

3分で
分かる!!

最新サロン
レポート

無料進呈

0円

高収益サロン特集

地方の美容室がケア特化システムを導入して

たった1年で **120** 生産性 万円を
実現した理由

〈導入前〉

客単価 7,500円

営業利益 3.2%

初任給 14万円

〈導入後〉

客単価 10,000円

営業利益 16.3%

初任給 20万円



ゲスト
特別
講演

株式会社 美容室フジ
代表取締役
坂井 可全氏

- 1 アシスタント2名・レセプション2名在籍して生産性120万円!
- 2 分単価250~600円のケアメニューが1年半で0%~41.7%まで上昇!
- 3 初任給14万円だった美容室がたった1年半で初任給20万円へ!
- 4 日曜日休み導入、営業時間1時間短縮しても営業利益が3.2%→16.3%へ!
- 5 ケアメニュー特化型サロンなのに単店舗年商1億円!
- 6 繁忙期(2018年12月)の最大生産性は191万円を達成!
- 7 ケアメニューに特化するサロンだからこそ新規集客129名!

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

ドクターサロンを導入して年間平均生産性120万円達成セミナー

お問い合わせNo.S048543

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い合わせ:天野 内容に関するお問い合わせ:松本

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。)→ 048543

『生産性120万円！業界2倍の異常値を叩き続けるサロン』

単価7,500円・生産性80万円・長時間労働の美容室が
ケア特化システムを導入してたった1年で生産性120万円を達成！！
クレマチスの“ドクターズサロンシステム”とは！？



clematis【クレマチス】

会社名 株式会社 美容室フジ
エリア 石川県金沢市
創業 1949年※2004年より承継
年商 1億円
店舗数 1店舗
スタッフ数 9名
生産性 120万円

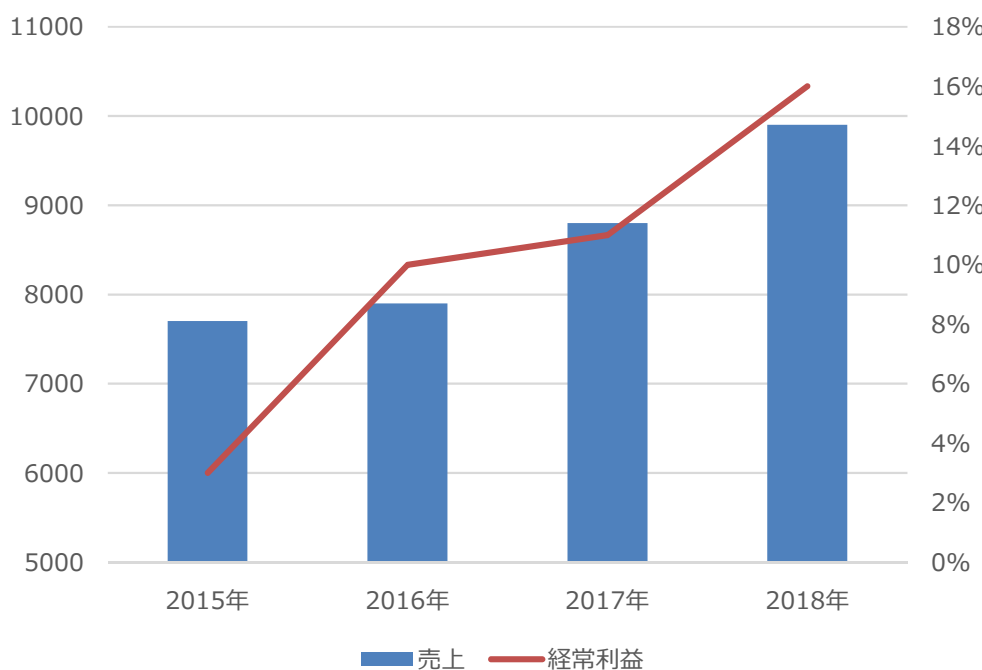


代表取締役
坂井 可全氏

2004年に金沢北安江にて独立、口コミでお客様が増加し、毎日行列になる人気店となる。2015年当時は、20坪の敷地から80坪敷地の拡張移転し、お客様にゆとりをもった施術提案できるサロンとなる。2018年業界初のドクターズサロンになり、ディプロマ取得。現在はドクターズサロンを全国に広める講師活動・サロン経営者コンサルタントとして、活躍の場を広げ日々全国を駆け巡っている。

新元号になり、大きな再編期を迎えている美容業界。「サロンの同質化・価格競争」が進む中で異業種への参入、M&Aという選択肢も聞くことが多くなりました。そんな中、本業の美容室でケア特化システムを導入し、業績を大きく伸ばしたサロンについてご紹介します。今回の美容室成功事例レポート2019では、**生産性70万円の美容室がたった1年で生産性120万円の美容室に大変貌を遂げた金沢にあるクレマチスの秘密に迫ります。**

クレマチス様の業績推移



	売上(千円)	経常利益
2015年	77,000	3%
2016年	79,000	10%
2017年	88,000	11%
2018年	99,000	16%

すごいPOINT

1

単価7500円のサロンがたった1年で単価10000円へ大変貌！

すごいPOINT

2

営業利益を3倍以上伸ばし、1時間営業時間短縮・初任給20万円・日曜休みを実現！

すごいPOINT

3

アシスタント2名・レセプション2名在籍しながら生産性120万円！

すごいPOINT

4

分単価250円以上のケア比率がたった1年で22.8%→41.7%まで増加！



株式会社美容室フジ
代表取締役
坂井 可全氏

14年前に経営者としてスタート！ 多額の借金を抱える「どん底からのスタート」

－現在非常に素晴らしい実績を出されていますが、まずは坂井様が創業時のお話を聞かせていただけますか？－

ありがとうございます。当社は実は創業70年の歴史ある企業です。私が継いだのが今から14年前です。継いだ当初はヘアメイク事業で10店舗ぐらい展開をしていたので、この企業をどう伸ばしていこうか考えておりました。そんな時、企業には多額の借金があることを知りました。不採算店舗も多数あり、最初は不採算店舗の整理をしていながら、新しく僕一人でスタートしたのが美容室です。私も当時は経営のけの字も知らない状態でスタートでしたが、この状況がやばいということは分かりましたので、とくかく必死に働いていた記憶があります。

－事業承継をしてから、いきなり衝撃的なお話ですね。その後はどのように企業を立て直していかれたのですか？－

創業後はヘアメイク事業の不採算店舗を整理しながら、新しく始めた美容室事業を伸ばしていきました。私一人で始めたときは約100万円でしたが、3年も経過すると、スタッフが6名になり、売上も300万円近くまであがっていきました。とはいえ生産性が50万円を切る低い状態でさらに集客をするために安売りに走ってしまい、「忙しいのに売上が上がらず利益が出ない」という悪循環にどんどんはまっていってしまいました。そんな状況が続きながらも少しずつ業績は伸びていきました。

現在のクレマチス店舗



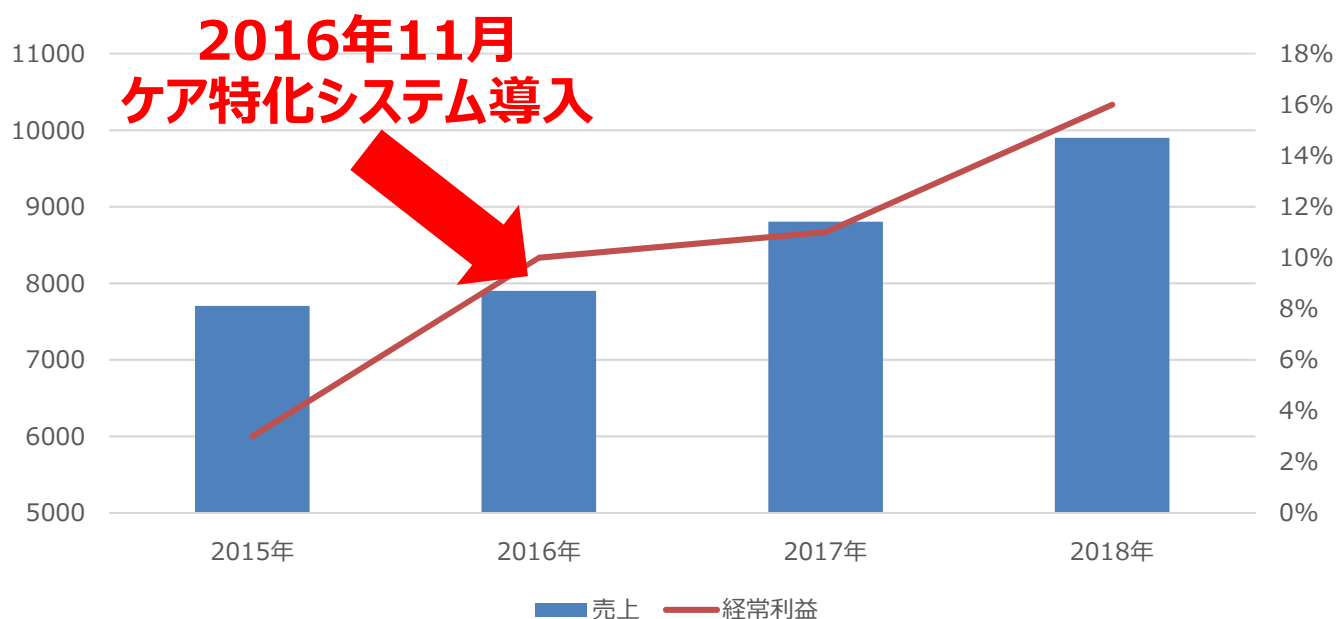
2017年の「ドクターズサロン」との出会いがきっかけで 今までの美容室経営を見直す！

－事業承継後の美容室でも大変ご苦労されていたのですね。。現状のドクターズサロンに転換するまで何かきっかけはあったのでしょうか？

ケア特化システム(ドクターズサロン)と出会ったのは、2016年の11月頃です。紆余曲折はありながらも着実に業績は伸びてきていて、今後の展開を考えるために定期的に東京の勉強会に行っていました。その時、たまたまご紹介いただいたのが「ドクターズサロン」でした。なんでも茨城県・栃木県の地方で月商1000万円上げているサロンがあるということで、最初は疑心暗鬼でお話を聞きに行ったことを今でも鮮明に覚えています。

実際に伺って、代表のお話、実際の施術も受けさせていただき、すぐにこのドクターズサロンシステムを導入することを決めました。導入した決め手は3つありました。①実際にドクターズサロンを導入して圧倒的成果を出されていたこと。②ネットに流れない商材であったこと③実際に施術していただき、効果が実感できたこと。これら3つが導入した理由になります。そして何より、ドクターズサロンを導入することでお客様とスタッフが喜んでいただけると確信したためです。実際に導入してからは、業績はみるみる伸びていきました。

クレマチス様の業績推移



現在のクレマチス店舗



接客の様子



客単価7500円的美容室が10000円に大幅アップ！ 初任給も14万円→20万円、日曜日休みも導入！

－新しい商材を導入する際、スタッフの納得が得られずうまくいかないケースをよく聞くのですが、どのように導入を勧められたのでしょうか？－

これは全ての商品においていえると思いますが、売れない場合の理由はたった2つで、「商品の良さが分からない」もしくは「商品の売り方が分からない」のどちらかであるケースがほとんどです。なので、当社では、スタッフに商品の良さを実感していただくところから始めて、全スタッフに施術を体感していただきました。

さらにドクターズサロンを実際に導入しているサロンのお話も交えることで、お客様にもスタッフにもメリットがあることを伝え続けました。またドクターズサロンは導入期間として3～6か月の期間を有して、技術習得からオペレーションまでしっかり行いますので「商品の売り方が分からない」というような悩みもあまりありませんでした。

導入後もスタッフの服装の統一や新規集客の強化により、客単価・客数を大幅に伸ばし、生産性120万円を常時達成できるサロンになることができました。

－導入時によくある2つの課題をクリアする商材・教育制度であるということですね。実際に生産性120万円とのお話ですが具体的に経営数値としてはどこが変わったのでしょうか？－

一番変わったのは、ケアメニューの売上が伸びたことです。下記の表を見ていただくと分かりやすいですが、導入前はトリートメントでの売上が全体売上の9.7%だったのに対し、導入後たった1年で23.6%まで売上構成比率が上がっています。売上額でいくと、年間約1400万円のトリートメント売上が増加しました。今では41.7%のお客様にドクターズトリートメントを利用いただいております。

ドクターズトリートメントの良さは「短時間で結果が出ること」が最大の魅力です。中には30分施術で20000円の金額をいただいているお客様もいらっしゃいます。お客様も美髪になることや髪の悩みがなくなることを求めているので、短い時間で結果が出ることに満足していただいております。

ドクターズサロン導入前後の比較数値

	導入前	導入後
トリートメント単価	3,401	5,041

売上構成比	導入前	導入後
カット	34.4%	29.5%
カラー	29.6%	30.2%
トリートメント	9.7%	23.6%
パーマ	8.6%	3.5%
ストレート	3.7%	3.2%
その他	14.0%	10.0%
合計	100.0%	100.0%

客数構成比	導入前	導入後
カット	86.7%	88.0%
カラー	59.3%	63.0%
トリートメント	21.8%	41.7%
パーマ	9.8%	6.3%
ストレート	3.4%	3.6%

“働き方改革”は “ビジネス構造”を変えること！ 普通的美容室からケア特化型サロンへ大変革！

—ケア商品(トリートメント)の部分の伸びが著しいですね。業績は非常に順調だと思いますが、ドクターズサロンを導入してサロンにどのような変化が生まれたのでしょうか？ —

サロンに生まれた変化は大きく3つあります。

まず一つ目は、良いお客様が増えました。ここでいう良いお客様とは、美意識が高く、美容に対する消費意欲が高いお客様になります。良いお客様がたくさん増えることでスタッフの提案も聞いていただきやすいですし、以前よりも少ない人数でよりお客様に深くかかわることができるようになりました。

二つ目は、スタッフの待遇が格段に良くなりました。これまでは、生産性70万円程度でしたが、毎日疲弊しきった割には見返りが少ないという感じでしたが、ドクターズサロンを導入してからは、今までの力で生産性120万円を達成できるようになりました。その他にも、初任給が14万円だったものが20万円にできたり、休みも日曜を隔週で設定することができたり、営業時間を1時間短縮できたりと大きく労働環境を変えることができました。私自身、スタッフの待遇を変えられていることが何よりも喜ばしいことです。

三つ目は、経営者の私自身です。今までは自分自身が売上を上げなければ、利益をしっかりと出していくことは難しかったのですが、ドクターズサロンにしたことでスタッフ生産性が上がり多くの時間が生まれるようになりました。現在は当社と同じようなサロンを増やしたいという思いから、他社でドクターズサロン導入のための講習やサポートを実施しております。他社様のサポートをすることで当社ももっと頑張ろうと思えますし、時間が増えたことで次の戦略も考える時間を増やすことができました。今後はさらに当社のようなサロンが世の中で増えることを願っています。

ドクターズサロン導入前後の比較数値

	ドクターズサロン導入前	ドクターズサロン導入後
ターゲット	大衆顧客	30,40代女性
主力メニュー	カット・カラー	トリートメント
客単価	7,500円	10,000円
営業利益	3%	16%
技術売上原価	10%	6.7%
広告宣伝費率	5%	4%
人件費率	40%	30%
技術生産性	70万円	120万円
トリートメント分単価	分単価200円	分単価250~650円
労働環境	月・火隔週休み 9~20時営業 初任給14万円	月・日隔週休み 9~19時営業 初任給20万円

なぜ、クレマチスは「ケア特化型システム」を導入してここまで圧倒的に成功することができたのか？

こんにちは。船井総研の富成将矢です。坂井社長のインタビュー記事はいかがだったでしょうか？たくさんのビックリ事例に驚かれた方も多いのではないのでしょうか？

- アシスタント2名・レセプション2名在籍していて生産性120万円！
- 分単価250～600円のケアメニューが1年半で0%～41.7%まで上昇！
- 初任給14万円だった美容室がたった1年半で初任給20万円へ！
- 日曜日休み導入、営業時間1時間短縮しても営業利益が3.2%→16.3%へ！
- ケアメニュー特化型サロンなのに単店舗年商1億円！
- 繁忙期(2018年12月)の最大生産性は191万円を達成！
- ケアメニューに特化するサロンだからこそ新規集客129名！

と、ここだけ切り取ってみても、業界でもかなりビックリするような数字が立ち並びます。実はクレマチス様はもっと細部まで取り上げればきりががないほどのビックリ事例をお持ちです。

このレポートの中で、特に美容室経営者の皆様感じていただきたいことは、いかに時流に合わせた形で経営をすることが大切か、ということです。皆様もご承知のように美容室経営を行う環境は年々厳しくなっています。労務面の引き締めや労働時間の短縮化、美容師の求人難、価格競争などなど。いくなれば逆風です。ただその中で、成功している美容室は必ず成長させるための独自固有の「ビジネスモデル」が存在します。今こそ自社のビジネスモデルを作り、磨きこんでいく必要があります。

今回ご紹介させていただいたクレマチス様は、「ドクターズサロン」を導入して、会社を大きく伸ばされました。ここでは、改めて「ドクターズサロン」のポイントを整理していきます。

ドクターズサロンはどのようにすれば成功するのでしょうか？普通美容室が導入する際に特に重要な4ポイントを記載しております。下記4ポイントを抑えながら進めていくことで格段に成功確率は上がります。

ドクターズサロンの3つの成功ポイント

ポイント① 少ない客数で高生産性を実現する「商品設計」

ポイント② ターゲット特化型の「集客・販促設計」

ポイント③ 高生産性、ケアメニュー比率を倍増させる「人材育成術」

今回のモデル企業のクレマチス様も創業から紆余曲折がありながら業績を伸ばし、2017年よりドクターズサロンに業態転換し、大きく方向性を変えられました。クレマチス様が大きく伸ばしたのは、坂井社長が「売上を上げる仕組みを作る」ことに徹していただいていることが大きな要因です。

現状、苦戦している美容室は是非現状のビジネスモデルを見つめ返し、クレマチス様のように時流適応の経営を取っていただきたいと願っています。



今の髪に満足していますか？

こんなお悩みありませんか？



- 家でトリートメントしても時間が経つとすぐパサつく…
- ブローしても髪がまとまらない…
- タ方項から頭皮や髪の毛の臭いが気になる…
- カラーやパーマが長持ちしない…
- プリーチ・カラー・日々のスタイリングで髪が傷んで手触り最悪…
- 年々髪が細くなり、ボリュームダウンしてきた…

↑でもお悩みが当てはまる場合
髪質を改善する必要があります。

どんな美髪になれるの？

実現できる美髪改善

- ✓ 髪の傷み・枝毛・切れ毛・パサつき・乾燥などのダメージ改善
- ✓ 髪のうねりや捻じれ・くせ毛や髪の広がりの改善
- ✓ ザラザラ・ゴワゴワとした手触りの改善
- ✓ ヘアカラーやパーマの持ちが良くなる、色・デザインの維持力の改善
- ✓ 髪にハリコンが出て、ボリュームUP・育毛促進の改善

clematisで髪質改善するメリットは？
(ホームケアとの違い)

美容室	家
状態の診断を行い薬剤を使っている施術	美容室で行った施術の継続
髪の内部までアプローチ	髪の表面のみアプローチ
ヘアエステ	ヘアエステ
髪の負担の少ないカラー・パーマ	シャンプー・トリートメント等

質感のコントロールを行い、今の髪を美髪へと改善していくような施術は、
当店でしか髪の治療は行えません!!

1回で効果を実感。3カ月で理想の艶髪。

ヘアエステってどこも同じじゃないの？

「違います。
clematisは髪のお医者さんで、
業界初のDr's salonでございます。」



Dr's Salonの特徴

- ☆ 業界初、特許技術取得のヘアエステ
- ☆ 傷みの根本原因を改善し、本来の美髪を実現
- ☆ カラーやパーマをしても嫌な臭いがしない
- ☆ ダメージレスカラー・パーマで理想のヘアスタイルに!
- ☆ 頭皮環境も整え、ハリコンある髪に!

clematisでは、髪み・頭皮に寄り添ったカウンセリングで
その人個々の「魅力」を引き出します。

clematis独自の美髪商品

ロペシシリーズのトリートメントは、
現役のお医者さんとともに考えた薬剤を使用し、
髪と肌の状態・年齢に響くように
上記だけをコーティングするのではなく、
ダメージの根本原因を改善して、
いつまでも美しい髪に育っていきます。



美髪のための3STEP

- ① 特許を取っている薬剤で頭皮や髪の汚れを出す。
- ② 必要な薬剤を毛穴に浸透させる。
- ③ 栄養を閉じ込め、サラツヤ髪へ

今髪質改善しないと…

WARNING!

髪の毛のダメージはますますひどくなり、
理想のカラー・パーマ・日々のヘアスタイルが
実現できなくなります。

ヘアスタイルが思い通りにならないと、
好きなファッションも楽しめませんよ…
ダメージを修復しようとしてホームケア用品を
どんどん増やしても、髪内部のダメージは
改善されません。

よくある質問

Dr'sトリートメントと普通のトリートメントの違いは？

通常のトリートメントは髪の手触りだけでなく髪の上からコーティングするというシステムですが、ドクタートリートメントは髪と頭皮、毛穴の汚れを除去してから髪の内側に栄養を入れていくシステムです。

スパとは違うのですか？

スパとは違います。
ドクタートリートメントとは美容師が施術するのではなく、
スパの技術と深い知識を持った美容師が、頭皮からの汚れを洗浄するの
で、髪が綺麗になることで頭皮からの栄養なども吸収します。
スパでは加齢臭軽減はできません。

いかがでしたでしょうか？自社では難しいと思われる方も多いのではないのでしょうか？

しかし、クレマチス様も最初はこのような状況ではなく、元々は生産性が50万円を切っていた美容室だったのです。チャレンジするのに遅いも早いもありません。今、この気づいた瞬間に一步、行動を前に起こすかどうか、その一步が貴社の10年後の未来を大きく変えることになるのだと思います。是非、一步を踏み出してみてください。

自社の現状分析 チェックpoint

- 平均生産性が60万円以下である
- 昨年よりも稼働カルテ枚数が減少している
- スタッフの離職率が毎年20%を越えている
- 新規集客数が減少している
- 新卒・中途共に人を取ることに苦戦している
- すぐに黒字化する出店方法が分からない
- 昨年よりも売上・客数が減少している
- スタイリスト以降のキャリアプランを構築していきたい
- ウリにしたいメニューや商品が明確に決まっていない
- スタッフの退職に応じて、売上が大きく下がる
- 成長戦略の描き方が分からない
- 目標を立ててやっているが、達成することができない
- スタッフを巻き込んで成長させることができない
- 今後の展開で、何から手をつけて良いか分からない
- いろいろやっているが、成果に結びつかない

もし、1つでも当てはまる項目がある方は、
これからの自社のビジネスモデルをしっかりと構築することで
今まで以上に業績を上げることの出来るチャンスがあります！

▶▶▶ 次のページにどうぞお進みください。

「美容室繁盛レポート」をお読みいただいた

熱心な経営者様へ **セミナー** のお知らせです。

前回セミナー
**満員
御礼**

ドクターズサロンの作り方セミナー

今回のセミナーは、郊外型サロンの代表格

クレマチスの坂井社長がご登壇！

成長し続けるための成功の秘訣を語っていただきます！

東京会場

8月5日(月)

お忙しい中、お読みいただきありがとうございました。

きっとここまでお読みいただいた経営者様は、「クレマチスってどんな会社なんだ？」とご興味を持っていただけたのではないかと思います。

もしかしたら今回初めてクレマチスという会社を知った、という方もいらっしゃるかも知れません。

私が今まで300社以上の美容室を見てきた中で、クレマチス様はスタッフにとってトップクラスで働きやすい環境かつ独自のビジネスモデルを持ちながら業績を伸ばしておられる会社様です。

そんな坂井社長には今回満を持して、ゲスト講師としてご登壇いただける運びとなりました。


坂井社長がセミナー等でお話しするケースはございますが、今回のように実際にドクターズサロンを立ち上げるためのノウハウをお話しする機会は初めてです。坂井社長も「せっかく話すなら本音で赤裸々にお話ししますね」とおっしゃっていただいております。

坂井社長には「なぜケア特化型システムを入れて生産性120万円を達成できたのか？」「成功するケアシステムの導入方法」などクレマチス様の成功の秘密をお話いただく予定です。

【クレマチス様の成功事例ツール類】



こんなお悩みありませんか？



- 家でトリートメントしても時間が経つとすぐパサつく…
- アローしても髪がまとまらない…
- タ方頃から頭皮や髪の毛の臭いが気になる…
- カラーやパーマが長持ちしない…
- フリーチ・カラー・日々のスタイリングで髪が傷んで手触り最悪…
- 年々髪が細くなり、ボリュームダウンしてきた…

1つでもお悩みが当てはまる場合
髪質を改善する必要があります。

どんな美髪になれるの？

実現できる美髪改善

- ✓ 髪の傷み・枝毛・切れ毛・パサつき・乾燥などのダメージ改善
- ✓ 髪のうねりや捻じれ・くせ毛や髪の広がり改善
- ✓ ゼラゼラ・ゴワゴワとした手触りの改善
- ✓ ヘアカラーやパーマの持ちが良くなる、色・デザインの維持力の改善
- ✓ 髪にハリコシが出て、ボリュームUP・育毛促進の改善

私たち船井総研では、2000年頃から美容室のコンサルティングをはじめ、現在全国で100社以上の美容室様の支援をさせていただいております。店舗を出せば業績が上がる、という時代もありましたが、現在ではそうではありません。美容室も乱立していますが、多くの美容室は鳴かず飛ばずの状況が続いています。

しかし、インタビューにもあったように、クレマチス様は違います。美容室の平均生産性が50万円前後であるのに対して、倍以上の生産性120万円を安定して達成されています。これは、私たちのご支援先の中でも代表事例の一つとなっております。

今回のセミナーでは、実際にクレマチス様が行った販促物や、実際の事例をお見せしたり、更にはケア特化型サロンの先駆者であるクレマチス様がどのように変化してきたのか、普段知ることの出来ない情報を坂井社長に直接語っていただきます。

坂井社長にできる限り本音で語っていただくため、不特定多数の方に見せることのできない内容もあります。もし商圏のバッティングなどが見られるなどの理由がある場合は、セミナーにお申し込みいただいてもお断りさせていただく場合がございますのでご了承ください。それぐらい本気で成功事例を語らせていただきます。

今回はご多忙の中、坂井社長に日程をご用意いただくことができました。

非常に貴重な機会になりますので、ご都合の良い日程に遠方の方も奮ってセミナーにお越しくださいませ。今回は少し広めのお部屋を用意しましたが、それでも東京会場先着50席のご用意となっております。是非お早目にお申し込みください。

前回セミナー
満員御礼



成功事例
満載のセミナーです



業績が上がりづらくなってきた現代ではありますが、地域密着で、地域になくてはならない美容室として活躍することを目指す美容室様を私達は全力で応援したいと思っております。そして、業界を発展させたい、と本気で思っています。会場でお会いできることを楽しみにしております。長時間お読みいただき誠にありがとうございました。

株式会社船井総合研究所
ヘアエステチーム

富成 将矢

日時・会場

東京会場
 2019年 **8月5日(月)**
 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 **開始** 13:00 ▶ **終了** 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かねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 **40,000円** (税込**43,200円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **32,000円** (税込**34,560円**) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込を願いたします。
 ●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.5785073 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:松本

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. S048543** 担当 **天野 宛**

ドクターサロンを導入して年間平均生産性120万円達成セミナー 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
	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】
 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** **検** **お申込みはこちらから**