なぜ全く利益の出ない不採算部門の給食事業が大幅な省人化に成功し

管理栄養士
調理師
不要

年間
営業利益

0円から2,000万円へ大幅黒字化したのか？

給食部門が驚きの劇的黒字転化!

モデル事例
株式会社 らくらダイニング
代表取締役 赤堀 保富氏

『自前化×外販』で給食部門がこんなに変わりました!

■ **介護施設の給食部門を別事業化!**
今まで見て見ぬフリをしてきたお金と人の流れを『見える化』
今までのように保険報酬でカバーできる時代は終わりました。

■ **介護施設の経費圧迫・人不足問題を食事面から経営改善!**
施設毎に行っていた仕入れ・調理を一括集約。
クックチル活用で現地栄養士や調理員採用が不要になりました。

■ **保険収入に依存してきた体質から脱却できました!**
価格を自社で自由に決定できる外販へ参入。
伸びるシニアフード市場の中で保険外収入をしっかり得られる事業に育ちました。

3分で学べる最新事例レポートは今すぐ中面へ

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丁目4-10 船井総研 大阪本社ビル

介護施設向け高齢者配食参入セミナー　お問い合わせNo.S028254

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：井上

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。)→ 028254

全く利益の出ない介護施設の不採算部門の給食事業が
大幅に省人化させたことに成功したことに加えて

年間営業利益０円から2,000万円へ
大幅黒字化させた方法

給食部門を事業化させて収益化した成功事例インタビュー

株式会社らくらダイニング
代表取締役

赤堀 保富 氏

札幌市で介護事業を展開する『らくらグループ』にて介護施設向け配食事業を展開。
保険収入への依存から脱却し、企業を発展させていくために、グループ内の給食部門を事業化させ、介護施設向け配食事業の外販参入を決断する。
赤字経営だった給食部門にてこ入れを行い、全く利益を生まなかった不採算部門から年間営業利益2,000万円を出すまでに至った。

『保険収入』で企業存続が左右されることに大きな不安を抱えておりました。

らくらグループは、札幌市に本社を構える介護事業グループです。

私は同グループの施設や他社施設への配食事業を展開する、

『らくらダイニング』を経営しております。

元は海外で全く違う仕事をしておりましたが、縁あってここ札幌で仕事をすることになりました。介護事業について全く理解していなかったので、まずは業界の勉強・情報収集から始めました。すると、今まで携わっていた業界とは全く違う在り方に驚愕しました。それが**『保険収入による経営依存』**という現実でした。

なぜ、らくらダイニングは省人化させながら
不採算部門の給食事業を大幅黒字転換させられたのか？

国が決める報酬の大小で成り立つビジネスは非常に危険だと思いました。

私は「価格」というものは市場の力で決められるべきだと考えておりました。しかし現在の介護業界は『**国による保険収入が大前提**』であり、業績はこれに左右されます。

介護業界は深刻な人材難に表されるように、非常に厳しい状態です。近々では報酬改定も迫り、**このまま外的環境に依存していけば万一のときに崩壊してしまう**と、日々不安を抱えておりました。

そこで、早急に介護事業のてこ入れをしなければと考えました。

介護事業を長く経営されていらっしゃる方はご存知かと思いますが、**2000年頃の保険収入の度合いや勢いは凄く、施設経営の赤字はほぼ全て保険収入でカバーできていました。**従って、介護施設の経営が部門的に赤字でも「まあいいか」で見過ごしてきたのです。そのツケが今、回ってきたと考えました。但し、そこを正さねば介護業界における自社の将来は無いと、一念発起し経営状態を紐解いて見ていくことにしたのです。

全く利益が出ていない不採算部門は、圧倒的赤字の給食事業でした。

改めて経営状態を見直すと、**収益を圧迫しているのは明確に給食部門**でした。正直に言えば、これはもう分かっていたことです。給食の売上は介護施設の利用者数に左右されます。利用者数が増えればその分売上も増えますし、減れば勿論売上も減ります。現実的に、介護施設は増え続ける一方で、集客は介護事業支援所や病院からの紹介に依存していますので、利用者数は思うように伸びません。加えて**利用者数が減っても、採用した人員を簡単に解雇できませんので、経費はより圧迫されます。**

当時自社の給食部門は、各施設毎に運営されており、本社として管理ができておりませんでした。施設毎に仕入れから調理までを行っておりましたので、経費意識もありませんでした。食材原価の高騰も平行してありましたが、拠点毎の仕入れでは対処する手立てもありません。実質的には、リーダーである施設長が旗を振り、経営をしなければなりませんでした。大規模施設では社員10名・パート30名、それ以外に管理栄養士や調理士を現地採用しており、採用費や人件費の高騰で経費が圧迫されておりました。採用困難によるスタッフの負担は増え、本来の事業である介護に注力できなくなる課題も顕著に挙がっていたのが実態でした。

なぜ、らくらダイニングは省人化させながら不採算部門の給食事業を大幅黒字転換させられたのか？

「給食」から自社の経営改善を図るため、らくらダイニングが誕生しました。

人も経費の管理も不十分なままでは、改善の余地もありません。そこで今までの状態から脱却するために、この「らくらダイニング」を設立させました。最初にらくらダイニングが担った役割は、給食部門に関わる経営数値を見えるようにしたことです。**かつての高い保険収入有りきで、全体の損益が黒字であればOKとしていた時代はもうあり得ません。**これからは、どの部門のどの箇所が不採算をもたらしているのかを『数値』として日々追っていかねばなりません。まず全施設の給食部門・従業員をらくらダイニングへ転籍させて、経費を把握・見直しました。

次に、セントラルキッチンの役割を持たせたことです。中心地にセントラルキッチンを建て、拠点毎だったものを、一括仕入れ・一括調理といった形で集約し、原価と工数管理に力を入れ始めました。これにより、各拠点で仕入れや発注にかけていた人件費は今では**20%程度に**まで下がりました。

なぜ、らくらダイニングは省人化させながら不採算部門の給食事業を大幅黒字転換させられたのか？

次のステップとして、クックチルを導入し省人化を図りました。

セントラルキッチンによる製造集約化後、次のステップとして製造効率に目を向けました。当日調理にかかる工数や人件費を削減するため、「クックチル」を導入して事前調理比率を上げていきました。らくらダイニング設立当初は、依然各施設で最終調理を行っておりましたが、このタイミングでクックチルへの移行を順次進めていきました。

当初施設やスタッフからの声は消極的でした。

正直なところ、施設長から現地調理⇒クックチルへの移行に対して現場から消極的な声もありました。利用者様からの満足度が下がるのではないかと心配になるスタッフも多かったです。しかし、内容は製法が変わるだけで品質は変わらず、そもそも利用者様には見えにくい部分ですので大きな問題ではありません。それ以上に現地調理の必要がない分、栄養士や調理員の採用、人件費が抑えられるので、施設にとってプラスでしかありません。具体的には**6名で回していた厨房を3名で回せる**ことを体感できたことで、導入後は比較的容易に受け入れられました。

自社の未来のため、保険外収入を得るために、外販事業に参入しました。

順々に切り替えていった現地調理も、今ではクックチルによる半調理品が主流となりました。そこで今一度、『**保険収入依存からの脱却**』というテーマを思い返しました。このままでは自社の将来を自力で描くことは難しいと思い、保険外収入を得る仕組みを自社で持たねばならないと考えたのです。そこで、『**この先ターゲットとなる売り先が増えていく成長市場はなんだろう**』ということです。国の方針に関わらず増えていくもの、それがまさに『**高齢者**』でした。札幌市においても高齢化は進み、未だ充足していない介護施設はこの先どんどん増えていくでしょう。そこで決断したのが増えていく介護施設をターゲットとし、クックチルによる半調理品を『**外販**』するビジネスでした。既に自社施設に製品を卸しているので、
新しい投資はかからずに実施できます。何よりも介護施設は給食部門により経費が圧迫している実態を、私たちが一番良く理解しておりますので、この事業が必要とされていることが簡単にイメージできました。

なぜ、らくらダイニングは省人化させながら
不採算部門の給食事業を大幅黒字転換させられたのか？

外販に必要なのは、売れる仕組みを知り、素直に実践することだけでした。

外販へ参入することは初めてのことでしたが、自社施設へ食事を卸している実績があるので、商品力には自信はありました。『売る』ことは、素人でしたので時間をかけて戦略・戦術を練りました。新卒社員１名を営業に抜擢しましたが、既存業務と兼務でしたので、人も時間も限られている中で最大の成果を出す必要がありました。まず取り組んだことは、**HP製作と運用**です。HPは非常に重要で、休むことなく営業をしてくれる最高の営業です。数あるHPの中でも、実績を上げているHPには共通するルールがあり、素直に自社にも反映させました。試食を含む問い合わせは月に**10件以上**来るようになり、改めてHPの必要性と重要性を実感しました。

Lacura Group

なぜ、らくらダイニングは省人化させながら不採算部門の給食事業を大幅黒字転換させられたのか？

成約率を高めるため、見込み案件を自社で生み出す仕組みを持つべきと知りました。

当社の営業マンは**新卒社員1名のみ**です。営業マンの成約率を最大限に高めるためには、**『興味を持ってくださる施設』『お食事に課題を抱えている施設』といった見込み案件**に対してのみ営業へ注力させることが重要です。HPが整備された後、見込み案件を自社でしっかり生み出すために、販促手法の1つとして**DM販促**を実施しました。全国的に業績を伸ばされているDMから学び、自社のDM作りに活かしました。また特に大事だったのは対象となる施設の絞込みを漏れなく実施することで、運用しているHPが機能するようになります。

DMからHPを見て頂くことに繋がり、WEB経由からの問い合わせや試食の申し込みが増える好循環をつくることができています。温度感が高い見込み客への営業ですので、難易度もそれほど高くないと思います。

2017年における自社の成約率は**見込み案件に対して50%成約**しています。

なぜ、らくらダイニングは省人化させながら不採算部門の給食事業を大幅黒字転換させられたのか？

全く利益を生まなかった給食部門が大幅に黒字転換するまでに至りました。

別法人化による人とお金の流れの見える化、セントラルキッチンによる業務集約、クックチル活用により事前調理比率を上げて工数・人件費の削減で第一段階である赤字脱却に繋がりました。第二段階として、保険収入依存からの脱却、外販参入による保険外収入をコンスタントに得られるようになりました。参入後すぐに外販売り上げの角度がついたわけではなく、前述したように試行錯誤して『売れる仕組み』を確立し、**月商200万円だったベースを現在では750万円まで伸ばすことができています。**セントラルキッチンへの投資回収も完了し、**現在では年間2,000万円の営業利益を出せるまでに成長しています。**不採算部門だった赤字給食部門が、保険外収入の源泉に至ったことは、実にありがたいことです。そしてこの給食事業は、365日のお食事を提供するサービスです。つまり**明日の売上が見込めるとともに、顧客獲得する度に売上が積み重なっていくストック型ビジネスへと進化していきます。**これは経営者にとって、健康的な経営を進めていく上で非常にありがたいことです。

なぜ、らくらダイニングは省人化させながら不採算部門の給食事業を大幅黒字転換させられたのか？

高齢者のトータルサポート企業になるための事業を展開していきます。

我々はグループ内で介護施設紹介事業も展開しております。これは皆様もご存知かと思いますが、**施設に入りたい高齢者と集客したい施設をマッチングさせるビジネス**です。これは介護施設を経営する自社だからこそ持てるメリットやブランド力で順調に業績は伸ばせてきました。同時に他社施設への利用者紹介からクックチル製品の外販へ繋げていく流れも構築できました。そこで今後自社としての方向性は、やはり最終顧客である『在宅』に進出していくことです。介護業界は『**施設⇒在宅⇒地域包括支援**』へ移行していきます。我々は単なる高齢者介護施設で終わりたくないと考えております。社会に求められる企業であり続けるために、**高齢者のトータルサポート企業**で在りたいと考えています。

そのために、在宅にもしっかりアプローチしていかなければなりません。今年3月に規模を拡大したセントラルキッチンを建設予定です。

将来的に個人宅へのお食事宅配事業を立ち上げ、お食事における高齢者へのトータルサポートを可能にしていきたいと考えております。

『在宅』をターゲットにすることで、得られる大きな恩恵があります。

今、個人宅へのお食事宅配に参入する介護事業者は非常に増えています。保険外収入を得るために実施するのは勿論ですが、一番の恩恵は**『高齢者個人宅の名簿を獲得できること』**です。**獲得した配食利用者を、今後の施設利用見込み客としてストックしたり、他事業へのサービスを販売したりなど、既存事業への活性化に繋がる重要な要素**に成り得るからです。

施設集客はケアマネに依存する形ですので、今後より一層競争激化が予測されます。自社としてはその依存体質からいち早く脱却し、保険収入を別途獲得するためにも、在宅へのアプローチもしっかり図っていきたいという方針です。

なぜ、らくらダイニングは省人化させながら不採算部門の給食事業を大幅黒字転換させられたのか？

保険報酬依存、この状況から打開するためには、新しく道を切り開くしかありませんでした。

① 給食事業を別事業化させて惰性的な管理から脱却

② セントラルキッチンによる給食事業の集約化

③ クックチル活用による省人化・人件費と工数削減

④ クックチル製品の外販で高収益保険外収入の獲得

⑥ 在宅市場への参入でシニアトータルサポート企業へ

今では多くの業界経営者様とお話させて頂くこともありますが、私ども含め介護業界は非常に厳しい状況を迎えています。外的環境に身を任せてきた今までに対して、このままで本当に良いのでしょうか。**国の方針に左右される経営状態の中で、社員の運命を社長として背負って良いのでしょうか。**私はそこに居心地の良さを感じることができず、今回自ら切り開いていく道を選択しました。まだまだ道半ばではありますが、全国各地で前向きに事業に取り組まれている皆様に置いて行かれぬよう、今後もより一層努めて参る所存です。

株式会社らくらダイニング
代表取締役　赤堀 保富

競争激化の介護業界で勝ち抜くために
日本の介護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
シニアフードチーム
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、独自の実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実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。
らくらダイニング 赤堀社長のレポートはいかがだったでしょうか。

「ウチも給食部門はずっと赤字で困っている…」「今年こそはウチも何か新しい一手を打たなければと思っている…」と共感された方や、「今までは保険報酬でカバーできていたけど、報酬改定からは経営が困難になるのは明らかだろう…」「やるべきこととやめることを決めなければ将来はない…」「保険外収入を得るために外販も少しずつ実施しているが、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、これは本当にらくらダイニング様だけの特別な事例なのでしょうか。皆様にとって関係のないことなのでしょうか。2018年はついに介護保険が改定され、何も対応できない事業者はより一層苦しむ道をたどり、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それらを打開するために別事業化させて経費・工数削減へ取り組み、外販参入し保険外収入を継続的に確保することで業績を伸ばされている企業様も多く存在しています。それが今回特集したらくらダイニング様の事例です。特に、今年「成長期」と注目されているのが、高齢者のお食事をターゲットにする「高齢者向け配食サービス事業」です。地域に根付いた施設給食部門だからこそ、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。

多くの介護施設が、本業となる介護事業において集客・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 お金と人の流れを『見える化』させるための給食部門の別事業化
② セントラルキッチンによる業務集約化
③ クックチル製品活用で施設内食事提供を簡素化・省人化
④ 外販参入で保険外収入を獲得
⑤ 配食による施設集客手法の実践

更に成功するポイントは次のページへ▶

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

レポートを最後までお読みいただ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。

2018年経営課題を打開したい介護施設経営者様向け

介護施設向け
高齢者配食参入セミナー

今回、取材に応じてくださいました
らくらダイニングの赤堀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配食サービス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、おそらく現在介護施設経営における課題を持たれてる方、既に高齢者向け配食サービス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、らくらダイニングの赤堀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、札幌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いただきます。
次項にセミナーで学べるポイントを整理してみました。

介護施設の赤字給食部門を事業化させて

高齢者向け配食事業に参入し大幅黒字化させ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+1,000食**を達成する方法
2. **1年で+年商1億円、営業利益10%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. 地場系企業にのみ許された**“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. **高効率な配送ルート**の組み立て方
8. **最速3ヵ月の事業立ち上げ**で最低限やるべき3つのこと
9. 特別なスキル無しに**70%成約させる営業のコツ**
10. 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
11. **毎月案件が流れ込む!**地域一番ホームページの作り方
12. **2018年内に事業を立ち上げた会社だけが得する**理由
13. 業界標準反響率**3倍超**「当たるチラシ」の作り方
14. 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**
15. この事業を展開する上で**絶対にしてはいけない**3つのこと
16. 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?

本セミナー開催にあたり、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になっております。らくらダイニングの赤堀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+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28日(水)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
シニアフードチーム
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。
経営に関しての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。

株式会社 U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。

株式会社 H社（千葉県）代表取締役 Y様

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。

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
個口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。

株式会社 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。

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。

株式会社 Y社（愛知県）代表取締役 U様

介護施設向け高齢者配食参入セミナー

介護施設の赤字給食部門を大幅黒字化させた方法

講座内容&スケジュール

2018年3月28日(水)

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)
13:00〜16:50[受付12:30〜]

講　座	セミナー内容
第1講座 13:00〜13:40	**2018年介護事業者が抱える課題と給食部門がもたらす未来『高齢者向け配食事業に参入すべき理由』** 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 シニアフードチーム **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、独自の実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実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。
第2講座 13:50〜14:50	**全く利益を生まなかった介護施設の赤字給食部門を大幅黒字化させた方法** **ゲスト講師** 株式会社 らくらダイニング 代表取締役 **赤堀 保富氏** 北海道札幌市にて介護施設向けの配食サービス事業を経営。 混在していた介護事業と給食部門を分けることで、収支の見える化を図る。 クックチルを活用し各施設毎の業務を一括集約し経費や人材面の課題を解決。 保険報酬依存からの脱却を図るための外販にも参入し、飛躍的な業績を上げている。
第3講座 15:10〜16:10	**介護施設が高齢者向け配食事業に参入し、年間営業利益2,000万円を達成させる方法** 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 シニアフードチーム **井上 裕基**
第4講座 16:20〜16:50	**2018年勝ち残る強い介護施設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 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** 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、同氏の支援先成功事例が多数取り上げられている。年商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実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。『気持ちの良い社長と、気持ちの良い仕事をする』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、即時業績アップ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。
17:00〜	**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 シニアフードチーム **井上 裕基**

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同封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。

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/028254.html

開催要項

日時・会場

東京会場

2018年 **3月28日(水)**

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

開催時間　開始 **13:00** ▶ 終了 **16:50**　(受付12:30より)

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ことがございます。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。

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すようお願いいたします。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。

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.5785549 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 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: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. **S028254**　担当 **猪井** 宛

介護施設向け高齢者配食参入セミナー　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		フリガナ	役職	年齢		フリガナ	役職	年齢
	1				2			
	3				4			
	5				6			

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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** ☐

事務処理用コード　検