

減り続ける食数に苦しむ給食会社

後発で

高齢者弁当宅配参入後

設備投資&営業マン0

脱価格競争!! 単価150%UP!

営業利益 20%超

たった3カ月で

1日あたり

400

食増にした

秘訣

成功事例無料レポート!

特別ゲスト講師

有限会社 中央軒
代表取締役

大喜利一氏

秘訣

1

大手FC相手でも勝てる理由!

秘訣

2

人手不足でも負けない手法!

秘訣

3

リピート率80%以上を維持するコツ!

弁当給食会社向け最新高齢者弁当宅配参入セミナー

【お問い合わせNo.S028251】

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
お申し込みに関するお問い合わせ 猪井

TEL

(平日 9:30~17:30)

0120-964-000

FAX

(24時間対応)

0120-964-111

株式会社 船井総合研究所はこんな会社です

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の活性化支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

全国各地で事例続出!!

一部ご紹介

高齢者向け弁当宅配・成功事例

事例1 青森県 H社様

人口
26万人

産業給食から高齢者向け弁当宅配へ。

参入後4ヵ月で1日あたり450食UP!

1年で月商**500万円**・営業利益率**25.6%**付加に成功!

事例2 埼玉県 W社様

人口
6万人

介護事業から高齢者向け弁当宅配へ参入。

異業種・小商圈ながらも

月商**500万円**・営業利益率**16%**付加を達成!

事例3 愛知県 H社様

人口
11万人

地域の給食センターから高齢者向け弁当宅配へ参入。

産業給食の赤字部分を本事業で^{ほ てん}補填!

開始3ヵ月で**+300食/日付加**達成! 営業利益率**18%**付加達成!

事例4 北海道 I社様

人口
25万人

葬儀仕出し部門から高齢者向け弁当宅配へ。

商圈を絞って密度高く展開し、顧客ストック型の事業化へ。

スタート後1ヶ月ですぐ**+100食/日付加**達成!

事業規模2億円 普通の弁当給食会社が
高齢者向け弁当宅配事業に新規参入

設備投資0円で営業マン無しに 3カ月で1日あたり400食アップ

圧倒的速度で高収益事業化させた成功事例インタビュー

有限会社中央軒
代表取締役

大喜 利一 氏

山梨市にて給食会社を経営。いわゆる普通の給食業を初代から継承し、多くの困難を必死に従業員と共に乗り越えてきた。しかし、ここ数年の産業給食の大幅な売上減少を食い止めるために、この先の未来をかけて、高齢者向け給食事業への参入を決断。前年比300食減/日であったなか、立ち上げ後3カ月で食数400食増/日を達成。商圏内トップシェアを獲得し高齢者向け市場での企業発展と事業拡大を目指す。



**産業給食の食数減が年々止まりませんでした。
このままでは本当にまずいと思っていました。**

私ども『お弁当の中央軒』は、

山梨県山梨市に拠点を構える普通の給食会社です。創業30周年を迎え、私で2代目の企業となります。

18年前東京でのサラリーマン生活

を経て、縁あって中央軒にやってきました。当時は日食2,300

食、中央軒の歴史で過去最高の食数・売上を誇っておりました。

以降この実績を超えることはなく、年々下降の一途を辿ります。



なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して
圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

■ 月末の支払いに残高が足りない。 そこで初めて事の重大さを知りました。

2012年7月、業績不振を建て直すため、社長に就任致しました。
お恥ずかしながら、当時の私は経営という視点を持っておらず、自社の状態があまりよく分からないままに継ぐことになったのです。



現場に入りきりだった私でも、月末の支払い時に残高が足りないことを知り、自社の状況が分かりました。その年の決算は、

-1,200万円の赤字で過去最悪の業績。今考えれば絶対に継ぎたくないと思っていますし、何よりも考えが甘かったなと痛感しています。当時は止めてくれる人も、助言してくれる人もいませんでしたので、本当に辛く厳しい状態でした。

従業員への給与を支払えなかったことはありませんでしたが、**このままでは継いだ会社を継続させることは大変難しく、本当にま
ずいと思いました。**

ただ、できることなら何とかしたいと自分自身の決意を再確認しました。そんなに甘くはないと思ってはいましたが、そこからが私にとっての中央軒人生第2のスタートでした。

なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して
圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

数年かけて少しずつ黒字化へ、 しかし止まらない食数減に悩みました。

全社一致団結して事業に取り組みました。幸いにも私が社長になり、不採算部門を廃止したことで大幅に収益構造を改善できたことや、改めて商品力を見直し営業を進めていくと一定以上の結果は出ました。当時戦ってきた従業員は今でも継続して頑張ってくれており、私にとって感謝しかなく、最高の宝物です。しかしながら、我々給食会社の生業としている産業給食、事業所弁当の市場はますます縮小しており、大きく「食数」として影響を受けました。田舎の山梨市でさえ、コンビニやファーストフードの進出で弁当給食離れが顕著に表れました。また、働く人の数は急に増えることはありませんし、今日のお客様が来週には隣の給食会社のお客様になっていることなんて普通のことです。他の給食会社も同じだと思いますが、とりあえず営業をすれば、少しくらいは反響があると思います。ただし、

既に低価格競争になっていたり、
限られた働く人のパイを奪い合う構図になっていたりで、正直この流れに嫌気がさしていました。



なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して
圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

**気づけば1日あたり前年比－300食。
打つ手を探さなければと考えていました。**

自分なりにずっと感じていたことですが、食数や売上を伸ばさなければならなくなったとき、お昼のお弁当が減る一方なのに、そこへ営業を仕掛けるのはおかしいと思っていました。

そこで、これから増えるものとは何だろうと改めて考えたときに、浮かび上がったのが『**高齢者**』でした。食べる人が増えていく市場に対してのアプローチだったので、これは間違いなく伸びるだろうと思いました。何よりも自社の周りにどれだけチャンスがあって、どれくらいの売上が見込めて、といったイメージがすぐ持てたので、これはできそうだなと思いました。新しく必要となるものも全くありませんでした。

そうなったとき、やらないという選択肢はありませんでした。新しく何かを始めるにあたり、難易度が高いことはリスクが高いため正直やりたくありません。すぐに業績を伸ばすことが必要だった自社にとって、リスク0でより早く、より高い結果を求めるために、高齢者向け弁当宅配事業に参入する以外なかったのです。



なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して
圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

立ち上げるにあたり、一番苦労したのは 商圈調査と従業員への落とし込みでした。

やると決めたからには、善は急げとスピーディーに立ち上げました。商品については献立を新たに考える必要はありませんでした。この事業における主なターゲットは65歳～75歳の高齢者ですので、**柔らかく加工したり、刻んだりするなどの特別なことは一切不要**です。また、効率良く配送するためには、お客様を密度濃く増やしていかなければなりません。商圈内でも優先エリアを決定するために、より詳細な商圈調査の実施に苦労しました。併せて、従業員への落とし込みには特に注力しました。基本的に従業員は、新しい事業には消極的でした。しかし、数回に渡る面談やオリエンテーションで理解をしっかりと得ることができました。あとは事業が始まり、お客様から連絡があれば、すぐにスイッチが入り、前向きに取り組んでももらえるようになりました。

意外にも消極的だったのは私自身だったようです。**新しい環境を作っていくことで、従業員は協力してくれますし、成長してくれるものだ**と学ぶことができました。



なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して
圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

予想の3倍以上の反響があったので、
正直私含め従業員一同ただただ驚きました。

立ち上げるとすぐに販促の準備に入りました。最初の段階でお客様を獲得するためには、チラシの販促が効果的と知りました。ただチラシをまくのも、効率的なコース作りをしていくため

には、ばらまきはタブーなようです。商圈内の丁目や番地単位で人口や高齢者比率がどうなっているのかを調査し、優先順位を見極めてから実施することが大事だと知りました。併せて、全国で当たっているチラシをモデルとして自社にしっかり落とし込むことで、大きな反響を呼ぶことができたのです。

正直予想以上の反響で、私含めて従業員一同非常に驚きました。やはり、高齢者は増えているとともに、この事業が地域の方から求められていることを実感できた機会でした。

＜商圈調査表＞

地区	町内名	総人口	65歳以上		65歳以上利用 ポテンシャル	地域別年収 (万円)	世帯数	世帯平均年収 (万円)	1人あたり 平均年収 (万円)
			人口	人口比					
A		14	900	35.1%	63	203,605	1,102	185	79
		10	520	31.3%	36	309,717	755	410	187
		13	1,105	29.9%	77	783,439	1,972	397	212
		14	2,368	18.8%	166	1,040,851	2,686	388	83
		16	538	21.5%	38	472,941	1,207	392	189
		19	522	16.5%	37	524,872	1,321	397	166
		16	5,953	22.7%	417	3,335,425	9,043	369	127
B		19	650	22.0%	46	482,768	1,188	406	163
		19	706	21.7%	49	648,683	1,639	396	199
		14	1,573	28.2%	110	948,422	2,320	409	170
		1	2,222	33.6%	156	1,104,963	2,733	404	167
		3	5,151	28.0%	361	3,184,836	7,880	404	173
C		9	1,561	21.7%	109	1,264,140	3,136	403	176
		10	2,898	27.4%	203	1,898,096	4,610	412	179
		13	1,335	27.9%	93	788,329	1,895	416	165
		15	1,106	11.2%	77	949,426	2,243	423	96
		17	6,900	21.3%	483	4,899,991	11,884	412	151



なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

その後も継続して新規獲得に努めました。
通期で反響はほぼ変わらず推移しています。

＜実際のチラシ例＞



山梨市では競合も既に参入しており、普通にやるようでは早期収益化は見込めません。自社の状況だからこそ短期で
しっかり結果の出ている手法を学び、素直に実践しました。

全国の成功している企業のチラシを研究し、販促ノウハウをそのまま自社へ落とし込むことを実践しました。反響の変化があるかと不安もありましたが、実際のところ、通期でも業界標準値を3倍以上上回る結果となっています。当初新たな人員を採用せず、既存人員を兼務させる形でスタートしました。空き時間を有効活

用することで、既存人員や設備を最大限に活用できて利益を生み出せるこの事業は、収益改善を促進させる、非常にありがたい事業です。既存資源しか活用していませんので、**営業利益率も20%以上**を出すことができます。



なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して
圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

リピート率を上げるための対策も 豊富な手法導入でクリアできました。

この事業で、毎日のお食事をお届け
しています。新規のお客様を集めて
終わりではなく、その後も毎日利用
し続けてもらうことが可能です。



**つまり、明日、明後日の売り上げが
見込めるストック型のビジネスに参入できること**がうまみとなり
ます。そのためにもリピート率を維持、向上させなければなりま
せん。リピート率の業界標準値（65%）と比較すると、一時低
迷した時期もありましたが、継続利用率を高める手法を数々実行
していったことでクリアできました。例えば、新規のお客様へは
「お手紙」をお弁当と一緒にお渡しし、感謝の気持ちをお伝えす
る。その結果、自社への愛着を持っていただけるようになる。こ
のようにして、継続したいと思っていただける一連の流れを、仕
組みとして根付かせていきました。＜続々と集まるお客様からのお手紙＞

**自社には営業マンが1人もおり
ませんが、おかげさまで今で
は、継続率が業界平均以上の
80%**で推移しています。



なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して
圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

たった3カ月で400食アップを達成！ 自社にとってかなりのインパクトです！

その後も販促を定期的に実施し、継続へ促していった結果、**たった3カ
月で1日あたり400食アップ**させる
ことができました。この事業の主な
ターゲットは65歳～75歳の高齢者で
すので、既存献立を活用することが
可能です。**今やっていることを横展
開し、食数アップできる生産性の高
い事業**となります。



また、産業給食の時には価格競争に巻き込まれていましたが、**このモデルであれば『同じものを違う人へ高く売る』**ことが可能な
ので、**販売単価を150%アップ**することもできました。**低価格
競争からの脱却や消費税対策**に、この視点は非常に重要だと感じ
ています。産業給食が大半を占めている給食会社の食数が減る一
方で、^{ほてん}**高齢者向け弁当宅配でその補填**ができることは本当に重要
なポイントです。この規模の会社で**3カ月という期間で1日あた
り400食アップ**できたことは、かなりのインパクトだと思います。

なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して
圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

後発参入でも、大手FCがいても 圧倒的に勝てる理由がありました。

この事業は確実にニーズがあり、やり方を間違わなければスピーディーに業績を伸ばすことができます。もちろん大手FCを中心に競合他社がいます。



実際、私の展開している山梨市、甲府市にも大手FCが参入されています。それでも私たちがここまでやってこれた理由は、

- ① 日替わりの作りたてを当日にお届けが可能：「商品力」
- ② 大量調理できる給食業最大の強み：「価格優位性」
- ③ 足元商圈による注文変更への柔軟な対応力：「融通性」

以上の3つがポイントでした。これは実際にやってみて体感し、納得できたことです。今後もここを押さえて、商圈内で高齢者向け弁当宅配におけるシェアをしっかりと獲得していきます。

直近の目標は、足元商圈の山梨市内で地域一番となるシェア30%を獲れるように、販促とサービスを磨いていきたいと考えています。

なぜ中央軒は後発ながら高齢者向け弁当宅配事業に参入して
圧倒的スピードで食数400食をアップさせられたのか？

**業績をぐんと伸ばすため、私たち給食会社は
高齢者向け弁当宅配に参入するしかありません！**

- ① 既存資源を全てフル活用「設備投資0モデル」
- ② 圧倒的スピードで食数を増やせる「超成長市場」
- ③ 顧客リピート率80%「超ストック型モデル」
- ④ 既存献立を高齢者事業に活用「工場生産性UP」
- ⑥ 部門営業利益率20%超の「高収益モデル」

前述しましたが、食べる人が減っていくお昼のお弁当に営業をしても大きな効果は見込めません。**食べる人が増えていく市場に参入しなければ、この先の発展は見込めない**でしょう。

業績を上げなければ企業の継続はあり得ませんし、そもそも従業員の幸せもありません。私はお客様においしいものを作りたい、中央軒のおかげで助かっていますと必要とされる企業になっていきたいと常々考えています。そして、何より従業員に働いていて良かったと言ってもらいたい。そういう会社が儲かっていると思います。今後もこの気持ちを忘れることなく、全社一丸となり努めて参りたいと思っています。

有限会社中央軒
代表取締役 大喜 利一

市場縮小・食の多様化により産業給食の食数減少はますます止まらず、 日本の給食業界は大きな転換期を迎えています。

紙上 講演

株式会社 船井総合研究所
フード支援部

井上 裕基

高齢者個人宅、施設へ直接食品をお届けする「高齢者向けフードビジネス」に専門特化したコンサルタント。大学卒業後、大手乳製品乳酸菌飲料グループに新卒で入社。宅配部門のマネージャーとして高齢者向け宅配営業、100名以上の女性スタッフマネジメントの実績と船井流経営法を掛け合わせた、独自の業績アップ手法を確立させている。船井総研に入社後はその実績とノウハウを生かし、主となる弁当給食会社だけでなく、介護施設や病院、葬儀社といった異業種参入での給食業における高齢者向けフードビジネスに専門特化して業績アップのサポートに全国各地を駆け回っている。特に高齢者向け個人配食における、立ち上げから拡大までの圧倒的スピードと一貫したサポート、幹部・営業・現場配送スタッフまで徹底した営業強化支援と落とし込みを得意としている。



皆様、こんにちは。株式会社船井総合研究所 フード支援部の井上と申します。
ここまで本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。
中央軒 大喜社長のレポートはいかがだったでしょうか。

「うちも食数・売上の減少が止まらない・・・」「今年こそはうちも何か新しい一手を打たなければと思ってはいる・・・」と共感された方や、「今さら高齢者向け弁当宅配事業?」「うちの地方は既に大手FCが参入してるから厳しいよ・・・」「実は既に少し始めてはいるが拡大の仕方がよくわからない・・・」と考えられた方も少なくないのではないかと思います。

しかし、これは本当に中央軒様だけの特別な事例なののでしょうか。皆様にとって関係のないことなののでしょうか。2018年も昨年に引き続き、市場縮小や食の多様化で産業給食食数は下降の一途をたどり、食材費や人件費の高騰によって、業界への逆風がより顕著となります。そのような中で、時流に適応しなければ、時流に適応した企業に淘汰されてしまうのも事実です。

本題に入りますが、厳しい状況の中でも伸びている市場にいち早く参入し、業績を伸ばされている企業も多く存在しています。それが今回特集した中央軒様の事例です。特に、今年「成長期」と注目されているのが、在宅をターゲットにする「高齢者向け弁当宅配事業」であり、後発でも給食会社だからこそ十分に収益を上げることのできるビジネスモデルなのです。

多くの給食会社が、本業となる産業給食において食数・売上・利益に伸び悩み、従業員の高齢化や後継者探しといった深刻な課題を抱えております。これらを解決に導くために、しっかりと利益体質をつくる成功のポイントを4つご紹介致します。

- ①食数・売上・高利益獲得へ向けた伸びているシニア市場への参入
- ②一時的アップダウンではなく、継続した売り上げをつくるストック型ビジネスへの転換
- ③圧倒的速度で新規顧客を増やし、高リピート率で顧客を維持させるノウハウの実践
- ④食数アップによる工場生産性を向上させるための既存献立の最大限活用

▶▶▶ 更に成功するポイントは次のページへ

高齢者向け弁当宅配で成功するための

最新ノウハウとポイント

Point 1 リスク0! 既存資源最大活用の事業&商品設計

〈献立〉



既存産業
給食献立活用

〈配送車〉



既存車活用

〈人員〉



既存スタッフ
対応可

船井総研
推奨モデル **3つの特徴**

特徴
1

ストック型ビジネス

明日の売上が見込める
健康経営

特徴
2

高収益モデル

設備投資0で即利益へと
繋がります

特徴
3

工場生産性UP

既存食数アップで生産性向上

初期投資

0円

だから
早期に**利益**が出る
ビジネスモデル

Point 2 ブランドがなくても圧倒的スピードで顧客獲得できる最新手法

①チラシ

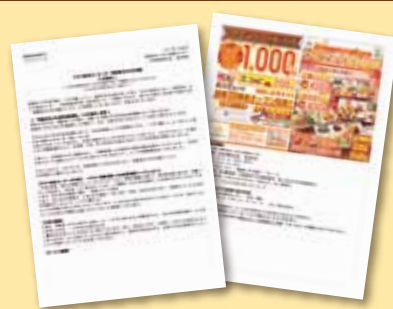


反響業界**3倍値**

②CM



③プレスリリース



Point 3 営業マンがいなくてもOK! 配送員でも結果を出せる営業ツール集



提案



契約



**6名中5名が
営業未経験**



ここまでお読みいただいた熱心な経営者様へ **セミナー開催**のご案内です。

レポートを最後までお読みいただいた
熱心な社長様へ

参加者累計
400社

一年に1回の**特別セミナー**のお知らせです。

産業給食に
伸び悩む
給食会社
向け

最新高齢者弁当宅配事業 業績UPセミナー2018

今回、取材に応じてくださいました

中央軒の大喜社長がゲスト講師としてご登壇！

圧倒的スピードで立ち上げ・拡大した高齢者向け

弁当宅配事業のノウハウを語っていただきます。

ここまでレポートをお読みいただいた経営者層の皆様は、おそらく現在産業給食事業における課題を持たれている方、既に高齢者向け弁当宅配事業に取り組まれている方、もしくはこれから取り組もうとされている経営者様でしょう。

そんな皆様のために、本レポートでもご紹介しました、有限会社中央軒の大喜社長をゲスト講師にお招きしたセミナーを開催致します。当日は、山梨市にて圧倒的スピードで参入と拡大、売上を達成されているノウハウを包み隠さずお話しいたします。次項にセミナーで学べるポイントを整理してみました。

深刻な食数減少に悩む給食会社が現状を打破するため、圧倒的スピードで高収益を実現させる

最新高齢者向け弁当宅配事業に 参入する方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

- ① 0からの立ち上げ**1年で+800食**を達成する方法
- ② **1年で+年商1億円、営業利益20%超**を実現する方法
- ③ **広告投資回収を早期**で終わらせるためのエリア選定のツボ
- ④ 競合がいて**後発でもガンガン顧客が増える**差別化ポイント
- ⑤ 給食会社にのみ許された**“3倍儲かる”**損益のヒミツ
- ⑥ 業界大手の競合に打ち勝つためにとるべき**“弱者の戦略”**
- ⑦ 専属栄養士がいなくても大丈夫!**上手な給食業連携法**
- ⑧ **高効率な配送ルート**の組み立て方
- ⑨ **最速3カ月の事業立ち上げ**で最低限やるべき3つのこと
- ⑩ 特別なスキル無しに**70%成約させる営業のコツ**
- ⑪ 今後ますます在宅をターゲットとした高齢者向け弁当宅配が注目される理由
- ⑫ **毎月案件が流れ込む!**地域一番ホームページの作り方
- ⑬ **2018年内に事業を立ち上げた会社だけが得する**理由
- ⑭ 業界標準反響率**3倍超**「当たるチラシ」の作り方
- ⑮ 専任営業マンがいなくとも**顧客をバンバン増やす仕組み**
- ⑯ この事業を展開するうえで**絶対にしてはいけない3つのこと**
- ⑰ 理論・理屈は一切抜き!**全国の成功事例を全公開!**

他、多数!

ここまでお読みいただいた熱心な経営者様へ セミナー開催のご案内です。

参加者累計
400社

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、ふんだんに詰め込んだ内容となっております。中央軒の大喜社長自らが感じた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。船井総研による給食業注目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いただき、キャンセル待ちをしていただ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いただくにあたって、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ための講演テーマですので、必ず社長様自らが参加ください。社長様＋事業責任者様でぜひお越しいただき、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います。担当者様だけでのご参加では、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。

またとない機会です。3月1日(木)東京会場にてセミナーを開催致しますのでぜひスケジュールを調整し、ご参加くださいませ。当日は、積極的かつ先見性のある経営者様と、会場でお会いできることを楽しみにしております。長時間お付き合いいただきありがとうございました。

株式会社 船井総合研究所
フード支援部

井上 裕基

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自分にとって近いかで、今後またこのような
セミナーで勉強したいと思いました。
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
思いました。今日はありがとうございました。

一株式会社 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。

一株式会社 H社(千葉県)代表取締役会長 Y様

宅配を実行しようかと
思っていましたので ~~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。

宅配を実行しようかと思っていましたので市場状況
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。

一株式会社 U社(福島県)代表取締役 M様

健康管理食の宅配をしているのですが告知がまだま
だなので伸び悩んでいます。チラシのうち方など参
考になりました。

健康管理食の宅配をしているのですが告知がまだま
だなので伸び悩んでいます。チラシのうち方など参
考になりました。

一有限会社 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。

一株式会社 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。
もっと名古屋で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。

一株式会社 Y社(愛知県)代表取締役 U様

弁当給食会社向け最新高齢者弁当宅配参入セミナー

3ヵ月で食数400食アップさせた秘密

講座内容&
スケジュール

2018年 **3月1日(木)**

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)
13:00~16:30 [受付12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ↓ 13:50	2018年も勢いを増す高齢者向け市場の時流 給食業が高齢者向け配食事業に参入すべき明確な理由 セミナー内容抜粋① 伸びる高齢者市場へシフトさせた企業は勢いに乗る!給食会社にはのみ実施可能なモデルとは? セミナー内容抜粋② 大手FCがいても全く問題なし!地場系給食業だからこそ、後発でも勝てる理由  株式会社 船井総合研究所 フード支援部 井上 裕基 高齢者個人宅、施設へ直接食品をお届けする「高齢者向けフードビジネス」に専門特化したコンサルタント。大学卒業後、大手乳製品・乳酸菌飲料グループに新卒で入社。宅配部門のマネージャーとして高齢者向け宅配営業、100名以上の女性スタッフマネジメントの実績と船井流経営法を掛け合わせた、独自の業績アップ手法を確立させている。船井総研に入社後はその実績とノウハウを生かし、主となる弁当給食会社だけでなく、介護施設や病院、葬儀社といった異業種参入での給食業における高齢者向けフードビジネスに専門特化して業績アップのサポートに全国各地を駆け回っている。特に高齢者向け個人配食における、立ち上げから拡大までの圧倒的スピードと一貫したサポート、幹部・営業・現場配送スタッフまで徹底した営業強化支援と落とし込みを得意としている。
ゲスト講師 第2講座 14:00 ↓ 14:40	減り続ける食数に苦しむ給食会社がたった3ヵ月で食数400食アップさせた秘訣 セミナー内容抜粋① 産業給食売り上げダウンが止まらない!市場と顧客の変化に全く対応できていなかった苦しい時期 セミナー内容抜粋② たった3ヵ月で日食400食増、売り上げ・生産性200%増、利益率大幅改善!急成長の秘密 セミナー内容抜粋③ 非効率なのはやり方を知らなかっただけ!私たち給食会社だからスムーズにできる仕組み  有限会社 中央軒 代表取締役 大喜 利一氏 山梨県山梨市にて給食会社を経営。いわゆる普通の弁当給食業を初代から継承し、前途多難の中必死に経営難を乗り越えてきた。しかし、ここ数年の産業給食の大幅な減少、止まらない下降傾向を食い止めるため、2017年高齢者向け給食事業へ参入を決断。前年比300食減/日であった中、立ち上げ後3ヵ月で食数400食増/日を達成。今後は商圏内一番シェアを取りに行き、高齢者向け市場での事業拡大を目指している。
第3講座 14:50 ↓ 15:30	給食会社が高齢者向け弁当宅配事業に参入し、圧倒的スピードで食数400食アップさせる方法 セミナー内容抜粋① 設備投資不要!既存資源を最大限活用し一気に獲得!成功する地場系給食会社×高齢者向けフードビジネスの仕組み セミナー内容抜粋② ケアマネさんや紹介には依存しない!業界3倍の量とスピードで顧客を獲得するノウハウ セミナー内容抜粋③ ストック型ビジネス:顧客リピート率80%のポイントを大公開  株式会社 船井総合研究所 フード支援部 宮崎 亜沙美 大学卒業後、株式会社 船井総合研究所へ新卒で入社。入社後は給食業における工場生産性向上のための現場調査や、社員食堂事業活性化へ向けた協業体制の構築など、徹底した現場主義をモットーに多くの実績を上げている。また、シニア向けフードビジネスにおける個人宅向け配食の販売促進では、女性ならではの視点を取り入れたチラシづくりや、Webを運動させたマーケティングに定評がある。
第4講座 15:50 ↓ 16:30	2018年持続的に成長できる強い給食会社になるために社長のあなたがしなければならないたった1つのこと  株式会社 船井総合研究所 フード支援部/チームリーダー/チーフ経営コンサルタント 野間 元太 給食ビジネス専門のコンサルタント。これまで日本に存在しなかった「給食業における即時業績アップ」のノウハウを確立し、「給食業に特化したコンサルティング」を立ち上げた船井総研トップクラスの人気コンサルタント。現在日本で高いシェアを誇る、某社の「個人宅向け弁当宅配」の立ち上げなど、過去にクライアントに貢献した実績は多数。TBS「がっちりマンデー」などのTV番組や各業界紙に、同氏の支援成功事例が多数とりあげられている。年間1億円~年商3,000億円の企業まで、事業規模を問わず幅広く業績アップの支援を担当。年間300日、全国各地のご支援先の現場に飛び回っている。「気持ちのいい社長と、気持ちのいい仕事を」をモットーに、実現可能性が高く、ダウンサイドリスクの低い、即時業績UPを実現するためのコンサルティングで、数多くの企業に貢献している。
16:45~	個別経営相談(事前予約) 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 井上 裕基

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申し込み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コードを読み取りいただき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/028251.html>



日時・会場

2018年3月1日(木)
株式会社 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週間前までにお願いいたします。 ●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。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。
●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.5785548 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ 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
株式会社 船井総合研究所
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:井上

※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. S028251 担当 猪井 宛

弁当給食会社向け最新高齢者弁当宅配参入セミナー 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	1	フリガナ		2	フリガナ	
	3	フリガナ		4	フリガナ	
	5	フリガナ		6	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)

※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。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

検

事務処理用コード

