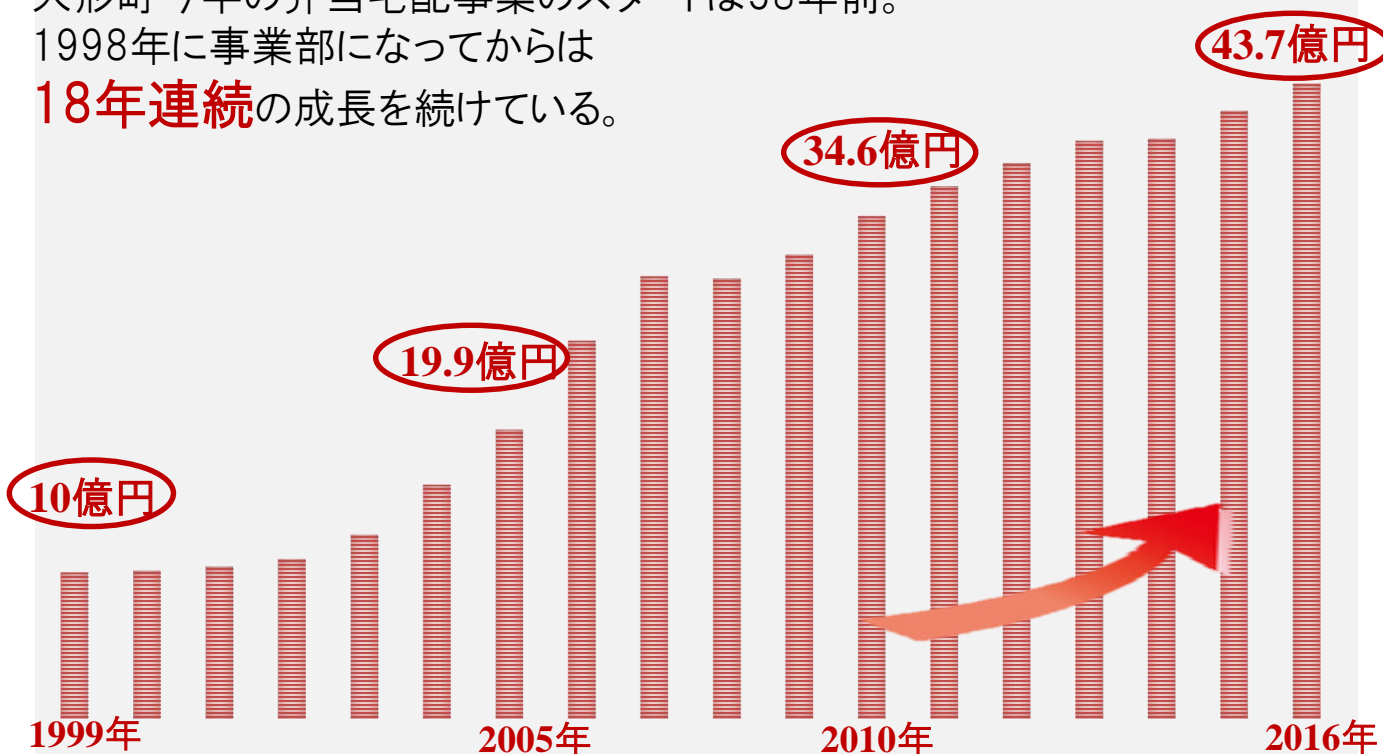
人形町今半といえば、弁当事業に取り組む経営者の皆様はもちろん、外食業界の中でも抜群の知名度を誇る、日本を代表する「食」企業の1つです。その人形町今半がなぜ弁当宅配事業に参入し、持続的成長を今も続けられるのか？その秘密を人形町今半の弁当宅配事業のトップ、ケータリングサービス部本部長 清原由輔氏にインタビューしました。

弁当事業の売上推移

人形町今半の弁当宅配事業のスタートは58年前。

1998年に事業部になってからは

18年連続の成長を続けている。



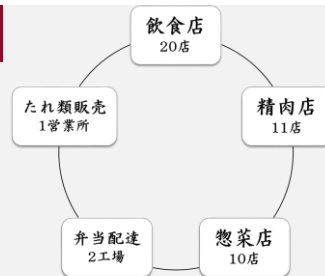
人形町今半の会社概要

創業 1956年(昭和31年)

年商 162億円

従業員 1406名
(内正社員441名)

事業内容



なぜ人形町今半の高級弁当宅配事業は、 18年間持続的成長を続けることが出来たのか？

株式会社人形町今半
ケータリングサービス部本部長

清原 由輔氏

昭和56年3月に人形町今半有楽町店へ入社。新宿高島屋店、舞浜イクスピアリ店、今半万葉新宿サザンタワー店の店長を経て、平成16年に本部に異動。平成20年に飲食部部長、平成24年に飲食部部長兼総支配人に就任。平成26年にはケータリングサービス部白河第一センター部長兼センター長に就任し、平成28年より現職。



今から60年以上前の昭和31年、 人形町今半が誕生しました。

人形町今半のルーツは明治28年、今半初代 高岡常太郎が本所に牛鍋屋を開店したことに由来します。大正元年、二代目高岡耕治が相澤半太郎と共に浅草雷門に店を移転させて今半御殿を作り、大繁盛しましたが、関東大震災により店は焼失。その後昭和3年に再建するも東京大空襲にて又も店を失ってしまいました。その後分離独立を経て、現在 今半本店、今半別館、浅草今半、代々木今半、人形町今半の五法人に分かれ営業をしています。



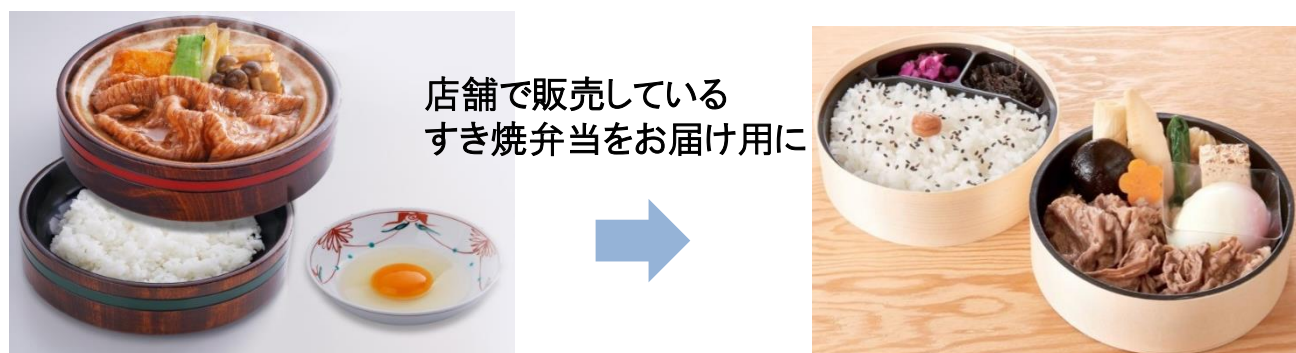
(昭和34年正月 人形町本店前にて)

昭和27年浅草今半の社長 高岡元一が次男 陸の為に浪花節の寄席「喜扇亭」を改装し「今半人形町支店」としてすき焼屋を開業。4年後の昭和31年有限会社今半として分離独立し、その後人形町今半としました。

なぜ人形町今半の高級弁当宅配事業は、18年間持続的成長を続けることが出来たのか？

**弁当宅配の始まりは雀荘への出前から。
需要があるところに届ける。それが原点です。**

人形町今半の代表料理「すき焼」。これを熱々のまま「弁当」に仕上げ、デリバリーサービスができないか？ 当時の社長 高岡陞のアイデアにより柳川鍋の土鍋にヒントを得て二段重ねの「すき焼弁当」が誕生。人形町界隈の雀荘、証券会社、繊維会社、企業様への出前を開始しました。それが今から58年前のことでした。それと同じころ、隅田川花火大会の「棧敷」を請負い、重箱に詰め合わせた料理と冷やしたビールを人形町のお店から「棧敷」まで運こんでサービスを行いました。これが「重箱弁当」の始まりでした。



迎えた店舗で製造の限界。投資の不安もありましたがお客様の要望に応えようと工場を設立しました。

人形町本店の厨房ではじめての弁当宅配でしたが、当時競合がまだ少なかったこともあり、たくさんの注文が入るようになりました。それに伴い、徐々に本店の厨房で製造に限界が見え始めました。このままこの厨房で無難に続けるか。それとも専用工場を立ち上げるか。難しい経営判断を迫られました。しかし、「わが社の都合は一切無視し、ただひたすらお客様に奉仕し続ける」という企業理念に基づき、なるべく多くのお客様に弁当を届ける為、1975年に弁当製造の専用工場(中央区蠣殻町)を立ち上げ、弁当宅配事業に本腰を入れました。

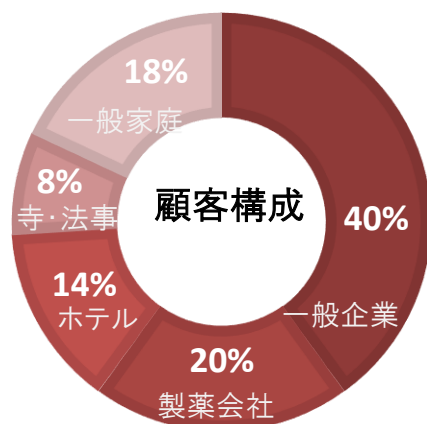
なぜ人形町今半の高級弁当宅配事業は、18年間持続的成長を続けることが出来たのか？

現在では、年間弁当製造数約230万食、年商43.7億円の根幹事業にまで成長しました。

その後 弁当事業拡大に伴い工場の移転拡大を繰り返し、1998年、「佃煮製造」、「惣菜製造」、「飲食店のCK業務」といった他部門の業務を切り離し、弁当宅配事業に特化しました。現在では、白河と高田馬場の2工場で 東京23区、神奈川・千葉・埼玉の一部にデリバリーサービスを行っています。あわせて精肉惣菜部の弁当売り場、営業部の催事等への商品提供及び社内配送便を行なっているため、年間弁当製造数は約230万食となっています。



当社の立地や弁当事業の成り立ちも影響し、顧客の75%を法人が占めます。主に研修や会議、製薬会社様の接待等でご使用いただいておりますが、近年では当社の弁当を法事法要の場面でご利用して頂いたり、一般のご家庭へお持ちしたりと、法人様以外の顧客開拓にも力を入れています。



なぜ人形町今半の高級弁当宅配事業は、18年間持続的成長を続けることが出来たのか？

人形町今半が迎えた初めての壁。いかに既存顧客に再注文してもらおうかを徹底的に考え抜きました。

先行者メリットを活かし業績を伸ばしていた時期は良かったのですが、近年では競合企業が弁当事業に次々と参入し、これまでのように顧客獲得がこれまでのようにできなくなりました。新規のお客様は、これまで通り獲得できるのですが、競合が増えたことで目に見えて顧客離反が多くなりました。いかに既存のお客様に再注文をしてもらうか。それが今後の当社の命運を握る。そう考えました。それぞれ異なる強みを持つ競合企業の中から自社を選んで頂くためにはどのような仕組みを持つことが必要なのか。様々な専門家に話を聞き、対策を練りました。

2ヶ月に1回新商品をリリース。2年に一度グランドメニューを大幅リニューアル。商品開発力が当社の強みです。

当事業の7割は法人顧客が占めます。月に2回以上注文をして頂く方もおり、「予算は同じだが前回とは違う商品を注文したい」という要望に応える必要があります。そこで、2ヶ月に1回の新商品リリース、2年に一回のグランドメニュー改廃(6.7割入れ替え)を行うと決め、それに合わせて商品開発会議を年間スケジュールで組み込むようにしました。会議には必ずゲスト(飲食部の調理長、営業の女性等様々)を呼び、新たな視点を入れるようにしています。商品開発強化により、顧客がリピートしてくれるようになりました。

▼2ヶ月に1回チラシを作成しています。



なぜ人形町今半の高級弁当宅配事業は、18年間持続的成長を続けることが出来たのか？

WEB会員制度が高リピート率に大きく寄与しています

- ☑ 個人情報の登録で次回からスムーズに注文
- ☑ お気に入り弁当の登録や注文履歴確認サービス
- ☑ 注文確認メールの自動配信でミス防止

近年、WEB経由の注文の割合が急速に増加し続けています。特に法人のお客様はその傾向が強く、ショッピングカート経由の注文も増加しています。その為、当事業では、「WEB強化による法人顧客のリピート強化」をテーマとして掲げています。その一つの施策が、「WEB会員制度」です。上記のような特徴を法人の顧客を中心に評価して頂き、リピートに繋がっています。また、スマートフォン経由の注文がスタンダードになってきており、「スマホ対応型サイト」の強化にも力を入れています。



衛生面の徹底追求は「食」企業の義務だと感じています。

当社では、安全を目に見える形で保証することが我々の義務と考え、SQF (HACCPに基づく、食品の安全と品質を確保するための国際的なマネジメントシステム) 認証を2014年に取得しました。毎年1回認証機関にチェックに来てもらい、無事更新を続けています。その取り組みのお陰で工場のオペレーション改善による生産性の向上や従業員の衛生面の意識向上といった副次的な効果も出てきています。



なぜ人形町今半の高級弁当宅配事業は、18年間持続的成長を続けることが出来たのか？

人形町今半リピート顧客獲得のポイント

1 新商品開発会議の仕組み化

新商品開発力の向上により、「飽き」による顧客離反を防ぐ

2 WEB会員制度の導入

注文履歴の閲覧可能、顧客情報の自動入力機能など、「注文時の面倒臭い」を徹底的に排除

3 SQFcode (HACCPの世界承認規格)の取得

衛生面に対する安心感の創出は食企業の義務。安心の見える化で顧客離反を防ぐ



今後は「精肉」「米」「調味料」等デイリーユース商品と「法人のパーティ需要」の獲得強化に取り組みます！



少子高齢化、女性の社会進出等、目まぐるしく日本社会は変化をしています。その中で「家で御馳走を簡単に」「会社で御馳走を簡単に」という需要は間違いなく増えてくる需要です。

当事業では、これまで蓄積してきた顧客情報を活かしながら、弁当以外の商品をお届けし、お客様の様々な「ハレの日」を演出できる企業へと進化していきます。その為に、「弁当宅配」という枠に囚われず、本当に顧客が求めているのものをお届けしながら、事業拡大を続けていきます。



仕出し業・外食店・惣菜店等様々なプレイヤーが入り乱れ、 日本の高級弁当宅配事業は大きな転換期を迎えている

株式会社船井総合研究所
フードビジネス支援部
中食・フードビジネスグループ

春日 大輝

関西学院大学卒業後、大手食品メーカーに入社。船井総研に転職後も食に関する企業の支援にこだわり、現在は宅配・ケータリング業を専門としている。月20日以上を現場でのコンサルティングに費やし、支援先数は社内でも随一。戦闘レベルの提案から中長期的な戦略構築まで、経営者に徹底的に寄り添うコンサルティングスタイルには定評がある。

【講演実績】

- ・「なぜなだ万の高級弁当宅配事業は持続的成長を続けることができるのか」セミナー
- ・3店舗経営する地方のスーパーが高級弁当宅配参入で事業年商1.2億円セミナー
- ・和食店向け高級弁当宅配新規参入セミナー
- ・惣菜店向け完全予約型弁当宅配セミナー
- ・飲食店向け宅配専門店舗開発セミナー 他



皆様こんにちは。

株式会社船井総合研究所 フードビジネス支援部の春日と申します。
レポートの内容はいかがでしたでしょうか。

人形町今半様の成功事例レポートをご覧になって、

「人形町今半の規模があるからできるのでは？」

「うちの地方で法人顧客の開拓は難しいよ」

「WEB対策なんて年配の方が周りに多いうちには関係ないのでは？」

「衛生問題は確かに気になるが、実際にどう対策したらよいか分からない」

と考えられている方も少なくないのではないかと思います。

確かに人形町今半様は弁当事業だけで約43.7億円の売上を誇る弁当宅配事業の最高峰の企業の1つです。大企業だからできること、東京だから起こっていること、様々な要因は存在します。しかし、本当にこれは自社には関係のないことなのではないでしょうか。時流に適応しなければ、時流に適応できた企業に淘汰されてしまうのも事実です。

次ページでは、「日本全国」の高級弁当宅配事業経営者が今取り組まなければならないことを5つピックアップしてみました。

仕出し業・外食店・惣菜店等様々なプレーヤーが入り乱れ、日本の高級弁当宅配事業は大きな転換期を迎えている

1. 明確な一番商品の開発

成長期真っ盛りの弁当宅配事業には、様々な背景を持った企業が今も参入を続けています。昔ながらの仕出し業や惣菜業を営む企業様は、「特徴のある一番商品」の開発が急務です。ある地方の仕出し企業様は、1,000円以上の弁当宅配に特化した別ブランドを立ち上げられ、明確な一番商品を開発して法人顧客の開拓に成功しています。

2. WEB集客・WEB会員化の強化

都心、地方関係なく集客の中心はWEB(厳密に言うとスマホ)にシフトしています。とある商圈人口が10万人の地方で新規参入をした企業様もWEBからの流入が70%を超え、順調に事業を拡大しています。

3. 法人需要・パーティ需要の獲得

一般法人や製薬会社様の会議・研修やおもてなし、企業内でのプチ宴会に了するオードブルセットやお酒等、法人への宅配の需要が高まっていることは周知の事実です。これは都心、地方に関わらず今後も市場拡大することが予想されます。

4. 衛生問題への取り組み

食に携わる企業にとって衛生の問題は避けて通ることが出来ません。欧米企業では「HACCPを実施していないところからは購入しない」というのが常識です。日本の厚生労働省もHACCPを義務付ける方針です。いかに中小企業といえど、HACCPの存在を無視することはもうできません。

5. 顧客基盤を活かした別事業への参入

高級弁当宅配事業からパーティケータリング事業や、ギフト通販事業、デイリーユース商材(精肉・米・調味料・プチギフト等)宅配への参入事例も全国では多発しています。

都心から地方まで。仕出し屋から焼肉店まで。 日本全国で高級弁当宅配事業の成功事例が続々誕生

特集 「宅配・ケータリング成功事例集」

かつ店@東北

年商2.4億円、営業利益額4,300万円付加

商圈人口30万人の飲食店。参入初月に月商1,200万円を達成し、初年度から年商1.8億円。参入2年目には年商は2億円を突破。年間の営業利益額でも4,300万円以上を残す。

和食店@九州

人員7名で4日間1,100万円の売上達成

足元商圈人口10万人未満の地域で宅配専門店を出店。参入4年後年商1.8億円を達成。厨房の機械化を進め、お盆4日間を正社員2人+パート5人で1,100万円の売上を記録。

仕出し店@中部

脱葬儀社案件+直販強化で利益率10%UP

利益の残らない手数料販路の整理、直販で法人顧客開拓を進め、1年間で売上昨対130%の1.8億円、事業利益率が10ポイントアップで17.5%。営業利益額はなんと前年比320%。

焼肉店@東北

宅配専門CK設立3ヵ月で月商1,000万円

商圈人口30万人の焼肉店が宅配専門CKを立ち上げ、3ヵ月で月商1,000万円を達成。法人顧客をWEBで開拓し、立ち上げ初年度の年商8,000万円の内7割を占める。

ブライダル@関東

パーティケータリング参入4年目で年商1.8億円営業利益3,600万円

飲食店@東北

高級弁当宅配参入4ヵ月目で月商700万円達成(人口23万人)

仕出し店@北陸

収益性改善の取り組み1年で前年対比営業利益率16%改善

仕出し店@東北

人口10万人の地域で取組初年度売上400%達成

惣菜店@北陸

惣菜店を宅配専門店化。万年赤字の惣菜店が営業利益率35%の高収益企業に

その他にも
成功事例多数!

人形町今半高級弁当宅配のノウハウが全て分かる！

特別セミナーのご案内

レポートを最後までお読み頂いた熱心な社長様へ
一年に1回の**特別セミナー**のお知らせです。

飲食店・仕出し店向け

高級弁当宅配事業業績UPセミナー2018

今回、取材に応じていただきました

人形町今半清原氏が**ゲスト講師**としてご登壇！

年商43.7億円の弁当宅配事業のノウハウを語って頂きます。

ここまでレポートをお読み頂いた経営者層の皆様は、おそらく現在高級弁当宅配事業に取り組まれているかもしくはこれから取り組もうとしている経営者様でしょう。そして、「法人顧客開拓」「ポータルサイト依存・葬儀会社依存の売上構成を何とかしたい」「WEB強化」「本業に代わる収益の柱を作りたい」など、非常に強い想いを持たれていることでしょう。

そんな皆様のために、本レポートでも紹介しました、**人形町今半の清原氏**をゲスト講師にお招きしたセミナーを開催します。当日は、高級弁当宅配事業のトップとして日々顧客開拓や商品開発に取り組み、年商43.7億円の売上を達成されているノウハウを包み隠さずお話し頂きます。

次項にセミナーで学べるポイントを整理してみました。

人形町今半高級弁当宅配のノウハウが全て分かる！

特別セミナーのご案内

明日からの経営判断のヒントになる！すぐに役立つ **ほんの一部を公開します！**

セミナー当日に学べる具体的なポイント

人形町今半清原氏の講演内容(一部)

- 人形町今半はなぜ高頻度で商品開発ができるのか
- 衛生面に徹底的にこだわったCKのポイント解説
- 人形町今半弁当宅配事業の具体的な取組み
(営業・販促・システム・リピート策等)
- **法人顧客開拓の具体的なノウハウ**
- 人形町今半の宅配事業の今後の取組みについて

高級弁当宅配ビジネスについて

- 弁当宅配事業社の**最新事例と時流**
- **パーティケータリング事業・パーティオードブル事業**への参入
- **手数料有販路売上依存から脱却**！自社販路獲得の為の営業手法
- **参入後即業績UP**！準備期間3カ月の細かな施策すべて公開

商品戦略について

- 後発参入でも選ばれる**MD戦略**をズバリ公開
- 繁盛店は必ず押さえている**持っておくべき商品の売価**

販促戦略について

- **年間販促スケジュール**の立て方
- 都市部と地方、商圈別これだけ販促・集客法とは？
- 新規参入直後に**1,000万円の売上を作ったチラシ**を大公開
- 「今」取り組まなければ手遅れになる弁当宅配事業の**WEB戦略**
- もう**ポータルサイトに頼らない**。自社ホームページの作り方
- 検索上位から競合が消える、**検索エンジンを独占する方法**とは

顧客管理・数値管理について

- 50%以上の顧客がリピートする**顧客管理手法**！
 - 利用回数別リピート率を把握してリピート率圧倒的改善
 - 顧客管理から製造指示書まで**一括管理できるシステム**の紹介
 - **販促検証帳票**で必ず販促効果をチェック
 - **VIP顧客の離脱防止**！RFM分析の手法
- ・・・ほか多数

人形町今半高級弁当宅配のノウハウが全て分かる！

特別セミナーのご案内

いかがでしたでしょうか？

本セミナー開催に当たり、たくさんの経営者様にインタビューを行いました。

「本当に経営者が今知りたいこと」を抜粋しそれをふんだんに詰め込んだ内容になっております。

日本最高峰の人形町今半弁当宅配事業のトップの生々しい事例や成功談、失敗談を目の前で聞くことが出来るチャンスです。

大人気のセミナーですので座席に限りがございます。前回のセミナーでは多数のお申し込みを頂きキャンセル待ちをして頂く企業が数十社出てしまう状態になってしまいました。

セミナーへの参加をご検討頂くに当たって最後に一つだけお願いがございます。社長様が経営戦略を考える為の講演テーマですので、必ず社長自らご参加ください。社長＋事業責任者もしくは料理長でお越しいただき、セミナーの内容を互いにシェアして今後の貴社の戦略構築にお役立ていただくという参加方法が一番ご満足いただけるかと思えます。担当者様だけのご参加では、講演内容にご満足いただけないかもしれません。本気で現状を打破したいとお考えの社長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

フードビジネス支援部

春日大輝

過去セミナーにお越しいただいた方のお声を一部抜粋しました

宅配ビジネスはやるものではないという考えがあったが、すばらしい販路があることに気づきました。

宅配ビジネスはやるものではないという考えがあったが、すばらしい販路があることに気づきました。

売りの習慣はなかなかない。アフターフォローの大切さを痛感しました。

売りっぱなしではいけない。アフターフォローの大切さを痛感しました。

高級宅配弁当のノウハウを学べ、今後どう活かしていくか考えを新たにしたいと思いました。また、アフターフォロー計画は参考になりましたので自社でもアクションしていきます。

高級弁当宅配のノウハウを学べ、今後どう活かしていくか考えを新たにしたいと思いました。また、アフターフォロー計画は参考になりましたので自社でもアクションしていきます。

弁当業界に特化したセミナー受講は初めてだったので、よりリアルに気づきがたくさんありました。教材も分かりやすく参考になりました。

弁当業界に特化したセミナー受講は初めてだったので、よりリアルに気づきがたくさんありました。教材も分かりやすく参考になりました。

大変参考になりました。時間の都合で居残れないのが残念です。次回に期待しています。

大変参考になりました。時間の都合で居残れないのが残念です。次回に期待しています。

色々なネットマーケティングの情報を知れたこと

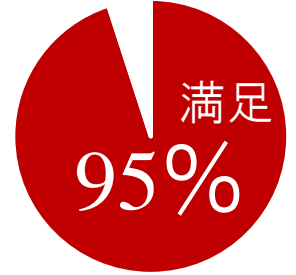
色々なネットマーケティングの情報を知れたこと

集客方法に関して、大変参考になった

集客方法に関して、大変参考になった

過去セミナー参加者の満足度

95%



これから何をしたいかが、するべきか、ヒントをいただけました。

これから何をしたいかが、するべきか、ヒントをいただけました。

たくさんの気づきと今までのまとめができ、今後のビジョンを描くことができます。

たくさんの気づきと今までのまとめができ、今後のビジョンを描くことができます。

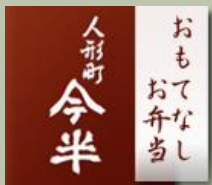
ポイント、要点が明確でわかりやすかった。資料が非常に多いので、有効活用しようと思います。

ポイント、要点が明確でわかりやすかった。資料が非常に多いので、有効活用しようと思います。

悪い例も話して頂いたのが、安心して聞く事ができました

（前）前では社総社が多様（あり）取り入れられた。また他社競合との差別化を図るポイントもたくさんある事がわかりました。

当たり前ですが、仕組が多様にあり、取り入れられる事が多々ありました。また他社競合との差別化を図るポイントもたくさんある事がわかりました。



人形町今半の弁当宅配事業 持続的成長のノウハウ大公開 特別レポート

なぜ人形町今半の弁当宅配事業は18年連続持続的成長を遂げることが出来たのか？ 年商43.7億円の弁当宅配事業のリアルなノウハウに迫ります！

このような方は是非本レポートをお読みください

CASE
1

ポータルサイトや葬儀会社に依存せずに仕出しの業績を伸ばしたい

CASE
2

年商43.7億円の人形町今半の弁当宅配事業の取り組みに興味がある

CASE
3

OKやキッチンの衛生問題に興味がある弁当事業経営者様

CASE
4

WEB強化・法人顧客開拓強化をしたいがやり方が分からない

CASE
5

これから高級弁当宅配事業に本格参入したい経営者様

事業年商43.7億円! 18年間事業拡大を続ける

人形町今半の高級弁当宅配事業 持続的成長の秘密とは?

飲食店・仕出し店向け高級弁当宅配事業業績UPセミナー2018

講座内容&
スケジュール

東京会場
2018年

1月26日(金)

株式会社 船井総合研究所 東京本社
(JR東京駅丸の内北口より徒歩1分)
13:00~17:00 [受付12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座	<p>仕出し事業の現状と今後、高級弁当宅配の可能性とは?</p> <p>セミナー内容抜粋① 中食業界のリアルな現状と今後の時流とは? セミナー内容抜粋② 何故、高級弁当宅配事業に取り組まなければならないのか? セミナー内容抜粋③ 高級弁当宅配専門店×省人化モデルの具体的実践法</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 フードビジネス支援部 フードデリバリーチーム 春日 大輝 関西学院大学卒業後、大手食品メーカーに入社。食流通の最前線で具体的なノウハウを取得した後、船井総研に転職。転職後も食に関する企業の支援にこだわり、現在は宅配・ケータリング業を専門としている。月20日以上を現場でのコンサルティングに費やし、支援先数は社内でも随一。戦闘レベルの提案から中長期的な戦略構築まで、経営者に徹底的に寄り添うコンサルティングスタイルには定評がある。</p>
第2講座	<p>人形町今半の高級弁当宅配事業持続的成長の秘密とは?</p> <p>セミナー内容抜粋① 人形町今半の弁当宅配事業の取り組みの過去、今、未来 セミナー内容抜粋② 人形町今半の弁当宅配事業のリアルな取り組みノウハウ 商品開発/WEB戦略/営業戦略/リピート対策</p> <p> 株式会社 人形町 今半 ケータリングサービス部 本部長 清原 由輔氏 昭和56年に人形町今半有楽町店へ入社。現在は年商43.7億円を誇る人形町今半の弁当宅配事業のトップとして、商品開発から販促戦略、衛生面の管理まで全てに関わる。人形町今半企業経営の意思決定に大きな影響を持つキーマン。</p>
第3講座	<p>理屈抜き!事例満載でお伝えする高級弁当宅配事業の即時業績アップ手法</p> <p>セミナー内容抜粋① 立ち上げ後即商品力一番!ターゲット別ニーズとすばり商品開発法 セミナー内容抜粋② 販促費たった300万円で年商1億円!最新販促・顧客管理手法 セミナー内容抜粋③ 明日から即事業化!100社以上で実践済みの超具体的事業構築法</p> <p>株式会社 船井総合研究所 フードビジネス支援部 フードデリバリーチーム 春日 大輝</p>
第4講座	<p>本セミナーを明日からの経営に活かしていただくために</p> <p>セミナー内容抜粋① 2018年激変する9兆円マーケットの攻略法とは? セミナー内容抜粋② 全国の繁盛企業が永続企業化にむけて取り組んでいることは? セミナー内容抜粋③ これからの中食業界経営に大事なこと</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 中食・フードビジネスグループ フードデリバリーチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 小林 耕平 入社後30業種以上のコンサルティングに携わった後、宅配・ケータリング業や惣菜業・テイクアウトなどの中食領域のコンサルティングに従事。現在、50名近いフードビジネス支援部のなかでもトップクラスの支援企業数、支援先業績アップ実績を持ち、部内最速で中食部門のチームリーダー及びチーフ経営コンサルタントに昇格。赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから、年商数十億、数百億円企業の次代の戦略作りまで、成功確度の高いコンサルティングには定評がある。</p>

お申し込み方法

日程がどうしても
合わない企業様へ

出張セミナー&
個別経営相談承ります。

まずは、お問い合わせ下さい。

TEL.0120-964-000 平日/9:30~17:30
担当/小林(耕)

FAXでのお申し込み

本DMIに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 猪井

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/027105.html>



日時・会場

東京会場

2018年1月26日(金) (株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間
13:00
17:00
受付12:30~

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、会場は受講票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ませんので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までをお願いいたします。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。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。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。
お申込いただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万一1週間前までにお支払いに届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785405 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**
お申込専用 **TEL 0120-964-000** (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:猪井 ●内容に関するお問合せ:春日

※年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月8日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。1月9日以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S027105 担当:猪井 宛

飲食店・仕出し店向け高級弁当宅配事業業績UPセミナー2018 FAX:0120-964-111

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所	〒	フリガナ	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手にとられている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。
 FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】
1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講料の発送等ができません。お手続きができません場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されたいときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**