

人材不足で苦しむ給食業経営者様へ
給食会社の人手不足対応モデル!

人口13万人の田舎町 営業マン女性2名 だけで

なぜ高営業利益率
9.6%を維持して

年商 1.5 億円 ▶ 年商

3.7 億円へ

急成長できたのか?

**Topic1 “伸びる秘訣”は
「市場の選択」だった!**

2018年、法改訂を迎える今だからこそ、
介護マーケットを攻めるべき理由

**Topic2 トップ営業マンは
事務職上がりの20代女性?!**

バリバリ玄人の営業マンでなくても
成約率50%の成果を出せる理由

**Topic3 完全計画生産だから
人手不足でも対応できる!**

深夜・早朝勤務は一切なし。
前日配送だから時間にも追われない!

特別インタビュー
株式会社ほっとキッチン
代表取締役 園田光春氏

主催

関口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

大阪市中央区北区4-4-10

船井総研 大阪本社ビル

TEL 0120-964-000
(平日 9:30~17:30)

FAX 0120-964-111
(24時間対応)

お問い合わせ No.S027459

介護給食 劇的業績アップセミナー

内容に関するお問合せ: 吉澤 申し込みに関するお問合せ: 時田

赤字だった中小零細給食会社が、たった2年で年商250%、営業利益率9.6%へのV字回復を実現できた秘訣とは？

たった2年で年商250%！ 赤字に苦しんでいた中小零細給食企業がV字回復できた理由

「人手不足」「介護保険法改訂」。
だからこそ今、介護マーケットが“アツイ”！！

事業売却から6年。それなりに 順調だった会社経営。

元々私たちは、地域の個人宅へ食材をお届けするサービスを九州や関東の一部で展開していました。事業は立ち上げから5年間で大きく成長。そのサービスにとある企業が目をつけ、事業買収に名乗りを上げました。交渉の末、私たちは宅配事業を売却。その資金を元にサービス付高齢者住宅を1軒、デイサービスを2軒設立し、介護事業へ参入しました。



90床のサービス付高齢者住宅。安価に入居でき、天然温泉に入れるのが強み。



株式会社ほっとキッチン
代表取締役 園田光春氏

介護事業は、当時業界が成長期にあったこともあり稼働率も順調に推移していました。

そんな中、「**高齢者向けの食**

事作りのノウハウを外に売って行ったら、もっと儲かるんじゃないか？」そんな発想から立ち上がったのが、今のほっとキッチンの中核事業である「介護施設向けの給食」事業でした。

ゼロからの出発。 がむしゃらに新規獲得に動く日々。しかし・・・

介護施設給食を立ち上げた当時、ゼロからの出発だった私たちは「とにかく営業だ！」と近くの施設へ飛び込み営業を開始。実際に施設を運営しているという背景が手伝ってか、新規の取引先が1件、2件と獲れるように。「よしよし、これなら上手くいきそうだな！」

…と、思いきや。現実には、案件が増えても

赤字から脱出できない状態でした。

思えば初めてだった「対法人」の商売。個人宅のそれとは比にならないほど、色んな細かい要望が飛んできました。

◆ 「値下げ」…もっと安くならない？〇〇(競合)さんは□□円だけど？

◆ 「個別対応」…普通食だけじゃなくて、2人は刻み、1人はやわらか食。あと肉嫌いな人もいるから、一部差し替えでお願いね！

値下げや個別対応は明らかにコストが見合いませんでしたが、それでも「新規案件を掴むためなら…！」と、値下げ交渉にも応じました。できれば受けたくない個別対応の条件も飲み込んで、ギリギリの所まで受けるようにしてきました。

たった2年で年商250%！
赤字に苦しんでいた中小零細給食企業がV字回復できた理由

下手に出る営業はもうやめた！ DM・WEBサイトによる反響営業のスタート

苦労して、苦労して積み上げていく取引先。でも、フタを開けてみると会社は赤字。

「こんなに苦労してるのに、俺は一体何をやってるんだ・・・。
売上増えても赤字続きじゃ、営業する意味ないじゃん！！
こんなのもう嫌だ！！」

その一心で私は営業の方法を180度変えることを決めました。
つまり、**「買ってくださいとお願いする」営業**ではなく、
「売ってくださいとお願いされる」営業に切り替えたのです。

事業スタートから2年半が経った頃、飛び込み営業は一切せず、DMを活用した「プル型営業」を始めました。

地域の介護施設にDMを打つ

⇒訪問する⇒試食してもらう

⇒成約 という流れに。

そうすることで、いわゆる“質の低い” 営業案件は激減し、成約率は徐々に上がっていきました。



実際に使用したDM。定期的に打つと、数件の申し込みや問い合わせが出るようになっていった。

**たった2年で年商250%！
赤字に苦しんでいた中小零細給食企業がV字回復できた理由**

そしてもう一つ。大事なツールが
「WEBサイト」です。

WEBサイトは一度作ってしまえば

24時間365日、休むことなく働き

続けてくれる営業マンです。



当時はまだ競合他社はあまりWEBに力を入れている所はあまりありませんでしたが、今ではWEB経由から毎月のように問い合わせや試食の申込が入ってきます。

興味・関心を持って問い合わせいただいているお客様なので、
WEB経由の成約率は70%～80%と非常に高いのも魅力です。
今月の献立を見てもらうだけでなく、**自社のサービスの強みや特徴等をしっかり訴求することで、WEBも立派な営業ツールになる**のです。

自社の専属営業マンは、各拠点1～2名だけ。しかも、**本社で一番の営業マンは、事務職上がりの20代女性**です。**営業も全くの未経験者**でした。

それでも、ツールを活用して、興味のあるお客様に対してピンポイントで営業する手法に切り替えたことによって、今では訪問すれば5～6割方は受注になります。

たった2年で年商250%！
赤字に苦しんでいた中小零細給食企業がV字回復できた理由

現場の効率性が上がり、利益率が劇的改善！ 赤字⇒営業利益率9.6%へ！

営業スタイルを変えて効果的だったのが、商品がある程度こちらの言い値で売れるようになったこと。つまり、粗利率が単純に上がりました。

もう一つが、「現場の生産性向上」です。

個別対応を求められる時でも

「うちはここまでだったら出来る、これ以上はできない」という、自分たちの基準で提案できるから、調理現場の製造効率が格段に上がりました。



創業以来、自社の正社員は退職率0%です。

長く働いてもらえて、かつ1人当たり生産性が高く維持できるのも「深夜・早朝勤務が必要ない日中勤務型」なこと、「製造効率の良い商品に集中できる」ことが、要因かなと思います。

たった2年で年商250%！
赤字に苦しんでいた中小零細給食企業がV字回復できた理由

大手とは競争しない、あくまで「小中規模」狙いの戦略

当然、売り込んでいくターゲットは、大きければ大きいほど効率が良いのは間違いありません。ただし「**大規模施設を相手にするのはそれなりにリスクも伴う**」というのが、これまでの経験上での結論です。

結局、価格訴求してくる大手競合に対して、同じように価格で勝負することはできません。価格以外の強み——自社は**チルド**ならではの味や食感、手作り感といった「**品質の良さ**」そして地元企業ならではの「**小回り対応力**」が武器です。

だから、価格を下げたり、要望に応えたりして、大型案件を無理に狙い行くことはしません。「**小中規模**」の施設が自分たちのお客様、と割り切っています。

もちろん、お客様の要望にはできるだけ対応できるように努力します。しかし「これ以上は無理」という線引きができるかどうか。

これが成功の分かれ目だと思っています。



たった2年で年商250%！
赤字に苦しんでいた中小零細給食企業がV字回復できた理由

目指すは九州No.1の介護施設給食会社！

今では私の会社に視察に訪れる同業者も増えました。

介護施設給食に特化して良かったことは沢山あります。

- ①値切られることなく、販売したい定価で売ることができるので**粗利が60%以上**とれます。
- ②生産性が上がり**営業利益率9.6%**と高い利益が出ます。
- ③前々日調理、前日配送になるので計画生産が可能。
ロス率を限りなく0に近づけることが可能です。
- ④調理作業も昼間の時間帯で完結できるので、
従業員がぐっと採用しやすくなります。
- ⑤配送も時間に追われることなく、余裕が持てるので
事故リスクが激減します。
- ⑥商品の安全性・保存性が高まるので**商圈拡大**できます。
- ⑦利益が上がり**資金繰りの悩みから開放**されます。

今後は、地元長崎はもちろん、福岡、熊本、鹿児島をはじめ九州全域へ展開し、九州No.1シェアになることが目標です。

株式会社ほっとキッチン
代表取締役 園田光春氏

特別
対談

(株)ほっとキッチン
代表取締役
園田 光春氏



(株)船井総合研究所
シニアフードチーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント
吉澤 恒明

船井総研セミナーゲスト
初登壇から2年…
たった2年で
年商1.5億円 ⇒ 年商3.7億円へ
3期連続150%成長
を遂げた秘訣とは？



船井総研セミナーゲスト初登壇から2年… たった2年で「年商250%」急成長を遂げた秘訣とは？

船： このDMをお読みいただいている方で、お気づきの方もいるかもしれませんが…
ほっとキッチン様に、我々のセミナーにゲスト講師としてご登壇いただくのは、実は初めてではないんですよね。

ほ： そうですね！ 前は確か、2016年の夏頃だったかと。

船： その間で最も驚きなのが、当時、ほっとキッチン様の年商は1.5億円ほどでしたが
今や3.7億円を超える年商規模に成長されてることです。

ほ： そうですね。今は大体、そのくらいです。

船： 年商規模が、実に2.5倍。
特にここ2年というのは、給食業界では逆風が強い時期だったかと思います。そんな中で、**ここまで業績を急拡大される事例というのは、全国でも稀**だと思います。

ほ： そうなんですか？ そんな感じはしないんですが…そうなんですね（笑）

船： はい、特筆すべき事例だと思います。
そこで、ここまで急成長された背景として、ここ2年間で具体的に組み込まれた事など、インタビューさせていただきたいのですが、よろしいでしょうか？

ほ： はい！ なんでもお答えしますよ。

船井総研セミナーゲスト初登壇から2年… たった2年で「年商250%」急成長を遂げた秘訣とは？

Q1.「2年で年商が2.5倍」になった、ズバリその ポイントは？

船： なぜこの2年間で、そこまで急成長されたのでしょうか？

ほ： 一番の理由はエリア展開だと思います。
2年前当時は、製造・配送の拠点が地元長崎の1つだけで
したが、今は熊本と鹿児島にそれぞれデポ店をつくりまし
た。今では営業エリアは長崎、佐賀、福岡、熊本、鹿児島
の5県に広がっています。

船： なるほど！製造拠点は、変わらず長崎の1か所だけですか？

ほ： そうです。ただし、若干ですが工場を拡張しました。
工場拡張といっても加熱調理や袋詰めといった作業は、
食数が増えてもそこまでスペースを広げる必要がありません。
拡大したのは冷蔵庫のストックスペースです。

船： なるほど。作った商品の貯蔵スペースを広げたんですね。

ほ： はい。この事業で頭打ちに陥ってしまう意外な盲点は
実は、ストックスペースが十分に確保できないケース
なんです。
そのハード面が解決できたので、製造量はまだまだ増やせ
る見込みです。

船井総研セミナーゲスト初登壇から2年… たった2年で「年商250%」急成長を遂げた秘訣とは？

Q2.エリア拡大に取り組む中で直面した「壁」とは？

ほ： いかにも、他拠点でも本社と同じレベルで営業できるか？がテーマでした。商品も、見込み開拓に使うツールも一緒なので、成果に差が出るとするとここしかないのです。

船： 営業強化の為に、どのような取り組みをされたんですか？

ほ： 支店立ち上げ当初はもちろん、私や本社営業マンが現地へ行ってフォローしますし、月に1回営業会議を実施して、定期的にチェックしていく仕組みにしています。
また、全体的な営業力強化のために、モデル企業の調査をしました。

船： モデル企業の調査！どんなことをされたんですか？

ほ： 業界大手の営業マンは、実際にどんな服装で、どんなツールを使いながら、どんなトークを展開するのか？を調べて自社に落とし込む、といった方法です。
実際に調査をしてみることで、自社との違いが明確になり、勉強になることが沢山ありました。

船井総研セミナーゲスト初登壇から2年…
たった2年で「年商250%」急成長を遂げた秘訣とは？

**Q3.最近、人手不足に悩む企業様が非常に多いです。
社員さんに継続的に活躍いただくために、
何か取り組んでいることはありますか？**

ほ： 福利厚生…という程ではないですが、不定期で社内イベントをやったり、スポーツ設備を事務所に導入したり社員が楽しめるような環境づくりをしています。

船： 具体的には、どんな取り組みをされているんですか？

ほ： 例えばですが、秋にはさんま祭りをやったり、倉庫スペースに卓球台を置いてみたり、VRの最新設備を入れてみたり…。

船： おお、これですか…。
お金かかってそうですね！笑

ほ： まあ、社員の為に投資！
というよりも、自分がやりたい！
と思うことをやっているの
で、無理して時間やお金を投資してい
る、という感覚はないです。
自分自身が飽きっぽかったりする
ので、“無理なく、楽しく続けら
れる”ことをするように心がけて
ます！



船井総研セミナーゲスト初登壇から2年… たった2年で「年商250%」急成長を遂げた秘訣とは？

Q4.今後の会社の展開イメージは？

ほ： ここ3期は昨年対比150%成長をしていますが、まだまだです。市場の伸びに対して、自社が追い付いていないなど。直近の目標としては、来期は「**昨対180%、年商6.7億円の達成**」を目指していきます。

また、現状では長崎、佐賀、福岡、熊本、鹿児島を営業エリアとしていますが、**今後、九州全域、さらにその先へ…と、足場をより大きく**して行けたら、と思っています。そのためにも、まずは今のエリア内で、もっとシェアを上げていかなければいけないです。

船： なるほど。まだまだ満足しない、という訳ですね。

ほ： **3年以内には、年商10億円達成**を目指します！

船： いいですね、ぜひ目指していきましょう！
インタビューへのご協力、ありがとうございました！



介護施設専門の給食サービス
☎0957-22-8001
hotkitchen.jp



なぜ、ほっとキッチンが 「2年で年商250%」の急成長を 遂げられたのか！？

まずは、ここまでレポートを読んでいただきありがとうございました。船井総合研究所 給食チームの吉澤です。

特に近年、この介護給食ビジネスは、給食会社のみならず、介護施設や病院を運営する法人、葬儀会社など、異業種からの参入が相次いでいる、いわゆる「成長期」のビジネスです。

多くの給食会社が利益率の低さや従業員の高齢化、後継者の不在といった課題を抱えていますが、これらの課題を解決し、しっかり儲かる高収益給食会社になるポイントは3点です。

「しっかり儲かる高収益給食会社」となるポイント

ポイント1. 伸びている**シニアの市場**への参入

ポイント2. **計画生産、前日納品**が可能なクックチル導入

ポイント3. 販促は属人的な営業から**WEB・DM**へ

今回特別にこの成功体験をされたほっとキッチンの園田社長をお招きし、**2018年1月25日（木）東京会場にて**セミナーを実施します。

ぜひスケジュールを調整し、ご参加下さいませ。

吉澤 直明

業績を伸ばしたい、自社CKの稼動を安定・最大化したい経営者様へ

後発参入でも高収益を実現する 最新・介護施設向け給食参入法が学べるセミナー

今回開催するセミナーで学べること（一部）をご紹介します

1. 0からの立ち上げ1年で+1,000食を達成する方法
2. 2年で+年商1.5億円、営業利益10%超を実現する方法
3. 投資回収を2年で終わらせるための設備選び、投資のコツ
4. 人口15万人都市でも1億円事業を2年でつくる方法
5. 競合がいて後発でもガンガン契約が決まる差別化ポイント
6. 弁当給食より“3倍儲かる”介護施設給食の損益のヒミツ
7. 業界大手の競合に打ち勝つためにとるべき“弱者の戦略”
8. 専属栄養士がいなくても大丈夫！上手な献立構築法
9. 「製造人件費率12%」を実現する、高効率な厨房内オペレーションの組み立て方
10. コレだけやれば大丈夫！最速3ヶ月の事業立ち上げで
最低限やっておきたい3つのこと
11. 安売りせず、非効率な仕事は請けない！
有利に交渉を進めながら50%成約する営業のコツ
12. 介護施設が、今後ますます食事を外注したくなる理由
13. 毎月案件が流れ込む！地域一番ホームページの作り方
14. 2018年、いち早く立ち上げた会社だけが得する理由

過去ご参加いただいたお客様の声より ―一部抜粋―

初めて参加させて頂きましたが大変楽しく勉強させて頂きました。
経営に関する知識がほぼゼロに近いので、今後またこのようなセミナーにて勉強したいと思います。
今日はありがとうございました。

初めて参加させて頂きましたが、大変楽しく勉強させて頂きました。経営に関する知識がほぼゼロに近いので、今後またこのようなセミナーにて勉強したいと思います。
今日はありがとうございました。

株式会社 T社(福井県)
代表取締役 R様

大変参考になるセミナーでした。
是非機会があればまた参加したいと思います。
貴重な時間になりありがとうございました。

大変参考になるセミナーでした。是非機会があればまた参加したいと思います。貴重な時間になり、ありがとうございました。

株式会社 H社(千葉県) 代表取締役会長 Y様

宅配を实行しようかと思っていたので ~~市場~~ 市場状況や人口その他を調べていき、(メニューなども) チラシなども含めすぐに実行したいと思いました。

株式会社 U社(福島県)
代表取締役 M様

宅配を实行しようかと思っていたので市場状況や人口、その他等調べていき(メニューなども)チラシなども含めすぐに実行したいと思いました。

健康管理食の宅配をしているのですが告知がまだまだなのでのびなやんでいます。
チラシのうち方などを参考にしました。

健康管理食の宅配をしているのですが告知がまだまだなのでのびなやんでいます。

チラシのうち方など参考になりました。

有限会社 T社(静岡県)代表取締役 K様

去年に引き続き、2回目のセミナーでしたが、内容が前回のものより、より良くなっていたと感じました。ありがとうございました。

去年に引き続き、2回目のセミナーでしたが、内容が前回のものより、より良くなっていたと感じました。ありがとうございました。

株式会社 O社(大分県)
代表取締役 I様

ありがとうございました。
感謝申し上げます。
もっと名古屋のセミナー開催をお願いします。

ありがとうございました。感謝申し上げます。
もっと名古屋でのセミナー開催をお願いします。

株式会社 Y社(愛知県)
代表取締役 U様

このセミナーはこんな方におすすめ！

CHECK!

- ✔ 「とにかくすぐに売上、食数を伸ばしたい
- ✔ 「新規が獲得できない状況をとにかく早く脱却したい
- ✔ 「大手の競合に対抗できる施策を早急に打ちたい
- ✔ 「原価率が高騰してきて、利益がどんどん取れなくなっている
- ✔ 「今後店舗展開を進めていくために、強い経営基盤を確立したい
- ✔ 「地元の方々にもっと喜んでもらえるサービスを提供したい
- ✔ 「新しいことにチャレンジしたい
- ✔ 「時流にあったビジネス展開をしていきたい
- ✔ 「地域で愛され続ける企業として、何か進化する一手を打ちたい
- ✔ 「地域1番企業になり、地元をもっと活気付けたい

本セミナーに関する Q&A

Q. 施設向けの給食はすでに始めてるんだけど、参入済みの企業は参加できない？

A. すでに施設向け給食を実施されている企業様でも、もちろん**ご参加可能**です。
現状の営業体制等にお悩みがございましたら、きっとお役立ちできる情報がお伝えできと思います。

Q. 「経営者向け」とあるけど、現場の店長やスタッフは参加できない？

A. もちろん、店長様や現場スタッフの方々も参加可能です。ただし経営判断に関わる内容になりますので、経営者、もしくは経営幹部の方とご一緒に参加されることをお勧めいたします。

Q. セミナーには参加してみたいんだけど、日程が合わない・・・

A. もしも日時のご都合がつかない場合は、お気軽にお問い合わせください。個別相談の形式をとった別日程での調整など、可能な限りご相談に応じさせていただきます。

お問い合わせは

090-6409-9424(吉澤)

までご連絡ください。

「圧倒的地域一番」になる給食会社と そうでない給食会社の 決定的な違い

	講座テーマ	講師
第一講座 13:00～ 13:40	給食市場の動向と 今後地場給食会社が取べき選択	(株)船井総合研究所 フードビジネス支援部 シニアフードチーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 吉澤 恒明
第二講座 13:50～ 15:20	【ゲスト講師 講話】 介護給食で 2年で年商2.5倍に急拡大！ 成功実録体験談	(株)ほっとキッチン 代表取締役 園田 光春 氏
第三講座 15:30～ 16:20	超成長市場「介護給食」参考事例 「毎年月商1,000万円増！」事例続出!!	(株)船井総合研究所 フードビジネス支援部 シニアフードチーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 吉澤 恒明
第四講座 16:30～ 17:00	持続的に成長できる強い会社になるため に 社長のあなたがしなければいけない たった1つのこと	(株)船井総合研究所 フードビジネス支援部 シニアフードチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 野間 元太
17:00～	個別経営相談（事前予約制）	吉澤恒明・野間元太

<講師紹介>



吉澤 恒明（ヨシザワ ツネアキ） マーケティングコンサルタント
フードビジネス支援部 シニアフードチーム チームリーダー

■主なコンサルティング業種

食品メーカー・小売り（給食・弁当）／飲食業（回転寿司店）／協同組合

「シニア向け食事マーケット開拓」をテーマに、給食業の業績アップに従事。開拓困難と言われる、福祉施設等のBtoB営業において、3ヶ月以内に即時で成果を出すダイレクトマーケティングの手法・ノウハウを確立した第一人者。コンサルティングテーマは「給食業界をよりカッコよく、面白く！」



野間 元太（ノマ ゲンタ） チーフ経営コンサルタント
フードビジネス支援部 シニアフードチーム チームリーダー

■主なコンサルティング業種

協同組合／飲食業（回転寿司店）／食品製造・小売（給食・弁当・惣菜）など

「やる気」のある経営者、「行動力」のある経営者、「決断力」のある経営者とお付き合いをさせていただき、確実に実績を出し気持ちの良いお付き合いをすることが何より重要であると考えております。

チーフ経営コンサルタント

開催要項

日時・会場

2018年1月25日(木)
（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

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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。 ①それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●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。 ※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。
お申し込みいただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、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.5785825
口座名義：カ）フナイソウゴウケンキウシヨ 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

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

お申込専用 FAX 0120-964-111（24時間対応）

●申込みに関するお問合せ：時田 ●内容に関するお問合せ：吉澤

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. S027459 担当 時田 宛

介護給食 劇的業績アップセミナー

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 ご連絡 担当者		役 職	
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	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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は現在、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票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

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】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※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ないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

事務処理用コード