

省人化業態
開発成功レポート
無料進呈

¥0

もう人手不足に悩まない!!

省人化焼肉業態

現地視察 in 浜松 セミナー

特急レーン×タッチパネルで
125席をホール4人で運営可能!

全卓レモンサーバー導入で
飲み放題をセルフ化!

人手をかけずに運営可能!
だから人手不足時代でも出店できる!

視察セミナーの
ポイント①



省人化のカラクリ大公開! 厨房の中に
実際に入っていかにして省人化をして
いるかが学べます。

視察セミナーの
ポイント②



実際に省人化焼肉業態を運営している
経営者から投資額や利益などリアルな
話をきけます。

視察セミナーの
ポイント③



実際に省人化業態の店舗で商品や
オペレーションなどを体験できます!

高い集客力を持ちながら省人化から省人化を実現する高収益モデルを大公開!

- ◎ 「フード全品380円以下」の集客力!
客単価2,000円の郊外ロードサイド大箱焼肉業態を少人数で運営!
- ◎ 原価率40%人件費率20%で営業利益率20%の高収益モデル!
- ◎ 全卓設置のレモンサーバーでホールスタッフの労力大幅削減!
- ◎ 実際に省人化業態を視覚・聴覚・触覚で体験できる貴重な現地視察セミナー!



ゲスト講師
株式会社 ランドマーク
代表取締役
森 幸太郎氏



ゲスト講師
株式会社 ランドマーク
取締役副社長
久保田 奈津美氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

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

焼肉業態で10億円を目指す! 現地視察ツアー

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.S055982

お申込みに関するお問合せ: 星野 内容に関するお問合せ: 岡本

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。) → 055982



株式会社ランドマーク
代表取締役 森 幸太郎氏

～会社プロフィール～

企業名：株式会社ランドマーク

所在地：静岡県浜松市

代表取締役：森 幸太郎 氏

企業情報：焼肉事業を8店舗経営

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が 「ドミナント出店・省人化業態開発」で 売上10億円を目指す道のり

弊社は静岡県浜松市で、外食事業として焼肉業態を現在8店舗展開しております。創業当初は焼肉以外にもイタリアンビュッフェ、FC居酒屋等、様々な業態を経営しておりましたが、エリアと業態を広げたことでマネジメントしきれず、**焼肉以外の事業は全て撤退**しました。そのため、キャッシュフローが苦しい時期もありましたが、逆に焼肉店に特化したことでいまの収益基盤が構築できたと思います。浜松のロードサイドは大手焼肉チェーンがひしめいている



当社の焼肉1号店 炭火焼肉火の国(中田店)

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり

競争の厳しい環境です。そのような中で私たちのような小さな会社は大手チェーンと差別化を図らなければ生きていくことはできません。当時大手チェーンとの差別化として「和牛一頭買い」し、和牛をリーズナブルに提供できるお店が全国的に好調だったため、私たちもそのポジショニングへシフトしました。その結果、売上は伸び続け、焼肉店を少しずつ増やしていくことができるようになりました。また、自社競合を避けるために食べ放題専門店の「牛の蔵」も開発しました。食べ放題専門店も大手チェーンとの差別化として国産牛も一部使用するスタイルを選択したことで、こちらの売上も伸ばし続けることができおり、立地条件のあまり良くない1号店に続き、グルメ街道エリアに2号店も出店することができました。結果、経営面でもキャッシュフローが苦しかった時期を脱し、過去最高売上、過去最高利益を出せるようになりました。



和牛焼肉火の国 初生店



焼肉食べ放題牛の蔵 有玉店

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり

集客・売上・収益は順調なのに・・・

人手不足への尽きない悩み・・・

時給アップや待遇改善にも力を入れるものの、

成長することへの不安がありました・・・

一方で、業績は好調なのに人手不足の悩みは日を追うごとに高まってきました。浜松は製造業が発達した地域で、全国的に見ても有効求人倍率は高いエリアです。週末にシフトが組めない、アルバイト・パートスタッフの人数が足りない、採用経費は高くなるが募集をかけても人がなかなか集まらない・・・**「業績は良いのに人材**

不足で会社の成長が止まる・・・」 採用力を高める取り組み

みをスタートする一方、**働き手の絶対数がこれから減っていく時代**

に店舗を増やしていくことに不安を感じておりました。



これまでは人に困ったことが無かったが
深刻な人材不足に頭を悩ませるように・・・

**人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が
「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり**

人手不足時代に対応したビジネスモデル開発・・・

焼肉における新業態開発が会社の成長のエンジン！

【省人化モデル】の研究と開発へ

そんな中、運営スタッフの人数が少なくて済むビジネスモデルで成功している焼肉店があると聞き、スグに視察に行きました。その焼肉店では、全てのテーブルにレモンサワーのサーバーが設置されており、レモンサワーの飲み放題価格がなんと60分500円と破格の安さでした。その**省人化要素に加え、フードメニューも「ほぼ全品380円以下」にする価格訴求**を実施しておりました。すぐに浜松の繁華街で同モデルをオープンした結果、**集客に成功し20坪40席の小さな店舗で月商700万円**を達成しました。「省人化要素」に「全品380円以下」という価格訴求を加えることで郊外でも十分集客できると確信しました。



**全テーブルに設置されている
レモンサワーサーバーで
省人化を実現**



**20坪40席で
月商700万円を達成**

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が
「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり

**【省人化モデル】の駅前繁華街店の成功を受け、
郊外でも【省人化×ほぼ全品380円以下】の業態を
開発！月商1300万円を達成！**

駅前の【省人化モデル×ほぼ全品380円以下】の業態が集客に成功するのを受け、郊外でも同様の業態を開発しました。そちらの業態では回転寿司店が使用するような特急レーンで、
厨房から客席へ人手を介さずに商品を提供するシステムを導入していました。特急レーンとタッチパネルの導入より、25
卓125席の大型店舗をたった4人のホールスタッフで
営業することが可能となりました。さらに、食べ放題業態ではないため、厨房の負担も軽減してました。このモデルであれば人材不足の時代においても成長していけると実感しました。



タッチパネル×特急レーンで
省人化を実現



125席で
月商1360万円を達成

人手不足に悩んでいた地方の焼肉店が「ドミナント出店・省人化業態開発」で売上10億円を目指す道のり

海外出店、続く国内ドミナント出店、働き方改革も推進中。長年目標としてきた、年商10億円も間近に。

今後の企業の成長を見据え、**海外でも出店**を行っております。中国寧波市明州里には「日本式単品焼肉業態」を出店し、今後はフィリピン、ベトナムインドネシアなどのアジアを中心に出店のサポートをし、海外におけるスタッフの独立支援も視野に入れております。国内においても**駅前型の「省人化焼肉業態」の2号店が1号店のオープンから約1年後にオープン**しました。1号店から徒歩10分以内のエリアに出店した2号店は、**58席で月商550万円を達成し、1号店とあわせて浜松の繁華街エリアで月商1,000万円を達成**しました。引き続き**ドミナント出店を行い地盤を強固に**します。**働き方改革**も同時並行で推進中で、従業員にとっても働きやすい飲食企業を目指します。



中国寧波市に出店した 1号店から約1年後にオープンした 日本式単品焼肉業態 大衆焼肉酒場業態の2号店目

全国各地で大衆焼肉酒場業態

焼肉ホム毛

NO HEART
NO LIFE

名物
国産牛
カルビ

名物
6秒
国産牛

名物
生ビール

サモ
ワシ

飲み放題

YAKINIKU

18坪37席

月商352万円達成

焼肉ホムモン酒場

YAKINIKU

カルビ
380円

飲み放題
サモ
ワシ
160分
500円

21坪40席

月商654万円達成

成功事例が増えています！



25坪48席
月商480万円達成



30坪60席
月商580万円達成



14坪25席
月商240万円達成



70坪130席
月商1,000万円達成

経済が衰退する地方商圏において なぜ【焼肉事業で売上10億円】を 目指すことが可能なのか？



株式会社船井総合研究所
フード支援部
上席コンサルタント
二杉 明宏

こんにちは。株式会社 船井総合研究所の二杉 明宏と申します。ランドマーク様の最新開発レポートはいかがでしたでしょうか？
ここでは焼肉事業売上10億円を達成するために必要不可欠な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)

**焼肉事業に「絞る」ことで成長。
ドミナント出店⇒大量仕入れ⇒CKの活用⇒
現場職人レス化の好循環が重要**

ビジネスで成功するためには「選択と集中」が必要不可欠です。
船井流では「**長所伸展**」「**一点突破**」という言い方をします。ランドマーク様は起業当初は複数の飲食事業を手掛けられていましたが、リーマンショックで業績が悪化したことを機に、唯一業績の下がらなかった**焼肉事業に特化**することを決断されました。それからは郊外を中心に「単品焼肉」「焼肉食べ放題」などを複数店舗ずつ展開することで**業績はV字回復**を達成しました。また、店舗数が増えて肉を取り扱う量が飛躍的に増えたため、大量仕入れにより

質の高い牛肉を安く仕入れることが可能となりました。その段階で、CK（セントラルキッチン）を作り牛肉の加工を一か所で行い、各店舗に配送する形を確立されました。これにより、**現場では肉のカットに詳しい「職人」を配置する必要がなくなりました。**

また、浜松市に**ドミナント出店をしているため本部から各店舗への視察が容易になり管理効率が高い**点も焼肉事業の急成長を支えています。



ランドマーク様の年商推移



ポイント その2) **人手不足時代でも
出店を可能にする
【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。ここでは郊外立地の省人化業態について簡単
に解説します。**郊外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、提供を特急レーンで行う」**こと
です。
これにより、200席規模でもホール4名ほどで運営が可能になりま
す。この業態は焼肉業界を牽引している焼肉食べ放題業態に比
べて原価率はさほど変わらないものの、人件費が20%ほど下
がり、お客様の滞在時間は60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**

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

焼肉業態で10億円を目指す！現地視察ツアー 開催決定

2020年3月24日（火）@ 静岡県浜松 ランドマーク様各店舗

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事業売上10億円を目指されています。

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株式会社ランドマークの森社長にもご協力いただき、今回の取組を実際に体感できる「現地視察セミナー」をご用意しました。実際に、焼肉事業10億円を目指すためのポイントを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焼肉売上10億円達成ノウハウについて
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！128席をたった4人のホールで回す方法大公開
- 3) 全卓に商品を提供するオーダーレーンの秘密大公開
- 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作り方 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

の皆様と東京でお会いできることを楽しみにしております。

本セミナーにご参加していただくとビジネスモデルのポイントと成功の秘訣が一気に理解できます。



焼肉事業売上10億円を突破するために必要なステップ、出店ノウハウ大公開

お客様満足度を高める商品・メニューの作り方



商品数	分類	商品名	売価	原価	原価率	グラム数	部位	備考
1	牛	特撰ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20gカット 4貫付
2	牛	特撰カルビ	390	92.2	24%	80	ショートプレート	1貫20gカット 4貫付
3	牛	ロングカルビ	390	138	35%			
4	牛	香濃カルビ	390	69.2	18%	80	ショートプレート	
5	牛	特撰カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	縦向き グラム数設定
6	牛	特撰カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	縦向き グラム数設定
7	牛						ブ	1貫20gカット 4貫付
8	牛							1貫15gカット 3貫付
9	牛							1貫15gカット 3貫付
10	牛	牛ロースおろし焼き	390					輸入 新庄使用分
11	牛	牛ロースおろしポン酢	390					輸入 新庄使用分
12	ステーキ	牛カルビステーキ	390			150	ショートプレート	
13	ステーキ	ハラミステーキ	390				ショートプレート	
14	ステーキ	業務用ステーキ	390				ショートプレート	
15	極上1貫	希少カルビ	290				ショートプレート	1貫20gカット 1貫付
16	極上1貫	国産牛ロース	290	104.6	36%	20	グラシタ	1貫20gカット 1貫付
17	極上1貫	国産牛ロース切り落とし	290	104.6	36%	20	グラシタ	1貫20gカット 1貫付
18	極上1貫	国産牛カルビ	290	92.3	32%	20	三角バラ	1貫20gカット 1貫付
19	極上1貫	国産牛カルビ切り落とし	290	92.3	32%	20	三角バラ	1貫20gカット 1貫付
20	焼肉	てっちりちゃん	290	50.5	17%			輸入
21	焼肉	国産牛センマイ	390	84.7	22%	80		

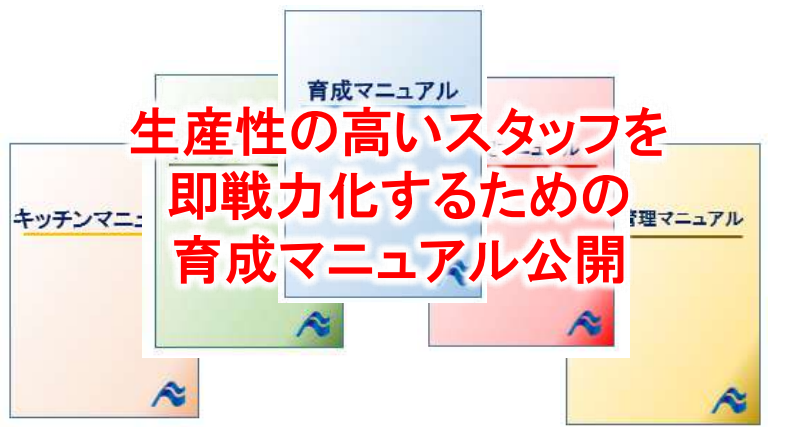
高い集客力を実現し、利益を残せる商品構成

当たるオープン販促【紙媒体&WEB】の具体的手法



集客商品と収益商品の作り方

損益シミュレーション		損益分岐点	
項目	区分	金額	構成比
売上		22,262,400	100.0%
売上原価【F】	変動費		
売上総利益			
人件費【	投資計画、		
販促	損益計画など		
減価償	事業構造を解説		
家具			
水道			
その他経費	変動費		
販売管理費合計			
営業利益			
償却前利益			
FLR	1		



焼肉業態で10億円を目指す！現地視察ツアー

2020年**3月24**(火) in **浜松**

セミナー会場:TKP浜松アクタワー カンファレンスセンター

実際に何を見られるの？聞くことができるの？

- ・焼肉事業で10億円を達成するためのステップ、考え方について
- ・人手不足時代でも出店・運営できる「省人化焼肉業態」とは！
- ・営業利益率20%超をたたき出す高収益業態のカラクリ大公開！
- ・省人化を実現する「特急レーン」の裏側大公開！
- ・圧倒的な集客を実現する最新WEB集客方法について
- ・省人化業態の投資額、損益など気になる数字について

タイムスケジュール

11:00 集合@JR浜松駅 新幹線改札口前

11:30 出発(バス)

12:00 **省人化焼肉業態①視察**
※こちらの視察で昼食も兼ねます。

13:00 移動(バス)

13:30 **船井講座**

@TKP浜松アクタワーカンファレンスセンター

14:30 **ゲスト講座**

@TKP浜松アクタワーカンファレンスセンター

移動(徒歩)

15:30 **省人化焼肉業態②視察**

移動(徒歩)

16:30 **まとめ講座**

@TKP浜松アクタワーカンファレンスセンター

17:30 **現地解散**

@TKP浜松アクタワーカンファレンスセンター

セミナー内容

船井講座

焼肉事業を売上10億円化する方法

株式会社 船井総合研究所
フード支援部 焼肉チーム

岡本 星矢

船井総合研究所における焼肉専門のコンサルタント。焼肉店の売上・利益アップを専門に全国各地を奔走。売上利益が上がるメニュー構成提案から、客数を増やす「紙・インターネット・SNS」を活用した集客方法を提案。また、焼肉店の新店出店、新業態開発にも多数携わり焼肉店のコンサルタントとして豊富な経験をもつ。焼肉店の売上過去最高月商達成、売上昨対比190%超達成、14か月連続売上昨対比110%超達成などの実績がある。



ゲスト講座

焼肉事業の年商を大きく伸ばすために実際にやったこと

株式会社 ランドマーク
代表取締役

株式会社 ランドマーク
取締役副社長

森 幸太郎氏

久保田 奈津美氏



まとめ講座

人手不足・人口減少時代に「持続性の高い高収益な焼肉事業」の作り方

株式会社 船井総合研究所
フード支援部

部長 上席コンサルタント

二杉 明宏

外食産業におけるコンサルティング活動に従事。業態開発、新規出店、多店舗展開、既存ブランドのブラッシュアップによる持続的な企業業績向上のプロデュースを得意とする。



お申し込み方法

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別経営相談承ります。

まずは、お問い合わせください。

平日/9:45~17:30
内容に関するお問い合わせ: 岡本

TEL.0120-958-270

FAXでのお申込み

本DMに同梱しております申込用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 星野



0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからも
ご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055982>



2020年 3月24日(火)

集合場所: JR浜松駅 新幹線改札口前
解散場所: TKP浜松アクタタワー カンファレンスセンター

バスで視察店舗を回ります。セミナー会場は「TKP浜松アクタタワー カンファレンスセンター」です。バス乗り場やセミナー会場までは弊社社員が誘導いたします。

当日の予定 集合時間 11:00 ▶ 出発時間 11:30 ▶ 終了時間 17:30 ▶ 解散時間 17:30頃

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。 ※昼食はこちらでご用意させていただきます。
※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、ご了承くださいませ。

開催要項

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 28,000円 (税込30,800円) / 一名様 会員価格 税抜 22,400円 (税込24,640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。

- 受講料のお振込は、開催4営業日前までをお願いいたします。
- 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に適用となります。

●受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
- お取り消しのご連絡は、平日(月曜~金曜日)午前9時30分~午後5時00分までお受けいたします。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込方法

WEBからのお申込み

FAXからのお申込み

お申込期限 3月17日(火)17:00まで

お申込いただきました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送りいたします。万が一週間前までに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.5785701 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)

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: 星野 ●内容に関するお問合せ: 岡本

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。

お問合せNo. S055982 担当: 星野 宛

焼肉業態で10億円を目指す! 現地視察ツアー

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	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。

- 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】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配(訪問先への参加者名の提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む)のほか、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料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たいときは、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**

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒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

お申込みはこちらから