

人に困っている
飲食店経営者様へ

3分で読める
無料レポート付

菓子店**未経験**の**飲食業**から
プリン専門店に参入し



未経験の
正社員1名で

最高月商

1,900万円

営業利益率**35%超**を達成!

脱・採用難

- ・OPEN時は50名以上応募
- ・昼間のみで店舗運営

脱・人依存

- ・未経験者のみで運営
- ・店舗当たり5名～運営

小規模出店

- ・初期投資1,500万円～
- ・店舗坪数10坪～

沼津深海プリン工房



投資回収は**約4ヶ月!**

飲食業界からの参入が続出!!

低投資・短期回収が可能な

船井総研の単品スイーツ専門店モデルとは?

私も導入
しました!

株式会社北海物産
「沼津深海プリン工房」

代表取締役

岡田 道男氏

ゲスト
講師

録画放映

詳しくは中面へ!

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

飲食店向け単品スイーツ専門店へ参入セミナー

TEL 0120-964-000

平日
9:30～17:30

FAX 0120-964-111

大阪 2019年 4月11日(木)

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: 中田 内容に関するお問合せ: 正村

お問合せNo.

S042121

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。)

042121

飲食業界からの参入続々！

**低投資で高収益、採用にも困らない
単品スイーツ専門店とは！？**

**寿司店からの業態転換でオープンした
プリン専門店が爆発的人気に。**

沼津深海プリン工房

初年度年商**1.5億円**、

**営業利益率35%以上を見込む
名物土産誕生秘話**

最新繁盛店レポート2019

**プリン専門店 「沼津深海プリン工房」
運営：株式会社北海物産**

静岡県東部で飲食店を3店舗経営。そのうち沼津港の店舗を2018年7月にプリン専門店「沼津深海プリン工房」に業態転換しリニューアルオープン。深海をテーマにしたコンセプトメイキングと商品開発により瞬く間にSNSで拡散され、連日行列のできる大繁盛店に。TV東京「ワールドビジネスサテライト」などからも取材を受けるなど、飲食店からのスイーツ専門店参入の成功事例としても注目を集めている。

コンセプトは「女性が握る寿司店」 競合環境が厳しい沼津港で 運営を続けていた寿司店

当社は静岡県東部の熱海と沼津で飲食店（寿司店）を3店舗運営しておりました。そのうち熱海の2店舗は比較的好調な業績で推移しており現在も運営中ですが、実は沼津の店舗は45席で月商400万円の売上と、なかなか利益の上がりにくい店舗になってしまっていました。



沼津の寿司店「寿司の磯丸」



海鮮の飲食店が多い沼津港

沼津港は漁港であり、周辺には海鮮を扱う飲食店がたくさんあります。そんな中、当社の沼津店は「女性が握る寿司店」として始めはいくらか注目をいただいていたものの、次第に売上は低迷し、多くのお客様からすれば数ある海鮮を扱う飲食店の一つという風にしか捉えられていなかったのだと思います。

沼津で寿司店は続けられない・・・ 店舗の閉鎖を考えていた中で 参加したセミナーを契機に、 **単品スイーツ専門店への参入**を決意

店頭で呼び込みを強化するも業績は変わらず、スタッフのモチベーション維持も困難で、採用に関しても職人に依存する業態なので募集をかけても人がほとんど集まらない。さらには水産物の仕入れ値が安定しないなど、沼津において寿司店という業態を続けていくことの難しさを強く感じている状況でした。



店舗の閉鎖を検討していた最中、たまたま船井総研が主催するセミナーの案内が手元に届きました。

「単品スイーツ専門店」、その言葉を見てふと思いました。沼津港には飲食店ばかりでスイーツを扱うお店はない。ひょっとしたらこれは可能性があるのではないか、そう考えてセミナーに参加しました。

これまでの延長に未来はない 半信半疑ではありながらも 店舗の業態転換・全面リニューアル を実施

セミナーでは商材を単品に絞ることが大切であり、特にプリン専門店がおすすめだという話がありましたが、正直話がウマすぎる気がしました。素人だけでも店舗が成り立つ、それでいて営業利益率が15%を超えるなど、これまでの経験からではありえないと思ったのです。でも同じことを続けていても未来はないし、どうせ閉店するならこれに賭けてみようと思い、プリン専門店への参入を決意しました。

幸いにも沼津は年間400万人が訪れる地域だということで、この立地なら十分な売上が見込めると言われ、本格的に店舗の全面リニューアルオープンに向けて動き出しました。沼津の一番の繁忙期である夏休みまでにはオープンしたかったので、準備期間が3ヶ月しかない中、急ピッチで打ち合わせを進め、スタッフには構想が固まった2ヶ月前の段階で「この店はプリン屋に生まれ変わるからね」と告げました。

周りに埋もれない尖ったお店を作りたい！ 新たなコンセプトは「沼津港の深海」 「沼津深海プリン工房」の誕生

プリン専門店のコンセプトメイキングは慎重かつ大胆に、沼津だからこそその店舗・商品づくりを行うことに関しては、時間がないながらも徹底的にこだわりました。そうして、沼津港が日本一深い湾である駿河湾に面していることや、店舗の近くに沼津港深海水族館があることに着目して、沼津港の深海をテーマにした「沼津深海プリン工房」、そして「深海プリン」のアイデアに辿り着きました。

通常では考えられない青いプリンは見目のインパクトが大きく今のSNS時代にマッチし、大きな話題を呼んでくれると思ったからです。



ただし一過性のブームでなく、長続きする店舗になるためには美味しい商品であることが大前提です。ご紹介いただいたパティシエの方には随分あれこれと注文を付けてしまいましたが、出来栄えには非常に満足しています。

青いプリンと周到なメディア戦略で いきなりの大ブレイク オープン時には50人超の行列が

オープンまでの間には、青いプリンと深海のコンセプトを基軸に、様々な手法を用いて店舗のアピールを行いました。話題作りのための仕掛けを周到に凝らすためクラウドファンディングを行ったり、メディアの方に来ていただくための試食会なども開催したりしました。



一番人気！青色が鮮やかな「深海プリン」



オープン前にクラウドファンディングを実施

これらの取り組みもあり、オープン直後から地元TVやラジオでの紹介をしていただくことができ、それが更なる話題を呼んで、今では全国放送のTV番組からも取材の申し込みをいただくようになっています。また店舗オープン時には50人以上の方に行列を作ってくださいました。この事業は上手くいくと自信を持てた瞬間でした。

月商1,900万円、営利40%以上、 投資回収6ヶ月 飲食店では考えられない驚きの連続

スタート時はやはり不安なことや大変なことも多かったですが、いざオープンしてみると良い意味での驚きの連続でした。

オープン直後の8月には月商1,900万円を売上げることができ、それ以降も月商1,000万円を割った月はありません

(2019年1月時点)。営業利益率が40%を超える月もあり、2,500万円かかった初期投資は半年で回収してしまいました。当初の想定をはるかに上回る売上・利益は、これまでの飲食店では考えられない数字でした。



オープニングスタッフ募集で**50名の応募** **本当に素人だけで運営できる** **業態にもビックリ**

何よりビックリしたのは、オープニングスタッフ（PA）を3名募集するために出した求人で、50名も応募があったことです。周辺の店舗より給与面での条件を特別良くしたわけではありませんが、労働時間が最大でも18時まででよい点や、職人にこだわる必要のない点が飲食店とは大きな違いでした。



寿司店時代からの店長にはレシピ指導をいただいたパティシエの方の下に2～3日研修に行ってもらい、プリンの製造ノウハウを習得してもらいました。その後彼女が他のスタッフに製造方法を指導することで、製造体制を整えたのですが、それまで誰も菓子製造の経験はありませんでしたから、それでも美味しいプリンが作れるということが大変な驚きでした。



沼津深海プリン工房

賑やかな港町、沼津初のプリン専門店



早速、次なる単品スイーツ専門店の 出店を検討中

まだ課題点も色々あるものの、店舗の方はしっかりと軌道に乗ってきました。来てくださるお客様には、沼津の新しいお土産としてご好評いただいています。この単品スイーツ専門店という業態なら、飲食店において大変だった人件費や採用の問題を軽々とクリアできることが分かったので、次なる収益の柱としてまた新しいスイーツ事業の展開を進めていこうと思っています。2019年2月には新しくシュークリームの店舗をオープンさせる予定です。この調子で、飲食店とはまた異なる形でお客様に食を通じて喜びを提供し続けていきたいと思っています。



事例企業のご紹介

プリン専門店 「沼津深海プリン工房」 運営：株式会社北海物産

静岡県・沼津港に2018年7月にオープンしたプリン専門店「沼津深海プリン工房」。静岡県東部で飲食業を営む、株式会社北海物産が業績不振店の思い切った打開策として、沼津港で展開していた寿司店を単品スイーツ専門店に業態転換した。プリン単品の店舗で、オープン直後の8月には最高日販100万円、最高月商1,900万円、営業利益率47%を叩き出すなど非常に高い収益性を上げており、初期投資の回収は約4か月で完了。初年度から年商1.5億円を見込む。

店舗所在地：静岡県沼津市千本港町97

営業時間：10時～17時30分 店舗14坪

運営：株式会社北海物産 代表取締役：岡田道男 氏



脱・人依存、脱・採用難！

収益の柱となる新事業を検討中の経営者様のための

「飲食店向け

単品スイーツ専門店へ参入セミナー」

2019年4月11日（木）@大阪

まずは、本レポートを最後までお読みいただき、ありがとうございました。株式会社船井総合研究所、地方創生支援部スイーツチームの正村と申します。飲食業界では、特に人材面（採用が難しい、なかなか定着しづらい）や労働環境における問題が取り沙汰されています。またそれだけでなく、FLRコストの問題や利益率の問題などに頭を悩まされている経営者の皆様も多くいらっしゃると思います。



（株）船井総合研究所
地方創生支援部
地域食品振興グループ
スイーツチーム
正村 陸

そういった背景の中で、同様の課題を抱える経営者様の課題解決として、本レポートでご紹介しました、観光地への単品スイーツ専門店業態への参入をお勧めしています。

スイーツ製造直売事業を検討する上での企画として、約1年前まで同様の課題に直面し、観光地スイーツ製造直売店への参入を決断し、成功事例として注目を集める「沼津深海プリン工房」を運営する株式会社海物産の代表取締役岡田氏にスイーツ専門店参入の経緯やこれまでの取り組み、スイーツ事業に参入してよかったことや課題について、セミナーでご講演いただく機会をご用意いたしました。本セミナーで学べることのほんの一部を次のページにまとめてみました。

（→→→次頁へ）

セミナー当日に学べる具体的なポイント

(一部をご紹介)

- ①初年度から単店で年商1億円以上を見込む「沼津深海プリン工房」
繁盛の秘訣
- ②飲食業からプリン専門店への参入を決めたポイント
- ③「沼津深海プリン工房」に学ぶ単品スイーツ専門店の魅力
- ④徹底解剖！「沼津深海プリン工房」のオペレーションの秘訣
- ⑤全国の観光マーケットの変化と売れる土産菓子のポイント
- ⑥全国で成功事例続出中！単品スイーツ専門店の事例紹介！
- ⑦最新のスイーツ業界のヒット事例
- ⑧単品スイーツ専門店の収益モデル
- ⑧単品スイーツ専門店の出店に必要な初期投資
- ⑨単品スイーツ専門店が成り立つ立地とは？
- ⑩成功する単品選定の仕方、失敗する単品選定の考え方
- ⑪単品スイーツ専門店で成功させる商品価格帯・品揃えのポイント
- ⑫店舗オープン直後にメディアが殺到するメディア試食会とは
- ⑬店頭通行客を引き寄せる単品スイーツ専門店の店頭・店づくり
- ⑭各種SNSを活用した話題づくり
- ⑮集客好調な店が行っているWEBプレスリリース事例
- ⑯商品パッケージや資材の選び方とコストを抑えるポイント
- ⑰催事や卸への出店等、販路拡大のポイント
- ⑲通販を行うタイミングと商品作りの考え方

いかがでしょうか？少しでも関心を持たれた方は、今すぐ手帳を開き、4月11日（木）のセミナー日程を確保いただければと思います。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部
スイーツチーム 一同

全国各地に
続々と広がる
高収益専門店

土産卸からスイーツ製造直売 店に参入した繁盛店が誕生中！



※写真はイメージです

本店年商1.2億円を超え！1時間 待ちの行列が出来るプリン専門店

奈良で人気の名物土産！奈良に5店舗を
越える店舗展開で4億円を超える事業
売上を見込む。土日は1時間待ちの
行列ができる人気店。

「大仏プリン」（奈良県）



※写真はイメージです

銀座SIXでも人気のプリン専門店 事業年商は10億円を超える

1984年に創業したロングヒットブランド
元々カフェを中心に経営し、現在、関東を
中心に、プリン専門店7店を展開。
2017年にオープンした銀座SIX店は話題
の店として注目を集める。
「マーロウ」（神奈川県）



※写真はイメージです

全国のメディアが取材に来る！ 広島・尾道で人気のプリン専門店

広島尾道の飲食店が、優秀な女性スタッフ
を辞めさせないために始めたスイーツ
事業が大ヒット！Instagramや
Facebookで若いお客様が全国から集まる
繁盛スイーツ店。
「おやつとやまねこ」（広島県）



芸能人のファンも多く、メディア 露出によりネット通販で単月300 万円を超える話題の専門店

沖縄の石垣島に直売店をオープンしたプ
リンの専門店。不動産業を母体にし、
スイーツや物販などは未経験で参入。
メディアで話題となり空港などでの販売も
行う。「石垣島プリン本舗」（沖縄県）

Q1

スイーツビジネスの初期投資や収益性を教えてください

収益性の高さが魅力

A1

船井総研の提案するモデルの初期投資は1500万円～。モデルPLは下記の通りです。

船井モデルP/L	単位：千円	比率	船井総研のビジネスモデル	
売上高	100,000	100%	立地	観光地
店舗売上	60,000	60%	初期投資	1500万円～2500万円
通販売上	20,000	20%	回収期間	13.3カ月～20カ月
卸売上	20,000	20%	規模	7坪～15坪
原価	40,000	40%	機能	テイクアウト＋イートイン＋通販
粗利	60,000	60%	その後の展開	店舗展開＋通販＋卸（トリプルチャネル）によって展開
人件費	25,000	25%		
家賃	6,000	6%		
販促費	6,000	6%		
その他販管費	5,000	5%		
販管費 計	42,000	42%		
営業利益	18,000	18%		
投資額	20,000			

Q2

事業を始めるにあたり、製菓経験者が必要でしょうか？

未経験者で開業できる

A2

製菓経験者は必要ありません。船井総研の提案するスイーツビジネスモデルは素人でも専門店より高いクオリティーの商品が製造できます。経験者を採用することで、自分の経験を元に進めることもあり、思ったように事業が進まないことも少なくありません。既存事業の課長～部長クラスを管理者、製菓学校を卒業したての人材を製造担当とし、あとはパートアルバイトで運営が可能です。

Q3

レシピの開発や賞味期限の決め方など
お菓子の製造もサポートいただけますか？

安心の
サポート体制

A3

はい。レシピづくり、製造の効率化、マニュアル化などスイーツビジネスを始める際に必要となるサポートをさせていただきます。



株式会社菓子道
代表取締役 所浩史氏

船井総研では全国的なヒット商品となった「パステルのなめらかプリン」などの開発者である(株)菓子道の代表取締役、所浩史氏をパートナーとして、スイーツビジネスに参入される企業の商品開発や効率化の提案をさせていただきます。

事例で紹介させていただいた沼津深海プリン工房も所氏のプロデュースの下、商品開発が進められています。その他、全国のスイーツ専門店のプロデュースを所氏と進めさせていただきます。

Q4

出店立地や必要な店舗坪数を
教えてください。

10坪前後の
小規模物件
で開業できる

A4

船井総研がお勧めするのは観光地への出店です。(観光客数100万人以上)都市部に比べて競合性が低いことや土産需要があること、ライフサイクルの進行が緩やかであるため、息の長い業態にできるなどの理由からです。

店舗は7坪～15坪程度の用地が必要です。



スイーツ事業への参入は こんな企業におすすめします！

スイーツ事業
の魅力

- ☐ 優秀な社員や女性スタッフが働きやすい勤務体系を検討している
- ☐ 残業時間の長さや深夜勤務など、労務問題に課題を抱えている
- ☐ 収益性の高いビジネスを探している
- ☐ 既存事業に次ぐ、新たな収益の柱をつくりたい
- ☐ 地域の特産を生かした名物をつくり地域を盛り上げたい
- ☐ 売上好調なので、次の一手を取りたい

スイーツ専門店参入の5つのメリット

- ☐ **粗利率が高く、生産効率も高い**
プリンは、商品構成が少なくてもよく、単品を拡販していくモデルです。そのためロスが少なく製造効率がよい商品です。結果、利益率が高くなります。
- ☐ **回転が速く、席数による売上上限がない**
物販事業ですので、約5分で客単価2000円～3000円と回転が速く、席数による売上の上限もありません。
- ☐ **初期投資が低い**
初期投資は厨房機器、外装、内装や備品なども含めて1500万円からと低く、営利20%で回収も約13.3カ月という早さも魅力です。
- ☐ **製菓未経験者でも繁盛店をつくれる製造ノウハウ**
スイーツ専門店は、販売商品を単品に絞り込むため、効率的であるとともに経験のない社員でも繁盛店を超える味を再現できる製造ノウハウがあります。
- ☐ **オープンまで最短3カ月で可能**
事業立案からオープンまで最短約3カ月とスピード感高く開業できます。

菓子未経験の正社員1名で月商1,900万円のプリン専門店へ

飲食業からスイーツ事業に参入し、少人数でも成功するための秘密とは!?

飲食店向け単品スイーツ専門店へ参入セミナー

講座内容&
スケジュール

2019年4月11日(木) (株)船井総合研究所淀屋橋セミナープレイス

13:00~16:30 [受付12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ↓ 13:40	飲食店の参入チャンス!菓子業界の今とこの先 セミナー内容抜粋① 今が参入のチャンス!飲食店からスイーツ事業に参入するメリット セミナー内容抜粋② 菓子業界の時流と売れる商品の特徴 セミナー内容抜粋③ 菓子業界の儲かるビジネスモデルと収益構造 愛知県出身、大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、食品業界のコンサルティングを行い、中でもWEBプロモーション戦略に強みを持ち、日々業績向上に努める。現在は食の観光マーケットにおける新規業態の開発や商品開発のサポートを行っている。その中で、全国各地の観光地の現場に調査に行く回数は全社でもトップクラスで、最新の観光マーケット動向や事例の収集に努めている。 株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 川村 諒志
ゲスト講師 録画放映 第2講座 13:50 ↓ 14:40	赤字の飲食店を改装しプリン専門店で月商約1,900万円。営業利益率35%以上を獲得する秘訣とは!? セミナー内容抜粋① プリン専門店「沼津深海プリン工房」の誕生秘話 セミナー内容抜粋② オープン初年度から話題の名物土産になるまでの軌跡と成功のポイント セミナー内容抜粋③ 正社員1名でも運営が可能なプリン専門店の秘密を徹底公開 セミナー内容抜粋④ 飲食業からスイーツ事業へ参入し成功するためのポイント セミナー内容抜粋⑤ 株式会社北海物産の今後の展開について 静岡県にて寿司店を3店舗経営。2018年3月、船井総合研究所の主催するセミナーに参加し、当時1店舗だけ赤字が続いていた沼津で展開する寿司店をプリン専門店「沼津深海プリン工房」に業態転換。7月に店舗を業界未経験者のみでオープンすると、瞬く間に各種メディアやSNSで大流行、行列の絶えない繁盛店となり、最大月商でも約1,900万円を売り上げ、年商でも1店舗で約1.4億円を見込む大人気のプリン専門店へ成長させている。 株式会社 北海物産 代表取締役 岡田 道男氏
第3講座 14:50 ↓ 15:50	素人だけでも売上1億円、営業利益率20%以上の工房付単品スイーツ専門店をつくるためのポイント セミナー内容抜粋① 人口少ない地方でも成功する立地選定のポイント セミナー内容抜粋② 名物土産をつくるためのご当地ブランド・お店の作り方のポイント セミナー内容抜粋③ 菓子製造未経験のパート・アルバイトでも店舗を運営するためのポイント セミナー内容抜粋④ お客様が集まるスイーツ専門店における集客のポイント 整骨院業界のコンサルティング経験を経て、食品・菓子業界のコンサルティングに従事。特に観光菓子マーケットでの新業態開発に数多く取り組み、WEBマーケティングを中心とした販促提案を得意としている。現場主義を大切に、多くの繁盛店視察から得られた戦術レベルの提案にも定評がある。 株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 正村 陸
第4講座 16:00 ↓ 16:30	スイーツ事業に参入し成功するためのポイント セミナー内容抜粋① 本日のまとめ~これだけは持ち帰ってほしいポイント~ セミナー内容抜粋② 成果を上げるために経営者が取り組むこと セミナー内容抜粋③ 人口少ない地方でも成功する立地選定のポイント 住生活関連業界を起点として、食品業界、自動車業界、電機業界とコンサルティングフィールドを拡げ、「大手、中小の規模を問わない」「メーカー、卸、小売の業態を問わない」あらゆるニーズにきめ細かく対応している。国内企業を支援することで、「強い日本の再生」を自らの志とし、がんばる地域、経営者、現場責任者のサポーターとして幅広く活動している。 株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 部長・上席コンサルタント 中野 靖識

お申し込み方法

セミナー終了後

無料経営相談会

専門のコンサルタントが貴社に合わせた最適な展開方法をご提案

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当：中田

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き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!



<https://lpsec.funaisoken.co.jp/funai-food-business/seminar/042121/>

開催要項



日時・会場

大阪会場

2019年4月11日(木)

(株) 船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041
大阪府中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋」駅
10番出口より
徒歩3分

開催時間
13:00
▼
16:30
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頂く場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。



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みをお願いいたします。
●受講料のお振込は、お申し込み後速やかにお願いいたします。 ●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。



お申込み方法

【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上でご確認ください。
【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。お振込み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み下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No. 5785322 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
お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。



お問い合わせ

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) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●お申し込みに関するお問合せ: 中田(ナカタ) ●内容に関するお問合せ: 正村(ショウムラ)

※ご入金確認後、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。

飲食店向け単品スイーツ専門店へ参入セミナー

お問い合わせNo. S042121 担当: 中田(ナカタ)

フリガナ		業種	フリガナ		役職	年齢
貴社名			代表者名			
貴社住所	〒		フリガナ		役職	
			ご連絡 ご担当者			
TEL	()		E-mail		@	
FAX	()		HP	http://		
ご参加者 お名前	1	フリガナ		役職	年齢	
	3	フリガナ		役職	年齢	

今、このお申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？

【現状の課題を出来るだけ具体的に整理して下さい】



■今回のセミナーには無料経営相談の料金が含まれております。ぜひご活用ください。

☐ セミナー後日、無料経営相談会に参加する。(希望日 月 日)

お申込はこちらから

弊社会員組織(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)