新規ビジネスモデル! 障がい者が
イキイキと働き、収益性と社会貢献を実現する
はじめての「大衆焼肉」事業の
はじめ方セミナーのご案内

ラベル欄

単店月商 980万円　償却前営業利益率 25%　保険収入 400万円/月

高収益性と社会貢献を実現する

大衆焼肉業態×障がい者雇用ビジネスモデル

障がい者雇用可能
地方都市で出店可
初期投資1,000万～
職人不要
省人化 高生産性

成功事例レポート

大阪府「焼肉ホルモン とくちゃん」

- ☑ コスパ抜群の焼肉店として話題! SNSでも拡散される大衆焼肉店
- ☑ 単店月商980万円、償却前営業利益率25%超え、さらに保険収入が毎月400万円以上という高収益事業へ成長!
- ☑ 実は人手不足がきっかけではじめた障がい者雇用 働き甲斐を持てる職場づくりを目指し取り組んだ大衆焼肉店

成功事例特別講演

株式会社 ラーカイラム
代表取締役
金馬 正芳 氏

WEB開催

2021年9月 2日(木)・8日(水)・9日(木)・15日(水)・16日(木)・22日(水)・23日(木)・29日(水)

1回目／10:00～12:00（ログイン開始 9:30～）　2回目／13:00～15:00（ログイン開始 12:30～）

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。

主催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
【webセミナー】大衆焼肉×障がい者雇用ビジネス参入セミナー　お問い合わせNo.S074585
TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30
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
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。）→ 074585

地方の大衆焼肉店が大繁盛！
月商８００万円営業利益２０％超え

「焼肉ホルモン とくちゃん」

大阪にて店舗展開を進める大衆焼肉業態の「焼肉ホルモン とくちゃん」。ファミリーや若い層のニーズを獲得し、週末では満席必至の人気を博しているが、実は障がい者スタッフが仕込みなどを行っている。高収益事業を展開し、さらに福祉事業に力を入れ社会貢献を目指す、株式会社ラーカイラムの事業モデルを解説。

私たちの福祉事業に対する考え方

「多様な仕事を障がい者のためにつくりたい、健常者と障がい者が助け合う会社があっても良いのではないか」。そういう思いで福祉事業に取り組んできました。福祉事業の利用者（障がい者）の方々は保護されるべき対象と強く思われていますが、私たち企業が本当にやるべきことは多額の寄付でも、同情でもなく、**障がい者が生き生きと働き、働いた分きっちり工賃や給与がもらえる職場を創ること**です。仕事を通して人の役に立ち、認められ、感謝される仕事を彼らのために創ること、地域で生きていける機会を提供すること、それが地元企業がやるべきことなのです。

そんなこんなで、地域活性のインパクトと障がい者の工賃アップのために立ち上げたのが、**株式会社ラーカイラムが運営する「焼肉ホルモンとくちゃん」です。**障がい者を雇用していることは一切謳っていません。なぜなら、「障がい者が作ったから食べてあげよう」といった考えでお客様に来店していただくのではなく、**「焼肉店のおいしさそのもの」で来店していただくことを使命としている**からです。

私たちは一つでも多くの企業が福祉事業の参入を検討され、一か所でも多くの魅力ある、障がい者が生き生きと働く職場ができることを望んでいます。

障がい者が生き生きと働く機会と場所を提供することが企業の使命

商材を絞り、生産性をアップ 高収益を実現

「焼肉ホルモンとくちゃん」は、客単価３０００円の大衆価格の焼肉店です。商材を絞り込むことで、障がい者スタッフへの研修がしやすくなり、スタッフも製造などの業務を早く習得できるようになりました。また、生産性がアップし、専門店として高品質な商品をお客様に提供することが可能になりました。**営業利益は単月で２０％を超えています。**

カットや仕込みなど、焼肉の製造工程をできるだけ細かく分け、それぞれを一般スタッフが業務分担してくれています。

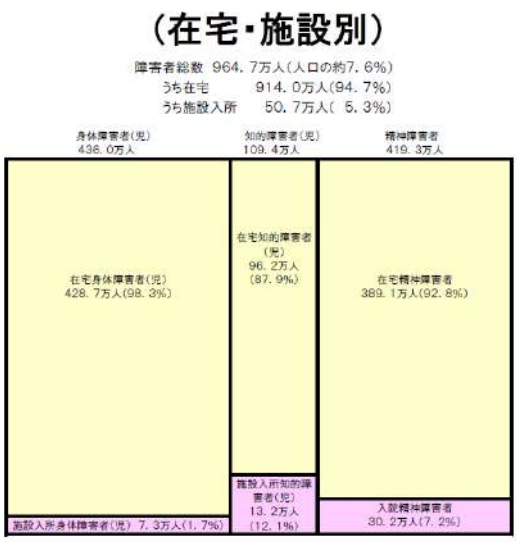
１日あたり、障がい者スタッフは２０名勤務しており、店舗の3分の2が障がい者スタッフです。また、障がい特性も様々で、それぞれができる仕事に取り組めるように、きめ細かいフォローを心掛けています。

展開の仕方は 様々な福祉事業

今後の展開ですが、やはり利用者の方々がやりがいを持って働いていただけているのがうれしく、さらなる出店も考えていますが、**福祉事業は本当に展開の幅が広く、拠点展開を検討しています。**

私たちは、業界で課題となっている障がい者の仕事の確保を飲食店の運営という形で解決できます。これからは現在の就労支援だけではなく、就労継続支援Ｂ型など、幅広い方が仕事に取り組める環境を整備し、地域の課題を解決できるように取り組んでいきます。

障がい者数・予算共に増加
今後市場拡大する福祉業界

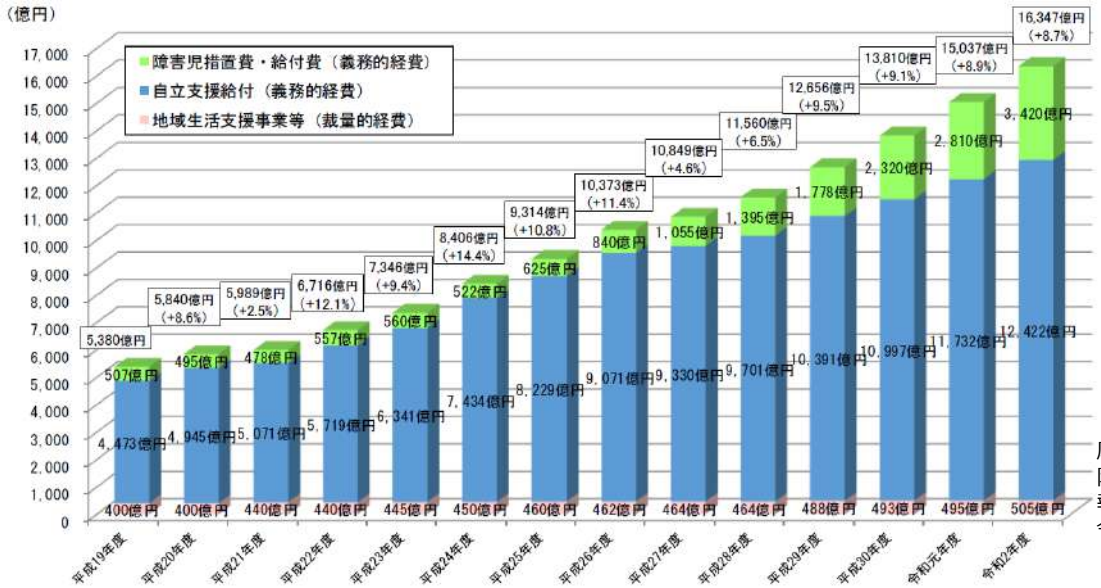


２０２０年の障がい者総数は、約９６５万人でした。一番多いのは身体障碍者で約４３６万人、次いで精神障がい者が約１１０万人、知的障がい者が約４１９万人という結果になりました。単純に計算すると日本の人口約７．６%が障がい者ということになります。左記のグラフから分かるように、**在宅の障がい者が多く、**働ける障がい者は多いのです。

障がい福祉サービスに関連する予算額は年々増え続けており、利用者も増加傾向にあることからまだまだ成長が見込める業界です。また、生産年齢人口は減り続け、採用難時代の今、どのように労働者を確保するかは喫緊の課題です。国は生産年齢人口を確保するために障がい者屋外国人労働者、女性などの分野でそれぞれ目標数値を設定して労働力の維持に積極的に取り組んでいます。

２０１８年には障がい者の法定雇用率が２．２%となりましたが、２０２１年に障がい者の実雇用率を２．３%まで引きあがることになりました。

障がい者数の増加に伴う就労事業所のニーズの高まり、それをサポートする国家予算の増加など、**今後も障がい福祉業界は市場が拡大していく**でしょう。

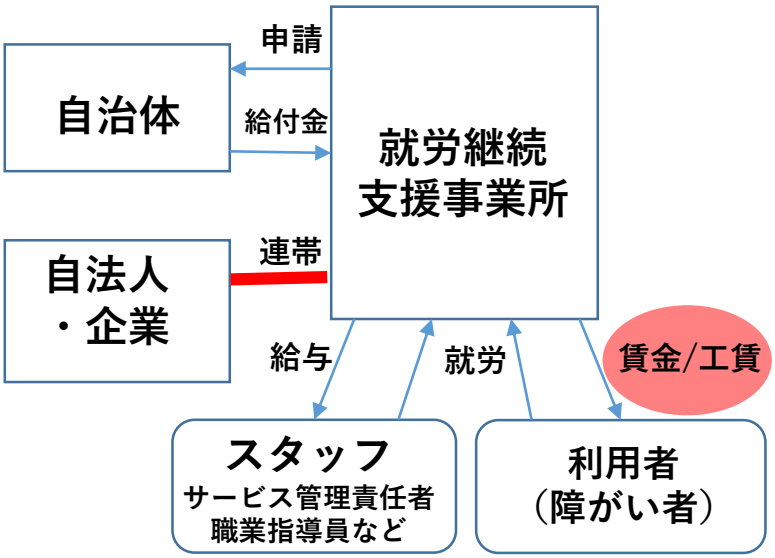


【出典】
厚生労働省
障害福祉サービス等
報酬改定検討チーム
令和2年2月4日参考資料
「障害福祉分野の最近の動向」

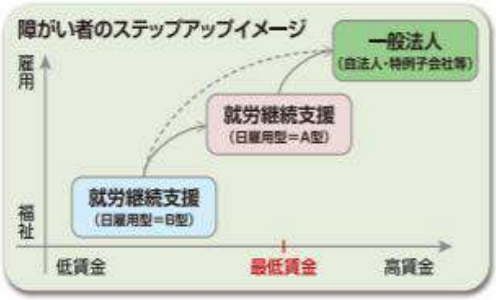
利用者本人にとって働きたいと思える職場であることが大切

障がい者就労の仕方は主に3つあり、障がい者を直接雇用する「一般就労」、就労支援の制度を利用して雇用する「A型」「B型」があります。※A型、B型での就労は法定雇用率にカウントされません。

＜就労継続支援事業所の概要＞



法定雇用率が引き上げられていることからもわかるように、国は障がい者の労働力化を推し進めています。障がい者雇用の事業所は大都市や地方問わず、今後ますます求められていくでしょう。ただし、**利用者本人はもちろん、そのご家族が「ここを利用したい、ここに通わせたい！」と思ってもらえる魅力ある職場環境つくりが大切**です。そういった部分では、今回紹介した**焼肉事業はまさにぴったり**だと言えるでしょう。**飲食店に携わる仕事は障がい者にとっても、憧れの職場**である印象が強く、利用者の獲得に困らないのも特徴です。



高収益を実現する収益構造の仕組み

収益構造や各事業所の
開設については、セミナー当日に
福祉専門のコンサルタントより
詳しく解説いたします！

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部 リーダー
中谷 文哉

店舗売上
約980万円

保険収入
約400万円

－

営業利益
約590万円

原材料費
約390万円

人件費・家賃等
約400万円

大衆焼肉業態
成功している３つのポイント

1.経験者＆職人不要✓
2.省人化を実現して高収益化＆生産性アップ✓
3. 坪数が少ないので低投資✓

なぜ成功企業が大衆焼肉業態を選ぶのか

人口減少と市場の成熟化、そしてコロナの影響により、消費者の行動心理は「本当にお値打ちな飲食店」、つまり「コスパがよい飲食店」を選ぶ傾向に拍車がかかりました。**大衆焼肉店は「圧倒的にコスパがよく、人に教えたくなる焼肉店」**としての地位を確立することが可能です。

ポイント1 焼肉職人不要！パートでも仕込みが可能

大衆焼肉店はアイテム数を絞りこむことで、**素人でも高品質な料理を提供可能**です。焼肉店経験者を採用すると、逆に思ったように事業が進まなくなったり、味の均一化が難しくなることも少なくありません。

船井総研の提案する大衆焼肉ビジネスモデルは、**研修先・仕入先の紹介、レシピ・マニュアルの提供など大衆焼肉を始める際に必要となるサポートを実施。**既存事業の課長～部長クラスを管理者においていただき、あとはパート・アルバイトで運営可能です。

ポイント2 省人化を実現して高収益化＆生産性向上

大衆焼肉店は運営人数が少なくても運営が可能です。**省人化を実現して生産性が高いため、利益率が高くなります。**また、工程の複雑さが少なく、障がい者のための業務の切り出しが容易に行えます。セミナー当日は省人化を実現している最新のデジタルツール、商品構成など詳しく解説いたします。

ポイント3 初期投資１０００万円～少ない坪数で始められる

店舗は約２５坪で始められることから、比較的小投資での出店が可能です。まずは売上をどれくらい達成したいのか、目標数値を決めて坪数を検討していただければと思います。１号店は小さく始めて、２号店目で広めの店舗を出店するケースもございます。

株式会社 船井総合研究所
フード支援部
岡本 星矢

成功事例1

ＳＮＳで拡散され続ける超繁盛店

繁華街に２７坪の大衆焼肉店をオープンしたＡ社。インスタなどのＳＮＳ映えする商品や世界観を表現し、**単月で１３００万円を売り上げる超人気店へ成長。**味もおいしく、ここに来たら来店したいお店としてＳＮＳで拡散され続けています。現在２号店もオープンし、そちらも順調です。

成功事例2

居酒屋から焼肉への業態転換。過去最高月商更新

郊外ロードサイドの居酒屋からの業態転換を行ったＢ社。もともとは宴会主体の居酒屋でしたが、コロナ禍により宴会需要が消滅したことにともない、売上が激減。思い切って、大衆焼肉店に業態転換。結果はすぐにあらわれ、**２０２１年４月の売上は８００万円を上回り、過去最高月商の１．５倍の売上を達成**しました。

成功事例3

１年で３店舗出店のスピード展開を実現。

郊外ロードサイドで和食業態をメインに展開されていたＣ社。「和食」という業態の陳腐化、団体客の減少に危機感を感じていたところに、コロナ禍が直撃。売上構成比の大半である宴会・法事・慶事需要が消滅し売上が激減。新たな事業の柱として、「大衆焼肉店」の出店を決断。**５４席で６４１万円を達成。１号店オープンのわずか３か月後に２号店をオープン**し、そちらも同様の売上を達成。**早くも３号店も出店し、１０店舗体制を目指して出店攻勢**を続けられています。

障がい者のやりがいと地域への貢献

「障がい者雇用」と「大衆焼肉店」を始めるメリットは3つあります。まず挙げられるのは、**障がい者が活躍できる機会を創出し、高賃金・高工賃により彼らの経済的自立を企業として支援できる点**です。国としても地域としても障がい者の浅慮効果は喫緊の問題であり、就労継続支援事業を付加させることで、**あなたの会社が地域にとってなくてはならない企業になることは間違いない**でしょう。就労支援で育成した障がい者は、将来的には自企業の一般就労者として企業な戦力手押して雇用することができ、人材不足をも解決してくれます。

二つ目に、この事業が**本業を支える柱になる点**です。「大衆焼肉店」だけをとっても高収益化ができる業態であり、そこに保険収入を掛け合わせることでさらに売上を拡大できます。生産活動収入（障がい者によってなされた業務のこと、ここでは大衆焼肉店の売上）から十分賃金・工賃を支払うことができ、保険収入は利用者やスタッフがさらに働きやすい環境を作るための資金として運用できます。

三つ目は、**障がい福祉事業を通して既存の社員がさらに成長できる点**です。障がい福祉事業は業務を通して利用者の成長を感じることができ、「教育事業」としてとらえることもできます。多様な人材を受け入れ、共に業務を全うすることで、社員のリーダーシップを育成することができます。

大衆焼肉業態×障がい者雇用を始める3つのメリット

メリット1
障がい者の経済的自立をサポート、地域にとってなくてはならない企業へ

メリット2
社会貢献を行いながら、会社の業績を伸ばせる

メリット3
既存社員にとっても教育の機会となり、成長できる

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
フード支援部
マネージング・ディレクター
二杉 明宏

求められる「社会性」企業の対応方法

コロナ禍により事業再構築の必要性が叫ばれる中、企業の大小問わず、柔軟な対応が求められています。消費者のレベルの上昇により、世界的に環境・社会への配慮を企業に対して求める動きが強まり、**大企業のみならず、中堅・中小企業も持続可能性を理解し、経営に入り込まなければいけない「持続可能性新時代」に突入しました。**

企業の社会対応力がシビアにジャッジされる現在、**障がい福祉事業は比較的新規参入がしやすく、高収益が見込める焼肉事業と掛け合わせることで相乗効果を発揮できるおすすめのビジネスモデル**です。

特に昨今の障がい者総数の増加や、それに伴う国家予算の上昇など、人口動態・国の方向性とも合致していることから、今後も市場拡大することは間違いありません。しかしながら、就労支援事業で、**障がい者の給料（工賃）を支払う事業がまだまだ未熟であり、収益化できている企業が少ないのが現状**です。

そんな市場において、私たちは**収益が見込める事業に障がい者雇用を付随させることで収益化できる事業の構築による工賃アップと仕事への定着を実現**させます。

なぜ社会が存続していくのか、存続させるために企業はどうあるべきなのか。**そういった売上や利益を超えた“社会性”にも意義を見出されたい経営者の皆様はぜひセミナーにご参加ください。**

セミナーでは障がい福祉事業のキホンから失敗しない秘訣、気をつけるべきポイントから、収支や立地条件、販促方法、コンセプト設定の仕方等詳しく解説いたします。

セミナーご案内

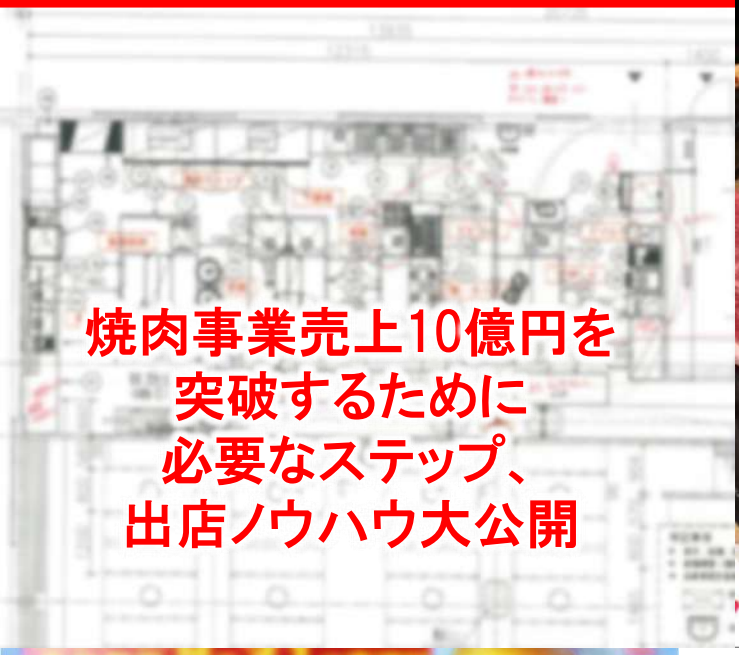
開催決定！【webセミナー】大衆焼肉×障がい者雇用ビジネス参入セミナー

本日はお忙しいところ本レポートを手に取ってくださり誠にありがとうございます。**この度オンラインセミナーの形態で株式会社 ラーカイラムの代表取締役 金馬 正芳氏にご登壇いただき、「障がい者雇用×大衆焼肉業態」の開発成功事例について解説いただきます。**（ご自宅・オフィスに居ながらインターネットにつながる環境であればどこからでも視聴いただけます）**また、今回のセミナーでは「焼肉ホルモンとくちゃん」の事例のみならず、「コロナ禍でも、地方の郊外でも駅前でも集客できる焼肉業態」について解説**いたします。全飲食業が苦しんでいるコロナ禍ですが、**「コロナ禍に強いビジネスモデル」は存在します。**ぜひ飲食店経営者の皆様にはコロナ時代に対応した新しいビジネスモデルを知り、新たな利益構造作りに着手していただきたく思います。セミナーでお話させていただく内容の一部をご紹介します。

1）コロナ禍でも業績を上げ続けられる焼肉店がすべきこと
2）異業種から参入可能！福祉事業のキホンや開始のフローについて
3）焼肉未経験でも成功する焼肉業態とは？
4）脱・人手不足！人時売上5000円を達成するために必要なこと
5）ニーズが高まる就労支援事業とは？高収益×社会性を実現するポイント
6）全卓に設置するレモンサワーサーバーの秘密大公開！
7）カルビ380円でも営業利益率25%のワケ
8）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
9）「何屋」で「いくらで食べられるか」売れる店頭づくりとは
10）建坪は？理想のレイアウトは？店舗マル秘情報公開！
11）地方でも出来る！Googleなど効果的なWEB販促について
12）お客様がどんどんリピーター、ファンになる固定客化手法
13）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
14）障がい者を採用・教育し戦力化！多様な職場を提供し、地域へ貢献する方法
15）2021年～　今後の焼肉業態の時流予測　　・・・ほか

この未曽有の困難な時代において、経営者の最も大切な仕事は**「上手くいっている事例・事実」を知り、自社において具体的な一手を打つ**ことです。ぜひ、オンラインセミナーにて皆様に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けると次世代も成長できる企業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

当たるオープン販促
【紙媒体＆WEB】
の具体的手法

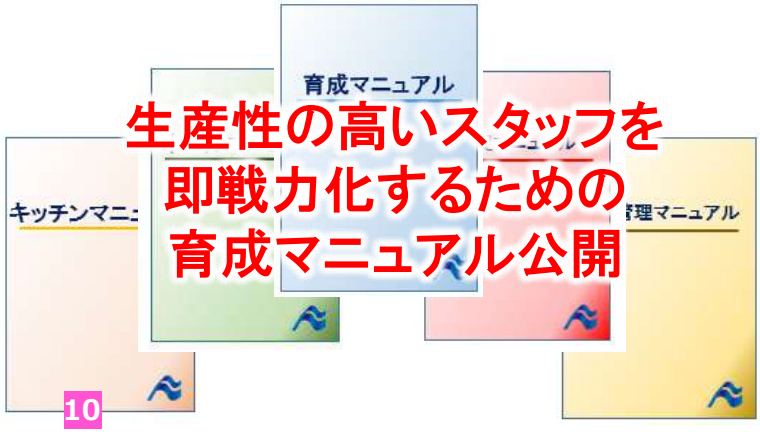
商品数	分類	商品名	売価	原価	原価率	グラム数	部位	備考
1	牛	特撰ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20ｇカット　4貫付
2	牛	特撰カルビ	390	92.2	24%	80	ショートプレート	1貫20ｇカット　4貫付
3	牛	ロングカルビ	390	138	35%			
4	牛	壺漬カルビ	390	69.2	18%	80	ショートプレート	
5	牛	特撰カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	盛面大きく　グラム数設定
6	牛	特撰カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	盛面大きく　グラム数設定
7	牛	ミ					グ	1貫20ｇカット　4貫付
8	牛							1貫15ｇカット　3貫付
9	牛	ン						1貫15ｇカット　3貫付
10	牛	牛ロースすき焼き	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	390	178			ングング	
14	ステーキ	黒豚ステーキ ガ					ース	
15	極上1貫	希少カイ					ミート	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	クラシタ	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	クラシタ	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	ホルモン	てっちゃん	290	50.5	17%			輸入
21	ホルモン	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

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		22,262,499	100.0%
売上原価【F】	変動費		
売上総利益			
人件費【			
販促			
減価償			
家賃			
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	

投資計画、
損益計画など
事業構造を解説



生産性の高いスタッフを
即戦力化するための
育成マニュアル公開

WEBセミナー 大衆焼肉×障がい者雇用ビジネス参入セミナー

講座内容 & スケジュール

WEB開催

2021年 9月 2日(木)・8日(水)・9日(木)・15日(水)・16日(木)・22日(水)・23日(木)・29日(水)

開催時間 全日程 10:00～12:00（ログイン開始9:30～）／13:00～15:00（ログイン開始12:30～）

講座	セミナー内容
第1講座	**コロナ禍、人手不足・人口減少時代に必要な「持続性の高い高収益な焼肉事業」の作り方** 焼肉業態のビジネスモデルと収益構造、異業種からでも焼肉業態に参入して成功するための秘訣 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 **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。船井総研でもっとも多くの焼肉企業の支援先を持つ。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。1店舗の焼肉店経営者から年商30億円以上の経営者まで支援先は幅広い。
ゲスト講師 第2講座	**月商980万円・償却前営業利益率25%・就労保険収入400万円／月 行列のできる繁盛大衆焼肉店!大衆焼肉×障がい者雇用モデルを初めた理由** 大衆焼肉×障がい者雇用の具体的な経営手法について 株式会社 ラーカイラム 代表取締役 **金馬 正芳 氏** 大阪で居酒屋、焼肉店を展開。「就労支援」と「焼肉」を組み合わせることで、地域の障がい者にも職を与え、地域貢献も行いつつ、高収益な焼肉業態を実現。2018年10月の1号店以来、2号店・3号店と出店を重ねる。今後も「就労支援×焼肉」で積極的に出店を行う予定。
第3講座	**ニューノーマル時代に飲食店ビジネスを再構築するための「これからの経営戦略」** 2021年激変する焼肉業界の攻略法とは? 株式会社 船井総合研究所 フード支援部　マネージング・ディレクター **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。

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。

TEL.0120-958-270
平日/9：45～17：30　担当/岡本

WEBからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき
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/074585

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。

【webセミナー】大衆焼肉×障がい者雇用ビジネス参入セミナー　お問合せNo. S074585

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加　※内容は全て同じ、各日2回開催します。　※ご都合のいい日時を選び、お申込みください。

	お申込期限	開始	終了
2021年 9月 2日(木)	お申込期限:8月29日(日)	10:00	12:00 (ログイン開始9:30より)
		13:00	15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 9月 8日(水)	お申込期限:9月4日(土)	10:00	12:00 (ログイン開始9:30より)
		13:00	15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 9月 9日(木)	お申込期限:9月5日(日)	10:00	12:00 (ログイン開始9:30より)
		13:00	15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 9月15日(水)	お申込期限:9月11日(土)	10:00	12:00 (ログイン開始9:30より)
		13:00	15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 9月16日(木)	お申込期限:9月12日(日)	10:00	12:00 (ログイン開始9:30より)
		13:00	15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 9月22日(水)	お申込期限:9月18日(土)	10:00	12:00 (ログイン開始9:30より)
		13:00	15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 9月23日(木)	お申込期限:9月19日(日)	10:00	12:00 (ログイン開始9:30より)
		13:00	15:00 (ログイン開始12:30より)
2021年 9月29日(水)	お申込期限:9月25日(土)	10:00	12:00 (ログイン開始9:30より)
		13:00	15:00 (ログイン開始12:30より)

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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円)／一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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く場合がございます。●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.074585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)
●申込に関するお問合せ:星野
●内容に関するお問合せ:岡本

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

9月2日(木) 申込締切日 8月29日(日)	**9月8日(水)** 申込締切日 9月4日(土)	**9月9日(木)** 申込締切日 9月5日(日)
9月15日(水) 申込締切日 9月11日(土)	**9月16日(木)** 申込締切日 9月12日(日)	**9月22日(水)** 申込締切日 9月18日(土)
9月23日(木) 申込締切日 9月19日(日)	**9月29日(水)** 申込締切日 9月25日(土)	