

新規事業/業態転換で儲かる  
飲食店ビジネスをお探しの経営者様へ

3分で読める!  
**特別無料**  
レポート在中

開発成功事例レポート

ステーキを主力とした

# 肉バル

地方駅前の  
**18坪**で

飲食未経験の素人が1年半で

営業利益率  
**35%**

月商

営業利益額

**720万250万**

2019年4月に**2店舗目出店決定!!**

**新たな 業種業態で成功する秘訣!**

- ① **地方駅前**だから実現する高い収益性
- ② オシャレなバル業態だから**人材採用の心配なし!**
- ③ FC本部級のサポート付き!  
**仕入れ・研修先・マニュアル完備**

美容業界からの  
新規参入で  
成功!!

SPECIALインタビュー

株式会社 アークスマイル  
代表取締役

高濱 修士氏



新規事業/業態転換で肉バルをオススメする**5つの理由**を大公開!!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

美容業界からの異業種参入で営業利益率35%の肉バルセミナー

お問い合わせNo. S043857

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111 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：櫻田 内容に関するお問合せ：小島

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。)→ **043857**

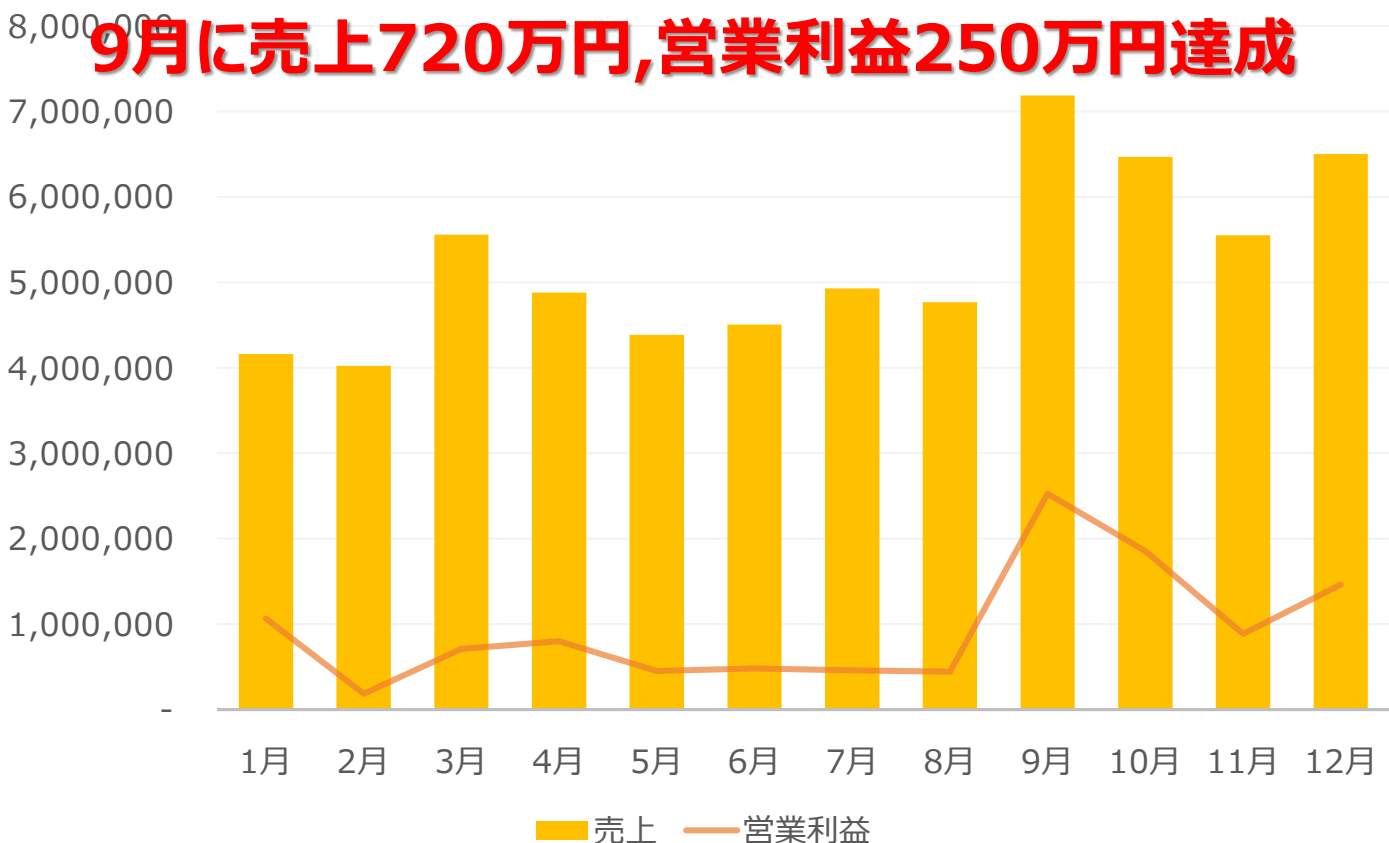


株式会社 アークスマイル  
代表取締役 高濱 修士 氏

美容業界から飲食業参入！  
乗降客数5万人の町で、  
18坪ながら売上720万円！  
営業利益額250万円（利益率  
35%）を達成した秘訣を  
大公開！

2017年3月に1店舗目を出店し、2018年の9月に売上720万円  
（坪売上39万円） 営業利益率額250万円（35%）を達成！  
2019年5月には2号店の出店が決定！！

2017年3月の1号店出店から2年で2号店目を出店  
予定！美容業界から異業種参入！飲食完全素人な  
がら成功した秘訣を大公開！



# 美容業界から異業種参入！営業利益率35%の肉バルセミナー

私は元々、大阪の北摂地方でエステティックサロンを中心に美容業を領域として事業を行っておりました。

美容業を行う上で、人不足時代の中エステティシャンを1人育成するのに半年～1年近くの時間を要するため人件費率が高く、「人に依存した業界」である事と、客層が40～50代の女性という絞られたターゲットのみであった事、エステは前受金だった事などから、第二の事業の柱として元々興味のあった飲食業をしたいと考えました。

飲食店をする上で、当時大阪でも流行っていたバル業態の出店を考えていました。ただ飲食店を開業する上で、ノウハウがなく飲食店のFC加盟も検討しましたが加盟金やロイヤリティ、取組みを本部から制限されるなどあり、迷っていた際に船井総研の主催する肉バル





# 美容業界から異業種参入！営業利益率35%の 肉バルセミナー

出店直後は月商360万円程、、

常にブラッシュアップを続ける中で集客のために必要な  
本質と本業との相乗効果を考え続けた

仕入先の紹介や商品に関する事、繁盛店への現場研修を通じて出店をする事が出来ました。出店当初は月商が360万円程でした。我々は元々飲食素人の会社でしたので、スタッフと繁盛店の視察や他社の成功事例を一旦、全て受け入れて取組み、取捨選択を繰り返していきながら店舗の運営を進めていきました。

また、本業との相乗効果もありました。美容業界は基本がリピート産業であり、顧客満足度を接客を通じてどのように獲得していくかがポイントとなりますので、本業でのノウハウを飲食店に落とし込みし、接客力の向上に努めていきました。



繁盛店視察



エステ事業との相乗効果

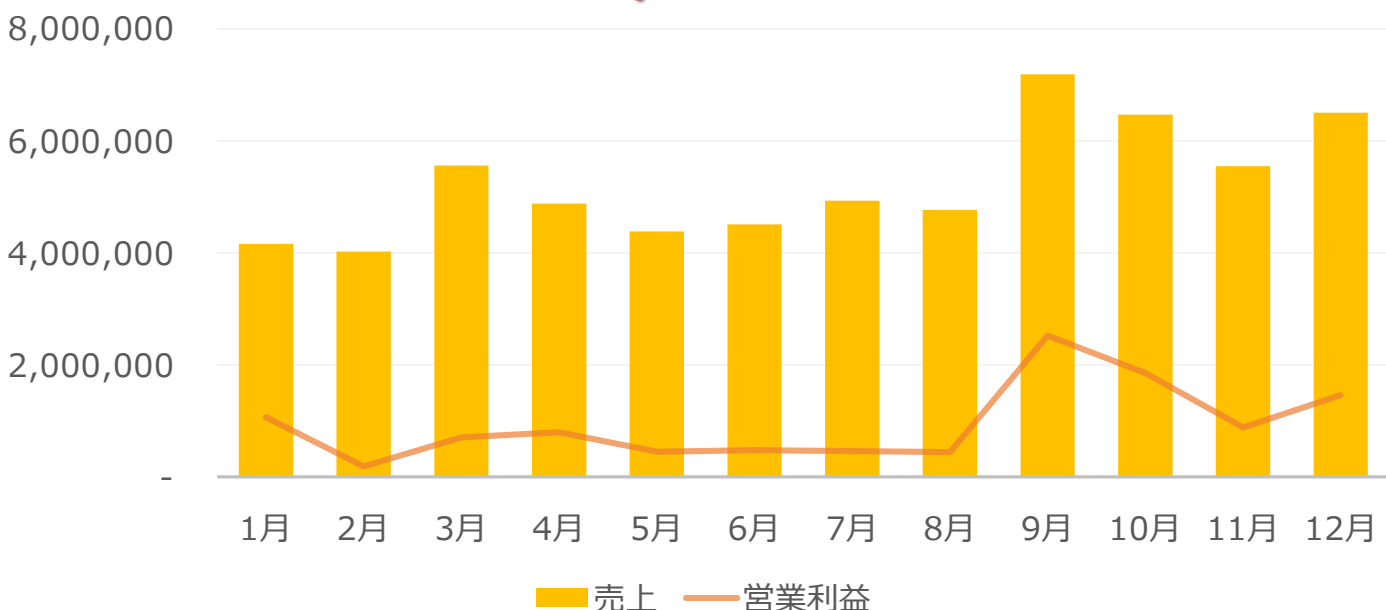
# 美容業界から異業種参入！営業利益率35%の肉バルセミナー

繁忙期には550万円の売上を残し、坪売上で30万円を超える事が出来た。さらに9月には720万円（坪売上40万円）営業利益額250万円を達成！

繁盛店視察や他社の成功事例の受入れを行い、自社にとってベストな取組みを行った事、また本業で培った接客力でリピート率も向上して3月には月商550万円（坪売上30万円）、9月には月商720万円、営業利益額250万円（営業利益率35%）を達成する事が出来ました。

乗降客数3万人の立地において、固定客化と来店頻度の向上という事がポイントであった事、また接客力で顧客満足度が向上した事で原価率が27%ながら集客をする事が可能になりました。

## 9月に売上720万円,営業利益250万円達成



# 美容業界から異業種参入！営業利益率35%の 肉バルセミナー

**輸入牛でなく国産黒毛牛を使用したステーキ！**

**飲食店経営のポイントである商品力に関して、**

**仕入れ業者様の選定と品質に徹底してこだわった。**

商品力に関しては、自分で業者様を選定して味は必ず自分が確認をするようにしています。事務所に業者様を複数呼びしてその場でプレゼンをして頂き、選定を続けました。また、販促プランについても同様の事を行いました。

商品の目玉はステーキです。同じ商圈にステーキを主力とした店がなかった事もあり、また客層が30～40代の女性がメインであったため、輸入牛でなく国産黒毛牛に拘りました。

さらに、バルには馴染みのない商品名が多かった事から全て写真入りのメニューブックにしたり、商品説明を出来るようにスタッフ教育をするなど、地域の方が来店しやすいお店作りを心掛けました。



仕入先の開拓



一番商品のステーキの商品力



# 美容業界から異業種参入！営業利益率35%の 肉バルセミナー

## 2019年5月に2号店目の出店が決定！

## エステティシャンを育成するノウハウを飲食店に活用 し、店長レベルが1店舗に4人いる状態に

1店舗目が成功したため、2号店の出店が今年の5月に決定しました。1号店目の成功要因と、他の繁盛店との視察を通じて得た知識を2号店目に活用していきます。

また、エステ業をしていた事もありエステティシャンを育成するノウハウを飲食店に活用したところ、アルバイトでは顧客満足を取れる人材を1ヶ月程度で育成が出来る教育ノウハウが整いました。現在、店長レベルの社員が4人いますし、今後も従業員への教育投資を行っていき、出店スピードを上げていく予定です。



### Ⅲオペレーション

#### オススメメニュー

##### ①準備



お客様を席にご案内したら、人数分のお茶とおしぼりを用意します。

##### ②お茶・おしぼりを提供する



「お茶でございます」  
お客様の手元におしぼりとお茶をお出しします。  
お茶をテーブルに置くときは、音を立てないように静かに置きましょう。

##### ③呼び鈴の説明をする



「お料理が決まりましたらこちらでお呼びください」  
呼び鈴を手のひらで指し、お料理が決まれば押していただくよう伝えます。  
説明が終われば、一礼してから立ち去るようにしましょう。

◆余裕があるときは、おしぼりを袋から取り出してお渡ししておけると、丁寧なお客様も喜んでいただけるでしょう。

## エステのノウハウを飲食に活用

Ⅰ心構えとマナー

Ⅱハウスルール

Ⅲオペレーション

Ⅳ1日の流れ

Ⅴドリンク・料理

# なぜ飲食素人の美容業界からの異業種参入で、18坪で月商720万円、営業利益250万円を達成する事が出来たのか

こんにちは。船井総研の小島と申します。  
アークスマイル様の成功事例レポートは  
いかがでしたでしょうか？  
肉バル業態である【肉バル ガブット】繁  
盛のポイントをまとめさせていただきます。



【圧倒的一番店になるポイント】株式会社船井総合研究所  
フード支援部  
小島 佑太

ポイント1)

**強い商品力を核とした「集客エンジン」を持つ**

⇒メインのステーキに原価をかけ目玉商品化

⇒主力食材はプレゼン方式で決定

バル業態が目新しかったころは「内外装のおしゃれさ」が集客要素となっていました。バル業態自体に目新しさが無くなってきた現在において最も集客につながる要素は「商品力」です。主力商品のステーキに高原価を投入し、美味しい料理をリーズナブルに提供することでハレ動機での外食ニーズに対応できます。商品力が高い店は口コミが発生するので、販促費をかけずに集客できます。



### ポイント2)

## 本業との相乗効果と素人発想

⇒美容業界の顧客管理と満足度向上を活用

⇒素直に繁盛店情報や成功事例を受け入れた

美容業界はリピート産業であるため、顧客管理と顧客満足度の向上が事業成立のポイントとなります。その自社の長所を飲食店に活用する事で接客力を向上させ、リピート率を高め、付加価値を付ける事が出来た事により固定客化による売上の最大化、付加価値を付けた事により、原価率27%、営業利益率35%という高収益な店舗へと成長をさせる事が出来ました。また、「素人」という事で素直に他社の成功事例を受け入れる事が出来たため、常に商品などがブラッシュアップされ続けられました。そうする事で、「飽きられない」店舗を構築する事に成功しました。



繁盛店視察



エステ事業との相乗効果

### ポイント3)

## 独自の人材育成ノウハウで人材の育成に成功

⇒出店スピードを高める事が出来る

⇒既存店の運営も困らない

また、エステティシャンを育てるノウハウを飲食店に活用した事で、アルバイトが1ヶ月で顧客満足を獲得出来るレベルにまで従業員を育成する事が可能となりました。それにより、出店をする上で最も重要となる人材面での経営課題をクリアする事が出来ました。さらに既存店の運営においてもアルバイトのみで運営する事が出来ております。さらに、新規オープン時に「完全週休二日制」や「周辺時給＋50円」を打ち出した事で【1週間で60】の社員アルバイト希望の応募がありました。「飲食業界の常識が異業種からすると非常識」であり、自社の強みを転換する事で安定した店舗運営と今後の出店スピードを早める事に成功しました。



1ヶ月で即戦力に成功

### Ⅲオペレーション

#### オススメメニュー

##### ①準備



お客様を席にご案内したら、人数分のお茶とおしぼりを用意します。

##### ②お茶・おしぼりを提供する



「おしぼりでございます」

「お茶でございます」

お客様の手元におしぼりとお茶をお出しします。

お茶をテーブルに置くときは、音を立てないよう静かに置きましょう。

##### ③呼び鈴の説明をする



「お料理が決まりましたらこちらでお呼びください」

呼び鈴を手のひらで押し、お料理が決まれば押していたらよいお知らせします。説明が終われば、一礼してから立ち去るようにしましょう。

◆余裕があるときは、おしぼりを袋から取り出してお渡ししてあげると、丁寧なお客様も喜んでいただけるでしょう。

エステのノウハウを飲食に活用

Ⅰ心構えとマナー

Ⅱハウスルール

Ⅲメニューオペレーション

Ⅳ1日の流れ

Ⅴドリンク・料理

本セミナーで公開する繁盛ノウハウについてほんの一部ご紹介させていただきますと・・・

- 1) **地方都市で坪売上40万円を達成するための経営戦略**
- 2) 超繁盛肉バルの最新メニュー大公開【フード&ドリンク&宴会】
- 3) 超繁盛肉バルの店舗レイアウト大公開
- 4) 2019年最新情報！全国肉バル繁盛モデル徹底解剖！
- 5) 増税後も強い肉バルの経営のポイント提言
- 6) **集客メニューの作り方・利益メニューの作り方**
- 7) 効果絶大！集客アップできるWEB販促のやり方
- 8) 集客できる主力商品(ステーキ)の作り方
- 9) 店舗展開をするための人材育成の仕方
- 10) 高い宴会集客を実現する宴会戦略
- 11) 多店舗展開が出来る業態の作り方
- 12) **エステ業で培った人材育成ノウハウを大公開！**
- 13) 売上・利益を最大化するためのリニューアル作戦【提言】
- 14) 業績を上げ続ける肉バル経営者が日々実践する事とは！？

・・・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業績アップの鍵がわかります。良い店を作りたい方はご参加下さい。



仕入れ業者の最適な探し方



一番商品の作り方

Ⅲオペレーション

オススメメニュー

①準備



お客様を席にご案内したら、人数分のお茶とおしぼりを用意します。

②お茶・おしぼりを提供する



「おしぼりでございます」  
「お茶でございます」  
お客様の手元におしぼりとお茶をお出します。  
お茶をテーブルに置くときは、音を立てないよう静かに置きましょう。

③呼び鈴の説明をする



「お料理が決まりましたこちらからお呼びください」  
呼び鈴を手のひらで指し、お料理が決まれば押し、いただくようお願いします。  
説明が終われば、一礼してから立ち去るようにしましょう。

POINT

◆余裕があるときは、おしぼりを袋から取り出してお渡ししてあげると、丁寧でお客様も喜んでいただけるでしょう。

即時育成の仕方

I 心構えとマナー

II ハウスルール

III オペレーション

IV 1日の流れ

V ドリンク・料理



集客出来る店頭の作り方



地方都市で受入れられるメニューブックの作り方



集客最大化のための内装



## 『美容業界から異業種参入！ 営業利益率35%の飲食業参入セミナー』

2019年4月11日（木）東京

当日概要

| 講座                            | セミナー内容                                              | 講師                                                            |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 第一講座<br>13:00～13:50           | ◆バル業態を勧める理由<br>◆多店舗展開化のポイント<br>◆バル業態の収益構造と投資イメージ    | 株式会社 船井総合研究所<br>フード支援部<br>マーケティングコンサルタント<br>山崎 滝也             |
| 第二講座<br>14:00～14:35           | ◆船井総研のバル業態の成功事例<br>◆2019年も勝てるバル業態のポイント              | 株式会社 船井総合研究所<br>フード支援部<br>小島 佑太                               |
| 【基調講演】<br>第三講座<br>14:45～15:35 | ◆なぜ飲食素人が繁盛店を作る事が出来たのか<br>18坪で月商720万円、営業利益250万円達成の秘訣 | 株式会社 アークスマイル<br>代表取締役<br>高濱 修士 氏                              |
| まとめ講座<br>15:45～16:15          | ◆本日のまとめ                                             | 株式会社 船井総合研究所<br>フード支援部<br>シニア経営コンサルタント<br>グループマネージャー<br>石本 泰崇 |
| ＜セミナー参加者特典＞16:15～ 無料経営相談会     |                                                     |                                                               |

### ＜講師紹介＞



株式会社 船井総合研究所  
フード支援部  
マーケティングコンサルタント  
**山崎 滝也**

老舗商家に生まれ、幼少の頃より、経営の魅力と厳しさを学ぶ。大手百貨店のバイヤー、販売促進責任者を経て、船井総研に入社。永続経営できる企業づくりをテーマに、企業の5年、10年先を見据えた戦略づくり、多店舗展開の仕組みづくりのコンサルティングは、15年以上に渡り得意としている。現在も10年以上の継続契約企業を複数社持ち、結果の出せるコンサルタントと定評を受けている。



株式会社 船井総合研究所  
フード支援部  
**小島 佑太**

上場外食企業にて、8店舗以上の店舗統括を行う。船井総研に入社後は、肉バルを中心としたバル業態のコンサルティングの従事。マーケティングとマネジメントの両立を得意としており、業績アップに取り組んでいる。



株式会社 アークスマイル  
代表取締役  
**高濱 修士 氏**

エステを本業とし、大阪府茨木市にて事業を行っている。2017年に飲食店経営を開始し、1年半で18坪月商720万円、営業利益250万円の繁盛店を乗降客数5万人の小さな町で達成。今後は飲食事業を拡大していく予定。



株式会社 船井総合研究所  
フード支援部  
シニア経営コンサルタント  
グループマネージャー  
**石本 泰崇**

十数年間飲食業の現場でキャリアを積んだ後、船井総合研究所に入社。上場外食企業のスーパーバイザー、最年少での営業部長就任、130名以上のメンバーのマネジメント実績を活かし、人事評価制度、人材採用、人材開発・育成（教育）プランの提案を得意とする。現場と経営者の双方の意見を融合させての改善提案や業績向上プラン、即時経費削減プランを具現する。

## 成功事例の一部

## 全国で30店舗以上の肉バル業態の 出店サポート実績のご紹介

### わたなべ精肉店（徳島県）

**四国の地方都市で最高月商2,500万円！  
営業利益率20%以上の超繁盛店。**

人口26万人の四国の地方都市で最高月商2,500万円を達成！全ての利用動機を包み込み、毎年売上を更新し続けるモンスター店舗。当初は2フロアで月商1,000万円を増床し、て5フロアにした事によって売上の最大化が実現。その結果、人件費率も13%台となっている。



### 肉バル ザ・ミーティング（宮崎県）

**ふるさと納税用食材業務の企業が新規参入！  
25坪で月商500万円を売り上げて、投資回収はなんと！  
1年予定！**

食品（ふるさと納税）業界のからの新規参入成功事例。  
地元の食材を始め、施工会社で低コスト出店＆早期回収モデル。  
地方都市で坪売上20万円を達成する事で1年での投資回収に成功！  
数十mの距離にもスイーツ店 3 月出店決定！





## 全国で30店舗以上の肉バル業態の 出店サポート実績のご紹介

人材採用難の中、おもしろいほど採用がうまくいくオシャレな肉バル。



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <h3><b>名物</b> Mabuchiの炭火焼き</h3> <p>炭火バーベキューで焼くお肉<br/>【本場では食べられない!!】</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>鶏串 380円</li> <li>豚串 380円</li> <li>うまき串 380円</li> <li>ワザビ串 380円</li> <li>梅さしゅう羊肉 380円</li> <li>猪柳 アブリ市産モモ肉 680円</li> <li>★鶏ロースステーキ 980円</li> <li>★豪華和牛ステーキステーキ 980円</li> <li>牛リブローゼステーキ 1,280円</li> <li>煎成南蛮イーストステーキ 1,280円</li> </ul>  <p>やっぱりワインには<br/><b>ハムとチーズでしょ</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>①ブッシュ 380円</li> <li>②モナタツ 380円</li> <li>③ピラソウラ 380円</li> <li>④カナル(ターノ) 380円</li> <li>⑤グランドパニーニ 480円</li> <li>⑥ハム&amp;マッシュリン 580円</li> <li>⑦ハムとチーズの盛り合わせ 1,180円</li> </ul> | <h3><b>名物</b> の家で焼く自家製<br/><b>ピッツァ&amp;パスタ</b></h3>  <ul style="list-style-type: none"> <li>①チーズ&amp;ジャリッパグリオーネ 580円</li> <li>②チーザー&amp;ペロツピッツァ 580円</li> <li>③4種のチーズ&amp;ピッツァ 680円</li> <li>④シェフ愛蔵めくら&amp;ピッツァ 680円</li> <li>⑤ブッフ&amp;パルメソーネ 680円</li> <li>⑥アヒエ・アボ 680円</li> <li>⑦豪華和牛&amp;パスタ 780円</li> <li>⑧ペッコリ&amp;コンソール 780円</li> </ul> <h3>Mabuchiの定番美味ました</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>アブラネギ(1人前) 280円</li> <li>①ウナコ&amp;トマトソース 480円</li> <li>②アンゴ&amp;たまご 480円</li> <li>③産地直のフライドポテト 480円</li> <li>④唐揚げ&amp;トンカツを合体 480円</li> <li>⑤メルルの和ワイン煮込み 480円</li> <li>⑥牛肉のデミグラスソース煮込み 880円</li> </ul>   <p>あまようアヒージョ</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>小豆子のアヒージョ 580円</li> <li>タン子のアヒージョ 580円</li> <li>クワンチのアヒージョ 580円</li> <li>マッシュルームのアヒージョ 580円</li> </ul> | <h3><b>名物</b> チーズフォンデュ</h3>  <p>① あつあつチーズフォンデュ 680円</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>② 飲料用フォンドリュ 680円</li> <li>③ パヴォルチ 680円</li> <li>④ ロンデルチーズサーロインステーキ 780円</li> <li>⑤ ベンゴス&amp;ソーセージ 780円</li> </ul> <h3>ヘルシーサラダたち</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>① サーマン&amp;ズボダンのタルタル 480円</li> <li>KOBUSヤサダ 580円</li> <li>② レモン&amp;カラシのサラダ 580円</li> <li>③ バームクーヘン 580円</li> <li>④ 赤身肉のあんぱらうん 580円</li> <li>⑤ マッシュルームサラダ 580円</li> </ul>  <p>☆<b>タパス</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>① タパスの3種盛り合わせ 680円</li> <li>② エキスパート 280円</li> <li>③ やつとアミーゴ&amp;モリネ羊草チキンズ 280円</li> <li>④ グリブ 280円</li> <li>⑤ チーズ&amp;レバーモス 380円</li> <li>⑥ フォッシュ&amp;キノコ 380円</li> <li>⑦ ナポリータ 380円</li> <li>⑧ ウラトライト 380円</li> <li>⑨ アブル〜 380円</li> </ul> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

※酒類は別途料金です。

|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |      |             |             |             |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-------------|-------------|-------------|
| 日時・会場 | <div>東京会場</div> <div>2019年4月11日(木)<br/>（株）船井総合研究所 芝セミナープレイス<br/>〒105-0014<br/>東京都港区芝3-4-11 芝シティビル<br/>都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 開催時間 | 開始<br>13:00 | 終了<br>16:00 | (受付12:30より) |
| 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<br>※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。<br>●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。<br>●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きます場合がございます。 ●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。<br>●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。<br>受講票はWEB上でご確認いただけます。<br>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。<br>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。<br>お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785627 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ<br>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  | <div>明日のグレートカンパニーを創る</div> <div>Funai Soken 株式会社 船井総合研究所</div> <div>TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)</div> <div>●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 小島</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                |      |             |             |             |

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. S043857 | 担当 | 櫻田 宛 |
|-----------------|----|------|

美容業界からの異業種参入で営業利益率35%の肉バルセミナー 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<br>ご連絡<br>担当者 |         | 役 職 |     |
| TEL        | ( )  |     | E-mail             | @       |     |     |
| FAX        | ( )  |     | HP                 | http:// |     |     |
| ご参加者<br>氏名 | フリガナ | 役 職 | 年 齢                | フリガナ    | 役 職 | 年 齢 |
|            | 1    |     |                    | 2       |     |     |
|            | フリガナ | 役 職 | 年 齢                | フリガナ    | 役 職 | 年 齢 |
|            | 3    |     |                    | 4       |     |     |
|            | フリガナ | 役 職 | 年 齢                | フリガナ    | 役 職 | 年 齢 |
|            | 5    |     |                    | 6       |     |     |

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。) |                                         |
| <input type="checkbox"/> セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。                |                                         |
| <input type="checkbox"/> 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。                                      |                                         |
| <input type="checkbox"/> FUNAIメンバーズPlus                       | <input type="checkbox"/> 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(TEL06-6204-4666)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