

次の経営の打開策に困っている
農業関連業界の
皆さまへ

3分で読める
無料レポート付

製造小売**未経験**の**農業資材卸業**から

農産物を
使った

スイーツ専門店に**参入**し

1億円見込の
年商
第二本業づくりに成功した方法!

営業利益率

17%
以上

初期投資

2,300万円~

菓子製造
経験者

0人から
スタート

このような方は**中面**をご覧ください

- 第二本業づくりとして、伸びている**新規ビジネス**に参入したい
- 低投資**で、**資金繰り**を改善するための新規事業を行いたい
- 地域の農産物**を活かしたスイーツ事業に参入したい
- 若い人材も採用しやすく、**業界素人**でも**すぐに始められる**ビジネスに参入したい
- 将来的には地域内の**6次化**や**国内農業の発展**にも貢献したい

セミナー特別
ご講演
決定

株式会社ねんりん
「**おいも日和**」

代表取締役

宮下 祥次氏

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

農業関連業界向け単品素材スイーツ専門店参入セミナー

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

東京 2019年11月19日(火)

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：中田 内容に関するお問合せ：永尾

お問合せNo. **S051949**

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。)

051949

低投資で高収益、若い人材が活躍！

近年全国各地で急成長の

単品素材スイーツ専門店とは！？

**さつまいもを使ったスイーツで
新しい事業の柱づくりと、6次化に成功！**

製造小売り未経験の農業資材卸企業が

年商1億見込・営業利益率17%以上の

おいもスイーツ専門店を実現できた理由

最新繁盛店レポート2019

さつまいもスイーツ専門店 「おいも日和」

運営：株式会社ねんりん 宮下祥次氏

長野県松本市で農業資材卸企業の子会社として勤務しながら、2014年12月にさつまいもスイーツ専門店「おいも日和」を安曇野のHAMAフラワーパーク内にオープン。その後も事業を拡大し、長野県内に3店舗経営。2019年より販売開始した「松本ケンピ」は1日で1000袋以上を販売した大人気商品。農業生産事業にも参入し、スイーツの原材料のさつまいもを長野県内の自社農地で栽培するなど、地産地消・6次化にも積極的に取り組む。さらなるスイーツ事業の拡大と、長野県産サツマイモのブランド化を目指している。

STEP1

今後本業だけで続けていけるだろうか・・・ 漠然とした不安を打開するため、 女性や子供に長く愛される**さつまいも**を 使った**スイーツ事業への参入**を決意

当社は長野県松本で代々農業資材の卸業を行っている会社です。この業界で長く地元農家や農協の方々とお仕事をさせていただきながらも、5年前の2014年当時は、販売している商品を買求める農家そのものの母数が減っていき、農業への貢献も難しいという中で、漠然とした不安を感じていました。



何か新しく事業を起こせないか。様々な可能性を探っていく中で、こちらから商品を“売る“のではなく、“売れる商品”を販売するビジネスをしたいと感じるようになりました。では今の仕事に身近な「農産物」の中で売れる商品は何だろうか。考えた末に辿り着いたのは、子供の頃から芋掘りなどで馴染みも強く、昔から女性が大好きな「さつまいも」です。

競合の少ない地元マーケットで 長野の地域一番店を目指して さつまいもスイーツ専門店 「おいも日和 安曇野店」をオープン

都心部では人気のお店があっても、長野県内ではさつまいもスイーツはスーパー以外では取り扱いがなく、専門店として打ち出すことで、地元の方々に訪ねていただけるお店を作ることができるのではないか。全く新しいビジネスに参入する不安もありましたが、考えるより先に店舗の物件を探し、安曇野に1号店となる「おいも日和」をオープンいたしました。

スイーツの製造小売りは全くの未経験でしたが、開店当初は仕入れ商品を並べながらも、できたてのものをお客様に提供できるようにと必死に焼き芋の製造技術を学び、スタッフも知り合いの紹介から採用して、新聞の折り込みチラシなどで地元集客に力をいれました。



STEP2

予想以上の大反響！ 粗利率8割以上の商品力を強化し、 長野県内でのドミナント出店

スタート時はやはり不安なことや大変なことも多かったのですが、いざオープンしてみると想定以上に多くの地元のお客様が足を運んでくれました。

オープン直後の12月には月商500万円を売上げることができ、それ以降も月商250万円を割った月はありません（2019年8月時点）。

主力商品の焼き芋は粗利率が8割以上と非常に高く、初期投資は20か月で回収してしまいました。

その後も、前職の機械メーカー勤務時代の知識を活かして、製造加工用の機材を自社開発・改良を繰り返し、大学芋、ケンピ、干し芋と自社商品のレパートリーを増やしていきました。おかげで粗利率もより改善され、長野県内に新しい店舗を2店舗目、3店舗目とオープンしていきました。



STEP3

松本城近くの10坪の観光立地に出店。 選択と集中と差別化を意識した戦略で 観光土産の「松本ケンピ」が大ヒット

好調に店舗の売上を伸ばしていく中で、新しく出店を決めたのが、松本城のすぐ近くにある、中町の観光通りに面した店舗です。立地は良かったのですが、店舗全体で10坪ほどしかない小規模な物件であり、販売できる品数にも限度があるため、当初は売上が伸び悩みました。

そんな中で販売していたケンピをプラのパックから、松本城が描かれたパッケージに変更し、「松本ケンピ」として販売したところ、不思議なほど観光客に手に取っていただけるようになりました。

Before



After



ターゲットを地元客から観光客に絞り込み、お土産として買われやすいケンピを強化

船井総研のアドバイスで、 わずか400万円の低投資でも 年商4500万円を実現！

さらに船井総研の指導を受け、選択と集中でケンピに特化することに決意。売り場の棚にも様々な商品を並べていましたが、8割を松本ケンピに変更し、単品特化の品揃えで他店との差別化を行いました。

その結果、2019年のGWには1日に1000袋以上を販売するほどの大ヒット！同じ商品でもターゲットと売り方を変えるとこんなにも違うのかと驚きました。

商品の絞り込みで製造効率も改善し、400万円の初期投資でスタートした物件ですが、結果年商4500万以上を実現する高収益・高効率の店舗となりました。



売りたい商品に特化した
お客様に分かりやすい売り場レイアウトに変更して、
売上UPと製造・販売効率を改善

店舗運営には、20代店長をはじめとした 若い女性スタッフが活躍！ 売り場改善やメディア戦略で行列ができる 前年対比180%越えの繁盛店に！

ここまで店舗を軌道に乗せるには、現場を支える店舗スタッフの協力が欠かせませんでした。松本店を運営するのは、まだ20代と若い女性の店長ですが、パートスタッフをまとめながら、新商品の企画や、売り場の改善、店頭POPの作成にも積極的に取り組み、やりがいを持って活躍してくれています。

最近ではWEB上でのプレスリリースや地元メディア向けに新商品の試食会を実施するなど、販促活動にも力を入れて認知度も高まってきたこともあり、前年比180%越えで成長し続けています。



店舗の運営では若い女性スタッフも大活躍



地元メディア向けに試食会を実施



STEP4

本業の農業分野を活かして 「土からこだわる」お菓子づくりへ 6次化・SPAモデルへの新たな挑戦

2017年からは、店舗で取り扱っているスイーツの原料に使う、さつまいもの生産自体にも取り組んでいます。

農業資材卸で取り扱っていた堆肥を上手く活用しながら、生産収量は20 t を超え、6次化でも成功を目指しています。生産・加工・販売まで全て自社で行うことで、より高付加価値な商品をお客様に提供することができます。

将来的には長野県内で生産したさつまいもを、「おいも日和」の店舗を通じてブランド化し、地域の農業の発展にも貢献するべく、毎日構想を練っています。

株式会社 ねんりん

農業資材卸からスイーツ事業参入で得た変化

Before

スイーツ事業参入前の状況

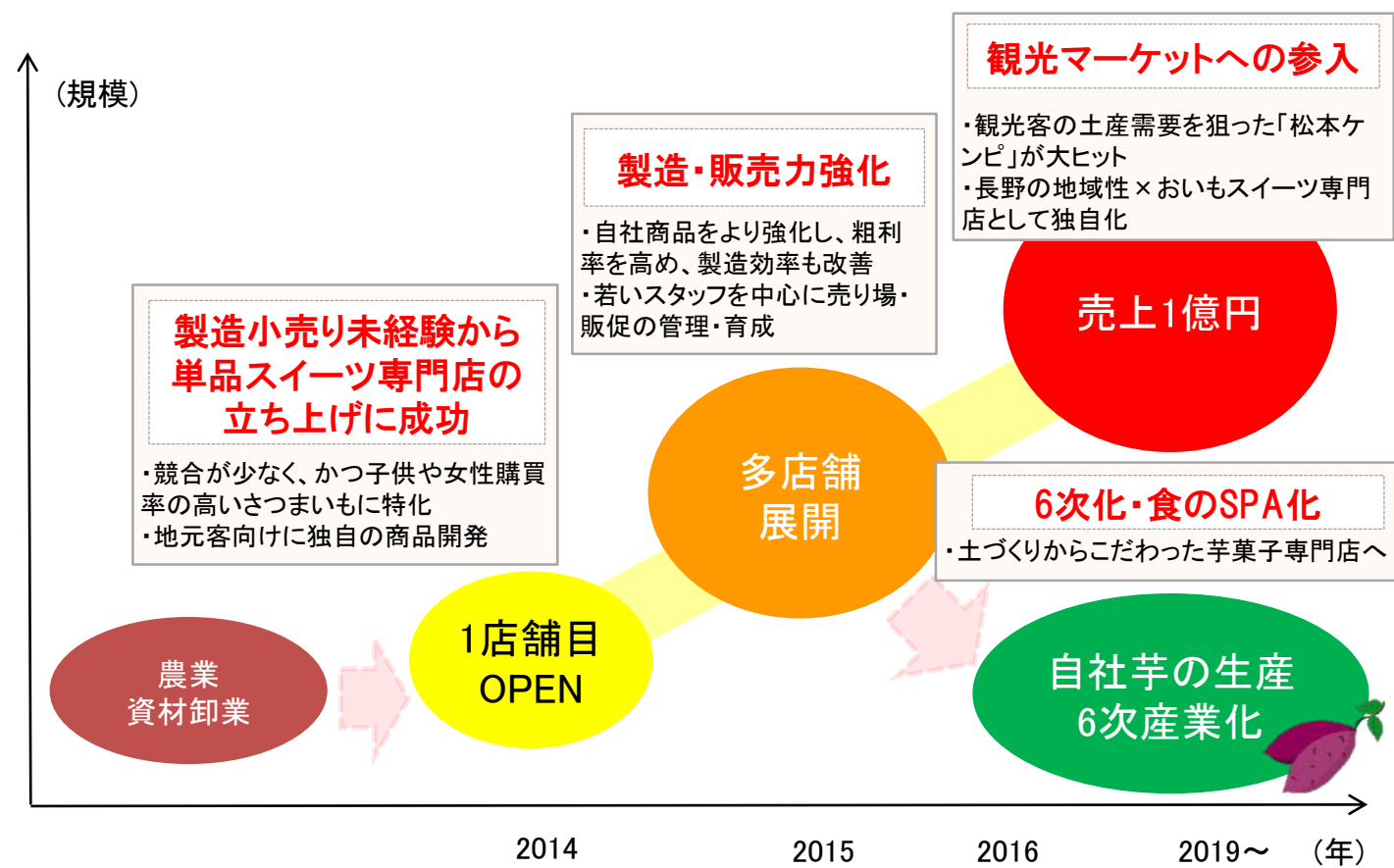
- ✓ 売上が徐々に減少し、今後も成長見込みが立たない状況
- ✓ 販売先の農協の組合員が高齢化し、新しい販売チャネルの開拓が求められるも、販売先が見つからない
- ✓ 仕入れから販売までのサイクルが長く、資金繰りが悪化
- ✓ 競合との競争により、利益率低下
- ✓ 営業が社長自身しかできず、そこから脱却できない
- ✓ 若い人財の採用に苦戦

After

スイーツ事業参入後

- ✓ 中間流通の立場ではアプローチできなかった、生産・販売管理・売上UPに向けた施策が打てる
- ✓ 直売店だけでなく、新規出店や卸・通販といった販路開拓も容易に可能
- ✓ 実店舗では利益としてキャッシュが残るため、資金繰り改善
- ✓ 伸びている観光・スイーツ事業への参入で、販売力が強化
- ✓ 若手社員が製造・販売・営業それぞれで活躍
- ✓ 新規採用の募集に困らない

さつまいもスイーツ専門店 「おいも日和」 事業の変遷と、高収益化のポイント



POINT1

低投資でも**営業利益率17%**の高収益ビジネスモデル

POINT2

立ち上げは**菓子製造経験0人**からスタート

POINT3

全店舗でも前年対比120%以上で**売上が伸び続けている**

POINT4

20代女性店長の**若いスタッフ**が大活躍の運営

POINT5

次なる展開として、**農業・6次化への参入**も可能！

全国各地に
続々と広がる
高収益専門店

異業種からスイーツ製造直売 店に参入した繁盛店が誕生中！



沼津の観光地で初年度 年商1.5億円見込のプリン専門店

沼津港近くの寿司店が業態転換で
単品スイーツ専門店として再オープン。
月商1900万円、営業利益40%以上
他にない青いプリンがSNSで拡散され、
2019年夏には2号店をオープンした超繁盛店。

「沼津深海プリン工房」（静岡県）



大宰府参道で初年度7000万円見込 いちごチーズケーキ専門店

土産卸から「あまおう」に特化したスイーツ
開発で、年商7000万円の行列店に。
店舗オープンからたった2ヶ月で福岡空港
ANAFESTAの一等地売り場を獲得した人気店。

「Kingberry」（福岡県・大宰府）



長野の老舗菓子店が展開する単店年商 5000万円のアップルパイ専門店

創業200年の老舗和菓子店が
長野善光寺の参道に信州りんごに特化した
実演工房付アップルパイ専門店を出店し
行列店に。既存売上に年商5000万円を付加。

「BENI BENI」（長野県）



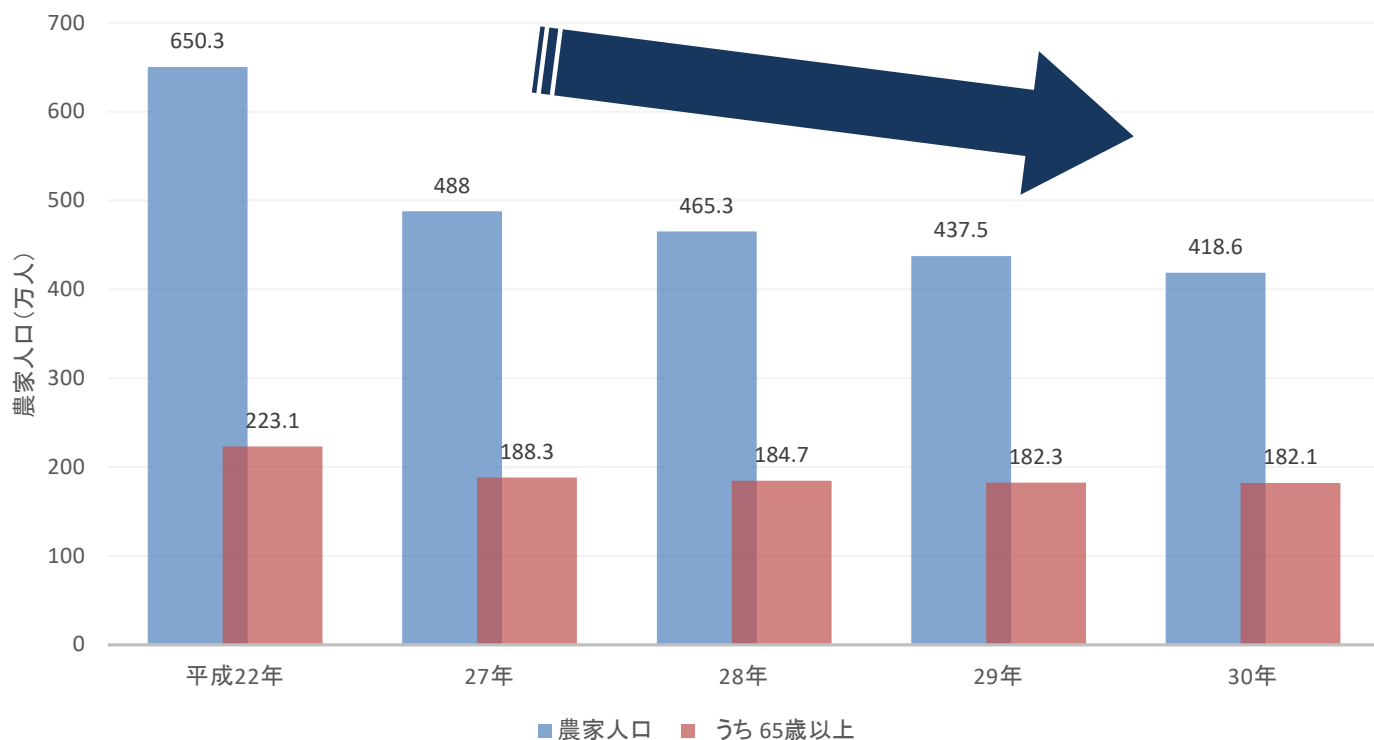
芸能人のファンも多く、メディア露出により ネット通販で単月300万円を 超える話題の専門店

不動産業からスイーツや物販などは未経験で
沖縄の石垣島に直売店をオープンした
プリンの専門店。メディアや通販で話題となり
2019年4月に空港内に2号店を出店。

「石垣島プリン本舗」（沖縄県）

農業関連業界のマーケットは 年々縮小傾向

日本の農家人口と高齢化



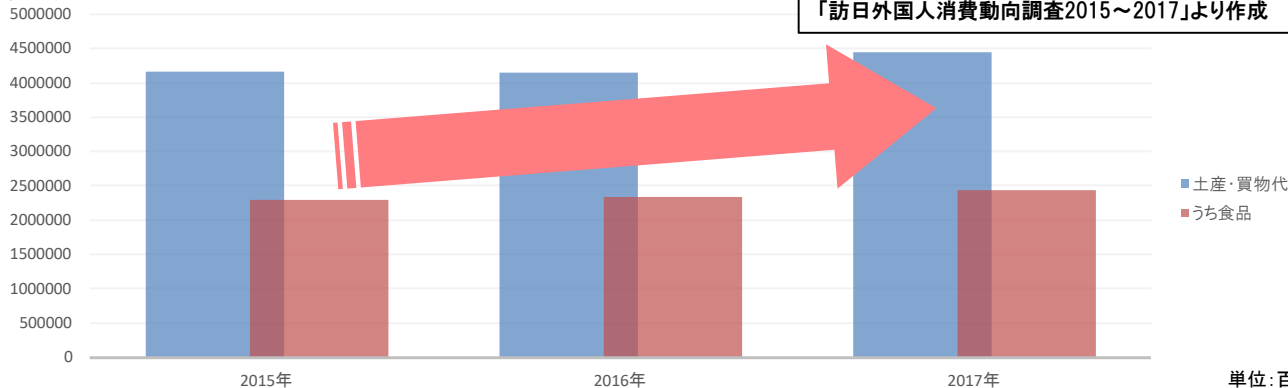
平成30年の農林水産省のデータでは、日本の農家戸数は8年で**36%近く減少**。農家人口に占める高齢者（65歳以上）の割合は**43.5%**と高齢化は深刻化し、農業関連業界のマーケットはさらに縮小が予測されています。

**農業市場が衰退する中では、
新しい商品・新しいターゲットへの
アプローチが必要です！**

船井総研が注目する時流マーケットは スイーツ×観光市場

国内旅行者・訪日外国人による土産品・食品の年間消費額動向

単位：百万円



食品における観光市場規模は
約2.3兆円（2015年）から約2.4兆円（2017年）と1千億円近く成長

項目	観光客一人当たり 平均支出額(円)
農産物(野菜・果物など)	240
農産加工品(ジャム・ソーセージ・乳製品など)	157
水産物(鮮魚・魚介類など)	312
水産加工物	267
菓子類	1,524
お弁当・飲料・酒・その他食料品	856
飲食	3,211
軽飲食	281
宿泊	3,549
温浴施設	150

特に**観光菓子**は
マーケットサイズが大きい！

全国各地の観光地で単品スイーツ専門店が急増中



低投資×高収益×高生産性

収益の柱となる新事業を検討中の経営者様のための

「農業関連業界向け

単品素材スイーツ専門店参入セミナー」

2019年11月19日（火）@東京・丸の内

まずは、本レポートを最後までお読みいただき、ありがとうございました。株式会社船井総合研究所、地方創生支援部スイーツチームの永尾と申します。

農業関連業界は、農家の深刻な高齢化や人口の減少により、少しずつ衰退の一途をたどっています。またそれだけでなく、事業の跡継ぎの問題や利益率の問題などに頭を悩まされている経営者の皆様も多くいらっしゃると思います。



(株) 船井総合研究所
地方創生支援部
地域食品振興グループ
スイーツチーム
永尾 俊晴

そういった背景の中で、同様の課題を抱える経営者様の課題解決として、本レポートでご紹介しました単品素材スイーツ専門店業態への新規参入を船井総研ではお勧めしています。

この度は、約5年前に同様の課題に直面し、さつまいもスイーツ専門店への参入を決断し、成功事例として注目を集める「おも日和」を運営する株式会社ねんりんの代表取締役宮下氏にスイーツ専門店参入の経緯やこれまでの取り組み、スイーツ事業に参入してよかったことや課題について、セミナーでご講演いただく機会をご用意いたしました。

少しでも関心を持っていただけた方は、ぜひとも11月19日（火）のセミナーにご参加いただけますと幸いです。

必ずお役に立てることをお約束いたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部
スイーツチーム 一同

Q1

スイーツビジネスの初期投資や収益性を教えてください

収益性の高さが魅力

A1

船井総研の提案するモデルの初期投資は1500万円～。モデルPLは下記の通りです。

船井モデルP/L	単位：千円	比率	船井総研のビジネスモデル	
売上高	100,000	100%	立地	観光地
店舗売上	60,000	60%	初期投資	1500万円～2500万円
通販売上	20,000	20%	回収期間	13.3カ月～20カ月
卸売上	20,000	20%	規模	7坪～15坪
原価	40,000	40%	機能	テイクアウト+イートイン+通販
粗利	60,000	60%	その後の展開	店舗展開+通販+卸（トリプルチャンネル）によって展開
人件費	25,000	25%		
家賃	6,000	6%		
販促費	6,000	6%		
その他販管費	5,000	5%		
販管費 計	42,000	42%		
営業利益	18,000	18%		
投資額	20,000			

Q2

事業を始めるにあたり、製菓経験者が必要でしょうか？

未経験者で開業できる

A2

製菓経験者は必要ありません。船井総研の提案するスイーツビジネスモデルは素人でも専門店より高いクオリティーの商品が製造できます。経験者を採用することで、自分の経験を元に進めることもあり、思ったように事業が進まないことも少なくありません。既存事業の課長～部長クラスを管理者、製菓学校を卒業したての人材を製造担当とし、あとはパートアルバイトで運営が可能です。

Q3

レシピの開発や賞味期限の決め方など
お菓子の製造もサポートいただけますか？

安心の
サポート体制

A3

はい。レシピづくり、製造の効率化、マニュアル化などスイーツビジネスを始める際に必要となるサポートをさせていただきます。



株式会社菓子道
代表取締役 所浩史氏

船井総研では全国的なヒット商品となった「パステルのなめらかプリン」などの開発者である(株)菓子道の代表取締役、所浩史氏をパートナーとして、スイーツビジネスに参入される企業の商品開発や効率化の提案をさせていただきます。

事例で紹介させていただいた多数のスイーツ店も所氏のプロデュースの下、商品開発が進められています。その他、全国のスイーツ専門店のプロデュースを所氏と進めさせていただいています。

Q4

出店立地や必要な店舗坪数を
教えてください。

10坪前後の
小規模物件
で開業できる

A4

船井総研がお勧めするのは観光地への出店です。(観光客数100万人以上)都市部に比べて競合性が低いことや土産需要があること、ライフサイクルの進行が緩やかであるため、息の長い業態にできるなどの理由からです。

店舗は7坪～15坪程度の用地が必要です。



単品素材スイーツ事業への参入は こんな企業におすすめします！

スイーツ事業
の魅力

- 第二本業づくりとして、伸びている新規ビジネスに参入したい
- 低投資で、資金繰りを改善するための新規事業を行いたい
- 地域の農産物や生産者との接点を活かしたい
- 自社独自で“売れる商品”を開発・販売し、
企業の稼ぐ力を磨きたい
- 若い人材も採用しやすく、業界素人でもすぐに始められるビジネスに参入したい
- 将来的には地域内の6次化や国内農業の発展にも貢献したい

「単品素材スイーツ専門店」の秘密を大公開！ セミナーで学べる具体的なポイント

- 農業関連業界の将来を見越した新しい事業展開のコツ
- 売上前年比180%！

地方でも伸び続けている「単品素材スイーツ専門店」とは？

- 地域の農産物や農家との繋がりを活かした
「生産性が高く」「売れる」商品づくりのポイント
- 脱採用難！若いスタッフが集まり、
地域や観光客から愛される業態の作り方
- 製造・販売未経験でも成功する！

スイーツ事業参入に向けて、明日からすぐに取り組むべきこと

地域の農産物を使って、年商1億円の単品素材スイーツ専門店事業へ

農業関連業界からスイーツ事業に参入し、 製造小売未経験でも成功するための秘訣とは!?

農業関連業界向け単品素材スイーツ専門店参入セミナー

講座内容&
スケジュール

2019年 **11月19日(火)** (株)船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30 [受付12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ↓ 13:40	今伸びている単品素材スイーツ事業と、新規事業を立ち上げる際に意識すべきポイント セミナー内容抜粋① 今が参入のチャンス!農業関連業界からスイーツ事業に参入するメリット セミナー内容抜粋② 菓子業界の時流と売れる商品の特徴 セミナー内容抜粋③ 菓子業界の儲かるビジネスモデルと収益構造 同志社大学経済学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来BtoB営業、飲食店、食品製造業、WEB、設備工場などのコンサルティングを経て、現在は食品製造業のコンサルティングをメインに全国を飛び回っている。主に酒・味噌・醤油など醸造業における業績UPを得意とし、指導開始3か月以内に結果を出すことにコミットしている。WEB制作会社、広告代理店、PR会社、海外販路拡大、レシピ開発、補助金・助成金取得など提携パートナーとの連携を深めているため、食品製造業の経営課題をワンストップで解決することが可能である。 株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 中瀬 綾
ゲスト講師 第2講座 13:50 ↓ 14:40	おいもスイーツ専門店での新しい事業の柱づくりと、6次化に成功!農業資材卸業界からスイーツ事業に参入し、さつまいもの生産まで取り組んだ理由 セミナー内容抜粋① 長野で大人気のおいもスイーツ専門店「おいも日和」誕生秘話 セミナー内容抜粋② 製造販売未経験でも店舗作り成功した理由 セミナー内容抜粋③ 農業の6次化と今後の展開について 長野県松本市で農業資材卸企業の取締役を務めながらも、2014年12月にさつまいもスイーツ専門店「おいも日和」を安曇野のHAMAフラワーパーク内にオープン。その後事業を拡大し、長野県内に3店舗経営。2019年より販売開始した「松本ケンピ」は1日で1,000袋以上を販売する大人気商品。農業生産事業にも参入し、スイーツの原材料のさつまいもを長野県内の自社農地で栽培するなど、地産地消・6次化にも積極的に取り組む。さらなるスイーツ事業の拡大と、長野県産さつまいものブランド化を目指している。 株式会社ねんりん「おいも日和」 代表取締役 宮下 祥次氏
第3講座 14:50 ↓ 15:50	低投資・高生産性・高収益の単品素材スイーツ専門店成功のポイント セミナー内容抜粋① 人口が少ない地方でも成功するターゲット選定と立地選定のコツ セミナー内容抜粋② 業界未経験でも必ず売れる商品づくりと店舗づくりのコツ セミナー内容抜粋③ お客様が集まるスイーツ専門店における集客のコツ 地域の食品メーカー菓子メーカーの業績アップコンサルティングに従事し、特に商品開発や売り場改善など、現場に着目した提案を得意とする。WEB通販や営業ツール作成なども手掛ける。お客様の独自固有の長所を見つけ、自社にあった形で業績をあげる「長所伸展」のコンサルティングを行うことを心掛けている。 株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 永尾 俊晴
第4講座 16:00 ↓ 16:30	実行に移すために明日から取り組んでいただきたいこと セミナー内容抜粋① 本日のまとめ~これだけは持ち帰ってほしいポイント~ セミナー内容抜粋② 成果を最大化するために経営者が取り組むべきこと 住生活関連業界を起点として、食品業界、自動車業界、電機業界とコンサルティングフィールドを広げ、「大手、中小の規模を問わない」「メーカー、卸、小売の業態を問わない」あらゆるコースにきめ細かく対応している。国内企業を支援することで、「強い日本の再生」を自らの志とし、がんばる地域、経営者、現場責任者のサポーターとして幅広く活動している。 株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 部長・上席コンサルタント 中野 靖識

お申し込み方法

セミナー終了後

無料経営相談会

専門のコンサルタントが貴社に合わせた最適な展開方法をご提案

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て記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当:中田

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。




OPEN!

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!



<https://psec.funaisoken.co.jp/funai-food-business/seminar/051949/>

開催要項

日時・会場	2019年 11月19日(火) 船井総合研究所 東京本社 <small>T100-0005</small> 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)
受講料	一般企業 税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込26,400円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●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きます。 ●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。 <small>受講票はWEB上でご確認いただけます。</small> 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。 <small>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、下記申し込み担当者までご連絡ください。</small>		
お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785537 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ セミナーグチ <small>お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。</small>		
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) FAX:0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:永尾		

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。

農業関連業界向け単品素材スイーツ専門店参入セミナー FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S051949

担当: 中田

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	@		
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	1			2		
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	3			4		

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様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

- 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チェックをお付けください。

- FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申し込み時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マーケティング等に活用させていただきます。ご質問は代表者基軸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. お客様の情報を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。詳しくはこちら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・買付先・部署・役職に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ご承諾した上で契約したダイレクトメール発送代行

会社に発送アーティストで預託することがございます

1. 必要となる預り会社名・住所・電話番号をご提供いただけない場合は、お申込みの連絡や受講料の発送ができない等、お手続きできない場合がございます。
2. 各社からの申し込みに関するお問い合わせは、お申し込みの受付窓口にてお受けいたします。
3. 各社からの申し込みに関するお問い合わせは、お申し込みの受付窓口にてお受けいたします。
4. 各社からの申し込みに関するお問い合わせは、お申し込みの受付窓口にてお受けいたします。
5. お客様の個人情報は、お申し込みの受付窓口にてお受けいたします。

【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所 ディビジョン 総務部法務課 TEL:03-6211-2921



ダイレクトメールの発送を希望しません
 ※ご振込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。