

飲食業のための 人財戦略レポート

老舗飲食企業が **初公開** なぜ、**3年**で年商**2倍**を 実現できたのか？

5年間平均成長率 **126%!**

注目の飲食企業「有限会社 石松」の**人財戦略**

年商**3億円**から**10億円**まで
成長ストーリーとポイントを公開!



有限会社 石松(静岡県/飲食業)

代表取締役

大隅 純氏

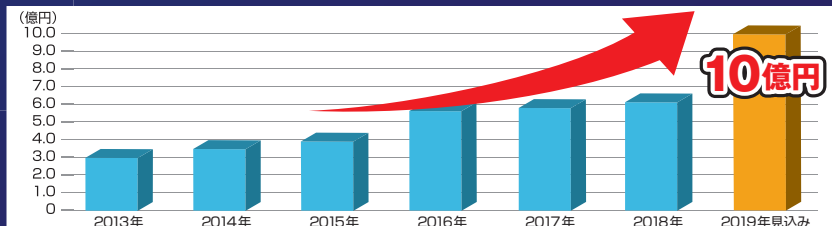
スペシャルインタビュー

経営理念は
「21世紀で一番HAPPYな餃子カンパニーへ」
創業65年以上の知人ぞ知る老舗飲食企業。

浜松を代表する餃子専門店「ぎょうざの石松」を現在6店舗展開。
2015年の年商3億円から、3年後の2018年には年商6億円へと
成長を実現させている。直近3年でJR浜松店・静岡空港店・三河安
城店・イオンモール常滑店の4店舗を新規オープン。2019年秋に
はららぽーと沼津店の出店を控えている上、2020年以降も複数の
出店のオファーが続いている注目の飲食企業。

先手の人財採用による連続的な新規出店
&働き方改革による既存店業績
の維持を両立!!

- ① 先手で人財を計画採用して行き盤石の体勢で新規出店を仕掛ける
- ② 人財採用のやり方・手法を最新版にアップデートし攻めの採用を仕掛ける
- ③ 年商10億・20億など5年後を見据え、まずは働き方改革から、定着率の
高い組織作りに取り組む



スピード成長の裏には一体、何があるのか？

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

3年で年商2倍を実現した飲食企業の採用戦略

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S051894

24時間
対応

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。→ **051894**)

先手の人財採用により3年で年商2倍を実現！ 年商10億円の老舗飲食企業



有限会社石松
(静岡県／飲食業)

3年で年商2倍を実現した注目の飲食企業

有限会社石松 の 人財戦略

～先手の人財採用による連続的な新規出店
&働き方改革による既存店業績の維持
を両立した成長ストーリー～

◆有限会社石松 会社概要

- ・年商：2019年10億円(見込み)、2018年6億円、2014年3億円
- ・正社員数：2019年40名(現在)、2018年18名、2014年7名
- ・本社所在地：静岡県浜松市浜北区小松1145-1
- ・店舗所在地：静岡県浜松市、愛知県安城市、愛知県常滑市
- ・店舗数：2020年9店舗(予定)、2019年7店舗、2018年5店舗
2015年3店舗、2014年2店舗

◆有限会社石松とは？

経営理念は「21世紀で一番HAPPYな餃子カンパニーへ」。
創業65年以上の知る人ぞ知る老舗飲食企業。浜松を代表する餃子専門
店「ぎょうざの石松」を現在6店舗展開。2015年の年商3億円から、
3年後の2018年には年商6億円へと成長を実現させている。直近3年
でJR浜松店・静岡空港店・三河安城店・イオンモール常滑店の4店舗
を新規オープン。2019年秋にはららぽーと沼津店の出店を控えている
上、2020年以降も複数の出店のオファーが続いている注目の飲食
企業。

3年で年商2倍を実現した注目の飲食企業 「有限会社石松」の人財戦略

創業からの石松の歴史

石松様は、昭和28年に現社長の祖父が開いた屋台から始まりました。付け合わせのもやしを生み出すなど新しいことにも積極的に取り組み、浜松餃子の元祖として有名なお店となります。二代目にあたる父の時代は、初代の築いたブランドを守りつつ、餃子に改良を加えることに励みました。この頃に月刊誌にて「ぎょうざの石松」が日本十指の餃子店に掲載されるなど浜松餃子が全国区になってきました。



三代目として現社長が就任してからは様々な改革に着手されます。主な改革としては、家業から企業への組織変革（新卒・中途の採用、教育制度・賃金制度などの構築）、飲食店の積極出店、冷凍餃子の開発などがあります。今後の展開としては、餃子製造の能力を生かし食品小売業への参入、世界の「ISHIMATSU」に向けた海外出店などを見据えられています。

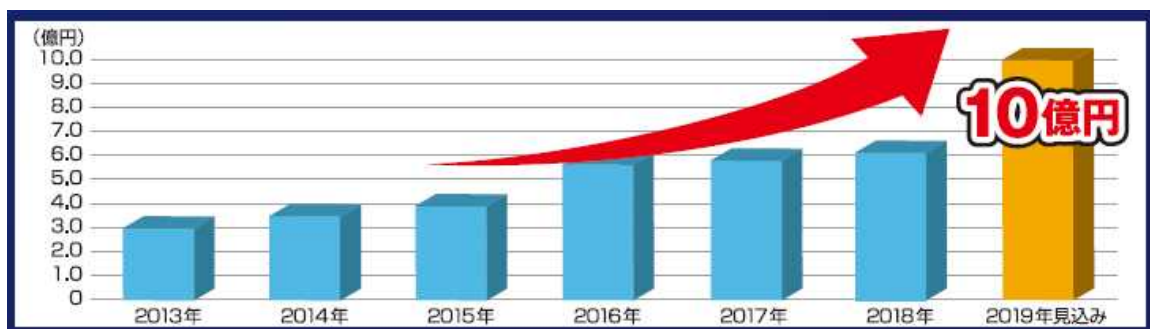
次のページ以降、現社長がたった3年で年商2倍を実現した成長ストーリーとポイントを紹介して行きます。

3年で年商2倍を実現した注目の飲食企業 「有限会社石松」の人財戦略

成長ストーリー ～事業計画の転機～

三代目の大隅社長は代表取締役就任以来、浜松餃子のブランド化・知名度アップという目的のもと、飲食店の展開を考えていました。2012年には新東名店を出店しました。当時から飲食業界では採用難が始まっていましたが、新東名店の出店の際は、地元求人誌の活用のみで人財採用がスムーズに行き、平均月商は1,200万を超えました。結果、石松様は2013年には2店舗のみの経営で年商3億まで成長し、地域内での存在感も増してきました。

大隅社長は浜松市内だけで餃子専門店は約80店もある環境で、いつまでも本店・新東名店しかない餃子屋が生き残れるのか？という危機感を持っていました。そんな中、「ぎょうざの石松」としての店舗ブランドの確立・人財が集まる就職において人気のある企業ブランドの確立が急務だと考えるようになります。当時、浜松餃子の専門店で新規出店する会社はほとんどなかったことをチャンスと捉え、大隅社長は2020年までに年商10億円を実現するために積極出店して行くことを決断されます。



3年で年商2倍を実現した注目の飲食企業 「有限会社石松」の人財戦略

成長ストーリー ～採用戦術の転機～

2015年には、3号店となるJR浜松店を出店。この時の採用には、地元求人誌を活用しオープニングなのに応募が0件でした。成果報酬型のWEB媒体を活用し社員を何とか3名獲得し乗り切りました。しかし、成果報酬型媒体に正社員単体で約300万円と多額の費用がかかったこともあり、今後の採用活動にいよいよ危機感を覚えます。また、オープニング直前の土壇場採用では、新店のオペレーションに課題が出てきてクレームも発生しました。大隅社長は、このままではいけないと実感し、JR浜松店の立ち上げをきっかけに下記の2つのことに着手されました。

- ・ **先手の人財を計画採用して行くこと**

＝出店するから、欠員が出たからといったその場対応の採用から脱却

- ・ **人財採用のやり方・手法を根本的に見直すこと**

＝地元求人誌・成果報酬型媒体からの脱却

人口減少・飲食業のブラックイメージ・競合の時給高騰(地元の大手製造業が平日でも時給1,500円の打ち出し)など採用が難しくなることが実感されたため、採用力が今後の企業成長の一番のポイントとなると考えられていました。顧客獲得競争から人財獲得競争への変化を捉えていたのです。

3年で年商2倍を実現した注目の飲食企業 「有限会社石松」の人財戦略

石松様が実施した採用戦術のポイント

①石松として専用の採用サイトを構築しWEBで運用

あらゆるWEB媒体を活用したが、効果があったのは
「自社採用サイト×indeed運用」のみ

- ◇県内の転職者層だけでなく県外の転職者層も獲得できるように
- ◇正社員1人当たりの採用コストが約10万円と効率が良い
(⇔成果報酬型は前職年収の30%で約100万円)
- ◇接客経験者・調理経験者など狙った求職者層の応募獲得に成功

②働き方改革の徹底×自社採用サイトでの求人露出

ホワイト企業だと評判になり、前職で飲食企業のSV
(エリアマネージャー)を経験していた優秀な人財の採用に成功

③当事者意識・帰属意識の高い従業員による 紹介(リファラル)採用が活性化

大手出身のSV・店長経験者を起点に紹介採用が増加

④理念浸透により組織の地盤を強くするため 新卒採用を毎年実施

労務環境が整ったことから、高卒社員を毎年獲得し離職者0名

3年で年商2倍を実現した注目の飲食企業 「有限会社石松」の人財戦略

成長ストーリー ～働き方改革のきっかけ～

実は、新東名店・JR浜松店の出店の年には全社の正社員離職率が高まっていました。2013年33%、2015年20%とそれまでの石松様にしては高い値でした。このことから、今後5年以内に年商10億円を達成する事業計画を考えると、下記にも着手が必要だと考えました。

- ・ **従業員・求職者に支持される定着率の高い組織作り**
を今からやって行くこと

石松様が実施した定着率アップのポイント

①働き方改革を実施し 月間残業20時間以内&年間休日数105日を実現

2016年に先駆けて実施したことで、ホワイト企業だと社内外で評判になる

②パートアルバイト・新入社員の早期戦力化のために 現場マニュアルを整備

高卒社員が1年で一人前に成長し活躍中

③社歴・年齢にこだわらない抜擢登用を実施

店長で年収400万円以上と地域内では高待遇

3年で年商2倍を実現した注目の飲食企業 「有限会社石松」の人財戦略

成長ストーリー ～現在の石松～

これまで記載した通りの方向性・施策で、2016～2018年の3年間は採用力・定着力強化を経営の中心課題に据え、大隅社長主導で改革に取り組まれました。

取組みの結果、2016年からの約3年間で、

- ・ **正社員 採用数累計：33名**
- ・ **正社員 離職率平均：9%**

という業界平均3倍を上回る実績を実現され、計画よりも早く2019年末の年商見込みは10億まで到達されました。2018年末時点で3年前の年商2倍を実現されています。直近5年間の平均昨対伸長率は126%です。

石松様の成長ストーリーから、大きい事業計画・ビジョンを実現されたい経営者様に取り組むべき重要なポイントは下記と言えます。

- ① **先手で人財を計画採用して行き盤石の体勢で新規出店を仕掛ける**
- ② **人財採用のやり方・手法を最新版にアップデートし攻めの採用を仕掛ける**
- ③ **年商10億・20億など5年後を見据えまずは働き方改革から定着率の高い組織作りに取り組む**

この3つのポイントについて次のページ以降解説して行きます。

①先手で人財を計画採用して行き盤石の体勢で 新規出店を仕掛ける

「新規出店するから」「欠員が出たから」などと土壇場での採用を繰り返すと、既存店の現場が疲弊するだけでなく、新規出店自体も上手く行かないことが多いです。

石松様の場合は、スムーズに会社を成長させるために、中期経営計画の中に人財採用の計画を盛り込まれています。

中期採用計画	1年前	現在	1年後	2年後	3年後
	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
①	43,000	44,290	57,619	72,500	100,125
②	210,000	228,300	247,149	283,506	321,682
③	20,000	20,600	21,218	34,279	47,993
合計	273,000	293,190	325,986	390,285	469,800
店舗数	26	27	29	33	38
出店数		1	2	4	5
1店舗売上平均	10,500	10,859	11,241	11,827	12,363
正社員数	80	86	96	105	137
新卒	5	5	8	20	25
中途	16	18	20	28	25
採用人数合計	21	23	28	48	50
離職率	14.8%	11.9%	10%	10%	10%
前年成長率		107%	111%	120%	120%
労働生産性		8,400,000	8,700,000	9,100,000	9,600,000

※こちらの計画はサンプルです

中期経営計画作成のポイントは下記です。

- ・ 今後3～5か年の事業・業態別の出店計画を明確にする
- ・ 出店計画に合わせた採用計画を立てる
- ・ 離職数見込みも計画に入れる ※過去5年間の離職率を参考にする
- ・ 年間採用予算を設定 ※自社の1人当たり採用コストに基づく

年初に事業計画実現のために必要な採用数を新卒・中途別に読み込んだ上で、採用活動を実行します。

計画を立てることで先手の採用を実現できるだけでなく、既存社員に次のポストが見えるなど定着率アップの効果も見込めます。

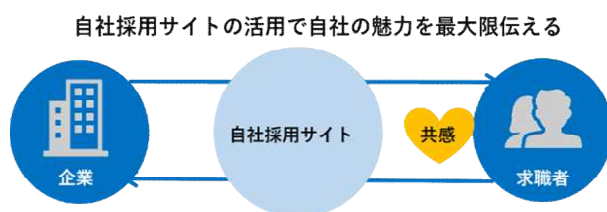
今後の採用活動は、計画に共感する人財のみ採用して行くことも徹底し、事前にミスマッチを防ぐことも重要です。

②人財採用のやり方・手法を最新版にアップデートし攻めの採用を仕掛ける

採用成功の決め手は、マーケティング発想です。「誰に」×「何を」×「どうやって」という発想で採用活動に取り組むということです。石松様では、ターゲットとなる求職者を職種別に明確化し、自社で働くことの魅力を整理し、WEB採用手法を中心に活動されています。



これまでの求人媒体での採用活動では、媒体会社が用意したフォーマットの中で掲載できる情報に制約があり、限られた情報量しか掲載がないため、自社の魅力を最大限訴求できませんでした。求職者には給与や屋号などのブランド力で判断され、中堅・大手企業が有利な時代でした。ところが、自社の採用専用サイトを直接掲載できる「Indeed」「Google しごと検索」等の求人特化型検索エンジンが主流になって来ていることで、自社の魅力を最大限反映させた自社採用サイトでの採用が主流になってきており、中小企業でも自社で働く魅力を求職者に適切に伝えることができるようになりました。



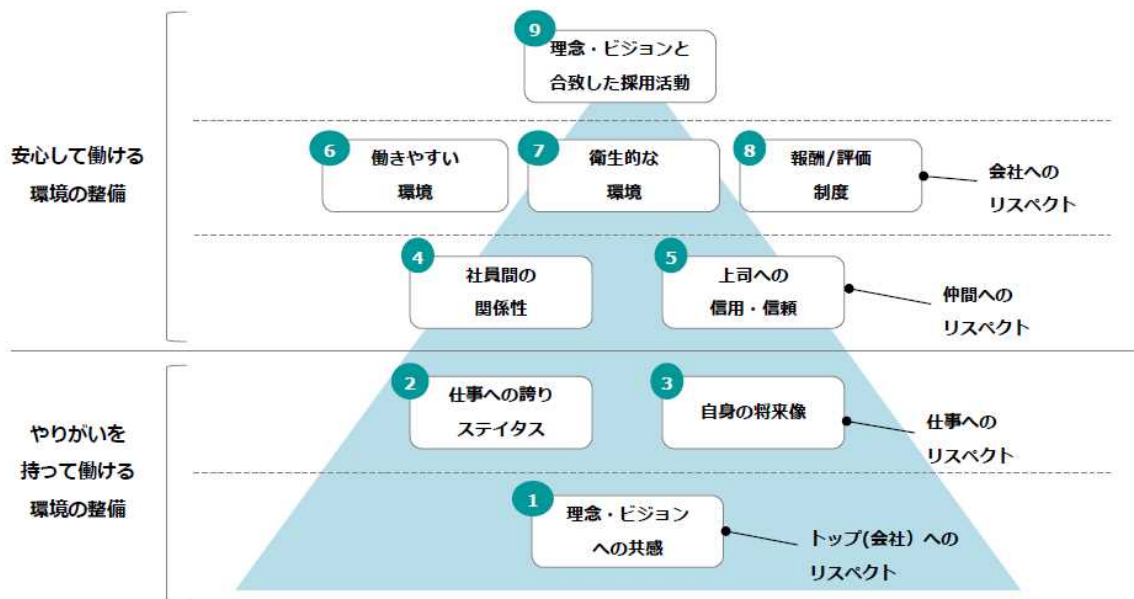
採用手法の変化が早くなってきた今では、常に手法をアップデートし続けることが重要です。

例えば、indeedが普及してきた今では、ただテキスト(文章)のみを掲載するだけでは成果が見込めなくなっています。

これからの採用活動では、「自社の魅力を最大限反映させた自社の採用サイトを構築し磨き込み続ける」ということが重要になっています。

③5年後を見据えてまずは働き方改革から 定着率の高い組織作りに取り組む

そもそも既存店の人員が足りないから新規出店どころではないという企業様もいらっしゃるかと思います。最近では、全国各地で人員不足による売上ダウン・人員不足による閉店まで起こっています。そこで飲食業界共通の課題である離職率の改善に取り組む必要があります。離職率を下げるために組織面から取り組むことは下記の図を参考にして下さい。



※船井総研組織力診断から引用

従業員のモチベーション要因を大きく2つに分けると安心環境・やりがい環境があります。当然図の9要素全てを満たせるとベストですが、全て同時に着手するのは現実的ではありません。そこで離職率改善のためには、石松様のようにまず安心環境の整備からお勧めしております。

安心環境とは？

タテ・ヨコの人間関係/納得できる評価・報酬/ハラスメントの有無・度合い/労働時間・休日数・適正な人員配置/採用の質・量

さらに安心環境の中でも改善の優先順位を付けられることをお勧めします。大事な観点は、すぐに解決できるか？成果が数字で図りやすいか？という2点です。このように考えると、実は初めに取り組むべきは、採用の質・量の改善により既存店の人員を充実させることです。これにより従業員の不安が大きく軽減されて、働き方改革にも積極的になり、結果的に人間関係など他の項目の改善にも繋がって行きます。

有限会社石松の人財戦略ノウハウの全てが分かる！

特別セミナーのご案内

レポートを最後までお読みいただいた熱心な経営者様へ
一年に一度の**特別セミナー**のお知らせです。

飲食企業経営者様向け 「3年で年商2倍を実現した 飲食企業の採用戦略」のご案内

今回、取材に応じてくださいました
有限会社石松 代表取締役 大隅純氏
が特別にゲスト講師としてご登壇！

3年で取り組んだ人財戦略の全貌をお話しいたします。

ここまでレポートをお読みいただいた経営者・幹部の皆様は、おそらく現在、採用力・定着力強化に取り組まれているか、これから取り組もうとされている方でしょう。そして「先手の人財採用」「採用のやり方・手法を最新版にアップデート」「5年後を見据え、働き方改革から、定着率の高い組織を作る」などに強く取り組みたいと思われることでしょう。

そんな皆様のために、本レポートでも紹介しました、有限会社石松の代表取締役 大隅純氏をゲスト講師にお招きしたセミナーを開催します。当日は、採用数アップの秘訣・定着率アップのポイントなどのノウハウを包み隠さずお話しいたします。

次のページにセミナーで学べる内容を整理しました。

有限会社石松の人財戦略ノウハウの全てが分かる！

特別セミナーのご案内

セミナー当日に学べる具体的なポイント

大隅社長の講演内容(一部)

- 積極出店と人が辞めない組織作りを両立する仕組み
- 社員が生き生き働く人員配置・登用方法
- 有限会社石松の具体的取組み(中途採用・人事制度など)
- 適正な月間採用予算の決め方
- 優秀で自社にマッチした人財の見極め方

飲食企業が取るべきこれからの人財戦略

- 人口減少・採用難が加速する時代の社長の仕事とは？
- 1年で組織の新陳代謝を実現し出店攻勢に耐え得る組織へ
- 年商10億円に向けた安心環境整備の6ステップ
- 2020年以降の飲食業SV(マネージャー)の目標と役割

採用力アップについて

- 月間20件以上の正社員求人応募を毎月獲得する方法
- これからは職種別採用が決め手！
応募数を3倍にする職種別のキャッチコピー事例を公開
- 求職者に求められる雇用パターン事例を公開

定着力アップについて

- 従業員が納得する賞与の出し方
- 利益率を下げずに労働時間・休日数を改善する方法

有限会社石松の人財戦略ノウハウの全てが分かる！

特別セミナーのご案内

いかがでしたでしょうか？

「飲食業の経営者様が今知りたいこと」

「毎年倍々成長している会社が実践していること」

をたくさんの経営者様とお話しさせていただいている中で集計し、ふんだんに詰め込んだ内容となっております。

家業から脱皮し、出店攻勢を決断されて、たった3年で年商2倍を実現した有限会社石松の大隅社長のリアルな事例や成功談・失敗談を目の前で聞くことができるチャンスです。有限会社石松の躍進のきっかけは、大隅社長が自分自身が主導で人財戦略を進めて行くと決断されたことにあります。

今回は、ゲスト講師が代表の大隅社長ということもあり、事業計画と絡めた人財戦略のお話をさせていただく経営者様向けのセミナーです。今この瞬間から現状を打破したいとお考えの経営者様のご参加を心よりお待ちしております。

飲食業向けの人財関連のセミナーは、毎回多数のお申し込みを頂いております。今回も席数に限りがありますので、早めにお申し込みいただけますと幸いです。

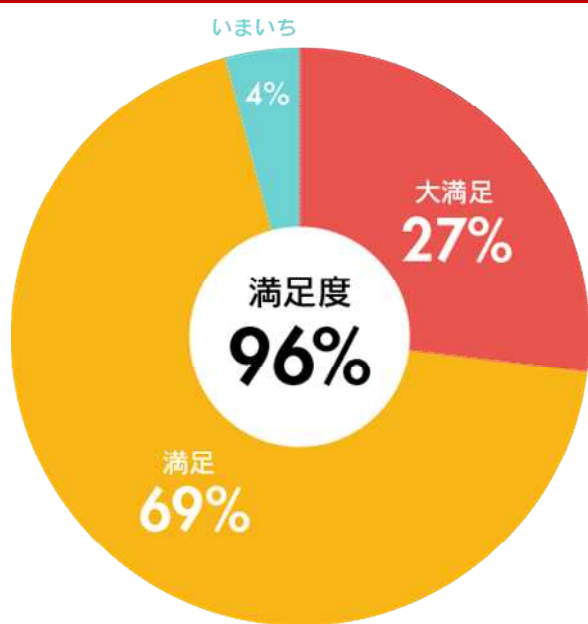
株式会社船井総合研究所 HRD支援本部
サービス業採用チーム 一同

全国で急成長している飲食企業が続出！

1 関西 飲食業	4年で年商9億5千万から13億に成長 ・毎年2～3店舗の新規出店を実現&2つの新業態を開発 ・正社員採用数(4年間)：31名/PAからの社員登用数：8名
2 中部 飲食業	3年で年商2億3千万から4億に成長 ・既存店の大幅なリニューアル&EC事業付加 ・正社員採用数(3年間)：10名(うち新卒8名)/社員離職率5%未満

⇒その他にも全国に事例が多数あります

過去セミナーにお越しいただいた方の声



組織作りの体系、具体的な手法がわかり、大変良かったです。ありがとうございました。

ファストリクルーティング、indeedの無料掲載のみであったが、クリック課金も試してみたい。採用サイトの構築、経営者の積極的関与、採用状況を全社員で共有して行く。採用サイト構築予定のため、キャッチコピー、給与設定、訴求キーワードの明確化を進めて行く。

ファストリクルーティング、indeedの無料掲載のみであったが、クリック課金も試してみたい。採用サイトの構築、経営者の積極的関与、採用状況を全社員で共有して行く。採用サイト構築予定のため、キャッチコピー、給与設定、訴求キーワードの明確化を進めて行く。

ファストリクルーティング、indeedの無料掲載のみであったが、クリック課金も試してみたい。採用サイトの構築、経営者の積極的関与、採用状況を全社員で共有して行く。採用サイト構築予定のため、キャッチコピー、給与設定、訴求キーワードの明確化を進めて行く。

これまで人事の観点からの勉強はあまり機会がなかったですが、他の観点(マネジメント・マーケティング)同様に大変重要なことだと認識しました。

これまで人事の観点からの勉強はあまり機会がなかったですが、他の観点(マネジメント・マーケティング)同様に大変重要なことだと認識しました。

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。

悪い例も話していただいたので安心して聞くことができました。

悪い例も話していただいたので安心して聞くことができました。

年商10億
に向けた
人財戦略

3年で年商2倍を実現した 有限会社石松のノウハウを大公開！

3年で年商2倍を実現した飲食企業の採用戦略

講座内容 &
スケジュール

東京

2019年10月15日（火）
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～）

大阪

2019年10月30日（水）
船井総合研究所 五反田オフィス
13:00～16:30（受付12:30～）

講座

内容

第1講座

事業計画を加速させる組織戦略の立て方

- セミナー内容抜粋① 人口減少・採用難が加速する時代の社長の仕事とは？
- セミナー内容抜粋② 求職者が殺到する事業計画と組織計画
- セミナー内容抜粋③ 年商10億円に向けた安心環境整備の6ステップ（中小企業にとっての働き方改革）



HRD支援本部

チームリーダー チーフ経営コンサルタント

田井 哲弥

飲食・食品スーパー等フードビジネス業界の人材採用・組織開発を専門とする。コンサルティングモットーは「採用・育成プロジェクトの熱い灯台となり組織を持続的に盛り上げる」である。現在、中小飲食・食品企業を専門に、採用・教育に特化したご支援を全国で実施している。採用については、「3年で管理職になれる大卒採用」「10年以上勤務し店長になれる高卒採用」「たった3ヶ月で中途社員複数採用」などの成功事例を多数持つ。

特別
ゲスト出演

第2講座

たった3年で年商2倍を達成できた成功ストーリー

- セミナー内容抜粋① 即戦力中途社員を圧倒的に集客するノウハウとポイント
- セミナー内容抜粋② 5年平均昨対成長率126%を実現する組織戦略を解説
- セミナー内容抜粋③ 社員の離職率9%を実現するための仕組みと制度を公開



有限会社石松
代表取締役

大隅 純氏

創業65年以上の老舗飲食企業有限会社石松の代表。浜松を代表する餃子専門店「ぎょうざの石松」を現在6店舗展開。2015年の年商3億円から、3年後の2018年には年商6億円へと成長を実現させている。直近3年でJR浜松店・静岡空港店・三河安城店・イオンモール常滑店の4店舗を新規オープン。2019年秋にはららぽーと沼津店の出店を控えている上、2020年以降も複数の出店のオファーが続いている注目の飲食企業。

第3講座

石松の急成長を支える攻めの採用手法を徹底解説（その他地方の中小飲食企業でも実証済み）

- セミナー内容抜粋① スグに使える中途採用実践事例30連発！初めてのWEB採用でも成功できる
- セミナー内容抜粋② 最新ノウハウ！デジタル採用手法解説&成功事例公開
- セミナー内容抜粋③ 複雑化する採用の中で使うべきメディアを公開！？特別な魅力なしでも集客できる！



HRD支援本部

船井総研に入社後、入社より一貫して採用のコンサルティングに従事。WEBサイト制作やITベンチャー企業でのマーケティングの経験を活かし、採用が難しい業種でも成果が出るWEBを活用した最新採用手法を得意としている。現在の人材採用マーケットの新潮流を追及し、次世代の採用のノウハウを築き上げている。

手塚 颯

第4講座

倍々成長を続ける飲食企業の共通点



HRD支援本部

チームリーダー チーフ経営コンサルタント

田井 哲弥

お申込み方法

FAXでのお申込み

本DMに同梱しておりますお申込み用紙にご記載のうにFAXにてお送りくださいませ。 担当:天野（アマノ）

0120-964-111

（24時間対応）



WEBからのお申込み

左記の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！



日時・会場

大阪会場

2019年10月15日(火)

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

東京会場

2019年10月30日(水)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527

東京都品川区西五反田6-12-1

地下鉄御堂筋線

「淀屋橋駅」

⑩番出口より

徒歩3分

JR「五反田駅」

西口より

徒歩15分

開催時間

13:00

▼

16:30

受付12:30～

受講料

一般企業

税抜 29,800円 (税込 32,780円) / 一名様

会員企業

税抜 23,800円 (税込 26,180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.5785510 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

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:天野 ●内容に関するお問合せ:田井

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. S051894	担当	天野 宛
-----------------	----	------

3年で年商2倍を実現した飲食企業の採用戦略

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15日(火)		☐ 【東京会場】 2019年 10月30日(水)			
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						
	3	フリガナ		役 職		年 齢	
	4						
5	フリガナ		役 職		年 齢		
6							

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、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】

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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