

赤字 続きだった串カツ居酒屋が…

いま話題の

餃子酒場に リニューアルしたら

営業利益
100万円

たった13坪で

残るようになりまして



株式会社エイジック
専務取締役
中村 信氏

ミュージシャンを志して東京に上京。
株式会社エイジックにアルバイトとして
働きながら平成23年に正社員として入社。
そこで飲食の楽しさに目覚め、
飲食人として生きていく事を決意。
既存の居酒屋業態を餃子酒場に
リニューアルし見事にV字回復に導く。

店舗に起きた変化は他にも…

- ランチ営業日を減らせたので社員の労働時間が少なくなりました
- “お客様が来る喜び”を感じるようになり、モチベーションが上がりました
- スタッフを多く採用できるようになり現場の雰囲気も良くなりました

いま徐々に増えている餃子の居酒屋業態
ポイントは「中華のサイドメニュー」でした

居酒屋 中華料理店 ラーメン店 全国で成功事例続々登場!詳しくは中面で解説

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

餃子酒場参入セミナー

お問い合わせNo.S057273

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: 櫻田 内容に関するお問合せ: 玉利

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

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。) → 057273

モデル店舗徹底解剖！

熱々肉汁餃子 あじくら

串カツ居酒屋から**投資金額350万円**

で餃子酒場にリニューアルで大成功。

たった13坪の小さな店舗で

月商**490万円**・利益**114万円**を達成！

今回インタビューさせていただいたのは、



株式会社エイジック専務取締役 中村 信氏

皆さん、はじめまして。東京・神奈川で飲食店を経営する株式会社エイジックの専務取締役 中村 信です。私共は東京で焼肉店を2店舗、餃子酒場1店舗を営んでおります。

今回お話しさせていただくのは、昨年神奈川県川崎市で串カツ居酒屋から餃子酒場にリニューアルした際のお話です。

元々はラーメン店を営んでおり、多くのお客様に愛されておりました。しかしながら、従業員の労働負担が重く、少しでも改善したいと考えて3年前に串カツ居酒屋に業態変更しました。

ところが、こんどは思ったように売上が上がらずに、今回餃子酒場のリニューアルを進めていきました。

串カツ居酒屋の業績不振に陥り…… 赤字店舗に転落

当店がある武蔵新城駅近辺は、安い居酒屋、その他チェーン店も沢山あり、大きな特徴がなかった弊社の串カツ業態は、競合店に埋もれてしまい、売上が下がっていきました。オープン当初から赤字が続き、どうしたらいいのか頭を悩ませておりました。また、ランチ営業もしており、従業員の労働環境も改善できていませんでした。

- ①特徴がない居酒屋業態で売上減少
- ②昼夜営業の長時間労働
- ③利益がなかなか残らない



串カツ居酒屋には、若くて、やる気のある社員が2名在籍しており、このままでは、モチベーションが下がり、未来が見えなくなってしまう事も心配でした。

このままでは、撤退も考えていけな いけない……

どんどん、赤字額が膨らみ、このままでは撤退しなければいけないということも議論されていきました。と同時に、諦められない気持ちもあり、何かいいヒントはないかと、いろいろなお店を視察しました。そこで、最近街中に「餃子屋」が少しずつ増えてきていることに気が付き、沢山のお客で賑わっている様子も見受けられました。

利益率が高く、アルバイト主体でも回せる業態はないのか、 辿り着いた答えが『餃子酒場』だった。

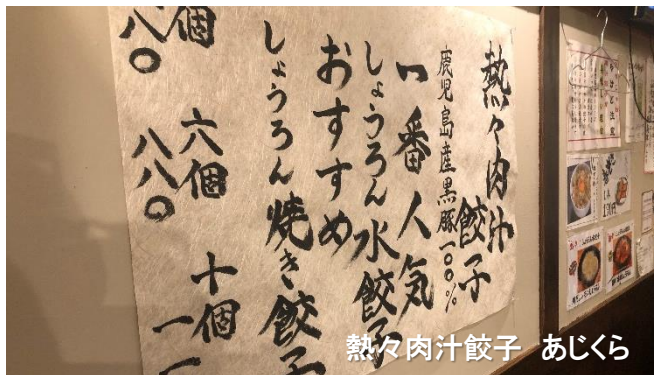
餃子業態の視察を重ねる事で、これは“行ける”という思いが強くなっていきました。しかし、ひとくりに餃子業態と言っても、様々な餃子のお店があり、どんな餃子業態にすればいいのかわかりませんでした。そんな時に、船井総研から「餃子酒場セミナー」のDMが届き、参加しました。そこでは、モデル企業の「餃子酒場」がご紹介されており、**営業時間も短くて、料理人も不在で、すごく繁盛しており、利益率が高い業態**だと知りました。

そこで、2019年7月にリニューアルオープンを決断しました。

『熱々肉汁餃子 あじくら』オープン！！



2019年7月リニューアルOPEN 13坪31席「あじくら」



13坪31席 地方駅前の“餃子酒場”

月商493万円 営業利益114万 (23.1%) を達成!!

結果は、大成功でした。「餃子居酒屋」というような業態が増えていますが、他店との差別化がしっかり効いた餃子酒場にしていくためにサイドメニューのカテゴリー作りをしっかりと行いました。多くの企業様で出店している「餃子居酒屋」とはうまく棲み分けるように業態を作りこみました。

**単なる「餃子居酒屋」では競合が多く、
参入障壁も低いため、“差別化の切り口”が必要です。**

さらに、こんなことを意識して業態を練り上げました。

餃子酒場をリニューアルした際に意識した3つのポイント

ポイント

1

餃子 + 串カツ + 中華料理 のカテゴリー

「串カツ」+「中華料理」のサブカテゴリーで他店にはない魅力づくり

ポイント

2

低投資でのリニューアル

リニューアル費用350万円

ポイント

3

労働時間の改善

スタッフには適正な労働時間で働いてもらう

実録！収益構造のビフォーアフター！

業態転換前：串カツ居酒屋

※13坪31席

売上高：246万円（100%）

原価率：108万円（44%）

人件費：93万円（37%）

家賃：28万円（11.3%）

その他一般管理費合計：151万円（61.3%）

営業利益：**▲31万円**

大幅な
“赤字”
を計上

※2019年4月のPL（業態転換前）

売上2倍！
営業利益145万円増！

熱々肉汁餃子 あじくら

※13坪31席

売上高：493万円（100%）

原価率：150万円（30%）

人件費：142万円（28%）

家賃：28万円（5.8%）

その他一般管理費：218万円（44.2%）

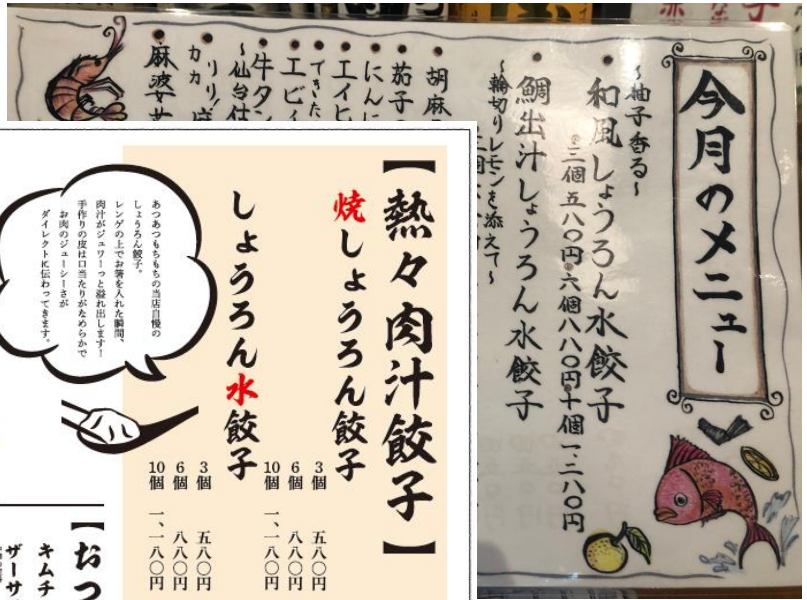
利益率

23.1%

を実現

営業利益：**114万円**（23.1%）

メニュー戦略



【餃子】
白餃子 6個 二九〇円

裏名物
黒餃子 6個 二九〇円
赤餃子 6個 二九〇円

はま餃子 三八〇円
鳥とがらし餃子 三八〇円
海老餃子 三八〇円
チーズ餃子 四八〇円

【熱々肉汁餃子】
焼しょうろん餃子 3個 五八〇円
しょうろん水餃子 3個 八八〇円
6個 一、一八〇円
10個 一、一八〇円

【おつまみ】
キムチ 一八〇円
ザーサイ 一八〇円
たたききゅうり 二八〇円
オニオンスライス 二八〇円
枝豆 二八〇円
浅漬け盛り合せ 二八〇円
麻辣ピーナッツ 二八〇円
香菜的塩ナムル 二八〇円
極太メンマの燻製 二八〇円
塩キヤベツ 二八〇円
トマトスライス 二八〇円
冷奴 二八〇円
揚げ立て厚揚げ 三八〇円
くらげきゅうり 三八〇円
アボガドラー油 三八〇円

メニュー表から「何屋」であるかをわかるように、餃子カテゴリをメニューの1等立地に配置しました。さらに、餃子カテゴリを多く掲載する事で、お店の1番カテゴリが餃子である事を印象付けました。

また、何を食べて欲しいのかも明確にしました。

- ①お客様満足度の高い商品
- ②原価調整しやすい商品

には、強弱をつけて写真を掲載することで注文誘導を行いました。

主力を餃子カテゴリにして、串カツ、中華料理をサブカテゴリにしたことで、幅広い客層から支持を受けてます。

【串カツ】
豚バラ 八〇円
北海道しゃがいのも 一〇〇円
玉ねぎ 一〇〇円
板しょうが 一〇〇円
うずらの卵 一〇〇円
れんこん 一〇〇円
チーズ 一五〇円
牛かつ 一八〇円
アスパラ一本 一八〇円
串カツ盛り合わせ 五八〇円
5本セット 七〇〇円

【揚げ物】
握手羽揚げ 三八〇円
ヒリ手羽揚げ 三八〇円
砂肝の素揚げ 三八〇円
ポテトフライ 三八〇円
山椒漬・バター醤油 三八〇円
唐揚げ 四八〇円

【逸品】
よだれ鶏 三八〇円
蒸鶏ねぎソース 四八〇円
手は込み油淋鶏 四八〇円
本格四川 五八〇円
麻婆豆腐 五八〇円
から揚げ定食 八〇〇円
油淋鶏定食 八五〇円
チキン南蛮定食 八五〇円
本格四川 八五〇円
麻婆豆腐定食 八五〇円
焼しょうろん餃子定食 九四〇円
しょうろん水餃子定食 九四〇円
6個 五個 七四〇円

【サラダ】
自家製ポテトサラダ 三八〇円
あしくらサラダ 三八〇円
パクチーサラダ 五八〇円

【麺・餃】
ルーロー飯 三八〇円
石焼炒飯 五八〇円
汁なしタンタン麺 五八〇円

商品写真一覧



商品開発のキーワード

● 実演、シズル感

● 見た目だけではなく、食べた時もシズル感ある商品にした

● 餃子のクオリティを一定に出せるように努力した

● 中華料理のカテゴリ付加で新規の顧客層を開拓

餃子酒場開発で会社に起こった変化

変化 赤字店舗から黒字化

今回、不振の串カツ居酒屋から「餃子酒場」にリニューアルして成功した事で、一番私自身が良かったなと思うことは、「黒字化により、資金的に余裕ができた事で、スタッフにも還元できた事」です。振り返ってみるとそのポイントは3つあると思います。

- ①時流に適應した業態を選択
- ②若いスタッフが生き生き働ける環境作りの重要性
- ③黒字化でスタッフに還元

赤字の串カツ居酒屋をこのまま続けていれば、若くてやる気のあるスタッフは退社していたかもしれません。しかし、低投資で餃子酒場リニューアルする事で、赤字店舗だったお店が即時に黒字化する事で、もちろん資金繰りは楽にはなりましたが、何より若い社員が生き生き楽しそうに働いてくれるのが良かったと思います。赤字では、何も出来ませんから。もう少し先の話ですが、彼らのためにも、2店舗目の出店も考えています。

株式会社 エイジック
専務取締役 中村 信

【誌面特別講座!!】

居酒屋経営企業 注目！
会社成長のために出店すべき業態



13坪31席の餃子酒場が

月商493万 営業利益114万 (23.1%)

業態開発のポイントとは

株式会社 船井総合研究所

フード支援部

マーケティングコンサルタント

樋口康弘

こんにちは！株式会社船井総合研究所の樋口康弘です。
ここからは、エイジック様餃子酒場の事例だけでなく、その他のモデル事例をもとに餃子酒場の解説を行います。
まず、なんとと言っても酒場業態に参入することで、採用力が格段に上がりますので、人で困りにくくなります。

POINT ① 採用できる人材の幅が広がった！

大学生や若い女性、接客が好きな人材などが集まりやすいよう、“清潔”“明るい”“おしゃれ”など、居酒屋業態の中でも少しバルの要素を取り入れた業態を開発したことで、これまで採用で集まらなかった人財の層が獲得できるようになります。



POINT ② 成長市場かつ、空白マーケットで戦った

昨今、餃子を主体とした様々な業態はその店舗数を着実に増やしています。消費者にとっては馴染みのある料理であり、かつ様々なアレンジ商品があるので飽きない点、飲食店にとっては、食材原価が高騰する世の中において低原価で、かつ市場が大きいという点で、**これからも餃子を主力とした業態はその店舗数を増やしていく**と言えます。

ただその成長市場の中でも、餃子を看板商品に置きながらも、サイドメニューの作り込み方によって、**同質化に巻き込まれずに、繁盛し続けることができるかが決まります**。特徴のない餃子酒場では、すぐに競合に飲み込まれてしまいます。

POINT ③ 赤字体質の居酒屋業態から脱却

餃子とアルコールという低原価カテゴリを主力にした業態であるため、原価率は30%で推移しております。また、餃子を自社製造される企業様では原価率が25%前後で推移しています。

赤字体質だった串カツ業態が黒字転換できたのも原価が安定的に低く落ち着いていることが大きな理由のひとつです。

- ①成長市場に、自社の強みを活かした業態を出店する
- ②低原価率カテゴリで売上構成比のシェアを占める
- ③真似・比較されにくい専門的な商品で価値をつくり、値付けする

熱々肉汁餃子 あじくら

※13坪31席

売上高：493万円 (100%)

原価率：150万円 (30%)

人件費：142万円 (28%)

家賃：28万円 (5.8%)

その他一般管理費合計：218万円 (44.2%)

営業利益：**114万円 (23.1%)**

サイドメニューの中華小皿一品



全国で成功事例続々登場中！



1. 有限会社三木北京閣 様

兵庫県

2018年2月1号店オープンから早くも2年で
3号店をOPEN！

2. 観光地飲食店経営の企業様

静岡県

観光地でレストラン経営の企業が初の餃子酒場業態を
OPEN！月商700万円を達成！

3. 居酒屋経営の企業様

大阪府

地方郊外の駅前立地で肉バル業態から餃子酒場に
リニューアルOPEN！開店早々に日販30万円達成！

4. 中華と焼肉経営の企業様

和歌山

和歌山駅から徒歩10分の立地で餃子酒場をオープン。
月商650万円達成！

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

最新の時流業態、「餃子酒場」の作り方を
株式会社エイジック 中村専務取締役とともに大公開！
業界の現状から具体的ノウハウまでたった1日に凝縮！

餃子酒場セミナー
待望の居酒屋向けの内容

餃子酒場参入セミナー

開催
日程

2020年4月11日(土)@東京

2020年4月28日(火)@東京

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した具体的な取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違えると、どんな素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。最短で事業を成功させるには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。そうすれば会社の新たな成長戦略を描けます。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した

株式会社エイジックの中村専務取締役をお招きし、創業当時～会社の成長戦略を描けずにいた時期、そして餃子酒場立ち上げ、そして現在までの推移をご披露いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日で「餃子酒場」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

- 1.餃子主力実態の分類とこれから！
- 2.餃子を主体とした業態の5分類とその強み・弱みとは？
- 3.居酒屋企業・中華料理店が今後歩むべき成長戦略とは？
- 4.現在の居酒屋業態が共通して解決すべき課題とは？
- 5.徹底分析！伸びている企業は何故伸びているのか？
- 6.人件費高騰に対抗して、対策していくべきこと
- 7.お客様満足度と低原価率を両立するやりかた
- 8.価値をつくり、それをお客様に伝えることで割引に頼らない営業を目指そう！
- 9.天候に左右されずに、安定して集客するためには！
- 10.繁忙期の宴会集客を最大化するための商品と販促
- 11.閑散期でも安定集客できる体制を整えるためには？
- 12.職人に次のキャリアステップを用意するためには
- 13.アルバイトが集まりやすいお店に共通する特徴は？
- 14.女性も入りやすい中華業態とは？
- 15.2等立地でも集客するためのWEBマーケティング
- 16.酒場で新規客を獲得するためのグルメサイト活用方法
- 17.人口の少ない地方商圏でも業績アップするための戦略
- 18.餃子酒場の作り方
- 19.餃子酒場の商品ラインナップ
- 20.餃子酒場の店頭の作り方
- 21.餃子酒場のメニューブックの作り方
- 22.餃子を使った商品展開方法
- 23.餃子酒場の店舗レイアウト
- 24.中華・餃子酒場の適正原価率
- 25.お客様が“いま”欲している商品とは
- 26.原価率を下げるための商品戦略
- 27.店舗リニューアルをする際に注意すべき点は
- 28.再来店してもらえらる固定客化のコツ
- 29.集客できる店頭&店内レイアウト
- 30.今更聞けないSNSなどの販促について
を予定中

いかがでしょうか。このような「餃子酒場」の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間半かけて、たっぷりとお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じた「餃子酒場」開発の段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、餃子酒場開発で大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

「餃子酒場」は時流に乗った注目業態であり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“あけっぴろげに大公開するセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありません。

大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、**

また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。一般の方でも、なんと1名様わずか20,000円（税抜）です。毎月100万以上の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。お早めにお申し込みください。



2019年開催セミナーの様子

また、本セミナーでは「餃子酒場」の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。

事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいれば**と一緒に参加されることを強くお勧めします。**

早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。

また、セミナー当日は、実際に店舗で使用しているPOPなどのツール類もご覧いただけるように準備しております。

コツを知っている経営者だけが得をする業態です。今がまさに時流の急成長業態ですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して餃子酒場開発で収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか・・・

是非このチャンスを掴み取ってください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

株式会社船井総合研究所
フード支援部

居酒屋チーム一同

餃子酒場参入セミナー

開催日程

開催日程

2020年**4月11日(土)**@東京
2020年**4月28日(火)**@東京

セミナー講座カリキュラム

※セミナーの開催時間 13:00~16:30

講座	内容	講師
第一講座	居酒屋業界の時流と 2019年以降のために今から取り組みたいこと	株式会社船井総合研究所 フード支援部 マーケティングコンサルタント 樋口 康弘
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 『熱々肉汁餃子 あじくら』の成功秘話	株式会社 エイジック 専務取締役 中村 信 氏
第三講座	『餃子酒場』の立ち上げ方	株式会社船井総合研究所 フード支援部 マーケティングコンサルタント 樋口 康弘
第四講座	餃子酒場の「商品戦略」 「販売促進戦略」について	株式会社船井総合研究所 フード支援部 玉利 信
第五講座	まとめ講座	株式会社船井総合研究所 フード支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 石本 泰崇

開催要項

日時・会場



東京

2020年4月11日(土)・4月28日(火)

2020年4月11日(土)開催場所
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

2020年4月28日(火)開催場所
株式会社船井総合研究所 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

※申し込み締切 4月10日(金)17:00まで

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、最少催行人員に満たない場合、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、予めご了承ください。

開催時間 13:00~16:30 (受付開始12:30)

ご参加料金



一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/1名様

会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)/1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。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)へご入会中のお客様のお申込に適用となります

お申込方法



【WEBからのお申込み】

『FAXお申込用紙』にあるQRコードよりお申込みください。受講票はWEB上でご確認ください。クレジット決済可能。

【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かか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



三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No. 5785303
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。

お問合せ お申込



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

内容に関するお問合せ/玉利 申込に関するお問合せ/櫻田

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応)

餃子酒場参入セミナーFAXお申し込み用紙

0120-964-111 (24時間対応)

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. S057273 (担当: 櫻田)

2020年4月11日(土) ご参加の場合は
13:00-16:30 (受付開始12:30) こちらにチェック

2020年4月28日(火) ご参加の場合は
13:00-16:30 (受付開始12:30) こちらにチェック

(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分 ※申し込み締切 4月10日(金)17:00まで

(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

(募集締切: 定員50名に達した時点で募集を締切させていただきます。)

▼貴社のご住所および連絡先をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
御社名		代表者名	(役職:)
ご住所	〒 -	代表TEL	
		代表FAX	
フリガナ		TEL	
連絡担当者	(役職:)	FAX	

▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
参加者氏名	(役職:)	参加者氏名	(役職:)
フリガナ		フリガナ	
参加者氏名	(役職:)	参加者氏名	(役職:)

▼今回のセミナーは「講師による無料個別経営相談」がセットになっています。
安心して貴社に合った餃子酒場の立上げ計画を作り上げることができます。

◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。

■ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

社長onlineプレミアムプラン (旧:FUNAIメンバーズplus) 各種研究会 (研究会名:)

◆無料個別経営相談を希望する

希望する場合は
チェックしてください。

◆希望の日時 当日 or その他

※いずれかに○を付けてください。その他をご選択の場合、希望日時を記入ください。



WEBでの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】

- 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。
- 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。
- 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)



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。