

人手を
増やさず

売上 **4倍**・営業利益 **12倍**・完全週休 **2日**を実現

人手不足・原価高騰の逆風の外食マーケットでも…

働き方改革 × 生産性向上で

たった1店舗の老舗食堂が業績を劇的改善

外食経営未経験の2代目社長が行った
飲食店のAI・IT活用手法とは

Special ゲスト

有限会社 ゑびや

代表取締役社長 小田島 春樹氏



2019年グレートカンパニーアワード
ユニークビジネスモデル賞



東京 2019年
10月23日(水)開催

大阪 2019年
11月1日(金)開催

WEB
からの
お申込は
こちら



お電話でのお問い合わせはこちら

株式会社 船井総合研究所

0120-964-000

受付時間：平日9:30～17:30



最高のゲスト講師を
お招きいたしました！
詳細はこちら

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

生産性向上×働き方改革 飲食店経営アップデートセミナー

お問い合わせNo.S051107

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：高橋

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。) → **051107**

SPECIAL GUEST

HARUKI ODAZIMA



有限会社ゑびや
代表取締役社長 小田島 春樹



実際の有限会社ゑびやの
「働き方動画」はコチラ！
<http://urx.blue/0u6z>

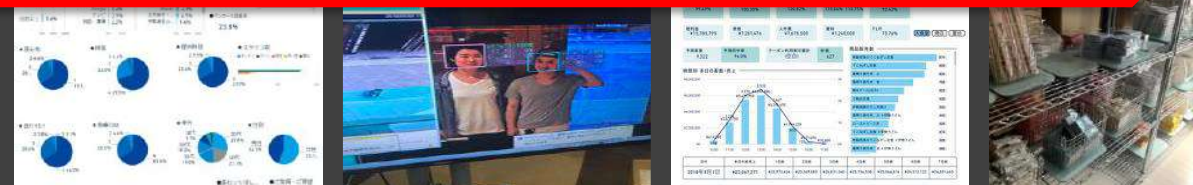


同社は三重県、伊勢神宮の鳥居近くにある大正元年（1912年）創業の老舗の食堂と土産物を扱う会社です。かつては手ぎりの食券でオーダーをとる昔ながらの大衆食堂でしたが2012年からIT導入を積極的に進め、2016年からAIを活用した来客予測を導入したことで生産性を劇的に向上させました。過去2年分の「気象」「来客」「注文」のデータから1時間ごとの来客数やメニューを予測し、食材の使用量や業務オペレーションのマネジメント効率を上げ、売上を6年間で4倍、営業利益を12倍と伸ばしています。廃棄ロスも7割削減し、原価を大幅に下げたことで、食材を値切ることなく買い付けできるようになり、メニューの質・単価も向上させています。一方で従業員の労働時間を削減し、年間休日120日と従業員の給与の増額を実現しています。

有限会社ゑびやの成功のポイント

- 的中率90%！来客予測システムの導入でロス削減・自動発注の実現
- スマートデバイスの積極的活用で生産性3倍、完全週休2日を実現
- 画像解析AIで来店客に対する店頭訴求の最適化で来店率アップ
- データの自動収集により、エクセル編集作業が15時間/月から1時間/月へ
- BIツールを活用したデータ分析で、感覚経営からデータドリブン経営へ

当日のセミナーでは実際使用しているツールを公開して頂きます！



セミナー当日にお伝えする内容抜粋

- 1 営業利益率20%を達成する次世代省人型モデルの飲食店とは
- 2 人時売上高が3000円→5000円に！飲食店専門の業績を上げる評価制度とは
- 3 飲食店が働き方改革に対応するための具体的な5つの手順
- 4 今本当に飲食店が導入すべきITシステムとは
- 5 人手不足の時代こそ定着率重視の経営へ 人材マネジメントの5つのKPI
- 6 Googleを活用して無料で出来る飲食店のIT活用とは
- 7 働き方改革＝生産性向上！7つのムダの削減による業務改善手法
- 8 脱経費削減！収益性を改善する攻めの経費投資発想とは
- 9 生産性が高い企業と低い企業の決定的なたった1つの違い
- 10 2020年に向けてこれから外食産業が狙うべきマーケットとは

その他実際の取り組み事例を多数ご紹介致します！

生産性向上×働き方改革
飲食店アップデートセミナー

東京会場 2019年
10月23日(水)

大阪会場 2019年
11月01日(金)

生産性向上×働き方改革の話を聞ける年内最後のセミナーです！！
小田島春樹氏への特別インタビューはこちら▶▶▶

特別インタビュー

老舗飲食店のAI・IT活用による生産性向上×働き方改革

人手を
増やさず

年商

4倍

営業利益

12倍

完全週休

2日を実現

有限会社ゑびやの会社概要

- 設立
1912年（107年目）
- 所在地
三重県伊勢市宇治今在家町 13
- 従業員数
44名（正社員14名・パート30名）
- 主な取り組み事業
飲食店・物販・通販



主な業態の年商



ゑびや大食堂



ゑびや商店



あわび串屋台

年商

2.7億円

年商

1億円

年商

1億円

-レジもなく、ソロバンを弾いていたものすごく時代遅れのお店-

前職のIT企業を退職し、妻の実家でもある現在の職場、三重県伊勢市『蛸びや』を初めて訪れたとき、ものすごく時代遅れなお店だったんです。エアコンもなく、真っ黒の業務用のテーブルが並んで、レジもなく、銭湯の番台みたいなところでおばちゃんがソロバン弾いてっていう。笑



-時代遅れであるからこそその“改革”できるおもしろさ-

このお店を見たとき『これは、おもしろい』と思いました。伊勢という知名度、マーケットの規模感、エリアの経済規模から考えて、商品開発やデザイン、マーケティングコミュニケーションを含めた経営のノウハウ、そしてITのソリューションをぶち込んで“改革”をすれば『イける』と思ったんです。おかげ横丁そのものにも、すごいポテンシャルを感じました。『このお店が盛り上がれば、このおかげ横丁、そして伊勢全体が盛り上がる』、そう感じたんです。僕はもともと“東京一極集中”みたいな考えに疑問をもっていて、ここでもし圧倒的な売り上げと高い生産性を見せつけて、伊勢初の上場企業なんかを作れたら、働く場所なんか関係ないということの一つの証明になるんじゃないかと考えました。

-どこから手をつければいいのかわからないほど、何もない状況-

当時の蛸びやは、収益が低空飛行を続けており、食堂を縮小して、テナントに貸した方がよいのではないかという話が出るほどでした。何しろすべてがアナログで、POSレジもなければホームページもない。また、提供している食事メニューにも特徴がなかった。伊勢神宮・内宮前という好立地に恵まれていながら、グルメサイトなどの口コミ評価も地元の人からの知名度も低く、どこから手をつければいいのかわからないほど、何もない状況でした。



～昔の蛸びや大食堂～

-数値データの無い『勘頼み、経験重視』の経営-

特に頭を抱えたのが、経営状況を客観的に分析するための、デジタル化された数値データがないことでした。糸びやのような中小の飲食店でありがちなのが、現場勘や肌感覚を頼りにすべての物事を判断することです。これでは、何か施策を打っても、講じても、『うまく行ってよかったね』、あるいは『惜しかったなあ』で終わってしまい、次に何も生かせません。客観的な状況がわかるようなデータとして、数字を残していかなければ、どこに課題があるかが見えないままで、具体的な改善の施策を講じることもできず、それどころかマーケティングの効果もわかりません。

-ゼロからの再出発-

「データがないと何の施策も打てない」ことから、まずは手切りをした食券を頼りに、その日、何のメニューがどれだけ売れたかをカウントして、日々の実績データを自らエクセルに記録する作業から始めました。それまでほとんどパソコンに触れたこともないようなスタッフも巻き込み、毎日データを取って、データベース化し、とにかくできることからスタートしました。

ほかに、食堂のメニューを全面的に切り替えて地産地消にこだわった食材に変更したり、店舗の内装を変えてイメージを一新させたりしました。また、グルメサイトでの評判を上げるために、高評価の店の口コミ情報の収集と分析も行いましたね。これによって、観光客は「食べ歩き」や「屋台」を好む傾向が強いことがわかって、新規事業として屋台の経営も開始しました。それに加えて、自社で企画したオリジナル商品や地元の工芸品を扱う土産物店もオープンさせるなど、多岐にわたる取り組みを進めていきました。



-大きな変化に対応できない従業員の相次ぐ離職-

こういった一連の改革をしていくなかで、大きな変化を好まない古くからの従業員からの猛反発を受けてしまって、ほとんどの従業員は辞めていってしまいました。でも今やらなければだめになると確認していたので、どんどん新しい施策を実行して、収益の増進へと結びつけていきました。

-AI・ビックデータを活用した、来客予測システムの開発-

そんな中で、現場や職人の勘で予想していたことを数値化し、可視化することはできないだろうかと考えるようになりました。そんな折に、機械学習と出会い、いろいろなデータの相関を見てみたいという気持ちになり、データを有効活用して、翌日の来客数を予測することに取り組み始めました。

過去の時間帯別来店データ、地域の宿泊施設の宿泊者数データ、天候や気温などの環境データなど約150項目のデータを分析することによって、例えば“明日のランチタイムにはどれくらいの人が来店するのか”を予測することが可能になりました。その上で、食材や食器などを事前に準備したり、シフトの人員を最適化したりすることで、混雑にも的確に対応することができるようになりました。この仕組みを導入することで、混雑時でも10分から15分で食事を提供できるようになり、クレームも皆無になってきました。

-販売数予測によるロス削減・顧客満足の向上-

また、来店者数だけでなくメニューごとの販売数を直近の販売実績データをもとに予測しています。一般的に食材の仕入れでは見込みに対して余裕をもった量を仕入れ、その結果食材のロス（廃棄）が生まれますが、このロスを販売予測によって極力減らすことで、生産者や問屋が設定した希望価格で仕入れることができる状態を作り出しました。ロスを減らせれば、その分高く食材を仕入れることができるようになります。その結果、より良い食材を提供してもらえるようになり、更に美味しい料理を提供できることで顧客満足も高まりました。

-来客予測的中率91.3%まで向上-

現状の来客予測システムの的中率は91.3%を記録しています。こういったシステムやデータを活用して生産性を上げていけば、結果として従業員に高いお給料を払えるようになって、人手不足も解消できます。また、効率化することで仕事が楽になり、人も辞めなくなってきました。



～来客予測システム～

-来客数・販売数から自動発注を実現-

来客数・販売数の的中率が向上したことによって、食材の自動発注を実現することができるようになりました。食材在庫の重さを自動で測定することのできる機器を導入し、在庫計算も自動で行うことによって、ソフトウェアで自動発注を行っています。3日後の予測に基づいて、毎日必要量を算出して、スタッフが最終確認の上、お店に発注がかかるような仕組みになっています。この取り組みのおかげ、従来1時間かかっていた発注作業が5分で終わるようになりました。

-画像解析AIによる店頭看板の最適化-

その他にも取り入れているデジタル技術としては、監視カメラと交通量調査のシステムを組み合わせ、そこに画像解析AIを組み込んだものを取り入れました。お店のまえを何人が通り、そのうち何人が入店したかをカウントして、入店率を計算するものです。それをどう活用するかというと、たとえば、店頭ディスプレイがあるときとないときの入店率の差を割り出して、その数値にお店の客単価や営業日数といったデータを重ねることで、ディスプレイに費やすことのできる金額が算出できます。根拠ありきの意思決定と効果の見える化によって、リアル店舗をECサイトのように可視化出来る、根拠あるビジネスに変えることができるようになります。



～画像解析AI～

-リアル店舗でECのようなデータ分析を-

ECでは、サイト訪問者のうち、どのような属性の人が、どのような商品を購入したかが数値で測れます。それと同じことを、実店舗でも実践できるようにすることが重要だと思います。日本では、中小の飲食店の多くが、かつての氾びやと同じように、データ不在な状況で『勘頼み、経験重視』の経営を続けています。また、比較的規模の大きな飲食チェーンなどにおいても、接客サービスや調理に最も精通しているはずの店長が本部への報告のためのデータ収集・集計に追われ、結果的に調理やサービスの品質を低下させているといったジレンマに陥っています。

このような問題を解決するためにも、店舗で起こっている現象を数字に置き換え、収集・集計する仕組みを自動化することが重要だと考え、データを自動的に収集して分析するためのプラットフォームを自社開発しました。



Touch Point BI

-得意なことに注力できる環境づくりをする-

これらの取り組みによって、デジタル技術の導入前後で年商5倍、利益率10倍、平均給与5万アップ、食品ロス1/3、完全週休2日制、勤務時間を午前9時～午後17時45分（残業なし）に設定、社員に9日間～15日間（2017年度実績）の特別休暇を付与しつつ、有給休暇消化率も80%を超えるなど多くの目標を達成することができました。

これからは、得意なことや、時間をかけなければいけないことに集中できる環境を作るべきだと僕は考えています。『料理は得意なんだけど、財務とか経理は苦手なんだよね』という人には、得意な料理に精一杯向き合ってもらって、苦手な面倒な作業はITツールに自動でやってもらう。こういった経営手法のシフトが今後の外食業界にとって最も重要だと確信しています。

Profile

有限会社氾びや 代表取締役社長 小田島 春樹 氏

1985年生まれ。大学卒業後にソフトバンク株式会社へ入社し人事や新規事業開発を担当。2012年「氾びや」に入り、専務などを経て17年9月から現職。レストランから小売業、商品開発、データ研究などの事業を新規開発。現在三重大学地域イノベーション学研究科博士課程で論文を執筆中。

逆風の外食マーケットの中で生き残るための 2020年に向けた飲食店の「持たざる経営」とは

いきなりではございますが、皆様は「働き方改革」への対応は出来ていますでしょうか？

働き方改革関連法案が施行され、

- ・月45時間以上の残業をしたら罰則。
- ・5日の有給休暇を取得できなければ罰則。
- ・雇用契約の種別によって労働条件に不当な差を付けたら罰則。。。

このため労働環境は大きく変わっていきいよいよ、2020年4月からは中小企業にも一斉に適用されます。

『“働き方改革”というキーワードがメディアでも取り上げられ、ある種の流行的なムーブメントが起きているなあ。。。』

そんな程度に考えられていては大きな間違いを犯していることになってしまいます。

これは時代が変わるほどのインパクトのある変化になり、適応できなければ市場からの撤退も余儀なくされる。それほどまでに、この働き方改革への対応は重要になります。

政府が1億総活躍社会を標榜し、女性やシニアの活躍、外国人労働者の登用などを推し進めており、そして働き方改革関連法案が施行され、現役で働いている労働者の労働環境の規制を始めました。

つまり不当に働いている(または働かせている)人を罰する明確な法律が制定されたということです。

法律が変わるということは社会のルールが変わること、これは非常に意味深いです。

それでは、中小外食企業はどのように対応していった良いのでしょうか？その答えは、社員を増やさないため経営デザイン「持たざる経営」へのシフトです。

「持たざる経営」とは正社員はなるべく増やさず、業績アップできる設計図を描くことです。特に地方の中小企業などは、この発想に立って事業計画を見直す必要があります。経営計画を考える時、業績と比例して人員を増やす計画を立てていきます。これは一人あたりの売上や粗利という考え方が分りやすいからです。

今後はどれだけ理想的に計画を描こうとも、採用や定着が計画実現のボトルネックになる可能性が高くなり、足を引っ張るのが社員数の増加になります。採用市場がレッドオーシャンと分かっているのに雇用を中心とした思想から脱却することができなければ、実現困難な計画に挑み続けることになるため、この矛盾に早く気付く必要があります。

つまり飲食店経営を根本的にアップデートし、“生産性向上”を実現していかなければ、これからの時代に対応は間違いなくできません。

そういった中、かつては手ぎりの食券でオーダーをとる昔ながらの大衆食堂でしたが2012年からIT導入を積極的に進め、2016年からAIを活用した来客予測を導入したことで生産性を劇的に向上させた会社があります。

それが有限会社えびや様です。

同社の代表である、小田島春樹氏は今まさに多くのメディアに引っ張りだこの人物です。

今回は飲食店経営をアップデートして頂くためのヒントを皆様に共有出来ればと思い、小田島春樹氏をゲスト講師としてお招きして、「生産性向上×働き方改革 飲食店経営アップデートセミナー」を10月23日@東京・11月01日@大阪にて開催致します。席数に限りのあるセミナーでございますので、興味を持たれた方は是非お早目にお申込みくださいませ。

当日は、外食業界に永続企業化への活路を見出された、積極的かつ先見性のある経営者様と、会場でお会いできることを楽しみにしております。

(株)船井総合研究所
フード支援部
チームリーダー マーケティングコンサルタント

高橋 空

東京
会場

2019年

10月23日(水)

(株)船井総合研究所
TKP東京駅八重洲
カンファレンスセンター
13:00~16:30[受付 12:30~]大阪
会場

2019年

11月1日(金)

(株)船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス
13:00~16:30[受付 12:30~]

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	なぜ飲食店が生産性向上・働き方改革に対応しなければならないのか? ①人口減少・消費税増税…これからの外食産業はどうなる ②“今”伸びている外食企業とそうでない会社の決定的な違い 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー マーケティングコンサルタント 高橋 空
第2講座 特別ゲスト 講演	～老舗飲食店が「勘」では無くデータで生産性向上し、働き方改革を実現～ ビックデータ・AI 活用による最新成功事例大公開 ①AI・ビックデータ活用によって売上高4倍、利益高12倍を実現手法 ②画像解析AIを活用した販売効率化で一人当たりの年間売上396万円から1073万円へ ③AIを駆使した働き方改革で労働時間を減らしても社員の平均給与を5万円UP ゲスト講師 有限会社 冨びや 代表取締役社長 小田島 春樹氏
第3講座	生産性を劇的に向上させる業態作りとは ①飲食店における生産性の考え方とは ②生産性を向上させるための“攻め”のデジタルシフト ③経費削減ではなく、経費投資を!生産性の高い飲食店の収益構造 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー マーケティングコンサルタント 高橋 空
第4講座	働き方改革に待った無し!飲食店の働き方改革対応手法 ①働き方改革を前提とした人材育成手法とは ②人材難時代に必須な定着の6つの要素を抑えた組織づくりとは ③業績アップを実現する人材マネジメントの5つのKPI 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 大山 優
第5講座	本日のまとめ講座 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー マーケティングコンサルタント 高橋 空

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。



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/051107>

日時・会場

東京会場

2019年10月23日(水)
TKP東京駅八重洲 カンファレンスセンター
〒104-8388 東京都中央区京橋1-7-1
戸田ビルディング

JR「東京駅」
八重洲中央口
より
徒歩5分

大阪会場

2019年11月1日(金)
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28
住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩3分

開催時間
13:00
▼
16:30
受付12:30～

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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください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.5785203 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: 高橋

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. S051107 担当 櫻田 宛

生産性向上×働き方改革 飲食店経営アップデートセミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【東京会場】 2019年 10月23日(水)		☐ 【大阪会場】 2019年 11月1日(金)				
フリガナ		業 種		フリガナ				
会社名				代表者名				
会社住所	〒			フリガナ				
				ご連絡担当者				
TEL	()			E-mail	@			
FAX	()			HP	http://			
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
		フリガナ	役 職	年 齢		フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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

会社が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)



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** ☐

大好評につき
追加開催決定

飲食店の生産性向上・働き方改革を聞けるのは

2019年最後です

生産性向上×働き方改革 飲食店アップデートセミナー

／ 業界でも話題の ／

飲食ビジネスの

生産性向上×働き方改革が

全てわかる1日。

会場
日時

東京
会場 2019年
10月23日(水)

大阪
会場 2019年
11月01日(金)

人口12万人しかいない田舎町で年商たった1億円で利益の出ない食堂が
『勘頼み、経験重視』の経営から
AI・IT活用によるデータ重視の経営で
「年商4倍」「利益高12倍」「完全週休2日」達成した手法を大公開！！

このチャンスを見逃すな！

多くのテレビや記事で最近目にする
有限会社 ゑびやの講演を聞ける
貴重なチャンス。



有限会社 ゑびや
代表取締役
小田島 春樹氏

お申込みはこちら



お申し込みはお早めに！

キャンセル待ちになってしまう可能性があります。