

葬祭業 経営レポート

高齢者 新規会員名簿を

500件 獲得!



初期投資0円からできる 高齢者配食事業

参入後
5ヵ月
という圧倒的
スピードで!

高齢者配食事業

月商500万円付加

追加投資無し

新規採用無し

準備2ヵ月で!

葬儀社が高齢者配食に参入する理由

- ① 既存資源・人員を活用したった2ヵ月で拡大可能
- ② 食を通じた新たな会員フォローで、ファン作りを実現
- ③ 見込み顧客を増やしながら、月商売上付加



村本 智宏氏

前株式会社メモリアルむらもと
現株式会社いちえ北海道
代表取締役

5分で
読める

「メモリアルむらもとグループ」の高齢者宅配事業参入成功の秘密とは?

特別無料
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

葬祭業向け高齢者配食サービス事業参入セミナー

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

お問い合わせNo. S028281

24時間
対応

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。)

028281

高齢者社会と言われる昨今ですが葬祭業も競合激化が進む中で、いち早く「葬祭業×高齢者向けサービス」に乗り出したメモリアルむらもとグループ。参入から5ヶ月で会員500名獲得、月商500万円付加というその成功の要因に迫ります。

メモリアルむらもとグループのご紹介

商圈エリア : 北海道札幌市・恵庭市

従業員数 : 250名（グループ合計）



グループ内事業 : 葬祭、飲食業（外食・デリバリー・菓子）

サービス業（生花、仏壇・仏具、WEB、ペット供養等）

企業理念 : 「感動を創造する」



メモリアルむらもとグループのここがすごい！

1. 既存資源を活かし、配食参入に成功！
2. 参入から5ヶ月という圧倒的スピードで会員500名獲得！
3. 高齢者の会員化で既存ビジネスへのシナジー創出！

まずはメモリアルむらもとグループと社長 ご自身について教えてください。

メモリアルむらもとグループは恵庭市で葬祭業として創業してもうすぐ58期目となります。元々他の会社に就職し、料理人を目指していたのですが、父に呼び戻され22歳で家業へ戻ってまいりました。当時葬儀関連の仕出しは外注しておりましたが、自社で行えるようにと飲食部門をはじめました。地域に密着し、「感動を創造する」という理念の元、シェアを伸ばしていくことができました。



株式会社いちえ北海道
代表取締役 村本智宏 氏

葬祭業のシェアを伸ばすにあたって悩まれていたことはありましたか？

会員様の数を増やせても、会員様のいわゆる施行率が思うように上がらない、という悩みはこちらを読まれている全国の葬儀会社様も同じかと思います。勿論、会員数増加や施行率を高めるためにイベントを定期的に行っています。地元でも有名になったこのイベントですが、施行率増加のために他に打てる手はないだろうか、と考えていました。

また、会員数が増えれば増えるほど会員フォローにかかる費用も増えます。会員フォロー費用が**年間500万円以上**となっていました。この費用は悩ましかったです。そんな時、もっと他のアプローチで高齢者と接点を持てないか、ということに興味を持っていました。

■ 高齢者向け配食サービスに興味を持ったきっかけとは何だったのですか？

配食サービスに興味を持ったのは、去年2月頃です。飲食部門では葬儀の仕出し事業のみを行っていたため、既存資源・施設を活用できるような弁当事業に興味を持ちました。

また、一方でグループ会社全体の方向性として、高齢者との接点を模索しているときでもありました。それは単なる会社のエゴだけではなく、会社として高齢者のお困りごとを解決するサービスが他にも持てないかという思いからでした。

日本全体として高齢化が進んでいくことは確実です。そんな高齢者の楽しい人生のため、健康寿命を伸ばすサービスを模索していました。そんな高齢者向け事業を自社で行いたいという一心で、配食サービスへの参入を決意しました。



■ 成長事業へ、既存資源を活かしての配食事業参入ですね。不安はありませんでしたか？

はい、ありませんでした。新しい事業を始めるにあたって設備投資や初期投資が必要となると踏み出すのに本当に勇気がいります。既存資源を活用して参入を決めたので、大きな投資が必要なものは、ありませんでしたし、自社の製造機能がなくても地元の給食会社と提携し、仕入れることで製造が可能だと伺っていたので、**参入に対してのリスクが低い**なと感じていました。

配食サービスへの参入に対して、会社から反対はなかったのですか？

勿論最初は全員が頷いたというわけではありませんでした。ただ、会社の理念である「**感動を創造する**」という思いは全社一致しており、ゆりかごから墓場までの感動を創造したいという思いは同じでした。

葬祭業を生業にする会社としても最高の式をあげて頂きたいことは勿論、そうならないように楽しい人生、健康年齢を伸ばすお手伝いをしたいという思いによって、徐々に受け入れられていきました。うちの会社は理念経営をしっかり伸ばし、利益は後からある程度ついていけばよいと考えていたからかもしれません。



＜メモリアルむらもと様の式場＞

配食サービス参入のメリットは何だと感じていましたか？

高齢化が進むので高齢者向け配食サービスは**市場需要が十分にある**ことがはっきりとわかりました。そして、配食サービスは一度契約頂いたらお客様が積み上がっていく**ストック型ビジネス**だと感じました。何より、今まで**会員フォロー費に悩まされてきましたが、それを逆に収益化できる**となればそれに越したことはないと感じました。会員フォローを行いながら、収益を得ることができ、しかもお客様に喜んでもらえる。素敵な事業だなと感じていました。

事業の立ち上げにあたって不安だったことはありますか？

先程申し上げた通り、必要な投資はそれとってありませんでした。その他の心配事といえば**日替わりの弁当を作る**ことでした。



＜実際のお弁当＞

日頃仕出しなどの決められたメニューを注文が入ったら作る、ということには慣れていましたが、日替わりメニューというものは初めてでした。

初めは日替わり献立を考えたり、日々のオペレーションを考えたりと苦労も多かったです。しかし、献立は購入できることを知り、参考にすることができました。日々のオペ

レーションも日がたつにつれて慣れることで乗り切ることができました。

そして、実際に事業立ち上げというところになるのですね。立ち上げてから心配だったことはありますか？

何より心配だったことは、**本当にお客様からの注文が入るのか？**ということでした。チラシの作り方や撒き方は聞いていたものの、やはり自社で実行するとなると不安になるものでした。ただ、その不安をかき消すような反響で、本当に安心しました。

チラシの反響率などの全国平均を聞いており、目標とすべき数値がわかっていました。目指すべき目標数値がわかっていたのでわかりやすく、事業を進めることができました。

実際の販売促進について教えてください。

本業の葬祭業の商圈も鑑みて、決めたエリアにチラシを撒いていきました。



＜実際のチラシ＞

なるほど、そしてお客様の数を増やしていったんですね。

はい、お客様の数は販促をするごとに増やしていくことができたのですが、その後弁当を運んでくれる配送員や製造員の確保という「人」という問題が出てきました。初めは既存の人員で対応し、お届けをしておりました。しかしお客様の数が増えるにつれてコースも増え、配送員も製造員も採用が必要になりました。

採用はもともとハローワークやタウンワークを利用していました。お金をかけて毎月掲載し、結果それなりに採用もありました。しかし、もっと効率のいい採用方法があることを知り、WEBを活用した採用活動を行いました。今では食数が増え、コースが増えても採用ができています。また、この事業は毎日違ったお客様に配達する宅配ではありません。日々決まったお客様に配送するので安心です。



＜配送員の皆様＞

■ 葬祭サービスとのシナジーを目的とされていますが、葬儀の会員制度はどのような制度なのでしょう？

初めは葬儀会員の機能だけで立ち上げました。しかし、入会費のみ頂く形式なのでお客様が会員になっていただいている、という意識が少なく会員意識を高めるために、使用目的を増やす取り組みを進めました。今では会員証を提示すると割引が受けられる提携の飲食店などを増やし、会員サービスを受けて頂ける機会を増やしています。現状はおかげさまで10,000会員ほどになりました。



＜実際の会員証＞

■ 沢山の会員様がいるのですね。「配食サービス×葬祭業」についてはどのように考えていますか？

配食サービスを始めてから5ヶ月が経ち、お弁当を長く続けてくださっているお客様も増えてきました。配食会員というものを作成し、よりそういったお客様のロイヤリティを高める活動をしております。そういったお客様へはより色々な用途のある葬儀会員を勧めて、様々なサービスを受けていただきたいと思います。

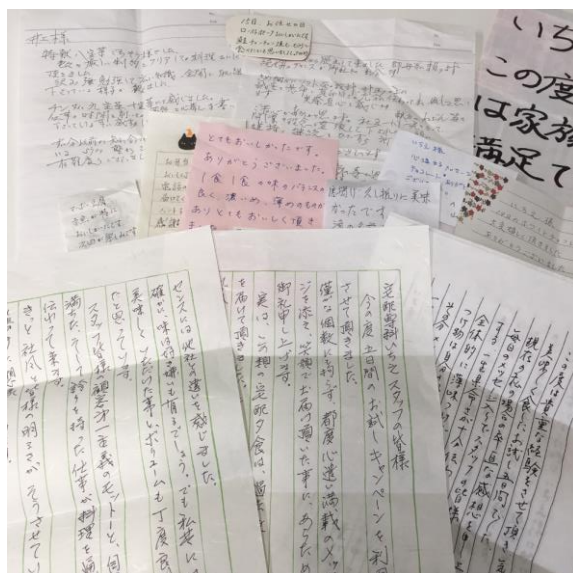


＜実際の仕出しお料理＞

おります。会員様にとっては会員割引を利用することで喜んで頂けますし、グループにとっては葬儀会員も増えていく。そして地域が活性化していく、このような「三方よし」の構図を描いていきたいと考えています。

この事業を始めて、やりがいを実感されることはありますか？

やはり、高齢者の方から「ありがとう」といってもらえることです。我々からすると、この事業の始まりは地元恵庭市の高齢者と接点を持ち、コミュニケーションの機会



＜実際のお手紙＞

を生むことも一つの目的でした。この配食サービスをしていると、実際にお届けしている高齢者の方から、お手紙を頂くことも多いんです。配送員さんが直接感謝の言葉を受け取ったり、手紙を受け取ったりすることが多いので本当にやりがいのある事業だな、と感じています。

今後高齢者向け配食サービスへの参入を考える葬祭業の皆様へ伝えたいことはありますか？

社会性の強いサービスを行いながら、しっかりと本業である葬祭業に生きるような、高齢者会員を獲得できる事業です。参入5ヶ月で500件というスピーディーな展開も魅力です。

私は「やらない後悔より、やる後悔。」と考えています。地元の高齢者の方と接点を持つ事業を自社で持つ。まずは一步踏み出してやってみるのもひとつかなと思います。



＜お打ち合わせ風景＞

株式会社いちえ北海道の村本氏へのインタビューはいかがでしたでしょうか？

以下にこの事業のポイントをおさらい致します。

この事業の強みは改めてこの3点になります。

1. 2025年には今から121%伸びる高齢者向け事業
2. リピート率80%のストック型ビジネスで高収益化
3. 新規設備投資0円で参入可能！
4. 会員フォローをしながら営業利益18%達成！

ここまでお読みになられた熱心な経営者様へ事業参入のポイントをお伝えします。

●お客様に喜ばれる商品作りの方法

大手企業が既に自社商圈内で配食へ参入している、というお声もあると思います。そんな中、後発でも参入できた理由が以下の3つです。

- ①商品力：作りたてのお食事を当日にお届け
- ②価格優位性：競合商品調査による価格に見合った価値の提供
- ③融通性：足元商圈による注文変更への柔軟な対応力

●会員フォローをしながら収益付加

この事業で高齢者との接点を持ちながら収益を得るためのコツは、効率的な販促とお客様の数を一気に伸ばすスピードにあります。

いちえ北海道様もこれらを実践されております。

この事業の強みを実際に参入された村本社長よりお聞きすることができました。村本社長、お忙しい中ありがとうございました！

高齢化が進む社会でも、会員数増加は年々難しくなり、日本の葬祭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活かし、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 シニアフードチームの井上と申します。
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。
いちえ北海道の村本氏のレポートはいかがでしたでしょうか。

「うちも新規顧客の開拓方法に困っている…」 「会員フォローの方法に打つ手がない…」 と共感された方や、「高齢者向けのサービスを何かしら始めたいけどうちに何ができるのかわからない…」と感じていらっしゃる方も少なくないのではないのでしょうか。

葬祭業を取り巻く状況は日々一刻と変わりつつあります。見込み客となる高齢者をいかに取り込めるか。自社ではどのような高齢者向けサービスに取り組めるか。葬祭業だけではない、多角化経営が求められています。これは北海道のメモリアルむらもとグループ様に限った話ではありません。

今回特集したメモリアルむらもとグループ様はこのままでいけない、と危機感を感じ時流に適応しようといち早く取り組まれているのです。高齢者向け配食サービスに参入するにあたり、既存設備や人員を活かして参入されたため、ローリスクで参入し高齢者と接点を持つことができるビジネスだったのです。

葬祭業を営む会社様が、高齢者向けサービスを本業以外に持つことで高齢者との接点を増やすことは社会的にも求められています。

しかし、いくらローリスクとはいっても行ったことのない事業に参入するのは誰でも勇気のいることですし、異業種への参入方法がわからない、といったお声は多数かと存じます。

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。

新規顧客
獲得に悩む
葬祭業
向け

最新高齢者向け配食サービス事業 新規参入セミナー2018

今回、取材に応じていただきました

いちえ北海道の村本氏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の皆様は、おそらく今後の顧客開拓に向けて何らかの形で高齢者へのアプローチをしたい、または既存会員のフォローを行いたいと考えていらっしゃる方でしょう。

そんな皆様のために、今回のレポートでご紹介致しました、いちえ北海道の村本氏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、北海道恵庭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。

高齢者サービスを自社で行い、高齢者との接点を持ちながら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+400食**を達成する方法
- ② **1年で+年商1億円、営業利益15%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 **葬祭業×高齢者配食サービス**の事業の上手な活かし方
- 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

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になっております。メモリアルむらもとグループの村本氏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。船井総研による葬儀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様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、必ず社長様自らご参加ください。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。5月19日(土)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

過去に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

葬祭業向け高齢者配食サービス事業参入セミナー

5ヵ月で高齢者名簿500件獲得できた秘密

講座内容&
スケジュール

2018年5月19日(土)

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年度 葬儀会社の時流と高齢者配食事業に参入すべき明確な理由 セミナー内容抜粋① 葬祭業の時流と今、葬祭会社が高齢者向けサービスへ参入する意義 セミナー内容抜粋② メモリアルむらもとグループから学ぶ、葬祭会社に今必要なこと  株式会社 船井総合研究所 ライフスタイル支援部 部長 前田 亮 静岡県立清水東高校サッカー部、慶應義塾大学経済学部を卒業後、船井総合研究所に入社。サッカー経験よりチーム作りの重要性を学び、「強く伸び続けるチーム作り」をコンサルティングテーマとしている。最適な組織の形やマーケティングを活用した一体化経営の推進など、「業績の伸びるマネジメント」を得意分野とする。
ゲスト講師 第2講座 14:00 ↓ 14:40	新規会員獲得に悩む葬祭会社が高齢者名簿500件獲得できた秘訣 セミナー内容抜粋① 葬儀会社が高齢者向け配食サービスに参入を決めたきっかけと立ち上げまでの苦労 セミナー内容抜粋② 葬祭業と高齢者配食サービスの親和性と既存事業に活かした方法を大公開 セミナー内容抜粋③ 高齢者名簿を5ヶ月で500件獲得し、月商500万円も付加できた仕組み  前 株式会社 メモリアルむらもと 現 株式会社 いちえ北海道 代表取締役 村本 智宏氏 北海道恵庭市にて株式会社いちえ北海道の代表取締役を務める。札幌市・恵庭市を拠点として外食チェーンも営む。既存の人員・資源を活かし、グループ会社であるメモリアルむらもととのシナジーも見据えた高齢者向けのサービスを模索し、配食参入を決意。参入後5ヶ月で500件の名簿獲得を達成し、より深い既存事業へのシナジーを目指している。
第3講座 14:50 ↓ 15:30	葬祭会社が高齢者向け弁当宅配事業に参入し、圧倒的スピードで高齢者名簿500件獲得する方法 セミナー内容抜粋① 初期投資0円で参入可能!葬祭会社が配食サービスに参入する方法 セミナー内容抜粋② 顧客獲得を通常の業界平均3倍のスピードで実現・商圏内の高齢者との接点の創出の方法 セミナー内容抜粋③ ストック型ビジネスで顧客リピート率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 シニアフードチーム 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を連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葬祭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 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活かし、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。
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 シニアフードチーム 宮崎 亜沙美

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/028281.html>

日時・会場

東京会場

2018年5月19日(土)
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

お申込期限
5月18日(金)
17:00まで

開催時間
開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

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.5785550 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)
●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
お申込専用
FAX 0120-964-111 (24時間対応)

※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. S028281 担当 猪井 宛

葬祭業向け高齢者配食サービス事業参入セミナー

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			役 職			
		ご連絡担当者						
TEL	()			E-mail	@			
FAX	()			HP	http://			
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	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】

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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)



事務処理用QRコード

※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 ☐