

年商

10億円化

レポート在中

「地方都市」でもできる!

省人化業態^{開発による}「脱・人手不足」を実現し

焼肉事業で

売上10億円にする方法
大公開セミナー



単品焼肉@郊外



焼肉食べ放題@郊外



省人化特急レーン焼肉@郊外



焼肉ホルモン酒場@繁華街



株式会社ランドマーク
代表取締役

森 幸太郎氏

詳しくは中面へ!

地方の郊外・駅前を「焼肉事業」でドミナント出店!!

年商10億円までのストーリー大公開!!

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

お申込みに関するお問い合わせ: 櫻田 内容に関するお問い合わせ: 岡本

焼肉事業を年商10億円化する方法

お問い合わせNo. S041308

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。)

041308



株式会社ランドマーク
代表取締役 森 幸太郎氏

～会社プロフィール～

企業名：株式会社ランドマーク

所在地：静岡県浜松市

代表取締役：森 幸太郎 氏

企業情報：焼肉事業を7店舗経営

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が 「ドミナント出店・省人化業態開発」で 売上10億円を目指す道のり

弊社は静岡県浜松市で、外食事業として焼肉業態を現在7店舗展開しております。創業当初は焼肉以外にもイタリアンビュッフェ、FC居酒屋等、様々な業態を経営しておりましたが、エリアと業態を広げたことでマネジメントしきれず、**焼肉以外の事業は全て撤退**しました。そのため、キャッシュフローが苦しい時期もありましたが、逆に焼肉店に特化したことでいまの収益基盤が構築できたと思います。浜松のロードサイドは大手焼肉チェーンがひしめいている



当社の焼肉1号店

炭火焼肉火の国(中田店)

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が 「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり

競争の厳しい環境です。そのような中で私たちのような小さな会社は大手チェーンと差別化を図らなければ生きていくことはできません。当時大手チェーンとの差別化として「和牛一頭買い」し、和牛をリーズナブルに提供できるお店が全国的に好調だったため、私たちもそのポジショニングへシフトしました。その結果、売上は伸び続け、焼肉店を少しずつ増やしていくことができるようになりました。また、自社競合を避けるために食べ放題専門店の「牛の蔵」も開発しました。食べ放題専門店も大手チェーンとの差別化として国産牛も一部使用するスタイルを選択したことで、こちらの売上も伸ばし続けることができ、立地条件のあまり良くない1号店に続き、グルメ街道エリアに2号店も出店することができました。結果、経営面でもキャッシュフローが苦しかった時期を脱し、過去最高売上、過去最高利益を出せるようになりました。



和牛焼肉火の国 初生店



焼肉食べ放題牛の蔵 有玉店

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が 「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり

集客・売上・収益は順調なのに・・・

人手不足への尽きない悩み・・・

時給アップや待遇改善にも力を入れるものの、

成長することへの不安がありました・・・

一方で、業績は好調なのに人手不足の悩みは日を迫うごとに高まってきました。浜松は製造業が発達した地域で、全国的に見ても有効求人倍率は高いエリアです。週末にシフトが組めない、アルバイト・パートスタッフの人数が足りない、採用経費は高くなるが募集をかけても人がなかなか集まらない・・・**「業績は良いのに人材**

不足で会社の成長が止まる・・・」 採用力を高める取り組み

みをスタートする一方、**働き手の絶対数がこれから減っていく時代**

に店舗を増やしていくことに不安を感じておりました。



これまでは人に困ったことが無かったが
深刻な人材不足に頭を悩ませるように・・・

**人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が
「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり**

人手不足時代に対応したビジネスモデル開発・・・

焼肉における新業態開発が会社の成長のエンジン！

【省人化モデル】の研究と開発へ

そんな中、運営スタッフの人数が少なくて済むビジネスモデルで成功している焼肉店があると聞き、スグに視察に行きました。その焼肉店では、全てのテーブルにレモンサワーのサーバーが設置されており、レモンサワーの飲み放題価格がなんと60分500円と破格の安さでした。その**省人化要素に加え、フードメニューも「ほぼ全品380円以下」にする価格訴求**を実施しておりました。すぐに浜松の繁華街で同モデルをオープンした結果、**集客に成功し20坪40席の小さな店舗で月商626万円**を達成しました。「省人化要素」に「全品380円以下」という価格訴求を加えることで郊外でも十分集客できると確信しました。



**全テーブルに設置されている
レモンサワーサーバーで
省人化を実現**



**20坪40席で
月商626万円を達成**

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が
「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり

【省人化モデル】の駅前繁華街店の成功を受け、
郊外でも【省人化×ほぼ全品380円以下】の業態を
開発！月商1300万円を達成！

駅前の【省人化モデル×ほぼ全品380円以下】の業態が集客に
成功するのを受け、郊外でも同様の業態を開発しました。そちらの
業態では回転寿司店が使用するような特急レーンで、
厨房から客席へ人手を介さずに商品を提供するシステ
ムを導入していました。特急レーンとタッチパネルの導入より、25
卓125席の大型店舗をたった4人のホールスタッフで
営業することが可能となりました。さらに、食べ放題業態ではな
いため、厨房の負担も軽減してました。このモデルであれば人材不
足の時代においても成長していけると実感しました。



タッチパネル×特急レーンで
省人化を実現



125席で
月商1360万円を達成

**人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が
「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり**

海外出店、続く国内ドミナント出店、働き方改革も推進中。今期は売上6.6億円を達成。長年目標としてきた、売上10億円も射程圏内に。

今後の企業の成長を見据え、海外でも出店を行っております。
中国寧波市明州里には「日本式単品焼肉業態」を出店し、今後はフィリピン、ベトナムインドネシアなどのアジアを中心に出店のサポートをし、海外におけるスタッフの独立支援も視野に入れております。
国内においても【省人化モデル×ほぼ全品380円以下】の業態の出店計画もまだあり、引き続きドミナント出店を行い地盤を強固にします。働き方改革も同時並行で推進中で、従業員にとっても働きやすい飲食企業を目指します。



**中国寧波市に出店した
日本式単品焼肉業態**

経済が衰退する地方商圈において なぜ【焼肉事業で売上10億円】を 目指すことが可能なのか？



株式会社船井総合研究所
フード支援部
上席コンサルタント
二杉 明宏

こんにちは。船井総研の二杉（にすぎ）と申します。ランドマーク様の最新開発レポートはいかがでしたでしょうか？
ここでは焼肉事業売上10億円を達成するために必要不可欠なポイントについて解説させていただきます。

ポイント その1)

**焼肉事業に「絞る」ことで成長。
ドミナント出店⇒大量仕入れ⇒CKの活用⇒
現場職人レス化の好循環が重要**

ビジネスで成功するためには「選択と集中」が必要不可欠です。
船井流では「長所伸展」「一点突破」という言い方をします。ランドマーク様は起業当初は複数の飲食事業を手掛けられていましたが、リーマンショックで業績が悪化したことを機に、唯一業績の下がらなかった**焼肉事業に特化**することを決断されました。それからは郊外を中心に「単品焼肉」「焼肉食べ放題」などを複数店舗ずつ展開することで**業績はV字回復**を達成しました。また、店舗数が増えて肉を取り扱う量が飛躍的に増えたため、大量仕入れにより

質の高い牛肉を安く仕入れることが可能となりました。その段階で、CK（セントラルキッチン）を作り牛肉の加工を一か所で行い、各店舗に配送する形を確立されました。これにより、現場では肉のカットに詳しい「職人」を配置する必要がなくなりました。

また、浜松市にドミナント出店をしているため本部から各店舗への視察が容易になり管理効率が高い点も焼肉事業の急成長を支えています。



ランドマーク様の年商推移



ポイント その2) **人手不足時代でも
出店を可能にする
【省人化業態】**

人手不足と人件費高騰が深刻化しており、「少ない運営人数で
しっかり収益を上げられるビジネスモデルの開発」が企業存続の
要になってきます。ここでは郊外立地の省人化業態について簡単
に解説します。郊外焼肉省人化業態の省人化ポイントは「注文
をタッチパネルで受け付け、提供を特急レーンで行う」ことです。
これにより、200席規模でもホール4名ほどで運営が可能になりま
す。この業態は焼肉業界を牽引している焼肉食べ放題業態に比
べて原価率はさほど変わらないものの、人件費が20%ほど下がり、
お客様の滞在時間は60分ほどとなり、時間当たりの売上高は上
がり、高収益な業態となります。今後、中小企業においても人
材採用力を高めるための待遇改善投資は必須となりますが、そ
のためにも高収益業態へ事業モデルをシフトチェンジすることが
持続的な企業成長の鍵となります。

省人化

- ・機械化
- ・IT化

**集客力**

- ・価格訴求
- ・高い席回転

**高収益化
持続成長**

セミナーご案内

★最後までレポートをお読み頂いた熱心な経営者様へのご案内 焼肉事業を年商10億円化する方法セミナー 開催決定

2019年9月5日（木）@ 株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス

最後まで本レポートをお読みいただき、ありがとうございました。
地方郊外では人手不足のあまり営業中止・閉店に追い込まれる飲食店も多い中、地方の元気な中小企業が【省人化×高い集客力×高い収益性】の3拍子揃ったビジネスモデルに挑戦されて焼肉事業売上10億円を目指されています。

本レポートでご紹介したビジネスモデルはこれからの人材不足時代においても企業の持続的成長を無理なく実現していくことに寄与するモデルです。

今回、本レポートにてお話を頂戴しました当社会員企業である株式会社ランドマークの森社長にもご協力いただき、今回の取組を解説いただく特別セミナーをご用意しました。実際に、焼肉事業10億円を目指すためのポイントを森社長には存分にお話しして頂きます。ぜひ持続的な企業成長を目指しておられる熱心な経営者様はセミナーにご参加くださいませ。

セミナーご案内

本セミナーで公開する焼肉売上10億円達成ノウハウについて
ほんの一部をご紹介しますと・・・

- 1) 地方都市で人手不足に悩まない省人化の実現方法
 - 2) 脱・人手不足！128席をたった4人のホールで回す方法大公開
 - 3) 全卓に商品を提供するオーダーレーンの秘密大公開
 - 4) 省人化でも欠かすことのできない「接客ポイント」とは？
 - 5) ほぼ全品380円以下！圧倒的お値打ち価格の実現方法
 - 6) 低価格でも原価を適正に保つ「理論原価表」の活用方法
 - 7) 0.2秒で心をつかむ！思わず入店したくなる外観の作り方
 - 8) 「何屋」で「いくらで食べられるか」 売れる店頭づくり解説
 - 9) 敷地面積は？建坪は？理想のレイアウトは？店舗開発大公開！
 - 10) 地方でも出来る！Googleなど効果的なWEB販促のやり方
 - 11) 増税後も強い業態開発のつくり方 固定客化手法
 - 12) ローカル企業が焼肉事業で売上10億円突破する経営戦略
 - 13) 人材獲得力を高めるこれから必要な基盤整備のやり方
 - 14) 集客力を持った商品と利益を獲得する食材の調整方法
 - 15) 2019年～ 今後の焼肉業態の時流予測
- ・・・ほか

**経営者の最も大切な仕事は自社が取るべき「戦略」を明確に
つかみ、組織に発信し、実行すること**です。そのためには**「びっくり
成功事例」**を知ることが近道です。ぜひ前向きな飲食店経営者の
皆様と東京でお会いできることを楽しみにしております。

本セミナーにご参加して頂けるとビジネスモデルの
ポイントと成功の秘訣が一気に理解できます。



焼肉事業売上10億円を
突破するために
必要なステップ、
出店ノウハウ大公開

お客様満足度を高める
商品・メニューの作り方



商品数	分類	商品名	売価	原価	原価率	グラム数	部位	備考
1	牛	特選ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20gカット 4貫付
2	牛	特選カルビ	390	92.2	24%	80	ショートプレート	1貫20gカット 4貫付
3	牛	ロングカルビ	390	138	35%			
4	牛	特選カルビ	390	69.2	18%	80	ショートプレート	
5	牛	特選カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	皿面大きく グラム数設定
6	牛	特選カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	皿面大きく グラム数設定
7	牛						グ	1貫20gカット 4貫付
8	牛							1貫15gカット 3貫付
9	牛							1貫15gカット 3貫付
10	牛	牛ロースすき焼き	390					輸入 新庄使用分
11	牛	牛ロースおろしポン酢	390					輸入 新庄使用分
12	ステーキ	牛カルビステーキ	390			150	ショートプレート	
13	ステーキ	ハラミステーキ	390				ロング	
14	ステーキ	美味PART 2	390				ロース	
15	極上1貫	希少カルビ	290				ショート	1貫20gカット 1貫付
16	極上1貫	国産牛ロース	290	104.6	36%	20	クラシタ	1貫20gカット 1貫付
17	極上1貫	国産牛ロース切り落とし	290	104.6	36%	20	クラシタ	1貫20gカット 1貫付
18	極上1貫	国産牛カルビ	290	92.3	32%	20	三角バラ	1貫20gカット 1貫付
19	極上1貫	国産牛カルビ切り落とし	290	92.3	32%	20	三角バラ	1貫20gカット 1貫付
20	お肉	てっちりちゃん	290	50.5	17%			輸入
21	お肉	国産牛セシマイ	390	84.7	22%	80		

当たるオープン販促
【紙媒体&WEB】
の具体的手法

高い集客力を実現し、
利益を
残せる商品構成



集客商品と収益商品の作り方

損益シミュレーション		損益分岐点	
項目	区分	金額	構成比
売上		22,262,400	100.0%
売上原価【F】	変動費		
売上総利益			
人件費【	投資計画、		
販促	損益計画など		
減価償	事業構造を解説		
家賃			
水道			
その他経費	変動費		
販売管理費合計			
営業利益			
償却前利益			
FLR	1		

生産性の高いスタッフを
即戦力化するための
育成マニュアル公開

焼肉事業を年商10億円化する方法セミナー

2019年 **9月5日** (木)

株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30(受付開始 12:30~)

講座内容 &
スケジュール

講座

セミナー内容

焼肉事業を売上10億円化する方法

セミナー内容抜粋①

焼肉業界のリアルな現状と今後の時流とは？

セミナー内容抜粋②

焼肉事業を売上10億円にするために必要なステップ大公開！

セミナー内容抜粋③

売上2億円の壁を突破し、10億円を目指すために必要なものについて

第1講座



株式会社 船井総合研究所

岡本 星矢

フード支援部 焼肉チーム

船井総合研究所における焼肉専門のコンサルタント。焼肉店の売上・利益アップを専門に全国各地を奔走。売上利益が上がるメニュー構成提案から、客数を増やす「紙・インターネット・SNS」を活用した集客方法を提案。また、焼肉店の新店出店、新業態開発にも多数携わり焼肉店のコンサルタントとして豊富な経験をもつ。焼肉店の売上過去最高月商達成、売上昨対比190%超達成、14か月連続売上昨対比110%超達成などの実績がある。

焼肉事業の年商を大きく伸ばすために実際にやったこと

セミナー内容抜粋①

株式会社ランドマークの取り組みの過去、今、未来

セミナー内容抜粋②

焼肉事業の売上10億円を達成するためにすべきこと

セミナー内容抜粋③

人手不足の時代でも出店できる！売上を伸ばせる！具体的な経営手法について

第2講座



株式会社 ランドマーク

森 幸太郎氏

代表取締役

静岡県浜松市にて焼肉店を7店舗経営する。郊外ロードサイド型の家族三世代向けの焼肉店「火の国」をはじめ、国産牛を使用した食べ放題専門店「牛の蔵」を展開。さらに繁華街・郊外それぞれで「省人化業態」を開発し、人手に頼らないビジネスモデルを確立。海外にも出店し、焼肉事業売上10億円を目指して積極的に出店を重ねている。

人手不足・人口減少時代に「持続性の高い高収益な焼肉事業」の作り方

セミナー内容抜粋①

2019年激変する焼肉業界の攻略法とは？

セミナー内容抜粋②

全国の繁盛店が永続的に繁盛し続けるために取り組んでいることとは？

セミナー内容抜粋③

これからの飲食店・焼肉店経営に大事なこと

第3講座



株式会社 船井総合研究所

二杉 明宏

フード支援部

部長

上席コンサルタント

外食産業におけるコンサルティング活動に従事。業態開発、新規出店、多店舗展開、既存ブランドのブラッシュアップによる持続的な企業業績向上のプロデュースを得意とする。

お申し込み方法

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別経営相談承ります。

まずは、お問い合わせください。

平日/9:45~17:30
内容に関するお問い合わせ：岡本

TEL.0120-958-270

FAXでのお申込み

本DMに同梱しております申込用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りください。

担当：櫻田



0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報をWEBページからも
ご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/041308>



無料

小冊子ダウンロード用QRコード

スマホのカメラにQRコードを写すと
ダウンロードページに進みます！

焼肉店のインターネット集客マニュアル！！ 何を、どうすべきか？が丸わかり！



こんな方にオススメです！

- ・ インターネットでの集客を増やしたい！
- ・ 取り組みたいが、何から手をつけたらよいかわからない、、
- ・ インターネットでの集客は一定数できているが、もっと増やしたい！

小冊子の中身を少しご紹介！

- ・ インターネット集客強化のための**7か条**を大公開！
- ・ 何から手をつけるべきなのか、**順序良く解説！**
- ・ 18ヶ月連続売上昨対超え、**年商770万円アップ**した秘訣を公開！

ネット集客に興味がある経営者様必見！

インターネット集客をこれから始める焼肉店経営者様にも、すでに行っている経営者様にもお役に立てる内容が詰まっています！**ぜひ一度ご覧ください！**

低コストで人材が獲得できる！ 最新の採用手法がわかる小冊子



こんな方にオススメです！

- ・ とにかく、人手が欲しい！
- ・ 採用コストをいくらかけても、応募が来ない、、
- ・ 面接に至っても、途中で辞退されてしまう、、

小冊子の中身を少しご紹介！

- ・ 1ヶ月60名の応募を獲得するなどの**成功事例大公開！**
- ・ 採用ポータルサイトに頼らない、自社サイト構築のポイントを**大公開！**
- ・ 選ばれる会社の**応募後の対応力**について解説！

採用に必要なノウハウを大公開！

これからますます激しくなる採用競争ですが、「人材が集まる会社」にして、営業強化はもちろん、出店などの事業展開スピードを速めたい経営者様にお役に立てる内容が詰まっています！**ぜひ一度ご覧ください！**

ご興味がおありの方は上記のQRコード以外にも下記の連絡先からご連絡ください。

0120 - 958 - 270(電話受付 平日9時45分～17時30分)

お気軽にご覧ください！！

日時・会場

東京会場

2019年9月5日(木)
株船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」西口より徒歩15分

受講料

一般企業

税抜 25,000円 (税込27,000円) / 一名様

会員企業

税抜 20,000円 (税込21,600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。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらず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.5785636 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)

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: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 岡本

ご入金確認後、受講票の案内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. S041308 担当 櫻田 宛

焼肉事業を年商10億円化する方法

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
	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人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、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が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(TEL06-6204-4666)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** ☐



お申込みはこちらから