

新たな事業展開を考えている
多角化経営企業の経営者様が
知っておくべき

成功事例レポート
2020最新

無料
進呈 ¥0

社員1名、菓子業界未経験者だけでもできる

高収益スイーツ専門店参入で

一店舗年商 **1億円** 営業利益率 **20%超え!**

・最短3ヶ月オープン
・粗利率60%
・営業利益率20%以上

・オープニングスタッフに
50名が応募
・残業ゼロ
・素人のみで運営可能

・店舗面積10坪~
・初期投資1,800万円~
・投資回収1年以内

・多店舗展開で
年商3億円~10億円
・通販、催事出店など
全国展開可能

異業種からの成功事例多発!

年間休日 109日

残業ゼロ

省人数運営



プリン専門店「プルシック」オーナーパティシエ

株式会社菓子道 代表取締役

所 浩史氏

プリン専門店に改装し、14坪で月商1,900万円

スイーツ専門店に参入し年商1億円付加

スイーツ専門店に参入、
オープン3ヶ月で空港から出店依頼

食べ歩き激戦区でスイーツ専門店に参入、
2年目の売上伸び率130%



なぜ彼らは
スイーツ専門店を
選んだのか!?
その答えは中面に!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

異業種向け高収益スイーツ専門店参入セミナー

TEL 0120-964-000

大阪 2020年2月12日(水)

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

東京 2020年2月26日(水)

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: 正村

お問合せNo. S055198

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。)

055198

事例1：飲食店からの参入①

沼津深海プリン工房

(静岡県 2018年7月オープン)



以前は同じ場所で寿司店を営業していたが、

- 沼津港には海産物を扱う競合飲食店が多数あり、利益が出づらい
- 職人依存の寿司店という業態で、募集しても人が集まらない
- 海産物の仕入れ値が安定しない
- 飲食店は営業時間・拘束時間が長い

などを課題に感じて閉店を検討していたとき、船井総研のセミナーに参加し、沼津港初のプリン専門店に業態転換。

- オープニングスタッフ募集に50名の応募が殺到
- オープン直後から月商1,900万円を達成、以降も月商1,000万円以上で推移し（2019年1月現在）、**初年度売上1.5億円**
- 営業利益率が40%を超える月も
- 店舗オープン後約6ヶ月で初期投資を回収
- 営業時間も10時から17時30分までに短縮化、残業ゼロ
- スタッフが生き生きと働けるようになった

事例2：土産卸・販売業からの参入①

日光ぷりん亭 (栃木県 2017年7月オープン)



- 土産卸は利益率が低く儲かりにくい
 - 製造所固有記号の制度改正で土産の製造所が丸分かりになり
 - 消費のトレンドが団体向け土産から個人向け土産に変化
 - 過去に自社単独で日光での飲食店への参入で失敗
- などの課題があった中、船井総研のセミナーに参加し、日光初のプリン専門店を立上げ。

- 初年度売上約5,000万円、営業利益率20%以上は確保
- 「行列のできるプリン専門店」としてメディアで話題になり自社ブランドの確立に成功
- 卸販売や催事出店における主導権を握り、優位な立ち位置で交渉が可能に
- 日光ぷりん亭登場後、他社のスイーツ店も出店をし始めた結果、日光が活気づいたと地域の方々から喜ばれる結果に
- 2018年11月には、以前の催事での売れ行きが良かったことがきっかけでJR宇都宮駅に2店舗目をオープン
- 2年目の本店の売上伸び率は140%以上。2店舗合計で売上1億円以上を盤石の態勢にしている

事例3：土産卸・販売業からの参入②

Kingberryあまおうチーズケーキファクトリー (福岡県 2017年4月オープン)



あまおうが
主役の
チーズケーキ

大宰府の参道で土産店を運営していたが、

- 食品表示法の改正で今後の土産菓子の先行きが不安に
- 土産卸の営業では粗利率が25%と利益が出にくい
- 既存の土産売場の活性化方法が分からない

などの課題があった中、船井総研のセミナーに参加し、福岡県太宰府エリアで初の「あまおう」を使用したチーズケーキの専門店を立上げ。

- 初年度売上約7,000万円、粗利率67%、営業利益率約30%
- 初期投資1,700万円を1年回収
- 店舗オープンから半年で福岡空港のANA FESTAへ出店
- 大手百貨店からも催事出店を多数求められ、有利な条件での出店が可能に
- 既存の土産卸よりも圧倒的に高い掛け率での出品が可能に
- 2018年11月には、アミュプラザ小倉に2号店をオープン

事例4：菓子製造メーカーからの参入

川越シヨコラ Bromagee (埼玉県 2017年9月オープン)



BtoBのチョコレートメーカーとしてOEM（製造委託）などを請け負ってきたが、自社の直売施設を持ちたいという思いから、本社工場（茨城県）から離れた埼玉県川越にチョコレート専門店を出店。ギフトとして工場生産したクランチチョコレート、食べ歩き用として店内工房で作るフォンダンシヨコラ等を販売。

- 初年度売上4,100万円、2年目売上約5,000万円
- 最高月商600万円以上、粗利率70%以上
- 新規にできた道の駅にも同業態で出店
- 2店舗で1億円体制を確立

事例5：飲食業からの参入②

大和茶大福専門店 GRAN CHA
(奈良県 2019年4月オープン)

- 奈良町で飲食店を運営していたが、人の問題でなかなか業績が上がらず店舗の継続が大変になっていた中、船井総研のセミナーに参加して単品スイーツ専門店に参入を決意
- 飲食店の一部を奈良県産の大和茶の粉を塗した大福の専門店に改装し、最大日販50万円超の行列ができる繁盛店に

事例6：多角化企業の参入①

チーズケーキ専門店 清水チーズ工房
(京都府 2019年7月オープン)

- パチンコ店・宿泊施設なども運営する中、船井総研のセミナーに参加し、地元京都でのスイーツ専門店立上げを決意
- 本業の人件費の高さや利益率の低さをカバーするためにスイーツ事業に参入、チーズケーキ専門店をオープン
- スタッフ募集では短期間で50名以上が集まったため12名を採用し、予定より大幅に早く募集を打ち切り

事例7：多角化企業の参入②

生杏仁プリン専門店 神戸milk
(兵庫県 2019年7月オープン)

- ドミナントで多店舗運営する中、自社のイメージ向上、地域の更なる活性化のためにスイーツ専門店へ参入
- 進化系中華スイーツとしての生杏仁プリン専門店
- オープニングスタッフの応募には1週間で40名以上の問合せが殺到

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！



単店年商日本一！1時間以上 待ちの行列が出来るプリン専門店

奈良県で人気の名物土産！奈良に8店舗を展開し、事業売上は4億円を超える。若者を中心に、観光客から地元客まで訪れる、土日は1時間以上待ちの行列ができる人気店。

(奈良県・プリン専門店、元飲食業)



銀座でも人気のプリン専門店 事業年商は10億円を超える

1984年に創業したロングヒットブランド。元々カフェを中心に経営し、現在、関東を中心に、プリン専門店7店を展開。様々な方面のコラボレーション活動も実施しており、話題作りにも余念がない。

(神奈川県・プリン専門店、元飲食業)



全国のメディアが取材に来る！ 広島で人気のプリン専門店

広島尾道の飲食店が、優秀な女性スタッフを辞めさせないために始めたスイーツ事業が大ヒット！InstagramやFacebookで若いお客様が全国から集まる繁盛スイーツ店。

(広島県・プリン専門店、飲食業)



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

沖縄の石垣島に直売店をオープンしたプリンの専門店。不動産業を母体にし、スイーツや物販などは未経験で参入。メディアで話題となり空港などでの販売も行う。「石垣島プリン本舗」(沖縄県)

Q1

なぜ観光地での単品スイーツ専門店が成功するのでしょうか？

時流に
適応し
た業態

A1

以下に挙げる観光菓子マーケットや消費者行動の変化に適応した業態であるからです。

1. 旅行の方法が団体から個人に変化

これまでは団体バスやツアーでの旅行が多かったのに対し、以前より旅行が個人にとって身近なものとなり、自分で旅の計画を立てて旅行することが増えています。

2. 観光土産を配る相手の変化

以前では旅行に行ったら近隣や会社の方々にお土産を配ることが当たり前でしたが、近頃では自分用がメインで、せいぜい家族やごく親しい数名の友人に配るのみに留まっています。

3. 地域素材を活かした名物への需要

食品表示法の改正により、その商品がどこで作られているのかを明記しなければならなくなり、例えば長野県の土産を謳っているのに製造場所は新潟県、というような以前は消費者に分からなかったことが明るみに出る時代になりました。消費者が求めているのは本当にその地域で、地場のものを使用した「そこでしか買えない・食べられない」商品です。

4. 空白マーケットの存在

観光地のお土産には、昔ながらの商品が依然として多く、例えば洋菓子の商材は意外と空白であることがあります。そこに、主に個人をターゲットとした、その場で製造を行い、食べ歩き・自家用土産両方の需要を獲得できる単品スイーツ専門店を出店します。

Q2

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

A2

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 | | | |

Q3

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

A3

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。

Q4

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

A4

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プリン専門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。

Q5

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

A5

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。



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

- 優秀な社員や女性スタッフが働きやすい勤務体系を検討している
- 残業時間の長さや深夜勤務など、労務問題に課題を抱えている
- 収益性の高いビジネスを探している
- 既存事業に次ぐ、新たな収益の柱をつくりたい
- 地域の特産を生かした名物をつくり地域を盛り上げたい
- 売上好調なので、次の一手を取りたい

スイーツ専門店参入の5つのメリット

- 粗利率が高く、生産効率も高い**
プリン、商品構成が少なくてもよく、単品を拡販していくモデルです。そのためロスが少なく製造効率がよい商品です。結果、利益率が高くなります。
- 回転が速く、席数による売上上限がない**
物販事業ですので、約5分で客単価2000円～3000円と回転が速く、席数による売上の上限もありません。
- 初期投資が低い**
初期投資は厨房機器、外装、内装や備品なども含めて1500万円からと低く、営利20%で回収も約13.3カ月という早さも魅力です。
- 製菓未経験者でも繁盛店をつくれる製造ノウハウ**
スイーツ専門店は、販売商品を単品に絞り込むため、効率的であるとともに経験のない社員でも繁盛店を超える味を再現できる製造ノウハウがあります。
- オープンまで最短3カ月で可能**
事業立案からオープンまで最短約3カ月とスピード感高く開業できます。

船井総研のおすすめスイーツ商材

船井総研では、以下の条件を満たすスイーツをおすすめしています。

- 一人当たりの年間消費金額が大きい
- 製造効率に優れる・製造が容易である
- 初期投資が小さい
- 多用途に対応できる
- 幅広い年齢層・性別にアプローチできる

これらを満たす商材として、下表のスイーツが成功しやすい単品といえます。

| 単品 | マーケット サイズ | ターゲット | 必要投資 | 必要面積 | 多用途対応 | 季節性 | 生産性 | 製造容易性 | 競合性 | 見た目 | 成功事例 |
|---------|--------------|-------|------|------|-------|-----|-----|-------|-----|-----|------|
| プリン | 668円 | ◎ | ◎ | ◎ | ○ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ |
| 大福 | 540円 | ◎ | ○ | ○ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ○ |
| チーズケーキ | 1,431円 | ○ | ◎ | ◎ | ◎ | ○ | ◎ | ◎ | ◎ | ○ | ○ |
| バウムクーヘン | 604円 | ○ | ○ | ○ | ○ | △ | ○ | ○ | ◎ | △ | ○ |
| シュークリーム | 1,565円 | ○ | ◎ | ◎ | ○ | △ | ○ | ◎ | ◎ | △ | ○ |

特別ご講演決定！



1960年岐阜県生まれ。大手外食企業パステル勤務時代に、当時は斬新だったなめらかなプリンを開発し大ヒット。「**なめらかプリンの生みの親**」と言われるほどに。2009年株式会社菓子道を設立、様々な企業のオリジナルプリン開発を手掛ける。2010年自身の店舗「プルシック」をオープン。岐阜県洋菓子協会専務理事、岐阜グルメン会常任理事、名古屋製菓専門学校非常勤講師なども務める。テレビ番組「マツコの知らない世界(プリンの世界)」にも出演。

株式会社菓子道
代表取締役
所浩史 氏



所シェフが運営する洋菓子店「プルシック」は、岐阜駅から約5kmの住宅街に位置する、プリンを中心とした洋菓子店。

菓子業界では通常考えられない**年間休日109日、残業ゼロ**を達成している。また店舗運営人員も5名前後と少なく、その秘密はあれもこれもと手を広げず、商材をほぼプリンに絞って生産しているため。プリンを常時10種類程度販売しているのに加えて、同じ1種類のオーブンで作ることのできるロールケーキやシフォンケーキ、その他焼き菓子等を品揃えしている。売上・営業利益率とも高く、洋菓子店の新たな超高生産性事例として注目を集めている。

2018年より（株）船井総合研究所と提携し、クライアントの単品スイーツ専門店出店に際して、オリジナルレシピの開発や製造指導・研修等を行い、スムーズな出店をサポートする。

採用・定着・生産性革命！

**収益の柱となる新事業を検討中の経営者様のための
「異業種向け高収益スイーツ専門店
参入セミナー」**

2020年2月12日（水）@大阪

2020年2月26日（水）@東京

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）船井総合研究所地方創生支援部 スイーツチームの正村と申します。

世の中では、特に人材面（採用が難しい、なかなか定着しづらい）や労働環境における問題が取り沙汰されています。またそれだけでなく、固定費の負担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が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
地域食品グループ
スイーツチーム
正村陸

そのような方々への課題解決の1つの手法として、本レポートでご紹介しました、単品スイーツ専門店業態への参入をお勧めしています。本セミナーでは、過去に当社がサポートさせていただいた企業様の参入事例を元に、最新のスイーツ業界の動向も交えて単品スイーツ専門店というビジネスモデルのご紹介を行います。

ゲストには当社のパートナーであり、スイーツのレシピ開発・製造指導をしていただける、なめらかプリンの生みの親、所社長にお越しいただき、ご自身の取り組みを通じて、このビジネスモデルの魅力についてお話しいただきます。ぜひ会場に足を運んでいただければと思います。

セミナー当日に学べる具体的なポイント

(一部をご紹介)

- ①スイーツの時流
- ②全国で成功事例続出中！単品スイーツ専門店の事例紹介！
- ③初年度から単店で年商1.5億円を見込む「沼津深海プリン工房」
繁盛の秘訣
- ④異業種から単品スイーツ専門店への参入を決めたポイント
- ⑤「日光ぷりん亭」の事例に学ぶ単品スイーツ専門店の魅力
- ⑥「日光ぷりん亭」、「Kingberryあまおうチーズケーキファクトリー」から見る、多店舗展開の手法
- ⑦非食品企業から食品製造小売業に参入を決めたポイント
- ⑧単品スイーツ専門店の収益モデル
- ⑨単品スイーツ専門店の出店に必要な初期投資
- ⑩単品スイーツ専門店が成り立つ立地とは？
- ⑪成功する単品選定の仕方、失敗する単品選定の考え方
- ⑫商品パッケージや資材の選び方とコストを抑えるポイント
- ⑬単品スイーツ専門店を成功させる商品価格帯・品揃えのポイント
- ⑭店舗オープン直後にメディアが殺到するメディア試食会とは
- ⑮店頭通行客を引き寄せる単品スイーツ専門店の店づくり
- ⑯各種SNSを活用した話題づくり
- ⑰集客好調な店が行っているWEBプレスリリース事例
- ⑲催事や卸への出店等、販路拡大のポイント

いかがでしょうか？少しでも関心を持たれた方は、今すぐ手帳を開き、2月12日（水）/2月26日（水）のセミナー日程を確保いただければと思います。

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

全国で成功事例多発!

工房付きスイーツ専門店参入で

単品1億円、営業利益20%越えの高収益を狙える秘密

異業種向け高収益スイーツ専門店参入セミナー

講座内容&
スケジュール

大阪

2020年

2月12日(水)

(株)船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」
@番出口より徒歩3分
13:00~16:30 [受付 12:30~]

東京

2020年

2月26日(水)

(株)船井総合研究所
五反田オフィス
JR「五反田駅」西口より徒歩15分
13:00~16:30 [受付 12:30~]

講座

セミナー内容

第1講座

参入チャンス!全国に成功事例多発の船井流スイーツビジネス参入方法

これまで船井総研がサポートしてきたスイーツビジネス先行参入プレイヤーの状況と、異業種からスイーツに参入するメリット、人の採用・定着、会社のブランド力向上が図れるスイーツビジネスのビジネスモデルと収益構造



株式会社 船井総合研究所

正村 陸

大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。整骨院業界のコンサルティング経験を経て、食品・菓子業界のコンサルティングに従事。特に観光菓子マーケットでの新業態開発に数多く取り組み、WEBマーケティングを中心とした販促提案を得意としている。現場主義を大切に、多くの繁盛店視察から得られた戦略レベルの提案にも定評がある。

ゲスト講師

第2講座

菓子製造素人だけでも運営できる、単品スイーツ専門店の魅力

単品スイーツ専門店の生産性・収益性が高い秘密、菓子製造未経験者のみでもおいしいスイーツを作ることができる理由、単品スイーツ特化型洋菓子店「プルシック」について



株式会社 菓子道
代表取締役

所 浩史氏

1960年岐阜県生まれ。大手外食企業ホテル勤務時代に、当時は斬新だったなめらかなプリンを開発し大ヒット。「なめらかプリンの生みの親」と言われるほどに。2009年株式会社菓子道を設立、様々な企業のオリジナルプリン開発を手掛ける。2010年自身の店舗「プルシック」をオープン。岐阜県菓子協会理事、岐阜グルマン会常任理事、名古屋製菓専門学校非常勤講師なども務める。テレビ番組「マツコの知らない世界(プリンの世界)」にも出演。

第3講座

素人だけでも売上1億円、営業利益20%以上の工房付き単品スイーツ専門店をつくるためのポイント

単品スイーツ専門店モデルの全容(選ぶべき立地、他店と差別化できるコンセプト作り、ブランド戦略、メディア活用戦略、販促手法)



株式会社 船井総合研究所

岡野 波瑠

大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、地域の食品メーカー、スイーツ業態など地域×食というテーマを中心に携わっている。主にWEBやSNSを活用した販促・プロモーション戦略に強みを持ち、日々業績向上に努める。

第4講座

本日のまとめ

単品スイーツ専門店に参入するメリットと、成果を上げる店舗づくりのために船井総研がサポートできること



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

中瀨 綾

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。

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://sem.funai-food-business.com/seminar/055198>

開催要項



大阪会場 2020年2月12日(水)
東京会場 2020年2月26日(水)

株式会社船井総合研究所
 淀屋橋セミナープレイス 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」@番出口より徒歩3分
 株式会社船井総合研究所
 五反田オフィス 東京都品川区西五反田6-12-1
 JR「五反田駅」より徒歩15分

開催時間
 13:00
 16:30
 受付12:30より

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場合がございます。
 尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

¥ 受講料

一般価格 税抜30,000円 (税込33,000円)/一名様

会員価格 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みをお願いいたします。
 ●受講料のお振込は、お申し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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入金中のお客様のお申込みにも適用となります。

お申込み方法

【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上でご確認ください。
 【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み下さい。
 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No. 5785372 口座名義 :力)フナイソゴウケンキョウシヨ セミナーグチ
 お振込み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。

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) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●お申し込みに関するお問合せ: 中田(ナカタ) ●内容に関するお問合せ: 正村(ショウムラ)

※ご入金確認後、受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

異業種向け高収益スイーツ専門店参入セミナー

お問い合わせNo. SO55198 担当: 中田(ナカタ)

ご希望の会場に☑をお付けください。 【大阪会場】2020年2月12日(水) 【東京会場】2020年2月26日(水)

| | | | | |
|------|---------|---------|---------|----|
| フリガナ | 業種 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| 貴社名 | | 代表者名 | | |
| 貴社住所 | | フリガナ | 役職 | |
| | | ご連絡ご担当者 | | |
| TEL | () () | E-mail | @ | |
| FAX | () () | HP | http:// | |

| | | | | | | | | |
|---------|---|------|----|----|---|------|----|----|
| ご参加者お名前 | 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 |

今、このお申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、経営状況等どのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題を出来るだけ具体的に整理して下さい】



■上記の課題解決に向け、無料経営相談会をご利用ください。 ※どちらかに☑をお付け下さい

- セミナー当日、無料経営相談会に参加する。
- セミナー後日、無料経営相談会に参加する。(希望日 月 日頃)

お申込みはこちらから

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください)
 社長onlineプレミアムプラン(旧: 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(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません
 ※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。

