

店舗定休日 **週1日** 新設 & 営業時間 **4時間** 短縮 と 増収増益を同時に実現!

# 1人正社員の小さなベーカリーが

## 事前予約型の サンドイッチ **デリバリー** で

# 事業月商 **500万円** を作る方法



株式会社 レトワール  
代表取締役  
**藤原 宮子氏**

### スペシャルインタビュー

## 「人手不足」×「働き方改革」の時代を生き抜く

### 小さなベーカリーだからこそ成功するデリバリービジネスの全容大公開!

- 店舗は品揃えを半分以下に圧縮し **宅配事業** に経営資源を集中投下!
- 宅配事業営業利益は20%超。店舗全体の営業利益も10%超達成!
- 初期投資は **WEBサイト構築** + 販促物作成費用の100万のみ
- 商材をサンドイッチに絞ることで **パートのみ** でオペレーション構築
- サンドイッチを **名物化** して **外販強化!** 「卸事業」の拡大ノウハウも大公開

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

ベーカリー向けデリバリービジネス徹底攻略セミナー

お問い合わせNo.S048882

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: 天野 内容に関するお問合せ: 春日

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。) → **048882**

正社員1人のベーカリーがサンドイッチデリバリー参入で事業月商500万を目指す



総力特集  
サンドイッチ  
デリバリー

## 中小ベーカリーのデリバリー事業 成功の秘訣徹底検証！

**店** 舗の営業時間を4時間も短縮しながら業績を上げ続ける今大注目の広島の小さなベーカリー「レトワールフ里昂」。宅配事業参入の裏話やマーケティングの考え方を代表取締役の藤原氏に伺いました。



株式会社レトワール  
代表取締役

藤原宮子氏

2011年にベーカリー「レトワールフ里昂」を創業。必死に赤字経営脱出を画策した6年間の後、正社員が全員辞めてしまう事態を経て「お客様が求めるベーカリーならではのサービスを徹底追及する」と意思決定し、企業の方針を転換。2017年にサンドイッチデリバリー事業に参入し、法人のランチや地域の集まりに最適なランチボックス、サンドイッチ弁当、オードブル等、法人個人問わず地域の顧客の要望、利用シーンに合わせた商品開発を行い大好評を得ている。事業月商は500万を超え、営業利益率は20%を誇る。2019年には店舗をフオカッチャ専門店に業態転換し店舗月商昨年対比180%を記録するなど、更なる進化を画策している。

**2011年に広島でベーカリーを創業。お客様がつくには3年かかるという言葉信じて必死にパンを作り続けました。**

レトワールフリヨンができたのは2011年。広島市西区中広という場所でオープンしました。ベーカリーで働いた経験は1年にも満たず、自宅でパン教室をやりつつ気軽な気持ちでの開業でした。

2015年に曖昧なきっかけで現在の中区八丁堀に移転。大きく固定費が増えました。それでも楽天的な私は、とあるきっかけで視察に行ったパン屋の社長に、「お客様がつくまで3年かかる。それまでは赤字覚悟だよ」と言われ、「そっか！3年頑張れば黒字になるのか！」とひたむきにその言葉を信じて仕事に取り組んでいました。



▲移転当時のレトワールフリヨンの内装

**増える労働時間に対して全く上がらない売上。5人いた正社員全員が相次いで辞めてしまうという事態に。**

移転当初の店舗の売上は新店という物珍しさで人が集まりましたが、日が経つにつれて売上は減少。仕方なくイベントや百貨店で出店を重ねるものの今度は店舗の商品力やサービスが手薄になり、負のスパイラルに陥りました。仕事が増え、正社員を雇うことになり膨らむ人件費。長時間労働から来る疲労と店舗運営の板挟みでストレスが溜まり、従業員に怒鳴り散らす毎日。3年とにかく頑張ろうとやってみましたが、売上が上がるばかりか、一人また一人と従業員が辞め、ついには正社員が全員辞めてしまう事態に陥りました。

廃業の危機を迎え、最後の挑戦と位置付けて参入したサンドイッチデリバリー。正社員0人でもできるオペレーションを構築し、少しずつ売上を拡大していきました。

もう廃業してしまおうかとも考えましたが、最後に以前から漠然と考えていた「デリバリー参入」について本気で取り組みたいと思うようになりました。とあるきっかけで知った専門家の船井総研の春日さんに連絡し、現状の会社の経営状況を説明。小さなベーカリーが成長市場であるデリバリー市場で闘うには具体的にどのような方法が良いかを徹底的に討論しました。そこで導き出した答えが、「事前予約型のサンドイッチデリバリー事業」への参入でした。

### 事前予約型サンドイッチデリバリー事業参入のメリット

- 
- ①パン作りのような特殊な技術が不要である為、職人不要。
  - ②前日の昼までの事前予約型なので、計画生産が可能。
  - ③法人・個人それぞれの用途別に商品開発を行うことで、様々な顧客開拓が可能。
  - ④1件当たりの平均注文単価が2万円、包材込み原価率が35%なので利益額が大きい。
  - ⑤ベーカリーに比べて競合が圧倒的に少ない。

サンドイッチのデリバリーに参入することで、様々な発見がありました。基本的にはデリバリー専門HPで販促を行っていますが、まず驚いたことは、サンドイッチのお弁当やオードブルのデリバリーの需要がこんなにもあるのか！ということでした。法人様の会議や研修、社内の宴会などはもちろん、ご家庭や地域での集まりの時に利用するオードブル、インバウンドの影響で毎日のように注文が入る外国人旅行者向けのランチボックス等々。最低でも3,000円、高い時は10万円を超える注文がどんどん入ってくるようになりました。

## 正社員1人のベーカリーがサンドイッチデリバリー参入で事業月商500万を目指す

### DMや営業に利用する 総合カタログ



### 売上の8割を獲得する オフィシャルWEBサイト



### サンドイッチの卸営業に使用するアプローチブック



正社員0人時代に月商200万円に到達。卸事業もサンドイッチに絞ったことで卸事業と合わせると月商300万円超

サンドイッチデリバリーに取り組めば取り組むほど売上と利益が増え、すぐに月商200万円に到達。卸事業もサンドイッチに絞ったことで顧客が増え、卸事業と合わせると月商300万円を超えました。

顧客層は法人や地域の団体、ご家庭や地域のお集まりなど多岐にわたり、ランチボックスや弁当はお昼の時間帯、オードブルは夕方の時間帯によくご注文いただきます。デリバリーの商材をサンドイッチに商品絞ったことでサンドイッチの卸事業の需要も増え、こちらも好調に推移しています。

正社員1人のベーカリーがサンドイッチデリバリー参入で事業月商500万を目指す

## サンドイッチデリバリーの主な商品カテゴリー



### ランチボックス

外国人旅行者の団体  
法人様のランチや軽食  
各種差し入れ



### プレミアムサンド弁当

医療関係従事者の接待  
おもてなし  
会議や研修  
各種差し入れ



### オードブル

地域や家族の集まり  
歓送迎会、納会  
忘新年会、謝恩会  
各種宴会・クリスマス

宅配事業・卸事業で売上のベースを作り店舗は「フォカッチャ専門店」へ。アイテム数をかなり絞り込んだにもかかわらず、日販は前年対比180%を記録。

店舗の商品は、売上構成比も1番で伸び率も高いフォカッチャに絞り、「フォカッチャ専門店」としてリニューアルオープン。その分広島で1番の品揃えにしました。マスコミ向けのプレスリリースが当たりテレビや雑誌に取材が殺到。アイテム数をかなり絞りこんだにもかかわらず、日販は前年対比180%を記録。現在も前年150%以上を推移しています。



店舗はフォカッチャ専門店に業態転換▲

正社員1人のベーカリーがサンドイッチデリバリー参入で事業月商500万を目指す

## レトワールフリの事前予約型デリバリーの特徴

1. 「待ちの経営」の店舗事業と違い、「**攻めの経営**」が出来る。マーケティング、販売促進を工夫すれば、いくらでも成長できる。
2. 「**予約受注型ビジネスモデル**」であるため、売上も予想できるし、人員や食材の手配も計画的に出来る。それに、製造をある程度「**圧縮**」出来るので、**人時売上高を上げやすい**。
3. ライバルは「仕出し事業」。経営者自らが厨房に入り調理していることが多く、経営や戦略といった経営者業を行いにくい。**創意工夫をすることでライバルに勝ちやすい**のではないかと思ったこと。
4. サンドイッチに商材を絞ることで、職人が必要なく、パートだけで製造を回すことができる。
5. 地域特有の食文化を主戦場にしているため、コンビニや大手には真似されにくく、**ニッチ市場でのナンバーワンになるのが早い**。

**働き方改革にも着手。店舗の営業時間を4時間短縮し、日曜日を定休日に。企業全体の経常利益率は10%に！**

サンドイッチデリバリー参入から2年。事業月商は500万を超え、全く利益のでなかった店舗が営業利益率20%を達成する月も出てきました。売上が上がったことは勿論ですが、原価率27%(前年から6%ダウン)人件費率23%(前年36%)と経費率をかなりダウンさせたことが大きかったようです。店舗の営業時間も4時間短くし、毎週定休日も作りました。売れ残り商品の廃棄ロスが格段に減り、原価率が昨年より6%もダウンしました。

これからはオードブルデリバリーの強化、ケータリング事業への参入など、もっと「中食」の市場を攻めていきたいと思っています。

# なぜベーカリーに「人手不足を前提とした」 事前予約型サンドイッチデリバリーをおすすめするのか？

株式会社船井総合研究所  
フード支援部  
チームリーダー

## 春日 大輝

関西学院大学卒業後、大手食品メーカーに入社。船井総研に転職後も食に関する企業の支援にこだわり、現在は宅配・ケータリング業を専門としている。月20日以上を現場でのコンサルティングに費やし、支援先数は社内でも随一。戦闘レベルの提案から中長期的な戦略構築まで、経営者に徹底的に寄り添うコンサルティングスタイルには定評がある。

### 【講演実績】

- ・ベーカリー向け展示会ゲスト講師
- ・牛玄亭厨房の高級弁当宅配事業ノウハウ大公開セミナー
- ・「なぜなだ万の高級弁当宅配事業は持続的成長を続けることができるのか」
- ・和食店向け高級弁当宅配新規参入セミナー
- ・惣菜店向け完全予約型弁当宅配セミナー



皆様こんにちは。

株式会社船井総合研究所 フード支援部の春日と申します。

レポートの内容はいかがでしたでしょうか。

株式会社レトワール様の成功事例レポートをご覧になって、「本業以外の軸を持たなければならないのは分かるが本当に成功するの？」  
「ベーカリーが宅配事業に参入して遅くないの？」  
「うちは地方だから法人顧客向けのサンドイッチデリバリーは難しい」  
「WEB対策なんて年配の方が周りに多いうちには関係ないのでは？」  
「宅配事業に興味はあるが、本当に儲かるの？」

と疑問を持たれている経営者様も少なくないのではないかと思います。実際弁当宅配事業に参入し、うまくいかずに辞めてしまう企業が存在するのも事実です。ではなぜ成功する企業とそうでない企業がいるのでしょうか。株式会社レトワール様をはじめとした日本全国の様々な飲食店の弁当宅配専門店開発をお手伝いさせて頂いてルール化した「弁当宅配事業に参入して成功する企業が実践した3つのステップ」を次ページにまとめてみました。

# なぜベーカリーに「人手不足を前提とした」 事前予約型サンドイッチデリバリーをおすすめするのか？

## 経常利益10%高収益ベーカリー化に向けた3ステップ

### STEP.0 成熟化したベーカリー市場での経営



#### ベーカリー 経営者の悩み

- ・既存店舗の売上不振をなんとかしたい
- ・コンビニとの差別化をはかりたい
- ・従業員の労働環境をなんとかしたい
- ・人が採用できない

### STEP.1 既存店の厨房で事前予約型デリバリー参入



- ・既存厨房・既存人員で展開可能
- ・投資はホームページのみ
- ・既存店舗の収益性が劇的に改善
- ・ターゲットを絞った商品開発

### STEP.2 サンドイッチに絞った卸事業販路開拓

『ひろしまUMAMIサンド』  
企画提案書



株式会社レトワール

- ・売上のベースを作る卸事業強化
- ・サンドイッチに絞ることで生産性UP
- ・付加価値を付け差別化を図る

### STEP.3 店舗営業時間短縮&カテゴリー特化店舗化



宅配・卸で店外売上を構築した後、店舗の営業時間を短縮。  
商材を単一カテゴリー(株式会社レトワール様の場合はフォカッチャ)に絞り専門店化。人件費・原価共に大幅に削減しながら店舗月商を拡大。

株式会社レトワールの事前予約型サンドイッチデリバリーのノウハウが全て分かる！

# デリバリービジネス参入セミナーのご案内

今回、取材に応じていただきました

**株式会社レトワール 代表取締役 藤原宮子氏**

**がゲスト講師としてご登壇！**

**サンドイッチデリバリー成功のノウハウをすべて語っていただきます！**

明日からの経営判断のヒントになる！すぐに役立つ **ほんの一部を公開します！**

## セミナー当日に学べる具体的なポイント

### 藤原氏の講演内容(一部)

- 株式会社レトワールの具体的な取組み（販促・商品・システム等）
- 月商200万のWEB販促戦略ノウハウ
- デリバリー事業参入のメリット・デメリット

### 事前予約型デリバリーサンドイッチデリバリービジネスについて

- 融資が下りる経営計画の立て方
- ベーカリー経営の最新成功事例と時流
- サンドイッチデリバリー事業への参入の具体的なステップ
- 参入後即業績UP！準備期間3カ月の細かな施策すべて公開

### 商品戦略について

- 後発参入でも選ばれるMD戦略をズバリ公開
- 繁盛店は必ず押さえている持つておくべき商品の売価

### 販促戦略について

- 年間販促スケジュールの立て方
- 都市部と地方、商圈別これだけ販促・集客法とは？
- 「今」取り組まなければ手遅れになるベーカリーのWEB戦略

### 顧客管理・数値管理について

- 50%以上の顧客がリピートする顧客管理手法！
  - 利用回数別リピート率を把握してリピート率圧倒的改善
  - 顧客管理から製造指示書まで一括管理できるシステムの紹介
  - 販促検証帳票で必ず販促効果をチェック
  - VIP顧客の離脱防止！RFM分析の手法
- ・・・ほか多数

# デリバリービジネス参入セミナーのご案内

いかがでしたでしょうか？

「本当に経営者が今知りたいこと」を抜粋しそれをふんだんに詰め込んだ内容になっております。

## 過去セミナーにお越しいただいた方のお声を一部抜粋しました

宅配ビジネスはやるものではないという考えがあったが、すばらしい販路があることに気づきました。

宅配ビジネスはやるものではないという考えがあったがすばらしい販路があることに気づきました。

今業界に特化したセミナー受講は初めてだったので、よりリアルに気づきがたくさんありました。教材も分かりやすく参考になりました。

業界に特化したセミナー受講は初めてだったので、よりリアルに気づきがたくさんありました。教材も分かりやすく参考になりました。

悪い例も話して頂いたので、安心して聞く事ができました

悪い例も話して頂いたので安心して聞く事ができました

これから何をしたいかが、するべきか、ヒントをいただきました。

これから何をしたいかが、するべきか、ヒントをいただきました。

たくさんの気づきと今までのまとめができ、今後のビジョンを描くことができます。

たくさんの気づきと今までのまとめができ、今後のビジョンを描くことができます。

ポイント、要点が明確でわかりやすかった。資料が非常に多いので、有効活用しようと思います。

ポイント、要点が明確でわかりやすかった。資料が非常に多いので、有効活用しようと思います。

大人気のセミナーですので座席に限りがございます。前回のセミナーでは多数のお申し込みをいただきキャンセル待ちをしていただく企業が数十社出てしまう状態になってしまいました。本気で現状を打破したいとお考えの社長様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所

フード支援部

チームリーダー

春日大輝

小さなベーカリーだからこそ成功するデリバリービジネスの全容 **大公開!**

正社員1名の  
小さな  
ベーカリーが  
事前予約型の  
サンドイッチ  
デリバリーで月商**500万**を作る方法

ベーカリー向けデリバリービジネス参入セミナー

開催内容&スケジュール 大阪会場 2019年 **10月4日(金)** (株)船井総合研究所 淀屋橋オフィス 東京会場 2019年 **10月30日(水)** (株)船井総合研究所 丸の内オフィス

講座	セミナー内容
<b>第1講座</b> 13:00 ↓ 13:30	<b>ベーカリーを取り巻く市場と成功する企業の取り組み</b> セミナー内容抜粋① 小さなベーカリーのデリバリービジネス成功事例紹介 セミナー内容抜粋② ベーカリー業界の時流と成功する企業の取り組み解説 セミナー内容抜粋③ サンドイッチデリバリーの収益構造と取り組みのステップ 株式会社 船井総合研究所 フードビジネス支援部 フードデリバリーグループ チームリーダー <b>春日 大輝</b>
ゲスト講師 <b>第2講座</b> 13:40 ↓ 14:30	<b>レトワールふりよんのデリバリービジネスの取り組み</b> セミナー内容抜粋① 小さなベーカリーがサンドイッチデリバリーに参入するメリットとデメリット セミナー内容抜粋② 正社員0人時代にデリバリー月商200万円を実現したWEB版促公開 セミナー内容抜粋③ 法人向け・個人向けそれぞれのターゲットに合わせた商品開発の全容 株式会社 レトワール 代表取締役 <b>藤原 宮子氏</b>
<b>第3講座</b> 14:40 ↓ 15:30	<b>サンドイッチデリバリー月商500万営業利益20%を達成するビジネスモデル構築手法</b> セミナー内容抜粋① スバリこの商品を作れ!繁盛商品大公開! セミナー内容抜粋② 集客できるHPの作り方徹底公開! セミナー内容抜粋③ 年間販促スケジュールの立て方とWEB版促戦略の詳細 株式会社 船井総合研究所 フードビジネス支援部 フードデリバリーグループ チームリーダー <b>春日 大輝</b>
<b>第4講座</b> 15:40 ↓ 16:30	<b>本日のまとめ</b> セミナー内容抜粋① 明日からできるデリバリービジネス参入のステップとは? セミナー内容抜粋② 本日のまとめ 株式会社 船井総合研究所 フードビジネス支援部 フードデリバリーグループ チームリーダー <b>春日 大輝</b>

お申し込み方法

**FAXでのお申し込み**

本DMに同封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コードを読み取った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ページからご覧いただけます!

<https://sem.funai-foodbusiness.com/seminar/048882>

裏表紙はセミナー詳細

# 小さなベーカリーだからこそ成功するデリバリービジネスの全容 **大公開!**

正社員1名の  
小さな  
ベーカリーが

## 事前予約型の サンドイッチ 事業 **500万** を作る方法 デリバリーで月商

### ベーカリー向けデリバリービジネス徹底攻略セミナー

講座内容 &  
スケジュール

大阪会場 **10月4日(金)** (株)船井総合研究所 大阪本社

東京会場 **10月30日(水)** (株)船井総合研究所 東京本社

講座	セミナー内容
<b>第1講座</b> 13:00 ┆ 13:30	<b>ベーカリーを取り巻く市場と成功する企業の取り組み</b> セミナー内容抜粋① 小さなベーカリーのデリバリービジネス成功事例紹介 セミナー内容抜粋② ベーカリー業界の時流と成功する企業の取り組み解説 セミナー内容抜粋③ サンドイッチデリバリーの収益構造と取り組みのステップ 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 フードデリバリーグループ チームリーダー <b>春日 大輝</b>
ゲスト講師 <b>第2講座</b> 13:40 ┆ 14:30	<b>レトワールフリヨンのデリバリービジネスの取り組み</b> セミナー内容抜粋① 小さなベーカリーがサンドイッチデリバリーに参入するメリットとデメリット セミナー内容抜粋② 正社員0人時代にデリバリー月商200万円を実現したWEB販促公開 セミナー内容抜粋③ 法人向け・個人向けそれぞれのターゲットに合わせた商品開発の全容 株式会社 レトワール 代表取締役 <b>藤原 宮子氏</b>
<b>第3講座</b> 14:40 ┆ 15:30	<b>サンドイッチデリバリー月商500万営業利益20%を達成するビジネスモデル構築手法</b> セミナー内容抜粋① ズバリこの商品を作れ!繁盛商品大公開! セミナー内容抜粋② 集客できるHPの作り方徹底公開! セミナー内容抜粋③ 年間販促スケジュールの立て方とWEB販促戦略の詳細 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 フードデリバリーグループ チームリーダー <b>春日 大輝</b>
<b>第4講座</b> 15:40 ┆ 16:30	<b>本日のまとめ</b> セミナー内容抜粋① 明日からできるデリバリービジネス参入のステップとは? セミナー内容抜粋② 本日のまとめ 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 フードデリバリーグループ チームリーダー <b>春日 大輝</b>

#### 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://sem.funai-food-business.com/seminar/048882>

日時・会場

**大阪会場**  
 2019年 10月4日(金)  
 (株)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 10月30日(水)  
 (株)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 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様 **会員企業** 税抜 20,000円 (税込 22,000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.5785359 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:春日

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. S048882 担当 天野 宛

**ベーカリー向けデリバリービジネス徹底攻略セミナー 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 10月4日(金) 【東京会場】2019年 10月30日(水)

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	役職	
		ご連絡担当者		
TEL	( )	E-mail	@	
FAX	( )	HP	http://	

ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	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(TEL:06-6204-4666)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(TEL:03-6212-2924)



※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たいときは、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**