

省人化業態  
開発成功レポート

無料  
進呈 **0**円

全国各地で**成功事例**が続々登場!

**高収益** × **省人化**

**大衆焼肉酒場**

モデル開発成功セミナー

高収益業態!



営業  
利益率

**20%**

省人化!



月商

**677万円** 達成

わずか2ヶ月で!



**2号店目**

高い**集客力**をもちながら**省人化**を実現できる**高収益**モデル

- 「焼肉全品ほぼ380円以下」の集客力! 客単価2,700円の駅前焼肉業態!
- 地方都市ローカル駅前商圈でも集客に成功! その秘訣とは?
- 不振化した飲食店からの転換! その投資額やポイントも大公開!!

ゲスト講師

有限会社 ライト・ライズ  
代表取締役

寺本 幸司氏

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

大衆焼肉酒場業態開発セミナー(東京①会場)

TEL.0120-964-000

平日  
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間  
対応

お問い合わせNo.S055901

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:星野 内容に関するお問合せ:加登

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。)

055901

# 焼肉権助 千葉ニュータウン中央店



**55席 売上677万円、原価率33%  
人件費率20% 営業利益率20%を達成！**



- ◆最寄り駅：千葉ニュータウン中央(乗降客数：2.4万人)
- ◆物件：チェーン居酒屋業態の居抜き
- ◆総投資額：3500万円
- ◆オープン日：2019年11月19日
- ◆席数：55席
- ◆月商：12月 677万(税込) 1月 647万(税込)
- ◆原価率：33% ◆人件費率：20%

# 焼肉権助 印西牧の原モア店



**1号店オープンから2か月後に2号店出店！  
月商650万ペースで推移中。**



- ◆最寄り駅：印西牧の原(乗降客数：1.2万人)
- ◆物件：自社焼鳥業態のリニューアル
- ◆総投資額：1500万円
- ◆オープン日：2020年1月15日
- ◆席数：100席
- ◆月商：650万(税込)ほどで推移

## ◆◇スペシャルインタビュー◇◇◆



有限会社ライト・ライズ  
代表取締役 寺本 幸司 氏

～会社プロフィール～

企業名：有限会社ライト・ライズ

所在地：千葉県印西市

代表取締役：寺本 幸司 氏

企業情報：居酒屋など外食事業を経営

千葉県の六実、白井、千葉ニュータウンなどで焼とり『ひよっこりごん助』『とりのごん助』『焼肉権助』の7店舗を運営。地域に愛され永続する企業づくりをテーマに、スタッフ教育に情熱的に取り組み、ここ数年、スタッフ募集をいっさいせず、全員、既存スタッフの紹介で入店している。接客、サービスも地元No.1との評判も高く、平日も開店時から常に満席状態である。

## 焼鳥専門居酒屋での店舗展開

当社の転換期は今までに何度かありましたが、一番苦しかったタイミングがそれまで展開していた**総合居酒屋業態の売上が下がり出した時**でした。自社で色々な取り組みはしていましたがなかなか明確な成果が出せない。変えようにもなにが悪いのかわからない。という状況の中で届いた、船井総研さんからのセミナーダイレクトメールが転機になりました。

セミナーでは総合居酒屋から焼鳥専門居酒屋に転換して成功した事例を中心に話があり、その方向性に可能性を感じ、そこから半年ほどで既存店舗のひとつを**焼鳥専門居酒屋に業態転換**しました。

## 焼鳥専門居酒屋での成長

業態転換後は苦労もありましたが順調に売上も回復し半年後には大きく利益を残せるようになりました。

その後は既存店舗をどんどんと焼鳥専門居酒屋業態に変えていき会社全体のキャッシュフローも大きく改善していきました。

そういった背景もあり、それまではあまり積極的には考えていなかった新店の出店

にも取り組めるようになってきました。新店舗として運営している「鎌ヶ谷大仏店」「佐倉店」も順調に推移しています。



最初にリニューアルオープンしたとりのごん助 白井店

## 世の中の動きの変化に合わせて

今では自社の業態として強いと自信をもっている焼鳥専門居酒屋である「とりのごん助」ですが、あえて業態としての課題と考えているのが今の世の中の時流である“生産性向上”という点です。

業態の強味である「鮮度の良い美味しい焼鳥を低価格で」を実現しようとする毎日の店内での串打ちが何百本という単位で必要になります。この仕込みにかかる手間をCK化や機械化により改善してはいますが、



主力商材の焼鳥と串カツの仕込みである串打ちがなくなると現場の負担を減らすことができるのに。というのは常に思っていた。

串打ち自体の業務をやめることはできません。「とりのごん助」自体、生産性が低いわけではないですが、そういった観点からさらに生産性が高い業態がないかなと考えだしていました。

## ■ 自社の知名度が高いエリアで展開したい

また業態としての生産性という観点のほかに、自社が出店していくエリアをあまり広げずに店舗展開していきたいという会社の方向性があり、乗降客数1.4万人前後地方ローカル駅前立地でも成り立っているとはいえ、今までのメイン業態である「とりのごん助」での展開での限界も少し見えてきていました。そんなときから考えだしていたのが既存業態の「とりのごん助」の真横に出しても既存店の売上が下がらない業態で自社の得意な「居酒屋業態」であるものってないものかなあ。ということでした。

## ■ これだ！と思う業態があった！

そのような中で、

- ・生産性が高い
- ・自社既存業態「とりのごん助」の隣でも競合しない

という点を踏まえてこれがいいですよ。というお話を船井総研さんからいただいたのが、「大衆焼肉酒場業態」でした。焼肉業態自体が未経験ということもあり不安も大きかったですが、船井総研の勉強会の会員さんも続々と全国で成功されているのを間近で見ることができ、出店を検討いたしました。

# 少ない人員で「安くて旨い」を感じてもらえる業態にシフトし時代に合わせる

総合居酒屋業態を低価格専門店路線にシフトして成功した経験から「安くて旨い」が集客のきっかけになる。一方で少ない商品数でも集客出来て仕込みも含めて少ない人員で営業できる。さらに、多店舗化しやすいオペレーションを組めるという**大衆焼肉酒場業態**を先にやられていた船井総研の会員さんにお伺いすると、

- ・焼肉を主力にすることで、**商品数を絞り込めるし、客席調理なのでオペレーションが軽い**
- ・アルコール比率が高いので、**居酒屋業態のノウハウを活かせる**
- ・様々な**セルフ化要素を加えることで人件費率を下げきり、競合が真似できないお値打ち価格でお肉を提供できる**

ということで、

まさに探しているとおりの業態に出会いました。これまで「牛肉」と言う商材を専門に扱ったことはなかったのですが、思い切って参入を決意し、良いタイミングでちょうどこの物件が出てきました。

## ◆自社業態「とりのごん助 千葉ニュータウン中央店」の真横の物件



## 少し不安だった自店舗の真横での出店

焼鳥と焼肉とはいえファミリーのお客様も普段から多い既存店舗だったので東京や大阪、都心部ならいざ知らず、さすがにその真横への出店は“既存店舗の売上が下がるのでは？”“自社業態があるから新店舗もあまり売れないのではないか”と不安がありました。しかし、売上が下がった上でのシミュレーションをした上で、出店のジャッジをしました。



既存店舗の真横に出店することを活かした看板

## 全品ほぼ380円以下の焼肉と各卓上に設置したセルフサーバーによる省人化

未経験での不安があった焼肉業態でしたが。オープンから大した販売促進もなく集客も安定してすることができました。ほぼ毎日20名以上のお客様を満席で返しているくらいでした。集客力の点で大きかったのは、「全品ほぼ380円の焼肉の品ぞろえ」と「各卓上に設置したセルフサーバーにより省人化した分60分500円でのレモンサワー飲み放題」が大きかったと思います。また、オペレーションも最初から安定してできました。正直焼肉×セルフ飲み放題のオペレーションがこんなに楽だと思いませんでした。焼鳥居酒屋で同じ客数を回そうと思うと、ドリンク場はたえず動き、提供とバッシング、ジョッキの洗浄にとられますが、大衆焼肉酒場では負担なく出来ています。

## 工事前👉

- ◆ 自社既存店横の物件
- ・ 居酒屋チェーンの居抜き
- ・ 間口が取りにくい造り



## 👉 工事後

- ・ 看板を大きく
- ・ 何屋かがわかりやすい

ように変更をかけました。



**55席売上677万円、原価率33%  
人件費率20%営業利益率20%を達成！**

隣の自社既存店との競合を心配していましたが、結果としてはまったく問題なく(既存店の売上を下げることなく)売り上げることができました。むしろ、新店舗の集客力により既存店舗の売上も上がるという結果でした。

# 全卓上にあるレモンサワーサーバーで省人化 60分500円飲み放題という高コストパも実現



レモンサワーを卓サーバーでセルフ飲み放題にすることで、ドリンク場の負担、ホールの負担が軽減し、生産性を向上。提供が遅いというクレームも防ぐことができる。

お客様からすれば、安く飲めて、提供が遅くなる心配もないという方が満足度が高いようです。実際にこの飲み放題は全体の半分のお客様から注文いただけています。

**焼肉権助の楽しい飲み方**

**最初の1杯目!!** とりあえず生〜でもOKですよ! 最初からサワー飲み放題もOK!

**中継ぎ2杯目!!** とりあえず生だった人も2杯目以降は是非、権助名物サワーへ。

**3杯目以降** 酔いすぎないように、でも楽しみながら、適度に飲み放題。

卓上サーバーで自分で注ぐ幸せ

**飲み放題なんです!!**

生レモンがごろごろ入った果実味溢れる

**生レモンサワー**

**飲み放題**

30分延長 300円

飲み放題30分について  
延長は30分につき300円です。  
二気飲みやあおりコールはご遠慮ください。  
最大120分まで延長できます。  
レモンの追加は150円頂戴しています。

**60分**

**超!お得!!**

**500円**

焼肉権助名物生レモンサワーが安い。

# 焼肉ほぼ全品380円以下の品ぞろえと商品の絞り込み

**鮮度◎の【内臓】**  
肉屋直の一頭買だから  
鮮度抜群の仕入れ

**助品 鮮度バツグン◎**  
権商 **やみつき感◎**  
肉物 **アカミックス** 380円  
豚バラとカシラをバランスをよくミックスして、やみつきになるタレに絡めてお出しします。お代わり必須!

カツ	380円	レバー	380円	アカセン(ギアラ)	380円	牛ホルモン	380円	かしら	380円	豚ホルモン	380円	ガツ	380円	やっぱり食べたい鶏・豚	380円	鶏もも	380円	鶏もも(塩)	380円	せせり	380円	せせり(塩)	380円	トントロ	380円	ウインナー	380円	豚カルビ	380円
----	------	-----	------	-----------	------	-------	------	-----	------	-------	------	----	------	-------------	------	-----	------	--------	------	-----	------	--------	------	------	------	-------	------	------	------

やきにくの定番

カルビ	380円	6秒焼きロース	380円	タン(豚)	380円	ねぎ塩タン(豚)	380円	ハラミ(牛)	380円	焼きすきカルビ	380円	焼きしゃぶカルビ	380円
-----	------	---------	------	-------	------	----------	------	--------	------	---------	------	----------	------

**大人気!** 濃厚豚見胸(刺)の相性◎  
焼すきカルビ 380円  
焼しゃぶカルビ 380円

**お値打ち限定商品!**  
極国産牛だから旨い  
大判切り落としカルビ 680円  
国産牛のボリューム大のお値打ちな限定商品です。おそらくこの価格でやっているところはないと思います!是非ご賞味あれ!

安心・安全・こだわりの低温調理  
限定濃厚ステーキ 380円  
極上低温調理タン刺し 380円  
白レバー◎の低温刺し 380円  
鮮度◎なせせりやむね肉を、ごま油の光るタレに絡めて焼く。

まずはこれからの肉前菜  
鮮度×職人技×衛生=最上級

霜降り国産牛握り寿司 中とろ 280円  
ご飯もの・スープ・麺  
ご飯小 180円  
ご飯中 280円  
ご飯大 380円

まかない人気No.1 特製ねぎ飯 380円  
ねぎとごま油の相性に感動 シンプルだけれどめちゃくちゃ旨い

たまごスープ	380円	わかめスープ	380円	わかめたまごスープ	380円	ユッケジャンスープ	480円	たまごクツパ	380円	ユッケジャンクツパ	480円	石焼ビビンバ	380円	石焼チーズビビンバ	480円	本格!盛岡冷麺	380円	本日のメのデザート	
--------	------	--------	------	-----------	------	-----------	------	--------	------	-----------	------	--------	------	-----------	------	---------	------	-----------	--

本日のメのデザート  
バナナアイス 280円  
杏仁豆腐 280円  
まるごと母アイス 380円

最初に全品ほぼ380円以下でいきましょうと言われたときは本当に原価率が合うのか?ちゃんと美味しいものを出せるのかが不安でしたが、良い仕入先と研修先を教えてもらったうえで緻密なシミュレーションを行い、オープンしてみるとオープン前のシミュレーションとほとんどかわらない原価率となり、安心しました。また、お客様からの満足度もかなり高い状態です。

## ◆連日大盛況をいただいております



## 間をあけず2号店目の出店

千葉ニュータウン店の結果を受けて、さっそく2号店目の出店検討に入りました。一駅だけ離れた印西牧の原駅にある既存店のとりのごん助からの業態転換です。既存業態も利益は出ていましたが、より生産性高く、さらに焼肉業態の方が売上も伸びるだろうというところからの判断でした。

◆2号店



## 今後の展開

この焼肉業態をやってみて、焼肉業態の土日集客力、レモンサーバー設置の省人化の効果と60分500円飲み放題の集客力、全品ほぼ380円以下で客単価3000円以下の焼肉店のポジションの強さを感じています。

**今後は既存店の近くへの出店を中心に、良い物件があればどんどん積極的に出店を検討していきたいと考えております。**

# 全国各地で大衆焼肉酒場業態



# 成功事例が増えています！



### 経済が衰退する地方商圏において

### なぜ【大衆焼肉酒場業態】は

### 集客し、高収益なのか？



株式会社船井総合研究所  
フード支援部  
チームリーダー  
加登 大資

こんにちは。船井総研の加登と申します。  
大衆焼肉の最新開発  
レポートはいかがでしたでしょうか？  
ここでは大衆焼肉酒場業態の集客力と高収益のポイントについて解説させていただきます。

ポイント その1)

## 「全品380円以下」という 「価格訴求力」による 圧倒的な集客力の実現

大衆焼肉酒場業態は「全品380円以下」という商品構成により  
圧倒的な集客を実現しています。我々のご支援先の中には「国産牛カルビ」を80gポーションで380円で提供しているところもあります。もちろん、全体の原価率は帳尻が合うようにしており、トータル原価率は35～40%に収めています。この様に、「お客様が驚く商品（＝国産牛カルビを380円で提供する）」を開発しながらしっかりと収益が出る商品構成を組むことで、圧倒的な集客をしながら利益を残せます。

ポイント その2) **人手不足時代でも  
出店・運営を可能にする  
【省人化業態】**

人手不足と人件費高騰が深刻化しており、「少ない運営人数で  
しっかり収益を上げられるビジネスモデルの開発」が企業存続の  
要になってきます。ここでは駅前繁華街立地の省人化業態につい  
て簡単に解説します。駅前焼肉省人化業態の省人化ポイントは  
「注文をタッチパネルで受け付け、飲み放題の提供を全卓設置  
のレモンサーバーサーバーで行う」ことです。これにより、ホールスタッ  
フ・キッチンスタッフの負荷が大幅に軽減されます。この業態はレモン  
サーバーの飲み放題を60分500円で提供することで、お客様の滞  
在時間は60分～90分ほどとなり、時間当たりの売上高は上がり、  
高収益な業態となります。今後、中小企業においても人材採用  
力を高めるための待遇改善投資は必須となりますが、そのため  
にも高収益業態へ事業モデルをシフトチェンジすることが持続的  
な企業成長の鍵となります。

**省人化**

・機械化  
・IT化



**集客力**

・価格訴求  
・高い席回転



**高収益化  
持続成長**

ポイント その3) **美味しい焼肉が3000円以下  
でお腹いっぱい食べられる業態  
は空白マーケット**

## 大衆焼肉ホルモン酒場 焼肉全品ほぼ380円均一モデル

飲みに行きたいね/とりあえず〇〇

居酒屋  
15,800円

焼肉  
4,290円

焼肉食べたいね

60分レモンサワー飲み放題  
500円の価格設定

全品ほぼ380円以下の  
品ぞろえ

こちらの業態は焼肉のマーケットと居酒屋のマーケットの両方を獲得することができます。そのため立地にもよりますが、平日の売上はもちろんですが、土日の売上も安定させることができます。

また、**3000円以下で美味しい焼肉がお腹いっぱい食べられるお店は全国でもあまりないので空白マーケット**となっています。

## セミナーご案内

★最後までレポートをお読み頂いた熱心な経営者様へのご案内

# 大衆焼肉酒場業態（東京①会場）

## 開発セミナー

### 開催決定

2020年4月7日（火）@東京

最後まで本レポートをお読みいただき、ありがとうございました。  
地方郊外では人手不足のあまり営業中止・閉店に追い込まれる飲食店も多い中、地方の元気な中小企業が【省人化×高い集客力×高い収益性】の3拍子揃ったビジネスモデルに挑戦されて焼肉未経験でも高収益を実現されています。

本レポートでご紹介したビジネスモデルはこれからの人材不足時代においても企業の持続的成長を無理なく実現していくことに寄与するモデルです。

今回、本レポートにてお話を頂戴しました当社会員企業である有限会社ライト・ライズの寺本様にもご協力いただき、今回の取組みを解説いただく特別セミナーをご用意しました。実際に、省人化実現かつ高収益業態である「大衆焼肉酒場業態」を開発するためのポイントを今成様には存分にお話しして頂きます。ぜひ持続的な企業成長を目指しておられる熱心な経営者様はセミナーにご参加くださいませ。

## セミナーご案内

### 本セミナーで公開する大衆焼肉酒場業態のノウハウについて

ほんの一部をご紹介しますと・・・

- 1) 地方都市で人手不足に悩まない省人化の実現方法
- 2) 脱・人手不足！タッチパネル×レモンサーバーで生産性UP！
- 3) 全卓に設置したレモンサーバーに関するあらゆる数値大公開
- 4) 省人化でも欠かすことのできない「接客ポイント」とは？
- 5) ほぼ全品380円以下！圧倒的お値打ち価格の実現方法
- 6) 低価格でも原価を適正に保つ「理論原価表」の活用方法
- 7) 0.2秒で心をつかむ！思わず入店したくなる外観の作り方
- 8) 「何屋」で「いくらで食べられるか」 売れる店頭づくり解説
- 9) 敷地面積は？建坪は？理想のレイアウトは？店舗開発大公開！
- 10) 地方でも出来る！Googleなど効果的なWEB販促のやり方
- 11) 増税後も強い業態開発のつくり方 固定客化手法
- 12) ローカル企業が焼肉事業で売上10億円突破する経営戦略
- 13) 人材獲得力を高めるこれから必要な基盤整備のやり方
- 14) 集客力を持った商品と利益を獲得する食材の調整方法
- 15) 2020年～ 今後の焼肉業態の時流予測 ……ほか

**経営者の最も大切な仕事は自社が取るべき「戦略」を明確につ**

**かみ、組織に発信し、実行すること**です。そのためには**「びっくり成**

**功事例」**を知ることが近道です。ぜひ前向きな飲食店経営者の

皆様とお会いできることを楽しみにしております。

営業手法、人材活用、顧客管理、商品戦略...

# 居酒屋企業が“今”着手すべき全てを大公開！

2020年以降、利益重視型の経営へモデルシフトする。業界3倍の利益率をどのようにして生み出すのか。

戦略的出店と商品戦略・集客手法・顧客管理を今一度見直す機会にさせていただきたいと思います。

極端な労働環境ゆえに起こる人材の高齢化・不足—

現在業界を取り巻く環境は、決して市場の伸びに比例して上向きであるとは言えません。

だからこそ“利益を生む販路”を開拓し、地域一番店としてリピート化していくための戦略を立てる必要があります。今回のセミナーが、多くの企業様にとってひとつの“キッカケ”になれば幸いです。

講座内容  
&スケジュール

東京

2020年4月7日 火 13:00~16:30

講座

内容

## 第1講

13:00  
~  
14:00

### 居酒屋が大衆焼肉ホルモン酒場に参入するポイント解説！

過去に出店された店舗のリアルな数字と実践内容から、商品、店づくり、販促、接客、仕組み化まであらゆる角度から徹底解説。居酒屋企業ならではの強みを活かした大衆焼肉ホルモン酒場の業態作りのポイントを解説します。

株式会社 船井総合研究所  
外食グループ  
チームリーダー  
マーケティングコンサルタント



加登 大資

## 第2講座

14:15  
~  
15:30

### 未経験の焼肉業態にチャレンジしてみよう

居酒屋企業として大衆焼肉ホルモン酒場参入にあたって居酒屋の強みを活かしたポイント、逆に居酒屋企業だからつまずいたポイント、高収益化する為に押さえておきたいポイントなど、実際に参入しないと分からないリアルな声をご講演いただきます。

有限会社ライト・ライズ  
代表取締役



寺本 幸司氏

## 第3講座

15:45  
~  
16:30

### 本日のまとめ

本セミナーのまとめ講座。居酒屋業界で生きる経営者様へ、“今だからこそ”考えて頂きたいことをお伝えいたします。

株式会社 船井総合研究所  
外食グループ  
チームリーダー  
マーケティングコンサルタント



加登 大資

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同封しておりますお申し込み用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。(24時間対応)

**FAX.0120-964-111**

担当:星野

WEBでのお申し込み

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。



日時・会場

**東京会場**  
 2020年4月7日(火)  
 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

開催時間 開始 終了  
**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かねますので、ご了承ください。

受講料

**一般価格** 税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様 **会員価格** 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。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させていただきます。  
 ●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)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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.5785480 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:星野 ●内容に関するお問合せ:加登

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. S055901 担当 星野 宛

**大衆焼肉酒場業態開発セミナー(東京①会場) FAX:0120-964-111**

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	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

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?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。  
 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】  
 株式会社船井総合研究所ホールディングス 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