

従業員の幸せを一番に考える時代の

「**外食企業のデリバリービジネス**」マーケティング戦略レポート

30坪の**弁当宅配専門CK**で月商**1,500万円超**を誇る

「株式会社 なすび」の次の一手!



宅配事業

“多ブランド展開”で

大公開



事業年商

3億円戦略

スペシャルインタビュー

美味しい料理を宅配するのは勿論

シーン全体、イベントそのものをプロデュースしたいんです。

年商 **19**億円 経常利益率 **7.8%** 離職率 **9.5%**

静岡市が誇る従業員に愛される**飲食企業の次世代宅配事業戦略**

経済産業省
「おもてなし企業選」選出

株式会社 なすび
専務取締役

藤田 尚徳氏

- 年商**2億円**に迫る高級弁当宅配事業のマーケティング戦略
- 外国人技能実習生が大活躍中! 宅配専門CKだからできる人事戦略
- 企画・会場手配・当日運営まで**ケータリング**や**宅配弁当**を利用するシーン全てをプロデュースするイベント企画事業
- 離職率**9.5%**(飲食業界約**30%**)を誇る「なすび」の仕事は本気!遊びは死ぬ気!の社風醸成ストーリー

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

外食企業向け宅配事業多ブランド展開業績UPセミナー2020

お問い合わせNo.S054334

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。)

054334

軽減税率施行後の 宅配戦国時代 を生き抜く！

大手が台頭する「出前事業」では 闘わない

地域一番店を目指す地方の飲食企業の次世代型デリバリー事業戦略大解剖！

「なすび総本店」をはじめ、主に和食を中心とした様々な業態の外食店舗17店と宅配ブランド3ブランドを静岡市で展開する老舗飲食企業株式会社なすび。デート、接待、お祝い、法要、日常のお食事、パーティなど、お客様の利用動機に合わせて店舗やサービスを使い分けてほしいという想いの下、人生の様々なシンを彩る業態開発を行っています。

Coporate DETA

社名	株式会社 なすび		
本社所在地	住所：〒424-0887 静岡県静岡市清水区谷田8-2		
事業種目	和食を中心とした飲食店の経営及び企画運営 公共施設内のレストラン・カフェ・バンケットの企画運営 仕出し及びケータリング事業 各種大会・イベントの企画運営 静岡県内産日本酒の輸出版売（2009年酒販輸出免許取得）		
業績	決算期	2019年7月期実績	2020年7月期計画
	純売上	19億円	21億円
	経常利益	1.5億円	2.3億円
	自己資本比率	77%	80%
総従業員数	470名（2019年9月末現在）（うち正社員 100名）		
主な受賞歴	2014年静岡県より「ふじのくに食の都づくり貢献賞」 2015年経済産業省より「おもてなし経営企業選」		



株式会社なすび
専務取締役
藤田尚徳氏



年商19億円、経常利益額1.5億円、自己資本比率77%、離職率7%、、過去最高益を出し続ける静岡の雄が次にしかける、「宅配革命」の全容を、専務取締役の藤田氏に伺いました。

法人のお客様の要望があり、飲食店舗の厨房で弁当を製造し宅配をはじめました。

当社は1975年に創業した和食店です。宅配事業の歴史は意外に古く、サービスを始めたのは1989年にさかのぼります。当初は要望があった法人様のお弁当のみを扱っていたこともあり、既存の飲食店の厨房で製造をしていました。

その後、徐々に高単価な仕出し弁当も手掛けるようになったことや、葬儀会社様からも有難い受注を定期的にいただけるようになったことが重なり、店舗の1つである「なすび総本店」の横の土地に30坪の宅配専門セントラルキッチンを設立しました。



▲主要店舗の1つ「なすび総本店」

30坪の宅配専門CKを設立後、じわじわと業績を上げ、月商1,000万円の事業にするも、その後は停滞。

宅配専門セントラルキッチンを設立してからは、ご利用していただいたお客様から口コミが広がり、主に法人のお客様の接待時のお弁当を中心に少しずつ受注を増やしていくことが出来ました。葬儀会社様からも相変わらず安定的に注文をいただき、弁当宅配だけで月商1,000万円を超える月が出てくるようになりました。

しかし、そこからしばらくは良い意味でも悪い意味でも売上が安定。当社としてはこれから伸びてくるであろう宅配事業を2億円、3億円の事業にしていきたいという想いもあったため、様々な販路開拓の工夫や生産性改善の投資を行いましたが、中々思うように業績が上がらない日々が続いていました。



▲「なすび庵本店」の横に設立した30坪の弁当宅配専門CK ▲CKの内装

改めて利用シーン別、予算別に商品を開発。WEB販促を強化し、月商1500万円突破する月も。



もう1段ギアを上げ、弁当宅配事業を中心とした中食事業で3億円を目指していくために、船井総研の春日さんにプロジェクトにはいっていただき、弁当宅配ブランド「なすび庵」の一大リニューアルに取り組みました。ゆりかごから墓場まで、全ての食シーンに最適な商品を改めて開発し、それをお客様に知っていただくためのHPや年間販促計画も0ベースで見直しました。すると、これまであまり受注の無かった法人様の会議や研修の需要、お祝いの需要など、お客様から自社のオフィシャルHPを通して様々なシーンで注文をいただけるようになり、月1,500万円を超える売上を記録する月も多くなりました。現在では、この弁当宅配事業「なすび庵」の売上は30坪のCKで2億円を目前に

▲「なすび庵」HP



▲「なすび庵」利用シーン別カタログ

出張パーティブランド「NASUBIDELI」や寿司宅配ブランド「富士見寿司」などデリバリーの複数ブランド展開へ

これまでは少なかった製薬会社以外の一般企業の会議時に食べる弁当の注文やご家庭からのお祝い膳の注文が増え、「なすび庵」の中の「お寿司」の注文や「オードブル」の注文が増えてきました。そこでそれぞれの需要をもっと拡大するために、弁当も、お寿司も、オードブルもある「なすび庵」ではなく、それぞれの専門ブランドを作っていく戦略をとることにしました。まずは寿司宅配ブランド「富士見寿司」を作り専用HPやカタログを作成し、販路拡大を進めています。また、法人のお客様からパーティの料理を持ってきてほしいという要望や、立食パーティのプロデュースをしてほしいという要望などが増えてきたため、出張パーティブランド「NASUBIDELI」を立ち上げ、これも本格的に販路拡大を続けていきます。これからも、外食業態もお客様の利用動機に合わせて様々な業態開発を行っているように、宅配事業もお客様の利用動機に合わせたブランドを複数展開していく予定です。

Report of the Delivery Industry

地域一番店を目指す地方の飲食企業の次世代型デリバリー事業戦略大解剖！



▲宅配寿司「富士見寿司」HP



▲出張パーティ「NASUBIDELI」HP

厨房の従業員の働き方改革を実施！

ベトナムから来た技能実習生の皆さまが大活躍中です。

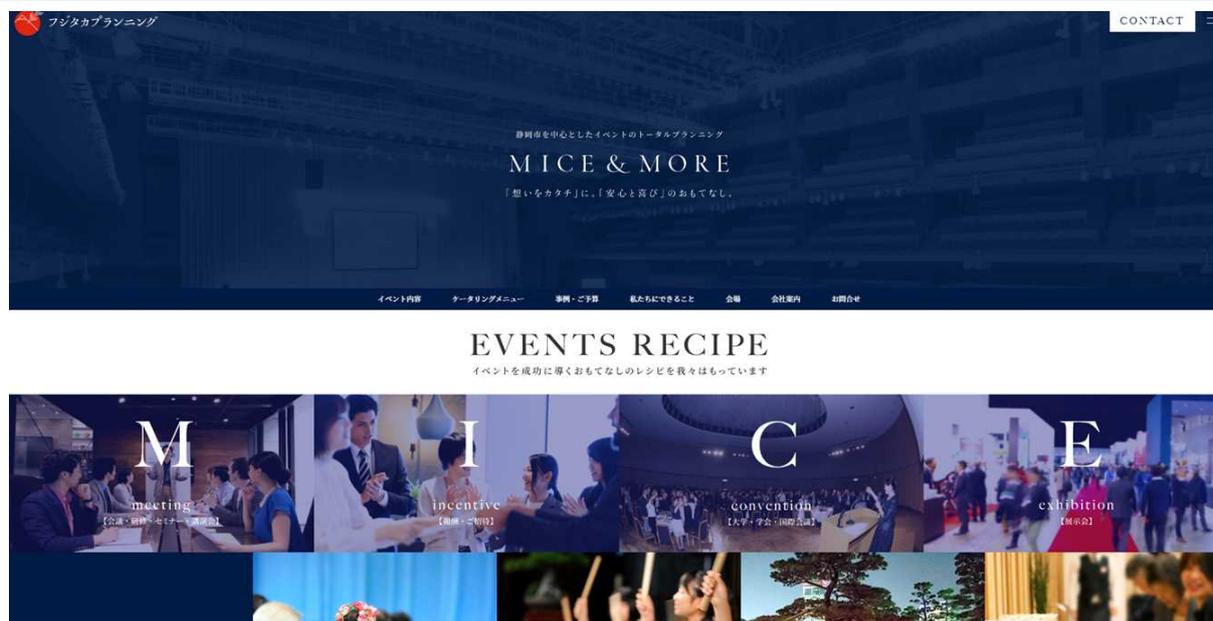
弊社は、従業員に幸せに働いてもらうことを本当に大切にしています。プライベートも仕事も充実させて最高の人生を送ってほしいと本気で考えています。仕出し事業は朝が早く、従業員に負担がかかりますので、仕込みを一部他社に外注したり、本当に力を入れるメインの商材以外は出来合いの商品を多用したりと、「美味しい料理をお客様にお届け」するという目的さえ見失わなければ、どんどん業務を簡略化していっています。

昨年の12月からはベトナムから3人技能実習生に来ていただき、厨房のあらゆる業務をお任せしています。まだまだ若い女性の皆さまですが、労働意欲も高く、能力も抜群ですぐに戦力になり、1年たった今では「なすび庵」に欠かせない人材として日々全力で業務に取り組んでくださっています。

宅配事業は「夜遅くまで働かなくてよい」という点では弊社の主力事業の外食事業とは違うメリットがあり、「職人」でなくてもできる料理が特徴である為、子育て中の女性や朝だけ働けるシニアの方もパートとして大きな戦力になってくださっています。

Report of the Delivery Industry

地域一番店を目指す地方の飲食企業の次世代型デリバリー事業戦略大解剖！



▲静岡の食イベントを自ら企画し、プロデュースする「フジタカプランニング」のHP

シーンそのものを自らプロデュース。祝賀パーティ、納涼祭、野外イベント…様々なイベントを受注し、企画し、運営する、イベント企画事業に力を入れていきます。

なすびグループは、静岡市内に様々な会場を持っています。イベント会社や様々な企業との関係も構築できているため、ケータリングや弁当宅配など食のデリバリーだけでなく、それらを必要とするイベントそのものをプロデュースするイベント企画事業にも力を入れています。

企業の全社大会、竣工式、屋外パーティ、経営方針発表会、オープニングセレモニー、納涼祭、餅つき大会、野外イベント…様々な食にかかわるイベントそのものの企画に携わることで、静岡を盛り上げながら我々の業績拡大にも寄与していければと思っています。2019年10月には、「静岡の働くをもっと面白く」をモットーにした新会社を立ち上げました。静岡で働いている人を盛り上げられるようなイベント企画もその中で行っていく予定です。

なぜ外食企業に デリバリー事業の複合ブランド展開をお勧めするのか？

株式会社船井総合研究所
フード支援部 チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

春日 大輝

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。部内最速でチームリーダーに昇格した手腕や、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】

焼肉店向けデリバリービジネス新規参入セミナー

- ・和食店向け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」
- ・飲食店向けケータリング新規参入セミナー
- ・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。

私は月に20日以上日本全国の中小企業の飲食企業の経営者と共にデリバリービジネスの現場に向き合っています。その中で、デリバリービジネスはまだまだ成長する市場であること。だからこそたくさんの企業がどんどん参入してきていること。地域の中小企業だからこそ勝つことができる市場であることを肌で感じています。株式会社なすび様の成長ストーリーはまさにその代表事例と言えます。

「今更宅配事業に参入して遅くないの？」

「高級弁当宅配事業をやっているけど成長は鈍化しているけど？」

「人手不足なのにどうやって新規事業に手を出すの？」

「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のために、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いただいてルール化した「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。

なぜ外食企業に デリバリー事業の複合ブランド展開をお勧めするのか？

これからのデリバリービジネス成功の3STEP

STEP.0 成熟化した外食市場での経営

外食店
経営者の悩み

- ・既存店舗の売上不振をなんとかしたい
- ・外食事業以外の経営の軸をつくりたい
- ・儲かるビジネスがしたい
- ・時流に適応したビジネスがしたい

STEP.1 既存店舗の厨房で弁当宅配事業参入



- ・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
- ・法事顧客にターゲットを絞った商品開発

STEP1で
経営者がぶつかる悩み

- ・労務環境の悪化
- ・衛生環境リスク
- ・在庫・ロスリスク

STEP.2 弁当宅配専門セントラルキッチン設立



- ・夕方まで帰宅できる「良」労務環境
- ・正社員2名～3名で売上1億が可能
- ・厨房の機械化を勧め、衛生リスク回避
- ・自社の外食店舗の仕込みも可

STEP.3 一拠点多ブランド展開

既存顧客の名簿を生かして、パーティケータリング事業や寿司宅配事業、イベント企画事業など、一拠点で複数のブランドを構築。3億の売上を作るセントラルキッチンを目指す。

株式会社なすびのノウハウが全て分かる！ 宅配事業多ブランド展開業績UPセミナーのご案内

今回、取材に応じていただきました

株式会社なすび 専務取締役 藤田尚徳氏

がゲスト講師としてご登壇！

なすびのデリバリー事業の経営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

藤田氏の講演内容(一部)

- 株式会社なすびの具体的な取組み（マーケティング・人事制度等）
- 月商1500万超えを達成する弁当宅配事業のノウハウ
- 外国人技能実習生の活躍のさせ方
- 弁当宅配、ケータリング、寿司宅配・・・複数ブランド展開の手法
- 離職率驚異の1ケタ台の人事戦略
- 外食経営の最新成功事例と時流
- デリバリー事業年商1億に向けた具体的なステップ
- 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地方宅配の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

株式会社なすびのノウハウが全て分かる！ 宅配事業多ブランド展開業績UP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。

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が、安心して聞く事ができ
ました。

悪い例も話して頂いたのが、安心して聞く事ができ
ました。

これから何をしていこうか、すべきか、ヒントを
いただけました。

これから何をしていこうか、すべきか、ヒントを
いただけました。

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

チーフ経営コンサルタント

春日大輝

外食企業のデリバリービジネス最前線!

宅配事業1拠点多ブランド展開で事業年商3億円戦略 大公開

外食企業向けデリバリー事業多ブランド展開戦略セミナー

講座内容&
スケジュール

2020年1月29日(水)
株式会社船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30

2020年2月13日(木)
株式会社船井総合研究所 大阪本社
13:00~16:30

講座	セミナー内容
第1講座	<p>飲食業界の宅配ビジネスの時流と事例</p> <p>飲食業界を取り巻く時流とデリバリービジネスの最前線事例! デリバリー参入だけでは業績は上がらない!宅配戦国時代を勝ち抜く企業の共通点とは? 弁当宅配、寿司宅配、仕出し、ケータリング...中小飲食企業が取り組むべきデリバリービジネスとは?</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 チーフ経営コンサルタント 春日 大輝</p> <p>関西学院大学卒業後、大手食品メーカーへ入社。食生活の最前線であるコンビニ/フレンチを専攻した後、船井総研に転職。和食・洋食に関する企業の企画に携わり、現在は宅配ケータリング業を専門としている。月30日以上を営業でのコンサルティングに費やし、支援先数は社内でも唯一、報酬レベルの高額から中堅層の年間報酬等まで、経営者に積極的に寄り添うコンサルティングスタイルがその特徴である。</p>
第2講座	<p>株式会社なすびの中食事業の全容</p> <p>株式会社なすびの企業の取り組みを徹底解説。 30坪で月商1,500万円超えを達成した宅配専門CKの内容大公開! 外国人技能実習生が大活躍中!宅配専門CKだからこそできる人事戦略大公開!</p> <p> 株式会社なすび 専務取締役 藤田 尚徳氏</p> <p>大学卒業後、コンビニエンスストア勤務の後、父が創業したなすびに入社。入社後は店舗管理システムを他の社内のIT化、企画、教育に力を使い、飲食企業でありながら、中食事業への参入も早くわかり、弁当宅配事業、寿司宅配事業、ケータリング事業、フードイベント企画事業に参画。中食事業だけで年商2000超えの成績に育て上げている。</p>
第3講座	<p>明日からできる!飲食店の弁当宅配の成功事例大公開講座</p> <p>弁当宅配、ケータリングの今当たっている商品事例大公開! WEB版促進で月商1,000万円を目指す!HPの作り方から販促手法まで大公開! 顧客名簿の作り方やWEBを利用したリピート対策の方法など顧客囲い込み戦略を大公開!</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 迫田 和仁</p> <p>大学卒業後、株式会社船井総合研究所へ入社。居酒屋・FCコンサルティングを専攻した後、中食を中心とした、飲食業界のコンサルティングに特化。外食企業による宅配事業のコンサルティングを行っている。経営課題の解決状況それぞれの企業様に合わせたWEBマーケティングを得意とする。中でもホームページの活性化・SEO効果を最大化・業績向上に努めている。</p>
第4講座	<p>本日のまとめ</p> <p>本日の講座内容を改めて解説し、明日からの経営にどう活かすべきかお伝えします。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 フード支援部 チーフ経営コンサルタント 春日 大輝</p>

日程がどうしても合わない企業様へ 出張セミナー&個別経営相談承ります。TEL.0120-958-270 平日/9:00~18:00 祝日/曜日 大休

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。
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。

OPEN! セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisokeru.co.jp/seminar/054334>

裏表紙はセミナー詳細

宅配事業1拠点多ブランド展開で 事業年商 3億円戦略 大公開

外食企業向け宅配事業多ブランド展開業績UPセミナー2020

講座内容&
スケジュール

東京会場

2020年 **1月29日(水)**
株式会社船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30

大阪会場

2020年 **2月13日(木)**
株式会社船井総合研究所 大阪本社
13:00~16:30

講座

セミナー内容

第1講座

飲食業界の宅配ビジネスの時流と事例

- セミナー内容抜粋① 飲食業界を取り巻く時流とデリバリービジネスの最前線事例!
- セミナー内容抜粋② デリバリー参入だけでは業績は上がらない! 宅配戦国時代を勝ち抜く企業の共通点とは?
- セミナー内容抜粋③ 弁当宅配、寿司宅配、仕出し、ケータリング... 中小飲食企業が取り組むべきデリバリービジネスとは?



株式会社 船井総合研究所
フード支援部 チーフ経営コンサルタント

春日 大輝

関西学院大学卒業後、大手食品メーカーに入社。食流通の最前線で具体的なノウハウを取得した後、船井総研に転職。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。

第2講座

株式会社なすびの中食事業の全容

- セミナー内容抜粋① 株式会社なすびの企業の取り組みを徹底解説。
- セミナー内容抜粋② 30坪で月商1,500万円超えを達成した宅配専門CKの内容大公開!
- セミナー内容抜粋③ 外国人技能実習生が大活躍中! 宅配専門CKだからこそできる人事戦略大公開!



株式会社なすび
専務取締役

藤田 尚徳氏

大学卒業後、サッポロビールに勤務の後、父が創業したなすびに入社。入社後は日報管理システムを始め社内のIT化、企画、教育に力を注ぐ。飲食企業でありながら、中食事業への参入も深くかわり、弁当宅配事業、寿司宅配事業、ケータリング事業、フードイベント企画事業に参画。中食事業だけで年商2億を超える規模に育て上げている。

第3講座

明日からできる! 飲食店の弁当宅配の成功事例大公開講座

- セミナー内容抜粋① 弁当宅配、ケータリングの今当たっている商品事例大公開!
- セミナー内容抜粋② WEB販促で月商1,000万円を目指す! HPの作り方から販促手法まで大公開!
- セミナー内容抜粋③ 顧客名簿の作り方やWEBを利用したリピート対策の方法など顧客囲い込み戦略を大公開!



株式会社 船井総合研究所
フード支援部

迫田 和仁

大学卒業後、株式会社船井総合研究所へ入社。呉服店・ECコンサルティングを経験した後、中食を中心とした、飲食業界のコンサルティングに従事。外食企業による宅配業態のコンサルティングを行っている。時流適応・競合状況・それぞれの企業様に合わせたWEBマーケティングを得意とする。中でもホームページの活性化・Web広告を強化し業績向上に努めている。

第4講座

本日のまとめ

本日の講座内容を改めて解説し、明日からの経営にどう活かすべきかお伝えします。

株式会社 船井総合研究所
フード支援部 チーフ経営コンサルタント

春日 大輝

日程がどうしても
合わない企業様へ

出張セミナー&
個別経営相談承ります。

まずは、お問い合わせ下さい。

TEL.0120-958-270

平日/9:45~17:30
対応
担当/春日 大輝

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://www.funaisoken.co.jp/seminar/054334>

日時・会場

東京会場
2020年 1月29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

大阪会場
2020年 2月13日(木)
 (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

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 **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.5785788 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
 年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
 お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。
 また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

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。 お問合せNo. S054334 担当 天野 宛

外食企業向け宅配事業多ブランド展開業績UPセミナー2020 FAX:0120-964-111

ご希望の会場に をお付けください。 【東京会場】 2020年 1月29日(水) 【大阪会場】 2020年 2月13日(木)

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			
TEL	()	ご連絡担当者				
FAX	()	E-mail	@			
		HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

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(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