

船井総研のお付き合いがある“5,625社”から
限られた経営者様にお送りした“ご招待状”です

無料

各テーマ:30名限定

人口減少・団塊ジュニア世代の引退・景気減退・不透明な未来に…

ポスト2020年 次世代の新戦略

東京オリンピック後の未来の指標
船井総研オススメの経営モデル

新戦略①

デジタル時代の業績アップに
直結するカスタマー
エクスペリエンス(顧客体験)

新戦略②

持続的成長を
組織再編で実現する
ホールディング経営

新戦略③

人材難時代・働き方改革
時代に合わせた人事戦略

新戦略④

新規事業を活用した
成長戦略づくり

新戦略⑤

強い業態の
早期FC本部化

新戦略⑥

持続的成長の羅針盤
中期経営計画づくり

ご挨拶

日頃から、弊社船井総合研究所とお付き合いいただきまして誠にありがとうございます。この度、日ごろからお世話になっております経営者様限定で「ポスト2020年次世代の新戦略」と題しまして、無料セミナーを開催する運びとなりました。

2020年以降は、どの経営者様も先行きが不透明だとお感じになっているかと思います。その理由の1つに、今までの正攻法が通用しない、過去の成功ルールがそのまま通用しないことが上げられます。なぜならば、人口減少という市場が自然に下がっていく時代。これまでの売上主義の登山経営から、下山経営に切り替えが求められる局面だからです。

我々船井総研では、その時流に合わせて様々な課題解決につながる経営モデルをご用意しております。改めて、その経営モデルをご紹介する機会として本セミナーを企画しております。

皆様の経営活動における何かのヒント、飛躍のキッカケづくりとして本セミナーをご活用頂き、東京オリンピック後の時代に合わせた経営に乗り換えて頂けますと幸いです。

当日のご参加、心よりお待ち申し上げます。

取締役執行役員
ライン統括本部
本部長 **真貝 大介**



ポスト2020年 次世代の新戦略

新戦略① デジタル時代の業績アップに直結するカスタマーエクスペリエンス(顧客体験)

カスタマーエクスペリエンスの創造によるデジタル時代の差別化戦略

増え続ける「デジタルでなければアプローチできない客層」いつの間にか他社が受注している「いつの間にか失注」をデジタルで対応するデジタルシフトで業績を上げる新戦略とは

新戦略② 持続的成長を組織再編で実現するホールディングス経営

ホールディングス化による成長戦略の描き方

ホールディングス化は、①所有と経営の分離 ②事業承継の問題 ③内部統制の強化
④経営幹部の経営力強化と従業員の高齢化への対応。次世代の企業づくりの新戦略とは

新戦略③ 人材難時代・働き方改革時代に合わせた人事戦略

人材難時代&働き方改革まったなし!これからの時代に 成長を続けるための人事戦略の推進手法・成功事例を大公開

働き方改革に対応した人事制度の見直し、経団連の就活ルール撤廃したことにより大手企業と横一線での新卒採用になりました。人財開発と組織づくりをアップデートする新戦略とは

新戦略④ 新規事業を活用した成長戦略づくり

低成長時代に備えて、新規事業立ち上げ 2022年10億円を突破する 成長戦略のシナリオ

日本全体が低成長時代に突入している中で、業界の衰退化/異業種の参入などにより1つの本事業だけでは、成長しない。それでも成長し続けるために新規事業を活用した新戦略とは

新戦略⑤ 強い業態の早期FC本部化

自社業態をFC化し、3年で店舗数倍増 営業利益率10%突破を実現するための実践手法を公開

規模の大きなFC本部会社が、大規模加盟店とタッグを組んで、一気に店舗数を広げている中、ブランドの淘汰が進んでいきます。その前に日本全国を商圈に急拡大をする新戦略とは

新戦略⑥ 持続的成長の羅針盤。中期経営計画づくり

年商100億円の設計図のつくり方

2020年を境に、同じ業界なのに、伸び悩む会社とガンガン伸びる会社と企業間格差がさらに激化していきます。10年先も持続的に成長をし続けるための新戦略とは

新戦略①

デジタル時代の業績アップに直結する カスタマーエクスペリエンス(顧客体験)

カスタマーエクスペリエンスの創造によるデジタル時代の差別化戦略

デジタル時代に求められるマーケティング戦略は、ユーザーの行動管理による優良な顧客体験への誘導です。

当講座でお伝えしたいのは、顧客体験を新たに生み出すためのプロセスとその顧客体験にユーザーを誘導するための具体策です。

多くの企業でデジタルシフトのプロジェクトを担当するコンサルタントが今最も優れたデジタルマーケティングの成功事例をお話いたします。

こんなお悩みの方は、是非本セミナーをお役立てください

- デジタルマーケティングの成功事例を知りたい
- カスタマーエクスペリエンスとカスタマーサクセスに興味がある
- デジタルマーケティングを今後の成長戦略の中心に据えたい

	講座内容	講師
第1 講座	<h3>デジタル時代のカスタマーエクスペリエンスとは?</h3> <ul style="list-style-type: none">・カスタマーエクスペリエンスとはデジタル時代に最も優れた差別化戦略・不景気にも効果的!コア体験とカスタマーサクセスで顧客を繋ぎとめる・カスタマーエクスペリエンスを新たに創造するためのフレームワーク・カスタマーエクスペリエンスによる業績アップ効果を高めるユーザーの行動マネジメント・お客様のために!社員の能力を引き出す顧客体験の共有と組織連携の進め方	<p>株船井総合研究所 上席コンサルタント 大山 広倫</p>
第2 講座	<h3>カスタマーサクセスというwin-winな業績向上法への挑戦</h3> <p>【講師プロフィール】 『シモジマ型オムニチャネル』のプロジェクトマネージャーとして統括。顧客一元管理を目的としたCRMを軸として、ECのリニューアル、マーケティングオートメーションの導入、アプリを新リリース。EC部門売上は、直近で昨年同月比180%、店舗・対面サービスも含めた全体売上も大幅に回復。中期では、売上100億円の引き上げを図ると共に、TBS(がっちりマンデー!!)出演を目指す。</p>	<p>株式会社 シモジマ マーケティング部 部長 尾尻 新吾氏</p>
第3 講座	<h3>新たな顧客体験の創造によるイノベーション&業績アップ事例</h3> <ul style="list-style-type: none">・事例①…飲食店向けカスタマーサクセスの提供で事業年商100億円を視野に入る食品メーカー・事例②…新たなデジタル体験とユーザーの行動管理によって契約数を1.3倍に伸ばした専門小売チェーン・事例③…AIが子供の通学時の安全を見守るサービスによって子育て市場を付加したランドセルメーカー・カスタマーエクスペリエンス先行事例のルール化と自社での再現法・最良なカスタマーエクスペリエンスを提供するためのステアリングコミッティと分科会の運営法	<p>株船井総合研究所 上席コンサルタント 大山 広倫</p>
第4 講座	<h3>カスタマーエクスペリエンスを創造するための3つのステップ</h3> <ul style="list-style-type: none">・STEP①…ユーザーの関心を高めるデジタル体験・STEP②…商品とサービスの連続提供によるカスタマーサクセス・STEP③…データドリブンが新たな付加価値を生み出すカスタマーエクスペリエンス	<p>株船井総合研究所 部長 斎藤 芳宣</p>

参加費:無料 開催日時:10月2日(水) 13:00~16:00

場所:船井総研 芝セミナープレイス10階 ※申込締め切り9月23日 17:00まで

新戦略②

持続的成長を組織再編で実現するホールディングス経営

ホールディングス化による成長戦略の描き方

これからの時代は、1. 所有と経営の分離、2. 事業承継の問題、3. 内部統制の強化、4. 経営幹部の経営力強化と従業員の高齢化への対応がより、顕著な課題として企業に押し掛かって来ます。それらの問題解決方法としてホールディングス経営があります。特に、所有と経営の分離：所有（ホールディングスの親会社＝オーナー家の所有）と運営（ホールディングスの子会社＝オーナー家以外の従業員による運営）ができ事業の分離やM&Aによる統合がしやすくなります。ホールディングス経営の概要を当日はお伝えいたします。

こんなお悩みの方は、是非本セミナーをお役立てください

- 次世代の経営陣への事業継承を考えている
- これから積極的にM&Aをしていきたい
- 時代に合わせて、内部統制を強化していきたい
- 従業員の高齢化に合わせて対策をしていきたい

	講座内容	講師
第1 講座	<h3>なぜホールディングス化が必要なのか？</h3> <ul style="list-style-type: none">・本日のセミナーでお伝えしたいこと・ホールディングス化経営とは・ホールディングス化経営のメリット・デメリット	 <p>株船井総合研究所 上席コンサルタント 宇都宮 勉</p>
第2 講座	<h3>ホールディングス化経営の成功事例</h3> <p>【講師プロフィール】早稲田大学 政治経済学部 卒業後、入社した証券会社で証券営業に従事するが1年末満て退社。専門性を軸に据えたキャリアを築きたいと考え、米国公認会計士の資格を取得し、財務会計系のコンサルティングファームに入社、主に企業再生、買収案件に係るデータリジエンス業務、バリュエーション業務に従事。専門性を高めたいという思いから、公認会計士試験を受験。合格後は新日本監査法人に入所し、主に国内外の大手金融機関の監査業務を経験。その後、企業の事業活動により近く関与していきたいと思い、外資系投資銀行に転職、主にプリンシパルインベストメント事業に係る財務会計業務に従事。2014年より、現職の株式会社Orchestra HoldingsのCFOに就任、管理部門の立ち上げ、2016年の東京証券取引所マザース上場、2018年の東京証券取引所市場第一部への市場変更を牽引。</p>	 <p>株式会社 Orchestra Holdings 取締役CFO 五代儀 直美氏</p>
第3 講座	<h3>ホールディングス化の実践</h3> <ul style="list-style-type: none">・どのような会社がホールディングス化をするべきなのか・ホールディングス化実現のためにやるべきこととスケジュール・ホールディングス化を生かして成功事例	 <p>株船井総合研究所 中野 宏俊</p>
第4 講座	<h3>本日のまとめと明日から実践いただきたいこと</h3>	 <p>株船井総合研究所 上席コンサルタント 宇都宮 勉</p>

参加費：無料 開催日時：10月3日（木）13:00～16:00
場所：船井総研 五反田オフィス ※申込締め切り9月24日 17:00まで

新戦略③

人材難時代・働き方改革時代に 合わせた人事戦略

人材難時代&働き方改革まつたなし!これからの時代に 成長を続けるための人事戦略の推進手法・成功事例を大公開

これから的人事戦略とは、働き方改革に対応した人事制度の見直しが急務となっている中小企業に対し、さらに追い打ちをかけるように経団連が就活ルール撤廃したことにより大手企業と横一線での新卒採用を戦わなくなければならなくなりました。今回はそんな勝ち組企業が取る採用戦略と、採用した新卒が辞めることなく活躍してくれる人財に育てるための人事戦略についてもお伝えします。

こんなお悩みの方は、是非本セミナーをお役立てください

- 新卒採用をより強化していきたい、具体的な方法を知りたい
- インターンシップの集客が思ったように出来ていない
- 働き方改革を中心に、時代に合わせた制度に進化したい
- 会社の成長に合わせた人事戦略を知りたい

	講座内容	講師
第1 講座	<h4>2020年大きく変わる新卒採用のルール</h4> <ul style="list-style-type: none">・2019年と2020年での就活ルールの変更点と大きなポイント・今、新卒採用に成功している会社と失敗している会社の違い・これをやれば新卒採用に成功できる、成功ポイント5か条・働き方改革への中堅企業・中小企業の対応策・対応に成功している企業の特徴3つ	<p>株船井総合研究所 上席コンサルタント 藤木 晋丈</p> 
第2 講座	<h4>人事戦略の成功事例</h4> <p>【講師プロフィール】 入社以来、食品・酒類のコンサルタントとして活躍。船井総研コンサルティング部門の統括を経て、現在、船井総研ホールディングスの執行役員人財開発部の部長を務め、高成長を続ける船井総研グループの採用・人財開発部門のトップとして毎年新卒採用100名超を達成し続けている。</p>	<p>株式会社 船井総研 ホールディングス 執行役員 住友 勝</p> 
第3 講座	<h4>人事戦略の成功事例</h4> <ul style="list-style-type: none">・新卒採用は、「インターンシップ」での接点強化・7回接觸で内定承諾率を上げるための通年採用事例・今後本格化する長期インターンシップの成功事例・働き方改革に対応させるための人事制度のポイント・人事制度を適切に運用し、社員の生産性を高めるポイント	<p>株船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 宮花 宙希</p> 
第4 講座	<h4>本日のまとめと明日から実践いただきたいこと</h4>	<p>株船井総合研究所 上席コンサルタント 藤木 晋丈</p> 

参加費:無料 開催日時:10月7日(月)13:00~16:30
場所:TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター ※申込締め切り9月27日 17:00まで

新戦略④ 新規事業を活用した成長戦略づくり

低成長時代に備えて、新規事業立ち上げ 2022年10億円を突破する 成長戦略のシナリオ

日本全体が低成長時代に突入している中で、業界の成熟化・異業種の参入・業界外のプレイヤーが現れるなど1つの強い事業だけでは、会社が安定しない時代となります。既存事業が安定している間に、次の事業を準備し持続的な成長につなげる方法をお伝えします。また、社員の新しいポストや人気事業に参入することで会社のイメージアップにつながり採用力を高めるケースあります。本講座では、新規事業をスタートして成長戦略を描きなおしの仕方をお伝えします。

こんなお悩みの方は、是非本セミナーをお役立てください

- これから先10年間、どうやって事業を成長させていったらよいか、漠然と不安だ
- からの市場トレンドを踏まえると、今の事業を息子に引き継ぐのは不安である
- 事業承継を考えているが、「次の10年成長事業」を作つてから、引き継ぎたい
- 従業員を惹きつけられるような、わくわくするような経営方針を発表したい

	講座内容	講師
第1 講座	<h3>上手くいく新規事業の決め方、立ち上げ術</h3> <ul style="list-style-type: none">・本日のセミナーでお伝えしたいこと・なぜ、新規事業を立ち上げなければいけないのか？・中小企業が新規事業を立ち上げる経営者の決断とは・ポスト2020年に立ち上げる新規事業とは	<p>株船井総合研究所 エグゼクティブ 経営コンサルタント</p> <p>立原 崇雅</p> 
第2 講座	<h3>2023年、新規事業を拡大し売上50億円を突破する経営戦略</h3> <p>【講師プロフィール】 北海道中心に「飲食事業」「宿泊事業」「アミューズメント事業」の3つの事業を展開。現在は9店舗あり、中でも宿泊付き温浴施設「ニコーリフレ」は 日本国内でもトップクラスの施設がある。企業のグランドデザインとなっている「北海道を代表する企業になること」を掲げ、北海道に存在しない新業態を毎年出店している。</p>	<p>株式会社 セイザン 代表取締役社長</p> <p>晴山 徳貴氏</p> 
第3 講座	<h3>新規事業立ち上げの実践事例</h3> <ul style="list-style-type: none">・3年10億円営業利益15%を狙える新規事業の立ち上げ方・100億円以上企業が次の100億円を狙う経営ビジョンとは？・新規事業を立ち上げ、優秀な右腕社員をつくる組織マネジメント	<p>株船井総合研究所 シニア経営コンサルタント</p> <p>新井 智海</p> 
第4 講座	<h3>本日のまとめと明日から実践いただきたいこと</h3>	<p>株船井総合研究所 シニア経営コンサルタント</p> <p>新井 智海</p> 

参加費：無料 開催日時：10月15日（火）13:00～16:00

場所：船井総研 芝セミナープレイス10階 ※申込締め切り10月4日 17:00まで

新戦略⑤ 強い業態の早期FC本部化

自社業態をFC化し、3年で店舗数倍増 営業利益率10%突破を実現するための実践手法を公開

規模の大きなFC本部会社が、大規模加盟店とタッグを組んで、一気に店舗数を広げている中、ブランドの淘汰が進んでいます。この流れは益々拡大していきます。FC本部になることで一気に日本全国を商圈としたビジネスに発展させることができます。当日は、FC本部化に踏み切ったゲスト企業様の生事例をお伝えする他、専門コンサルタントより有料FC本部になる方法をお伝えいたします。

こんなお悩みの方は、是非本セミナーをお役立てください

- 現在、強い業態をお持ちで、最速でFC展開を考えている
- FC展開を始めているが、加盟店募集が進みが遅い
- FC展開に向けて、現在の業態を強くしていきたい
- 有力なFC本部になるために必要な本部機能を知りたい

	講座内容	講師
第1 講座	<h4>フランチャイズビジネス・最新動向</h4> <p>・今、地方の有力企業は「有力なFCビジネス」を本気で探している！ ・FC本部になれば、地域一番店から最速で日本全国商圈で勝負ができる ・コンサルが見つけた「磨けばFCにできるのに…もっと広がるのに…」と思った“ダイヤの原石” 業態事例 ・やってみよう！FC化に向いている業態かどうかを判断する「これだけチェックリスト！」</p>	 <p>株船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 吉田 創</p>
第2 講座	<h4>FC本部化成功事例</h4> <p>【講師プロフィール】 「EAT=食」に「&=無限の可能性」を掛け合わせることで新たな食文化を切り拓く集団であり続けたいという想いを込め、「生産事業」「食品事業」「外食事業」の3事業を展開。全国3か所に製造工場、主力商品である「餃子」を柱に、約100種類の商品ラインナップ、時代の変化に適応した各種業態を展開し、食文化のさらなる可能性を追求している。</p>	 <p>イトアンド株式会社 代表取締役会長 文野 直樹氏</p>
第3 講座	<h4>有力FC本部になるためには？実践手法公開</h4> <p>・地域の有力企業から「選ばれるFCビジネスモデル」とはこれだ！ ・選ばれるビジネスモデルの作り方 ・「こうすればうまくいく！」本部化を進めるために抑えるべきポイント・進め方 ・1年でFC本部化し加盟店開拓を実現！本部化を実現する最短スケジュールご紹介</p>	 <p>株船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 吉田 創</p>
第4 講座	<h4>本日のまとめと明日から実践いただきたいこと</h4>	 <p>株船井総合研究所 部長 下田 寛之</p>

参加費：無料 開催日時：10月23日（水）13:00～16:00
場所：フクラシア東京ステーション ※申込締め切り10月14日 17:00まで

年商100億円の設計図のつくり方

2020年を境に、同じ業界なのに、伸び悩む会社とガンガン伸びる会社と企業間格差がさらに激化していきます。現在、売上30億円未満で成長が止まる企業の共通点として、

- ①デジタルシフトが遅れている ②社長がいまだに全てを決めている
- ③組織における30人の壁、あるいは100人の壁を越えられていない
- ④採用力が弱い ⑤「昨対何割アップ」といった現在の延長線上の経営計画しかない、
が挙げられます1つでも当てはまる方は是非お聞きいただきたい内容です。

こんなお悩みの方は、是非本セミナーをお役立てください

- 経営者思考をもった次期社長の後継者を育成したい
- 持続的な成長に向けて、計画を作り直したい
- 伸びてる会社はどんな戦略を立てているのか?事例を聞きたい
- ミッションやビジョンの浸透のさせ方。規模に合わせた会社づくりを知りたい

	講座内容	講師
第1 講座	<p>年商30億円で成長が止まる会社の共通点とは?</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国内外のグレートカンパニー100社からルール化! ・全業種共通の年商100億円へのセオリー 	
第2 講座	<p>年商100億円を実現するビジネスモデルはこうつくる!</p> <ul style="list-style-type: none"> ・田舎の地域密着でも100億円の事例 S社 ・ニッチ製造業でも100億円の事例 K社 ・超成熟業界でも100億円の H社 その他多数 	<small>株船井総合研究所 上席コンサルタント</small> 片山 和也 
第3 講座	<p>年商100億円体制をつくる人財・組織戦略!</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社員30~100名の壁を超える採用・育成&マネジメントのポイント 	
第4 講座	<p>本日のまとめと明日から実践いただきたいこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ・100億円の設計図をどうつくる? ・社長にすぐに取り組んでいただきたいこと 	<small>株船井総合研究所 上席コンサルタント</small> 中野 靖識 

参加費:無料 開催日時:10月29日(火) 13:00~16:00

場所:船井総研 五反田オフィス ※申込締め切り10月18日 17:00まで

船井総合研究所とは



〈会社プロフィール〉

「お客様の業績向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

開催概要

年商30億円企業のポスト2020戦略

デジタル時代の業績アップに直結する カスタマーエクスペリエンス(顧客体験)	■10月2日(水) 13:00~16:00 ■船井総研芝セミナープレイス10階
持続的成長を組織再編で 実現するホールディング経営	■10月3日(木) 13:00~16:00 ■船井総研五反田オフィス
人材難時代・働き方改革時代に 合わせた人事戦略	■10月7日(月) 13:00~16:30 ■TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター
新規事業を活用した 成長戦略のづくり	■10月15日(火) 13:00~16:00 ■船井総研芝セミナープレイス10階
強い業態の早期FC本部化	■10月23日(水) 13:00~16:00 ■フクラシア東京ステーション
持続的成長の羅針盤 中期経営計画づくり	■10月29日(火) 13:00~16:00 ■船井総研五反田オフィス
問い合わせ番号	S050597
申込に関する問い合わせ	指田
内容に関する問い合わせ	下田
お問い合わせ電話番号	0120-964-000 (平日 9:30~17:30)

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: 指田

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。



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/050597>



日 程	①業績アップに直結する デジタルシフト活用	2019年 10月2日(水)	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	開催時間 開始 13:00 ▼ 終了 16:00 ※10月7日のみ 16:30 (受付12:30より)
	②持続的成長を組織再編で 実現するホールディング経営	2019年 10月3日(木)	株船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分	
	③人材難時代・働き方改革 時代に合わせた人事戦略	2019年 10月7日(月)	TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-2-16 TGビル本館 東京メトロ東西線「日本橋(東京都)駅」A1徒歩1分	
	④新規事業を活用した 成長戦略のづくり	2019年 10月15日(火)	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	
	⑤強い業態の早期FC本部化	2019年 10月23日(水)	フクラシア東京ステーション 東京都千代田区大手町2-6-1 朝日生命大手町ビル6F JR「東京駅」・地下鉄「大手町駅」より地下直結	
	⑥持続的成長の羅針盤 中期経営計画づくり	2019年 10月29日(火)	株船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分	
				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、中止させて頂くことがあります。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

開催要項

受講料

受講料 無料

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。

受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

お申込みを確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お申込みいただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。

お問い合わせ

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

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込専用

FAX 0120-964-111

(24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:下田

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. S050597 担当 指田 宛

FAX:0120-964-111

年商30億円企業のポスト2020戦略

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	
会社住所		ご連絡担当者		
TEL	()	E-mail	@	
ご参加者 氏名	1 フリガナ	役職	ご希望の講座に○を付けてください。※複数のご選択が可能です	
	①デジタルシフト ④第二本業・新規事業	②ホールディングス化 ⑤FC本部化	③人事戦略 ⑥中期経営計画	
	2 フリガナ	役職	ご希望の講座に○を付けてください。※複数のご選択が可能です	
3 フリガナ	役職	ご希望の講座に○を付けてください。※複数のご選択が可能です		
		①デジタルシフト ④第二本業・新規事業	②ホールディングス化 ⑤FC本部化	③人事戦略 ⑥中期経営計画
		①デジタルシフト ④第二本業・新規事業	②ホールディングス化 ⑤FC本部化	③人事戦略 ⑥中期経営計画

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がります)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、お申込のご連絡や講習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、船井総研コールレポ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。

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)



お申込みはこちらから

※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** ☑

