

何故、「とりあえずテイクアウト対応」では売上が伸びないのか？

中食事業で新たな収益の柱を作りたい経営者様へ

中食業界

経営レポート

詳細は中面

外食企業が対応すべき「軽減税率」「採用難」「生産性向上」「労働環境改善」「人口減少」...

10兆円マーケットを攻略する最新ビジネスモデルがっいに誕生!!

人手不足
対応型

テイクアウト&デリバリー 専門店 で 億円の を 作る方法

年商

総力
取材

「省人化」「職人不要」「高生産性」「高収益」「低投資」!!
CK併設旗艦店+小型店のドミナント展開で業界水準3倍の利益を実現!
人員を増やさず既存店売上2桁成長を続ける驚きの店舗運営手法とは？



CK併設旗艦店 (15坪)
社員1名+P/A4-5名
月商
営業利益率
700万円
25%



小型店 (8坪)
社員1名+P/A2-3名
月商
営業利益率
400万円
23%

具体的事例・経営数値が満載の徹底解剖レポートは中面へ



株式会社 カツデリ

代表取締役

照屋 秀人氏

主 催
Funnai Soken

明日のフーントクソバニーを創る
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：天野 内容に関するお問合せ：小林(研)

高収益テイクアウト・デリバリー専門店セミナー
TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30
FAX 0120-964-111 24時間
お問い合わせNo. S043733
043733

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.funnaisoken.co.jp」右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

特集 テイクアウト&デリバリー専門店展開で年商2億円を作る方法！

テイクアウト強化とデリバリーの生産性向上で、既存店売上**189%**伸長した秘密



**CK併設旗艦店
(15坪・1店舗)**

月商**178万円/月**
営業利益率**10%**

月商**700万円/月**
営業利益率**25%**



**小型店
(8坪・3店舗)**

月商**300万円/月**
営業利益率**13%**

月商**400万円/月**
営業利益率**23%**

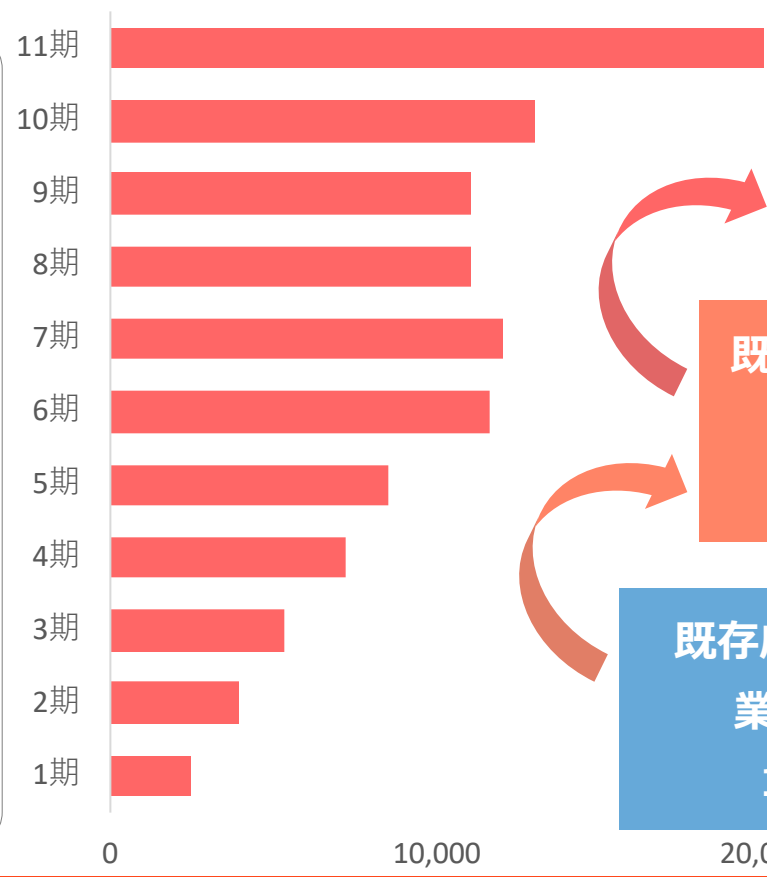


株式会社カツデリ
代表取締役 **照屋 秀人 氏**

CK併設旗艦店+小型店のドミナント展開で**業界水準3倍**の利益を実現！ 人員を増やさず既存店売上**2桁成長**を続ける驚きの店舗運営手法とは？

株式会社カツデリの成長ストーリー

経営数値ハイライト	
旗艦店	月商 700 万円
	社員 1 名 P/A 4-5 名
小型店	月商 400 万円
	社員 1 名 P/A 2-3 名
全店共通	FLコスト 59.8% 未済
	営業利益率 23% 以上
	店舗出店コスト 500 万円未済



既存業態を磨き込み
高収益化
11期

既存店の業態転換
で業績回復
10期

既存店の不振で
業績低迷
1-9期

- テイクアウト強化に着手し既存店売上は189%で成長
- 各店舗の製造・事務の省人化に着手し生産性向上
- CK併設旗艦店700万円/月・営業利益率25%、小型店400万円・営業利益率23%まで成長

- 不振の飲食店からは撤退し中食関連事業に絞り込み
- 各店舗をテイクアウト&デリバリー業態へと転換
- CK併設旗艦店+小型店展開による既存店増収と生産性向上で経常利益1,000万円以上改善、取り組み1年で黒字化

- 飲食店やデリバリー専門店など5店舗を展開
- 出店とともに売上は伸長するも既存店は不振が続く
- 旗艦店178万円/月、小型店300万円/月と低迷
- 2期連続で最大500万円以上の赤字を計上

飲食店・デリバリー専門店 500万円以上の赤字状態



飲食店、デリバリー専門店は競合激化・人手不足で不振 業績悪化を食い止めるために業態の絞り込みを決断

当社では飲食店やデリバリー専門店を5店舗展開していましたが、出店のたびに全体の売上は伸びるもの、いずれの業態も人手不足や競合増加によって苦戦し、既存店売上は減少傾向。

特に飲食業態は不振で、ついに2期連続で最大500万円の赤字を出すところまで業績は落ち込みました。

あれこれ取り組み、手が回らなくなっていた結果だと受け止め、まずは展開する業態を絞り込み、型を作り直そうと決断しました。

テイクアウト&デリバリー 専門店への業態転換を決意

テイクアウト&デリバリー専門店への業態転換で、 認知拡大・競合との差別化と配送件数削減を狙う

まず取り組んだことは、飲食店の撤退と既存店の業態転換でした。

これまでのデリバリー専門店展開では、競合の増加ポータルサイトの台頭で差別化が困難、配送人員の確保も課題でした。

そこで認知拡大と顧客接点作りによる差別化を図る一方で、テイクアウト比率向上による配送件数削減で、配送人員の確保に頭を悩ませない業態作りも期待し、既存店をテイクアウト&デリバリー専門店に業態転換しました。



経常1,000万円以上改善 取り組み1年で黒字化に成功

CK併設旗艦店+小型店展開による分業と作業集中で、 各店舗の生産性を劇的に向上させることに成功

またこの業態転換に伴い、店舗展開戦略や店舗運営方法も見直しました。

旗艦店にCK機能と本部機能を持たせることで、製造・店舗管理業務を集中させる一方で、小型店では仕上げの揚げ物調理と盛付、顧客への納品に機能を制限することで、徹底的に省人化しました。

また、店舗間を繋ぐシステムの整備や旗艦店の厨房効率化も推進することで、各店舗業務の生産性は劇的に向上し、既存店も増収に転じたことで、経常利益額で1,000万円増加、取り組みからたった1年で黒字化できました。

テイクアウト強化に取り組み 既存店売上は189%伸長

チャンネル別の利用動機に商品構成を最適化 テイクアウト対応とデリバリー直販強化で既存店増収

さらなる既存店増収に向け、伸びていたテイクアウトと自社媒体のデリバリー売上アップにも取り組みました。

飲食やデリバリーとテイクアウトでは利用動機が異なるため、チャンネルごとに商品の品揃えを最適化し、店前を含む集客策についても抜本的に見直し、自社アプリなどへの展開も進めています。

またデリバリーも、自社サイトの活用や顧客管理に注力することで、ポータルサイトではなく自社媒体経由の売上比率も向上しました。



各店舗の生産性向上と単店売 上の最大化で高収益業態へ

旗艦店528万円/月、小型店100万円/月の増収を 人を増やさず実現し、営業利益率は10ポイント以上改善

こういった取り組みの成果もあり、月商172万円、営業利益率10%程度だった旗艦店は、15坪で月商700万円、営業利益率25%、小型店も月商300万円、営業利益率13%から8坪で月商400万円、営業利益率23%まで成長しました。

小型店では社員1名とアルバイトが2、3名、旗艦店も社員1名とP/A5、6名で運営できていますが、これは以前の売上状況のときと同じ体制です。

生産性向上のための仕組みを整備し、単店売上を最大化する、それだけで単店の収益性を大きく改善できました。

県内外での多店舗展開と、 従業員の労働環境改善に注力

働き方の見直しや労働環境改善で採用・定着は改善傾向 唐揚げ専門店やテイクアウト専門業態の開発も順調

当面の目標は県内の店舗数を10店舗まで増やし、最終的には本土でも展開することです。

そのためにテイクアウト専門の業態や大型店の開発も進めています。5月にオープンした唐揚げ専門店も順調に伸びています。

一方、これまで苦戦していた採用や定着も、昨年からの会社全体の働き方の見直しや労働環境改善の成果で、大幅に改善してきました。

まだまだ課題は山積みですが、従業員にとって働きがいも働きやすさも両立できる会社作りにも力を入れています。

軽減税率緊急対応！「とりあえず中食対応」では売上が伸びない理由とは？
たった3つのポイントを押さえるだけで中食10兆円マーケットは攻略できる

テイクアウト&デリバリーの「最新ビジネスモデル」

このたびは、本レポートを手に取っていただき、誠にありがとうございます。ございました。

ここまでお読みいただいた皆様
のなかには、

「軽減税率施行に備え、既存飲食
店でテイクアウトやデリバリー対
応に取り組みたい」

「既にテイクアウトやデリバリー
対応済み、あるいは専門店を経営
しているが、思うように成果が上
がらない」

といった経営者様が多いのではな
いかと思います。

皆様もご存知の通り、共働き世
帯の増加や未婚率の上昇、所得の

2極化などを背景として、中食需
要が増大しています。

にも関わらず、何故成果が出る
会社とそうでない会社に明暗が分
かれるのでしょうか？

理由は大きく3つです。

一つはCVSや大手FFチエー
ンなどの商品力が向上し、差別化
が困難になっていること。

さらに、ポータルサイトが台頭
していることで、中食対応のハー
ドルが下がり、競合プレイヤーが

増加していること。

そして3つ目に、人手不足によ
る採用難で、売上を伸ばしたくて
も伸ばせないという会社様が最も
多いのではないのでしょうか？

そんな環境でも、今回のレポー
トでインタビューさせていただけ
た株式会社カツデリ様のように、
業績を飛躍的に伸ばされている企
業様はどのような戦略をとられて
いるのでしょうか？

まずは左記のテイクアウト&デ
リバリー強化のロードマップをご
覧ください。

とりあえず中食対応では勝てない時代がすぐそこに

テイクアウト & デリバリー マーケット攻略 3ステップ

目安
月商100万円
中食比率10%未満

既存店付加(兼用商品)で テイクアウト&デリバリー対応

Step
1

既存店のメニューをそのままテイクアウト&デリバリー対応

課題

店舗利用顧客と中食顧客で利用動機の違いから、商品・
価格にミスマッチがあり、苦戦する企業が多い

目安
月商200万円
中食比率20%程度

既存店付加(専用商品・売場) でテイクアウト&デリバリー対応

Step
2

専用商品や売場・カウンターを持ちテイクアウト&デリバリー対応

課題

- 飲食併用オペレーションで既存スタッフの労務環境悪化
- 提供(待ち)時間増加による顧客満足度の低下
- 顧客への認知拡大や競合との差別化が困難

目安
単店月商300万円超
直販比率50%以上

テイクアウト&デリバリー専門店 の開発・店舗展開

Step
3

実演性を付加したテイクアウト&デリバリー専門店を開発・展開

解決
策

- 中食専門のオペレーションで生産能力強化
- 実演性などを付加した店舗・商品開発で競合と差別化
- CK併設旗艦店+小型店展開で認知拡大と生産性向上

業態によって基準となる売上は異なるものの、既存店でテイクアウトもしくはデリバリーに
取り組まれている会社の多くが上記1, 2のステップで苦戦されているのではないで
しょうか？今回レポートでもご紹介した株式会社カツデリ様のように、中食参入で発生
する課題を上記のステップで解決し、飛躍的に業績を伸ばされている企業様が全国で
も続々と誕生しています。次ページでそんな成功事例の数々をご紹介します。

(株)船井総合研究所 フード支援部
グループマネージャー シニア経営コンサルタント

小林 耕平

テイクアウトやデリバリーなどの中食領域のコンサルティングに従事。
現在、社内トップクラスの支援企業数、支援先業績アップ実績を持ち、外食・中
食業界のコンサルティング領域では史上最速でグループマネージャー及びシニア
経営コンサルタントに昇格。
赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから、年商数十億、数百億円企
業の次代の戦略作りまで、幅広い領域において数多くの成果を上げている。



特別 セミナー

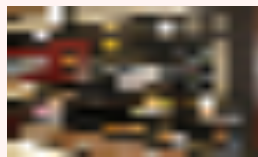
初開催！たった1日で全てが解る
テイクアウト&デリバリー徹底解剖
既存店対応から専門店開発まで、成功事例を一挙公開！

一部
公開

外食からの参入も続々！全国のクライアントで実証済みの
「テイクアウト&デリバリー専門店」成功事例集

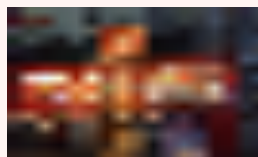
1 テイクアウト&デリバリー専門店の出店後1年で年商1億円

競争激化による売上減少に苦戦していた焼肉店がテイクアウト専門店を出店し初月に月商950万円を達成。さらにテイクアウト店にてデリバリー予約も開始し、1年後には中食事業年商1億円を達成。



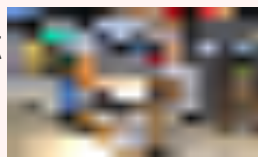
2 テイクアウト&デリバリー専門店に転換し初月に月商300万円達成

繁華街エリアで赤字だった10坪強の飲食店をテイクアウト&デリバリー専門店へと転換し、初月から月商300万円、営業利益率20%を達成。



3 既存店のテイクアウト&デリバリー対応で900万円/月の売上付加

外食企業が既存店の収益改善に向けてテイクアウト&デリバリー対応を強化。1店舗あたり300万円/月の売上を付加し、3店舗で900万円/月の売上付加に成功。店舗営業利益も10%近く改善。



4 テイクアウト&デリバリー専門店で年商1.5億円、営業利益率20%

今後の人口減少による市場縮小など飲食店展開に限界を感じ、テイクアウト&デリバリー専門店を出店。初年度から年商1.5億円、営業利益率20%を達成。



いかがでしょうか？

今回ご紹介させて頂いた成功事例はほんの一部ですが、いずれの企業様もテイクアウトやデリバリー事業に取り組み、成功されている企業様ばかりだったと思います。これらの企業様が取り組まれた具体的な手法が気になりますよね？

そんなお声にお応えして、株式会社カツデリ 代表取締役 照屋 秀人氏をゲストにお招きし、テイクアウト&デリバリー対応強化に向けたセミナーを開催させていただきます。当日は「既存店でのテイクアウトやデリバリー対応」から「テイクアウト&デリバリー専門店の開発や多店舗展開のノウハウ」「CK併設旗艦店・小型店の生産性向上手法」など、実際の成功事例盛り沢山でお伝えいたします。

日程は2019年6月18日大阪会場、2019年7月16日東京会場です。今後中食事業に取り組みたい方、既に取り組んでいるがさらに成果を伸ばしたい方など、本気で中食市場攻略を検討されている経営者様とお会いできることを楽しみにしております。ご興味のある方は、是非次ページ以降のセミナーのご案内をご覧ください。

外食企業が対応すべき「軽減税率」「採用難」「生産性向上」「労務環境改善」「人口減少」…

10兆円マーケットを攻略する最新ビジネスモデルがついに誕生!!

人手不足
対応型

テイクアウト&デリバリー 年商 2億円 専門店で作る方法

総力
取材

「省人化」「職人不要」「高生産性」「高収益」「低投資」!!

CK併設旗艦店+小型店のドミナント展開で業界水準3倍の利益を実現!

人員を増やさず既存店売上2桁成長を続ける驚きの店舗運営手法とは?

日程

大阪 2019年6月18日(火) 東京 2019年7月16日(火)

こんな方のご参加を推奨しております

- 軽減税率に備えテイクアウトやデリバリー対応を検討されている方
- 不振店の業績アップや業態転換に悩まれている方
- テイクアウトやデリバリーに取り組んでいるが成果が出ない方
- 中食事業をより大きな事業に拡大したい方
- CKやテイクアウト・デリバリー専門店の生産性向上策を知りたい方
- 新たな収益事業を構築したい方

次ページで当日の内容を一部ご紹介

10兆円マーケットを攻略する最新ビジネスモデルが遂に誕生！！

人手不足対応型テイクアウト&デリバリー専門店展開で年商2億円を作る方法とは？

高収益テイクアウト・デリバリー専門店セミナー

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:30	外食企業が今取り組むべきテイクアウト&デリバリー専門店展開とは？  株式会社 船井総合研究所 フード支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 小林 耕平 入社後30業種以上のコンサルティングに携わった後、宅配・ケータリング業や惣菜業・テイクアウトなどの中食領域のコンサルティングに従事。現在、50名近いフードビジネス支援部のなかでもトップクラスの支援企業数、支援先業績アップ実績を持ち、部内最速で中食部門のチームリーダー及びチーフ経営コンサルタントに昇格。赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから、年商数十億、数百億円企業の次代の戦略作りまで、成功確度の高いコンサルティングには定評がある。
第2講座 13:30~14:30	CK併設旗艦店+小型店ドミナント展開で年商2億円を作る方法  株式会社カツデリ 代表取締役 照屋 秀人氏 平成20年に創業後テイクアウト&デリバリー専門店を4店舗展開。
第3講座 14:40~15:10	テイクアウト&デリバリー専門店業績アップの具体的手法  株式会社船井総合研究所 フード支援部 チームリーダー マーケティングコンサルタント 船越 良 新卒で入社以来、船井総研で飲食仕出し・宅配専門にコンサルティングを行なっている。飲食店、仕出し会社、給食会社などに年間300日以上お伺いし、現場で即時業績アップする立上げと活性化をサポートしている。勉強会組織、「ケータリング・宅配研究会」を運営。
第4講座 15:30~15:50	明日から使える超具体的集客手法とは？  株式会社 船井総合研究所 フード支援部 岩松 将史 福岡県出身。大学卒業後、株式会社船井総合研究所へ入社。入社後は整骨院業界でのコンサルティングを経験後、主に飲食店・仕出し店・ホテル・旅館などの中食事業参入支援および活性化支援に携わる。現在は宅配・ケータリング業を専門としたコンサルティングに従事。
第5講座 16:00~16:30	明日からの経営に活かして頂くために 株式会社 船井総合研究所 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 小林 耕平

日程がどうしても合わない企業様へ 出張セミナー&個別経営相談承ります。TEL.0120-958-270 平日/9:45~17:30 担当/小林 耕平

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込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。
 担当：天野
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://www.funaisoken.co.jp/seminar/043733>

《本セミナーで学んで頂けること》

※一部掲載

■株式会社カツデリ様の取り組み

- ① 飲食業からテイクアウト&デリバリー専門店展開に取り組んだ理由とは？
- ② 1年で経常利益1,000万円改善した生産性向上手法とは？
- ③ 既存店売上189%増加させるテイクアウト対応法とは？
- ④ 業界水準3倍の利益を実現するCK併設旗艦店+小型店展開とは？
- ⑤ 社員1名で月商700万円以上を実現するP/A化の仕組み作りとは？
- ⑥ 人時生産性+2,000円/hを実現する製造+事務業務の効率化策とは？
- ⑦ 労働時間を増やすことなく既存店売上1.6倍を実現した店舗運営手法とは？

■テイクアウト&デリバリーの業績アップ手法

- ① 既存店におけるテイクアウト&デリバリー事業の構築手法とは？
- ② テイクアウト&デリバリー対応を成功させる商品MD作りのポイントとは？
- ③ ナショナルチェーンとの差別化で抑えるべき商品開発手法とは？
- ④ 脱・ポータルサイト!出前で直販比率50%以上を実現する集客手法とは？
- ⑤ 店舗外から新規顧客を獲得するテイクアウト集客のポイントとは？
- ⑥ 店頭通行客を引き寄せるテイクアウト専門店の店頭・店作りのポイントとは？
- ⑦ 満足度アップ&店舗効率化につながる事前予約サイト&アプリ活用術とは？
- ⑧ 厨房の労務環境を劇的に改善するクックチル・フリーズ活用手法とは？

■テイクアウト&デリバリー専門店開発&多店舗展開

- ① テイクアウト&デリバリー専門店開発を成功させる立地選定・店舗作りとは？
- ② テイクアウト&デリバリー専門店のレイアウト、オペレーションとは？
- ③ テイクアウト&デリバリー専門店開発のイニシャルコスト及び収益モデルとは？
- ④ 出店後、即地域一番化を目指す旗艦店+小型店展開手法とは？
- ⑤ 店舗業務を圧縮し、多店舗マネジメントを効率化するシステム活用術とは？
- ⑥ 全国で成功事例続々誕生!テイクアウト&デリバリー専門店事例紹介!

日時・会場

大阪会場
2019年 6月18日(火)
 株式会社 船井総合研究所 大阪本社
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
 船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線
 「淀屋橋駅」
 ⑩番出口より
 徒歩2分

東京会場
2019年 7月16日(火)
 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
13:00
16:30
 受付12:30~

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 **20,000円** (税込**21,600円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **16,000円** (税込**17,280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.5785512 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) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:小林(耕)

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. **S043733** 担当 **天野 宛**

高収益テイクアウト・デリバリー専門店セミナー **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に をお付けください。 【大阪会場】 2019年 6月18日(火) 【東京会場】 2019年 7月16日(火)

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	フリガナ	役職	
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者氏名	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
	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は現在、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、船井総研グループ・レトリベーションズ・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】
 株式会社船井総合研究所ホールディングス 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