

新規事業で儲かる
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

美容業界から
初めての飲食店で

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 **720万** 営業利益額 **250万**

2019年4月に**2店舗目出店決定!!**

新たな 飲食事業で成功する秘訣!

- 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

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

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

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111 24時間 対応

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

お問い合わせNo. S043857

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

スペシャルインタビュー

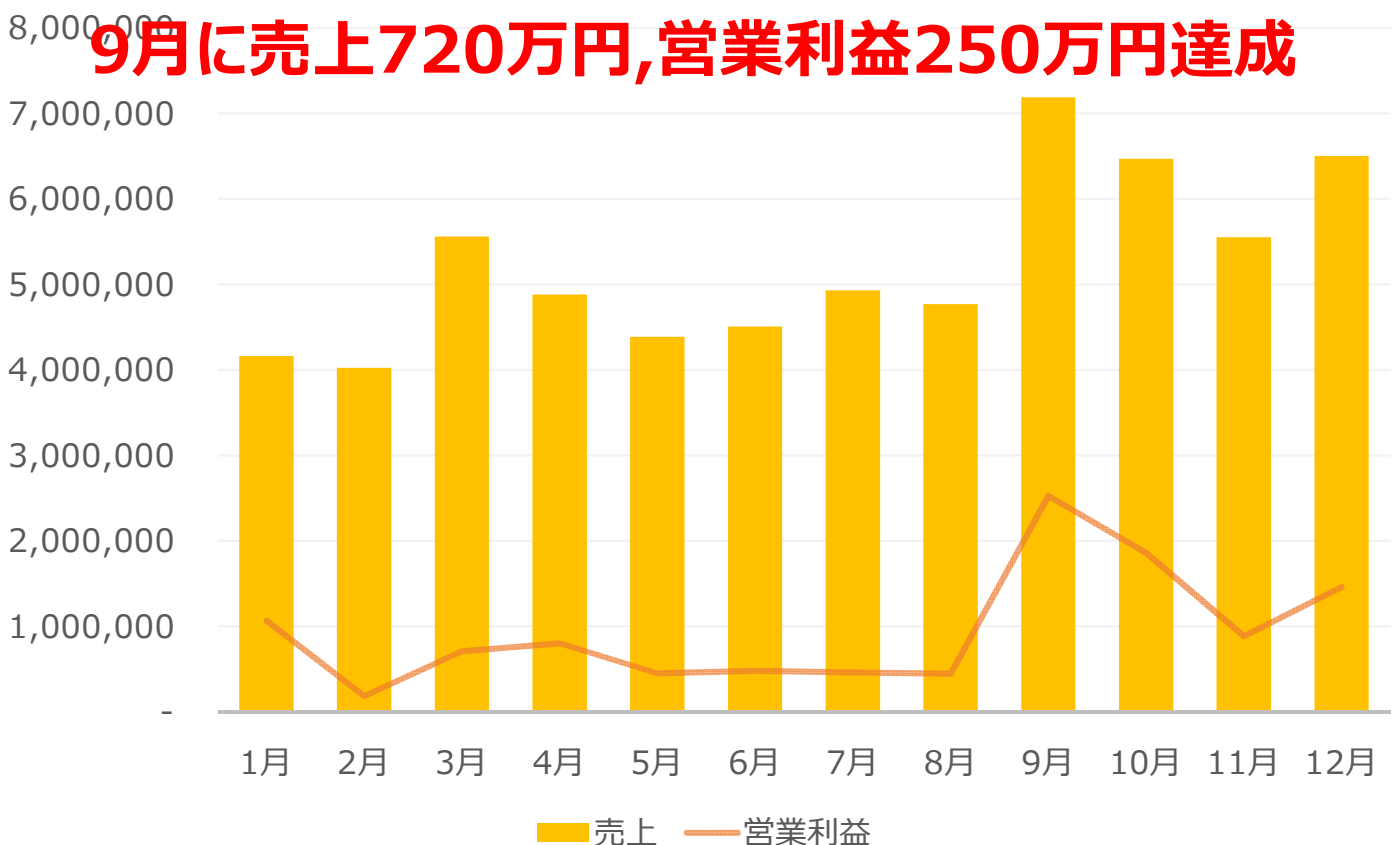


株式会社 アークスマイル
代表取締役 高濱 修士 氏

美容業界から飲食業参入！
乗降客数5万人の駅で、
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号店を出店し、たった1年半（2018年9月）で
売上720万円 営業利益額250万円（営業利益率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
決定！美容業界から異業種参入！
飲食完全素人だからこそ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セミナーを聞いて、バル業態への出店を意思決定致しました。



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360万円程度でした

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360万円程度でした。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。



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5万人の立地において、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



お客様を常にご案内したら、人数分のお茶とおしほりを用意します。

②お茶・おしほりを提供する



「お茶でございます」
お客様の手元におしほ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指し、お料理が決まれば押して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。

◆余裕があるときは、おしほりを袋から取り出してお渡ししておけると、丁寧なお客さま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 IV 1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。



株式会社船井総合研究所
フード支援部
小島 佑太

【圧倒的一番店になるポイント】

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

⇒主力食材の仕入れ先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)

本業の人材育成ノウハウを飲食店に応用！

⇒独自のノウハウで採用が困らない

⇒出店スピードを高める事が出来る

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人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



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



「お客様が決まりましたこちらでお待ちください」
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お伝えします。
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、おしぼりを後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 オペレーション

IV 1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。



仕入れ業者の最適な探し方



集客出来る店頭の作り方



地方都市で受入れられる
＊ニューブックの作り方



セミナーご案内

開催決定★超繁盛ニクバルセミナー

『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 13:00～13:50	◆バル業態を勧める理由 ◆多店舗展開化のポイント ◆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 フード支援部 マーケティングコンサルタント 山崎 滝也
第二講座 14:00～14:35	◆船井総研のバル業態の成功事例 ◆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 フード支援部 小島 佑太
【基調講演】 第三講座 14:45～15:35	◆なぜ飲食素人が繁盛店を作る事が出来たのか 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 代表取締役 高濱 修士 氏
まとめ講座 15:45～16:15	◆本日のまとめ	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

<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

肉バル グラッチェ（山形県）

**飲食経験ゼロ！ヘアサロンから参入で25坪・二等立地で
初月775万円達成！営業利益率も20%以上と高収益！**

雇用した従業員も飲食業の経験が全くない、ヘアサロン経営者様の異業種参入成功事例！山形駅から徒歩5分以上、大通りに面していない2等立地25坪で初月775万円達成！営業利益率も20%超え達成！



ステーキ	肉料理
・豪毛牛100%メンチカツ(1個) 490円	・牛の濃厚トロトロコロッケ 890円
・豪毛牛ハンバーグ 990円	・粗挽きソーセージ 590円
・豪毛牛肩さみかきステーキ 990円	・豪毛牛夜11ロースユッケ 590円
・豪毛牛ランプステーキ 1090円	・トリノのトマト煮 690円
・豪毛牛ウチワステーキ 1090円	・アンガス牛の熟成生ハム 690円
・豪毛牛イチボステーキ 1590円	・牛ホルモン味噌焼き 890円
・豪毛牛1/4ロースステーキ 1890円	・牛タンの柔らか煮 890円
・豪毛牛サーロインステーキ 1990円	・骨付きスベア1/4 890円
・ハラミステーキ 990円	・豪毛牛スジのビーフシチュー 890円
・アンガスぶどう皮ステーキ 990円	
・ドライエイジングビーフ 1790円	
・タン厚切りステーキ 1390円	
・上タン厚切りステーキ 1890円	

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！



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

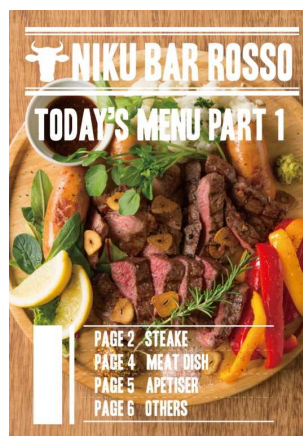
肉バル ROSSO (福岡県)

パチンコ業界からの異業種参入！

既存ラーメン店をリニューアル、売上200万円→500万円へ！

不振店となっていたラーメン店の改装成功事例。お寺の前に位置する三等立地（半地下一階）のラーメン店の改装で、200万円の売り上げがなんと2.5倍の500万円に躍進！

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。



炭火バル まぶち (静岡県)

地方型の肉バル最新事例！ワインバルから業態変更で 昨対144% 月商1,300万円 利益率20%以上の繁盛店に！

ワインバルを展開していたが、地方経済の衰退と共に業績が悪化。肉バル業態という専門店業態に変更した事で、業績が昨年対比144%とV字回復に成功。繁忙期には1,300万円を売る繁盛店に！



免物 Mabuchiの炭火焼き 炭火バーベキューのこだわりを 1本はぜひ食べてみて！ ① 塩牛 380yen ② 自家製タレ牛 380yen ③ うま辛牛 380yen ④ ワサビ牛 380yen ⑤ 梅子しょう牛 380yen ⑥ 鶏肉アフリカチキンをモシ 680yen ⑦ 牛骨ローースト焼酎ステーキ 980yen ⑧ 豪州牛ハラミ石焼ステーキ 980yen ⑨ 牛リブステーキ 1,280yen ⑩ 熟成肉牛ステーキ 1,280yen	免物 自慢の家で焼く自家製ピッツァ&パスタ ⑪ チーズたっぷりアフリカチキ 580yen ⑫ 半熟卵パコンピッツァ 680yen ⑬ 4種のチーズピッツァ 680yen ⑭ シュアの五まぐれピッツァ 680yen ⑮ ブラックペペロニチ 680yen ⑯ アラビータ 780yen ⑰ 6種のチーズピスタ 780yen ⑱ ペンネコロンソー 780yen	免物 チーズフォンデュ ⑲ おつまみチーズフォンデュ 680yen ⑳ 豪華野菜たっぷり 580yen ㉑ パンチキケン 680yen ㉒ 炭火焼きサーロインステーキ 780yen ㉓ ペーコンソーセージ 780yen
やっぱりワインにはハムとチーズがしょ ⑳ プロシュート 380yen ㉑ モルタレッラ 380yen ㉒ ゴルゴンゾーラ 380yen ㉓ グラナパード 380yen ㉔ カマンベール 380yen ㉕ パチ・ド・カンパニョ 480yen ㉖ チーズ盛り合わせ 580yen ㉗ 塩ハムmabuchi盛り 580yen ㉘ ハムとチーズの盛り合わせ 1,180yen	Mabuchiの定番メニュー ㉙ アフチキ (110-2) 280yen ㉚ ウニクヘーの牛焼酎ステーキ 480yen ㉛ アンチョビ焼き 380yen ㉜ トリュフ塩のフライドポテト 480yen ㉝ 炭火焼きアンチョビキャベツ 480yen ㉞ ムール貝の白ワイン蒸し 480yen ㉟ 牛肉のデミグラスソース煮込み 880yen	ヘルシーなサラダたち ㊱ サモシとアボカドのタルタル 480yen ㊲ KOBUSサラダ 580yen ㊳ しらすとカラシミのサラダ 580yen ㊴ パニニサラダ 580yen ㊵ 豪州産のブラウンマッシュルームサラダ 580yen
あつまみアヒージョ ㊶ 小エビのアヒージョ 580yen ㊷ タコのアヒージョ 580yen ㊸ 小エビのアヒージョ 580yen ㊹ 豪州産のブラウンマッシュルームのアヒージョ 580yen	タパス ㊺ タパスの3種盛り合わせ 680yen ㊻ ミックスオリーブ 280yen ㊼ やまびきアヒージョと唐辛子チップス 280yen ㊽ オリーブ 280yen ㊾ キーズバームス 380yen ㊿ タコキウネギソース 380yen ㊽ ナリピーズ 480yen ㊽ ライトウイ 480yen ㊽ カブレゼ 480yen	



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

**国内最大級の経営コンサルティング会社の
「フードビジネス専門サイト」**

フードビジネス.com

コンサルタントコラムや最新ビジネスモデル事例を定期配信!



フードビジネスドットコム



日時・会場

東京会場

2019年4月11日(木)
(株)船井総合研究所 芝セミナープレイス
〒105-0014
東京都港区芝3-4-11 芝シティビル
都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1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.5785627 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

お申込専用
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: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 小島

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 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
	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(TEL06-6204-4666)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