

オンライン開催

2020年10月6日(火)・20日(火)

13:00~16:30

PC・スマホがあれば  
どこでも受講可能!

アフターコロナを見越した  
**事業拡大を検討中**の経営者様へ

新型コロナウイルス感染症に罹患された  
皆さま、および関係者の皆さまに心より  
お見舞い申し上げます。

菓子業界経験者**0**で**参入**できる

事業  
年商

**10**億円

営業  
利益率

**20**%

を**目指すスイーツ専門店ビジネス**



- ・多店舗展開で  
**年商2~10億円**
- ・通販、催事出店など  
**全国展開可能**

- ・スイーツで企業  
**イメージUP**
- ・人材の流動性を確保し  
**人の辞めない会社へ**
- ・地元の食材を使うから  
**地域活性化へも寄与**

### 異業種からの成功事例多発!

滋賀県飲食業A社

コロナ禍での7月末OPENでもOPEN後1週間で  
売上250万円平日も20万円以上売り続け  
単品スイーツの複合施設開発を計画中

愛知県土産卸業B社

プリン専門店2店舗、食パン専門店  
1店舗で**単品事業2億円体制**

静岡県飲食業C社

プリン専門店2店舗、  
シュークリーム専門店  
1店舗で**3億円体制**



年間休日 **109日**

残業**ゼロ**

省人数運営

プリン専門店「プルシク」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**

**お申し込みはコチラ▶▶▶**

主  
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

年商10億円を目指す、異業種向けスイーツビジネス参入セミナー お問い合わせNo. S063871

TEL.0120-964-000

平日

9:30~17:30

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

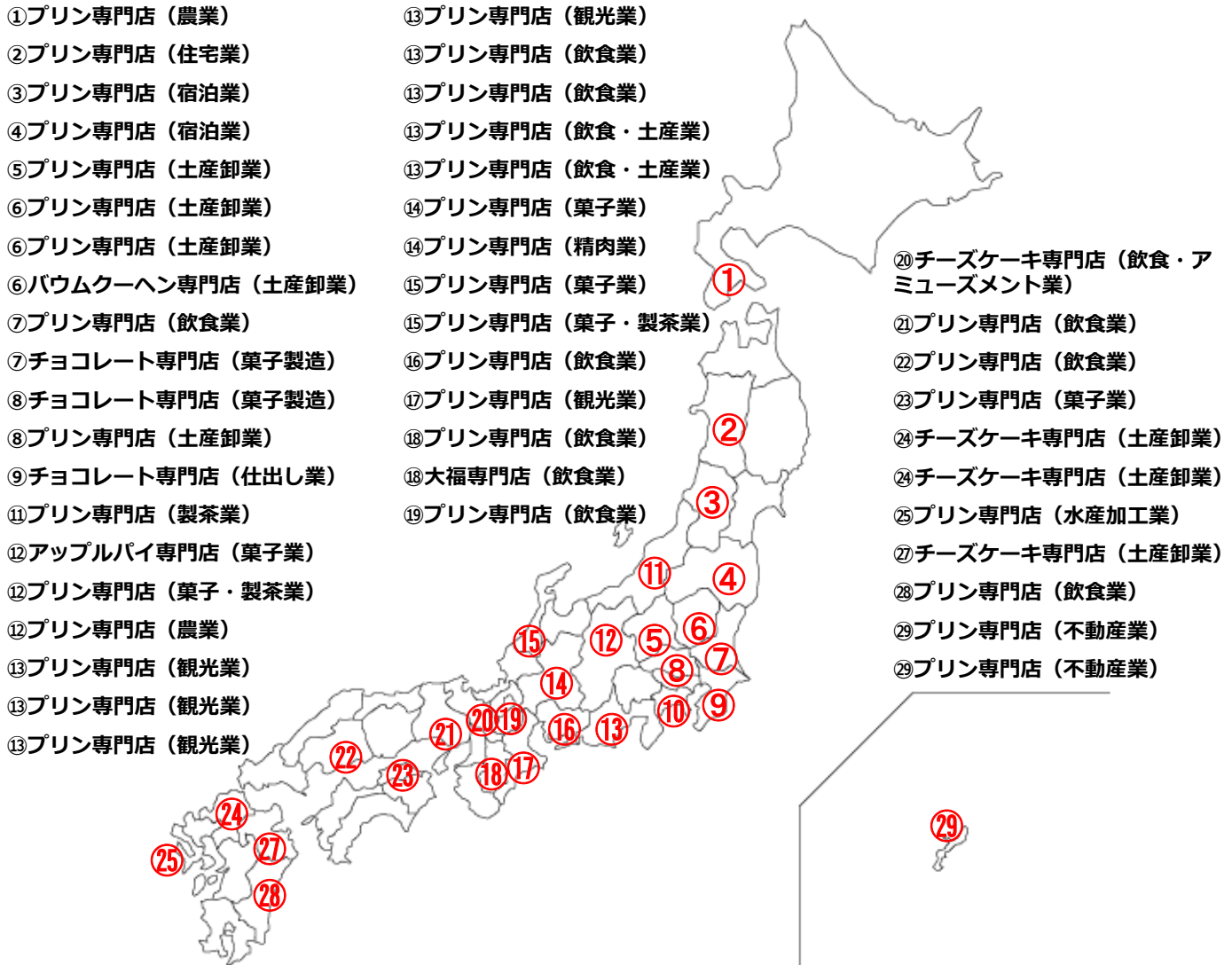
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。)

063871

# 異業種からの参入続々！

## 低投資で高収益、採用にも困らない 単品スイーツ専門店が**全国に拡大中**



船井総合研究所では、過去**50店舗**以上の単品スイーツ専門店立上げをサポートしてまいりました。食品製造業の経験が全く無い業種、例えばホテル・旅館などの「宿泊業」、パチンコなどの「アミューズメント業」、不動産業、地域一番店になられた後の「多角化経営」をお考えの企業など、様々な業種・業態の企業様の次なる一手としてスイーツ店参入モデルをご提案しております。

# withコロナ、afterコロナに強い ビジネスモデル＝単品スイーツ専門店

## Point 1

### 目的来店性の高さ

- …特に若年層の来店動機を湧かせる戦略
- …周囲の土産店・洋菓子店との差別化

## Point 2

### 人材採用の簡単さ・定着度の高さ

- …特別な技能を必要とせず誰でもできるオペレーション
- …人材の流動性の確保による優秀な人材の退職防止

## Point 3

### 様々な需要に対応する多チャネル販売

- …通販、宅配、催事、卸などによる店舗外売上獲得
- …上記販路を持つことでの巣ごもり需要への対応

新型コロナウイルスの感染が拡大してきた2020年2～3月において、緊急事態宣言が出る以前より観光地の土産物店などの売上は昨対比30～50%というところが早々に出てきていました。飲食店ではところにより売上昨対比10%（90%減）などというところもありました。

そんな中においても、船井総研が提唱する「単品スイーツ専門店」モデルでは、売上が落ちるところかむしろ昨対比105～120%という成長率を見せる店舗が多くみられ、減少している店舗でも80%ほどと、他業態と比べ、影響を比較的小さく抑えられています。

また緊急事態宣言下においては、観光需要がストップしたことから地域向けキャンペーンの実施や、地元のスーパー・ドラッグストアと協力の上それら施設の前で簡易売り場を設けるなどして、コロナ禍でも人の集まる場所に出店・出品を行ったり、通販の体制を整備して月に数百万円の売上を立てる事例も出てくるなど、多チャネルで販売できる強みを最大限に生かして売上に結びつけています。



# 事例1：コロナ禍での店舗OPEN

チョコレート専門店 Plonger (プロンジェ)  
(千葉県 2020年5月オープン)



- コロナ禍のオープンでもオープン日から1週間以上毎日開店時に50名以上のお客様が殺到
- 通常なら年間200万人程度の観光客がほぼ0になっているにも関わらず、地元商圏人口5万人のみで安定的に月商250万円をクリア
- 秋からは道の駅への商品の卸販売も早々に決定

# 事例2：コロナ禍での店舗OPEN

プリン専門店 石山寺プリン本舗  
(滋賀県 2020年7月オープン)



- オープンセール4日間で売上約200万円、プリン販売個数約4,000個を達成
- その後の平日に入っても毎日20万円以上の売上をキープ
- オープン後、早速新聞やTV等メディアへの露出が5件以上

# 事例3：飲食業からの参入

## プリン専門店 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4：土産卸・販売業からの参入

## プリン専門店 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、2年目売上約6,500万円、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店舗で売上1億円以上を盤石の態勢にしており、3店舗目の出店を構想中

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！



※写真はイメージです

### 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)



※写真はイメージです

### 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店舗を展開。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)



※写真はイメージです

### 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にも出店。

(沖縄県・プリン専門店、不動産業)

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	75,000	75%	初期投資	1500万円～2500万円
通販売上	10,000	10%	回収期間	13.3カ月～20カ月
卸売上	15,000	15%	規模	7坪～15坪
原価	30,000	30%	機能	テイクアウト+イートイン+通販
粗利	70,000	70%	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	30,000	30%		
家賃	6,000	6%		
販促費	6,000	6%		
その他販管費	5,000	5%		
販管費 計	47,000	47%		
営業利益	23,000	23%		
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**  
プリンは、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。

**ウィズコロナ、アフターコロナに  
強い新事業を検討中の経営者様のための**

**「年商10億円を目指す、  
異業種向けスイーツビジネス  
参入セミナー」**

**2020年10月6日（火）@WEB**

**2020年10月20日（火）@WEB**

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陸と申します。

現在、新型コロナウイルスの感染拡大により、様々な企業様においてこれまでにない経営難が訪れています。

しかし、船井総研のお客様など体力のある企業様においては、守りのみの戦略ではなく、ウィズコロナ、アフターコロナ環境において勝てるための事業のご提案をさせていただいております。



（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

その手法の1つとして、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、なめらかプリンを生みの親、所社長にご登壇いただき、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。ぜひご参加を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スイーツ業界の時流
- 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
- ④コロナ禍における観光スイーツの動向
- 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」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
- ⑳多店舗展開のポイント

いかがでしょうか？少しでも関心を持たれた方は、10月6日（火）/10月20日（火）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

全国で成功事例多発!

工房付きスイーツ専門店参入で

事業年商10億円、営業利益20%越え、企業価値向上を狙える秘密

年商10億円を目指す、異業種向けスイーツビジネス参入セミナー

講座内容&スケジュール

オンライン

2020年

10月6日(火)

2020年

10月20日(火)

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

13:00~16:30

[ログイン開始 12:30~]

講座

セミナー内容

第1講座

### 参入のチャンス!年商10億円営業利益2億円のスイーツビジネス

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、異業種から単品スイーツマーケット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を大公開。さらに多店舗展開による年商10億円のビジネスモデルの構築方法をお伝えします。



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

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術レベルの提案にも定評がある。

正村 陸

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

1960年岐阜県生まれ。大手外食企業バステル勤務時代に、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。

所 浩史氏

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  
地方創生支援部 6次化チーム

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。

岡野 波瑠

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  
地方創生支援部 スイーツチーム リーダー

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。

中瀨 綾

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

WEBからもお申し込みいただけます!

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/063871>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 年商10億円を目指す、異業種向けスイーツビジネス参入セミナー

お問い合わせNo. S063871

### 開催要項

10月6日分お申込期限: **10月2日(金)**

10月20日分お申込期限: **10月16日(金)**

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年 **10月6日(火)**

開始

終了

**13:00 ▶ 16:30** (ログイン開始12:30より)

2020年 **10月20日(火)**

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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

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。

または、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.063871を入力、検索ください。

お問合せ



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)

●申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)

検

お申込みはこちらからお願いいたします

10月6日(火)、20日(火)  
オンライン



**10月6日(火)オンライン**

**申込締切日10月2日(金)**

**10月20日(火)オンライン**

**申込締切日10月16日(金)**