

産業給食の未来へ不安を抱く経営者様へ

特別レポート

地域給食会社が準備期間2ヵ月で

年商 **2** 億円達成

最新ビュッフェ型社員食堂とは？

地場の給食会社が
どうしてビュッフェ型社員食堂で
ここまで事業拡大できたのか？

- ▶ 人手不足の給食会社でも導入できる社員食堂モデル！
- ▶ 作る商品は既存の日配弁当と変わらない！
- ▶ それでも売上がたち、安定収入源となる！

株式会社きっちゃんカンパニー
代表取締役 **森田 孝司**氏

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

担当：星野

給食会社向け最新社員食堂事業参入セミナー

お問い合わせNo.S031164

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

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。) → **031164**

人手不足に苦しむ企業が 何故、ビュッフェ型社員食堂で売上を 大きく伸ばすことができたのか？

準備期間2カ月で初年度年商2億円・営業利益25%付加
最新社員食堂事業参入の成功事例インタビュー

競合の増加・店舗の売上と利益減少、 このままではやばい！と感じていても何も できない日々を過ごしていました。

平成19年11月、京都府京都市にて創業して以来お惣菜店舗を3店、デリバリー事業や給食事業を京都市を中心に展開して参りました。

お昼時の売上が伸び悩み、市場が下がり続ける中で商売を続けることに恐ろしさを感じる時もありました。

加速的に増える競合他社や店舗の経営状態にこのままではまずいなと悩む日々。しかしながら何をすればよいのやらと、結局何もできず時間だけが過ぎていきました。



「新しい収益を生む事業」の模索。 しかし、人材不足といったことから、新たに 人手を増やすことは非常に困難でした。

新しい収益を生む事業を始めなければと模索している間も、経営圧迫の流れは止まりません。ここで課題だったのは、新たに人手を増やすことがこれ以上困難であったことです。



- ① 人手を増やさなくても実施可能：「省人化モデル」
- ② 全社への利益改善に直結：「収益改善」※ストック型事業
- ③ 既存資源を最大活用可能：「ローリスク経営」
- ④ 社会が求めていることに貢献可能：「時流適応」

このような事業がないかと模索しているとき、従業員30人くらいの会社の社長と「うちも社食があったら良いのに」という話になりました。話を聞くと、「福利厚生として社食を導入して欲しいという声が出てる」「ただ設備が必要だし、食数が少ないから導入なんて論外」といったように意外とニーズがあるのだなとヒントを得ました。ここにチャンスが眠っていたのです。

人手不足に苦しむ企業が社員食堂事業に新規参入

準備期間2カ月で初年度年商2億円・営業利益25%付加

最新社員食堂事業参入の成功事例インタビュー

新しい社員食堂の形、現地人員不要の ビュッフェ型社員食堂を知りました。



従来の社員食堂



現地人員0人
ビュッフェ型社員食堂



その後も多くの企業様から同じようなお声を頂く中でこれはチャンスなのではと考えました。しかし、社員食堂には人手をかけなければなりませんし、新たに採用することも難しい。また多額の設備投資が必要ですしリスクが大きいように感じました。そもそも社員食堂を導入して採算の合う企業があとどれくらい存在するのか。

人手不足に苦しむ企業が社員食堂事業に新規参入

準備期間2カ月で初年度年商2億円・営業利益25%付加

最新社員食堂事業参入の成功事例インタビュー

一方で福利厚生として、社員食堂を導入したくてもできない事業所様が増えている問題に貢献したい、競合激化の中で弁当だけで戦っていくには限界があります。お客様のニーズに応え、伸びていく市場での事業展開をしたいと、このヒントをどうにか形にできないかと悩んでいたときに、今回のテーマである現地人員0人で運営できる『**ビュッフェ型社員食堂**』を知ったのです。

この社員食堂モデルの良いところは、新しい人員投入が不要であることでした。人手をかけない省人化のビジネスモデルです。

このモデルを簡潔に説明すると、現地ではお客様がご自身でお取り頂けることで、現地人員の配置は一切不要。我々は日替わりのメニューをホテルパンへ入れ、企業へお届けします。加えて既存資源を最大限に活用できるので、新たな投資は不要です。

前述含めて、現在お昼にお弁当を召し上がる企業様やお客様からのご意見やご要望として非常に多いものは、

- ・ お弁当が冷たいから評判があまり良くない
- ・ 福利厚生の1つに社員食堂を導入したい
- ・ スタッフの栄養管理に企業として何か貢献したい
- ・ 社食を通じた社員同士コミュニケーションの場にしたい

といったものです。つまり企業は社員食堂という「手段」を通して、社員満足や定着といった福利厚生に活用したいのです。

人手不足に苦しむ企業が社員食堂事業に新規参入

準備期間2カ月で初年度年商2億円・営業利益25%付加

最新社員食堂事業参入の成功事例インタビュー

参入後の早期拡大に向けて、 地元給食会社との協業交渉を始めました。

参入にはハードルはありません。

しかし、展開していく上で課題がございました。給食業を一部やっているとはいえ惣菜業から始まった企業ですので、大量調理をし続けられる製造キャ



パシティと献立開発回数に無理もありました。そこで連携をお願いしたのが地元の給食会社様でした。給食会社様と打ち合わせする中で実感したのが、日替わりで大量に、かつ低価格で食事を作ることが可能なことでした。本当に驚きでした。新たなメニュー作りは負担か？と不安でしたが、何と大半が既存メニューの延長で作る事が可能でした。その為、本当にWIN×WINの関係を築けたと思います。あとは早期に見込み案件と受注数を増やしていくことに注力していきました。

380円出張食堂
栄養バランス & 出来立て & バリエーション豊かな献立メニュー

毎日のお昼ご飯をハッピーに！
「従業員満足度アップ」に貢献する
社員食堂をご紹介します！

人件費 0円	厨房費 0円	月額固定費 0円
初期導入費用 0円		1人1食あたり 380円

従業員満足度UPI定着率UPI 従業員満足度向上に役立ちます！
「職場に活気が出てきた！」というお声を沢山頂戴しております！

人手不足に苦しむ企業が社員食堂事業に新規参入

準備期間2カ月で初年度年商2億円・営業利益25%付加

最新社員食堂事業参入の成功事例インタビュー

ただ闇雲な飛び込み営業は止め、 欲しい人へ売るPULL型営業にシフトさせました。

リスクはないにしても、新規参入ということで、販促ノウハウは全くありません。今まではとにかく足で稼いだ者勝ちといった時代でしたが、今では特別営業に時間を費やせるわけでもなく、**PULL型営業**を素直に実践しました。具体的には、欲しい・必要とされている方を最大化させるための、WEBマーケティングです。この事業を認知させていくために精密なリストアップの元、DM販促を行い、試食や商談へ繋げる件数を最大化させるためのテレマーケティング戦術や、営業時に使用するツールや動画素材の制作などを徹底して整備していきました。

<実際に使用している提案書>

食堂設備・初期費用・月額管理費不要
『ビュッフェ型社員食堂』導入ご提案書



<実際に使用しているDM>

安心と信頼 お食事宅配のきっちんカンパニー！

☆☆ リニューアルオープン記念特別号
地元京都のお食事なら
きっちんカンパニーの **社員食堂**

社員満足！
人材定着！
手間削減！

社員
の
食堂

ビュッフェ型
税込380円

「うちの悩みが解決できるって、ほんと？」
⇒本当です！詳しくはWEBで！

京都 きっちんカンパニー 検索
http://www.seconditchen.net/380yen_

人手不足に苦しむ企業が社員食堂事業に新規参入

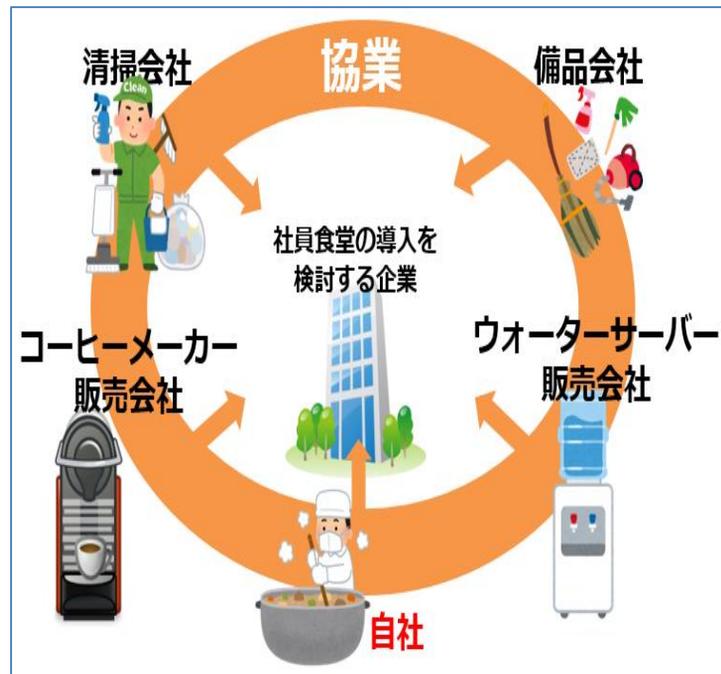
準備期間2カ月で初年度年商2億円・営業利益25%付加

最新社員食堂事業参入の成功事例インタビュー

ただ攻め続けるだけでは必ず停滞する・・・ 案件を継続して生む仕組みを探しました。

この事業は、いかにして社員食堂を導入したいと思っている企業様を見つけられるかがカギです。こちらから有効な販促を打ってもタイミングが合わなければ即受注とはなりません。社員食堂を導入する前に企業のお困り事が自社に自然と入ってくる仕組みが欲しいと思っていま

<協業体制の仕組み>



した。そこで考えたのは、社員食堂導入の窓口となるのは基本的に総務人事の担当ですので、同じくそこへ繋がりを既に持っているコーヒーやドリンクといったオフィスサービス、人材採用や福利厚生 of 企業と協業する形を作りました。つまり、お互いに販促を進めていき、案件数を最大化させていく流れを作りました。おかげさまでひと月に舞い込む案件は10件以上を超えており、私1人だけで対応が難しくなってきたこともあり、専属営業マンの採用を検討する段階までになっています。

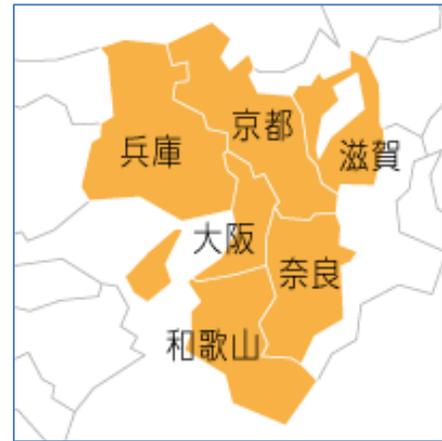
人手不足に苦しむ企業が社員食堂事業に新規参入

準備期間2カ月で初年度年商2億円・営業利益25%付加

最新社員食堂事業参入の成功事例インタビュー

関西エリアからのお問い合わせが続出。商圈拡大で、第二次成長期へ向かっていきます。

その後も販促を定期的実施し活動を続けた結果、商圈内での受注も続出してきました。ストック型ビジネスの旨味として、当たり前ですが食数に対して毎平日のご提供になりますので、受注後すぐに軌道に乗り、



人手を増やさず、初年度年商2億円・3000万円

以上の営業利益が出ています。

私たちはこの事業は製造委託（一部配送までも委託）をしている分、人員体制等委託先の状況を加味しながらの展開になります。自社の方向性に沿った展開速度にならないのは、仕方ない所もあります。例えば、私たちが「もっと攻めて拡大していきたい」と言っても、委託先が「現場体制の調整に少し時間が欲しい」といったやり取りもいくつかありました。今後は既存商圈でのさらなるシェアアップ、そして地盤を広げていくため関西エリアでの商圈拡大を目指し動いていくつもりですので、粘り強く委託先とのやり取りを続けていきます。

人手不足に苦しむ企業が社員食堂事業に新規参入

準備期間2カ月で初年度年商2億円・営業利益25%付加

最新社員食堂事業参入の成功事例インタビュー

今後も人手を増やさずに、 社員食堂事業拡大を図っていきます。

この事業は人材難の中でも、**人手を増やすことなく実**

施可能なビジネスモデルです。労働人口・事業所数の減少とともに産業給食市場が縮小する中で、今までと同じことをただ繰り返して業績を伸ばすことは正直難しいと思っています。この事業は**産業給食事業を伸ばす最後の方法**だと思っています。企業が福利厚生を充実させていくことに注力していく中で、この事業はこれから益々社会から求められていくでしょう。時流適応の事業にいち早く参入し、後はしっかりこの事業をこれからの自社の柱とすべく、商圈を拡大し、関西1番のビュッフェ型社員食堂を提供する企業になることを目指しております。

380円出張食堂 

株式会社きっちゃんカンパニー
代表取締役 森田孝司

時流適応 最新の給食業界で 業績を伸ばす方法とは？

紙上
講演

競争激化の給食業界を勝ち抜く
最新社員食堂事業モデル

これだけ読めば、高収益事業ができる

たった**4つのポイント**徹底解剖

株式会社 船井総合研究所

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

まずはここまでレポートをお読み頂き、誠にありがとうございました。
船井総合研究所 シニアフードチームの野間と申します。

給食業界は非常に競争の厳しい中で、食材費や人件費の高騰・採用
や定着難といった課題を抱えております。

しかしそのような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。

特に今年、「成長期」として注目されているものが、この新しい社員
食堂事業であり、給食会社にのみ許されたビジネスモデルです。

多くの給食会社が、本業において売上や利益が伸び悩み、従業員の
高齢化や後継者探しといった課題を抱えておりますが、これらを解
決し、しっかり利益体質となる**成功のポイント**を**4つ**ご紹介致
します。

- ①売上と利益増へ向けた新たな事業の立ち上げ
- ②社員食堂参入によるストックビジネスへのシフト
- ③新規案件を早期に増やす方法+受注させる方法の実践
- ④お客様満足度をアップさせる取り組み実践

更に成功するポイントは次のページへ▶

人手を増やさずに高収益を生み出す残された産業給食拡大の形態 現地人員0人 ビュッフェ型社員食堂とは?

この社員食堂モデルは、特に地場系給食会社に最適なビジネスモデルです。なぜならば、毎日日替わりで大量に低価格でお食事を製造できる強みは他業種には持てないからです。かつ**新たに人手を増やさず**、既存資源を最大限活用でき、必要なのは導入先のスペースのみということでリスクは全くありません。

「現地人員0人 ビュッフェ型社員食堂」 事業参入5つのポイント



POINT 1 新規増員不要! 人手を増やさずに実施可能な省人化ビジネス!

現地に人員配置をしませんので**新たに人手を増やす必要はありません**。人材採用の難しい世の中での**省人化ビジネス**にシフトしていただけます。

POINT 2 既存資源の最大限活用で**営業利益率25%超**の高収益事業化!

給食会社における資源を最大限に活用することで実施可能です。そうすることで**営業利益25%を超える高収益事業**に育てていただけます。

POINT 3 現行の献立を横展開可能で**生産性向上!**

現行の献立をそのままビュッフェへ移行できることで、工場の**生産性を向上**させることができます。

POINT 4 毎日の売上が積み重なる**ストックビジネスへのシフト!**

社員食堂の食数は、産業給食の平均食数の数倍以上。毎日の売上が見込める**ストック型ビジネス**にシフトさせて、新たな柱としていただけます。

POINT 5 **初期投資・ランニングコスト0円**のローリスク経営!

新しい事業を展開する際にはリスクやコストは避けたいものです。**初期投資はかけずに、ランニングコストもかからない**ので、参入ハードルや運営リスクも低い事業です。

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。

参加者累計
400社

ここまでお読み頂いた経営者層の皆様は、おそらく給食業界で日々努力され、業績を伸ばしたいと熱い気持ちをお持ちになっている皆様だと思います。

ただ売上を伸ばしたいだけでなく、「**人手を増やさずに実施可能な事業展開をしたい**」「**設備投資といったコストはあまりかけたくない**」「**明日の売上が見込めるストック型ビジネスにシフトさせていきたい**」「**高収益事業へ参入し育て、今後の柱としていきたい**」といった想いを持たれていることでしょう。

そんな皆様のために、今回の本レポートでもご紹介いたしました、株式会社きっちんカンパニーの森田社長をゲスト講師にお招きして、最新社員食堂事業参入についてのセミナーを開催致します。

私ども船井総研のシニアフードチームでは全国で年間200社以上の給食業関連の企業様とお会いさせて頂いております。その中で、今回のきっちんカンパニー様のような課題を抱えていらっしゃる企業様が非常に多いことを感じておりました。

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

こういった会社様に何か一つでも今後の経営のヒントを持ち帰って頂きたい、これがセミナーを開催させて頂く背景です。

森田社長にも共感して頂き、今回のセミナーでは理論・理屈は一切抜きにして、実際にきっちんカンパニー様で使用したツールや販促物はもちろん、商品の内容やオペレーションの裏側、これまでの成功・失敗体験まで、普段は知る事のできない内容を具体的な事例ベースで全て公開して頂きます。

更に今回は森田社長もこの事業における重要施策の柱と掲げる【新規見込み案件最大化×受注手法】について、最新成功事例と手法をご紹介します。

またとない機会です。5月16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。

長時間お付き合い頂きありがとうございました。

株式会社 船井総合研究所
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

競争激化する給食会社でも既存資源を最大限活用し 高収益を実現最新社員食堂事業に 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)をご紹介します!

- 1 初年度年商2億円、営業利益20%超を実現する方法
- 2 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
- 3 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
- 4 給食会社にのみ許された“3倍儲かる”損益のヒミツ
- 5 業界大手の競合に打ち勝つためにとるべき“弱者の戦略”
- 6 専属栄養士がいなくても大丈夫!上手な給食業連携法
- 7 高効率な配送ルートを組み立て方
- 8 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
- 9 特別なスキル無しに70%成約させる営業のコツ
- 10 今後ますます社員食堂が注目される理由
- 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 業界標準反響率を3倍超える「当たるDM」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!

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いたの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が、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っていました。
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えます。
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 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っていました。

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っていました。

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、告知がまだなので伸び悩んでいます。チラシのうち方などを参考にしたいと思います。

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を参考にしたいと思います。

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。内容が前回のものより、より良くなっていったと感じました。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、より良くなっていったと感じました。
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。

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

競争激化する給食業界で勝ち残るための 給食会社向け 最新社員食堂事業参入セミナー

講座内容&
スケジュール

東京
会場

2018年 **5月16日** (水)

株式会社 船井総合研究所
東京本社

講座

セミナー内容

第1講座

給食業が抱える課題と進んでいく未来 なぜ今社員食堂事業に参入すべきなのか?

13:00
}
13:40



株式会社 船井総合研究所
シニアフードチーム

宮崎 亜沙美

大学卒業後、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等、徹底した現場主義をモットーに多くの実績をあげている。
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2講座

人手不足に苦しむ企業が営業マン1名で初年度年商2億円・営業利益25%付加 最新社員食堂事業参入成功ヒストリー大公開

13:50
}
14:50



株式会社 きっちゃんカンパニー
代表取締役

森田 孝司氏

京都府京都市にて惣菜・デリバリー店を複数店舗経営。
新しい事業の柱を打ち出すため、既存資源を最大限活用し、新たに設備投資や人員配置を必要としない本事業への参入を決意。
時流に合った事業へいち早く、的確な販促を実施することで、毎月止まらない案件を獲得しているとともに、参入後1年経たずに月商1,500万円 営業利益25%付加を達成。今後も本事業を拡大し、地域一番の社員食堂を提供する企業へとなることを目指している。

第3講座

給食業の人手不足対応型モデル 最新現地人員0人 ビュッフェ型社員食堂参入法

15:00
}
15:50



株式会社 船井総合研究所
シニアフードチーム

橋田 佳奈

大学卒業後、船井総合研究所に新卒で入社。
入社後は経営改革事業部にて中堅大手の新規事業企画プロジェクトにアサインし、主にリサーチ業務を担当。リサーチにおける経験や実績を積み、事業別でも幅広い視点を持つことでフレーム作りから実弾レベルの販促ノウハウにまで落とし込むことを得意としている。
給食業界では自らの目で現場を見ることで答えを導き出すことを信念に、クライアントの業績アップに貢献している。

第4講座

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いけないたった1つのこと

16:10
}
16:50



株式会社 船井総合研究所
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」の立ち上げ等、過去にクライアントに貢献した実績は実に多数。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とりあげられている。年商1億円~年商3000億円の企業まで、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。

個別経営相談(事前予約)

17:00~

株式会社 船井総合研究所
シニアフードチーム

橋田 佳奈

株式会社 船井総合研究所
シニアフードチーム

宮崎 亜沙美

日時・会場

東京会場
 2018年 **5月16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** ▶ **16:50** (受付12:30より) 終了

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ませんので、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.5785308 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) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:星野 ●内容に関するお問合せ:橋田

※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. **S031164** 担当 **星野 宛**

給食会社向け最新社員食堂事業参入セミナー **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	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入れている方は、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**