

焼肉店オーナーの皆様
だけ開封してください

⚠ 従業員には見せないでください

コロナでも! 原価高でも!

ヒトが集まり、
最高月商達成の

儲けるオーナーが損す

あなたは、どっちの焼肉店経営者!?



山形県で6店舗展開! 年昨対120.0% 王様の焼肉株式会社。

コロナ禍で最高月商達成オーナーが行った東北一シンプルな経営戦略とは!?



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

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

【令和最新版】焼肉店業績活性化セミナー

お問い合わせNo. S087992

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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。)

087992

売上低迷に悩む焼肉店経営者の皆様へ

緊急事態宣言や、まん延防止等重点措置も
無くなったが、夜の飲み会・大型宴会需要は戻らない...
協力金も無くなり、ヒト手不足も更に深刻化。
さらには、仕入れ原価が軒並み値上げ...

**そのような中、コロナ禍でも過去最高売上を
更新する飲食企業が！**

**「郊外ロードサイドファミリー焼肉業態」
「大衆焼肉業態」など**

【原理原則】 × 【時流適応】 により売上増加！

郊外ロードサイドファミリー焼肉業態
「王様の焼肉くろぬま 山形西高前店」

2021年12月 **過去最高月商861万円**（税別）達成。

また創業以来、意欲的に既存店ブラッシュアップ、出店をすることで、**年商は右肩上がり**で成長を続けている。

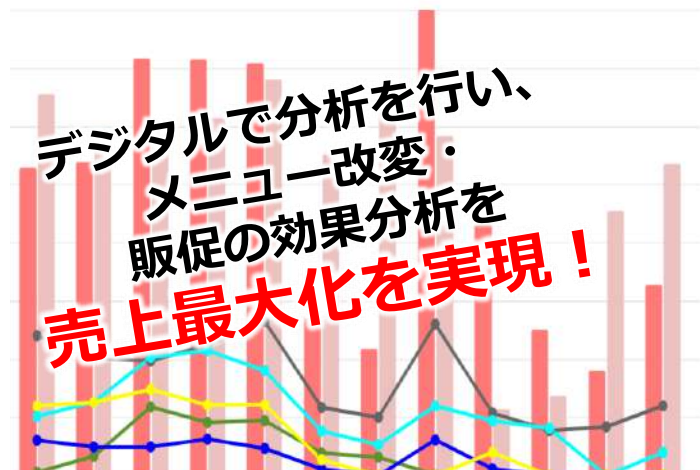


なぜ、王様の焼肉は売上が上がり続けるのか？

地方の飲食企業が成長する秘訣とは…!?

👉 「原理原則」 × 「時流適応」 ！

- ①焼肉業態はコロナ禍でも伸びているマーケット
- ②お客様が喜び、かつ原価を抑える商品構成
- ③ゆったりした席幅と強力なダクトで
匂いが付きにくい店内で提供するので、ファミリー・
シニア・若者サラリーマンと幅広い客層を集客できる
- ④人口の少ない地方郊外でも年商2億円が目指せる！
- ⑤どんどん集客できるランチタイムの秘訣について
- ⑥コロナ禍でも出店できる業態とは？



特別
ゲスト



『地方郊外の 焼肉屋でもまだまだ 成長できる！』

王様の焼肉株式会社
代表取締役 齋藤 弘 氏

- 必死に頑張っても儲からず悔しかった・・・
**商品構成変更×販促強化、
新業態開発**により、企業成長を実現！

私は、高校時代の友人2名と3名で起業をしようと話をしていました。そのうちの1名の実家が精肉業で、焼肉店も経営していました。3人でお金を出し合い、その焼肉店を買い取り共同出資で「王様の焼肉株式会社」を設立しました。

創業当初は順調に経営していましたが、出店をし、マネジメントするメンバーも増えてくるに従い**徐々に売上は横ばいになり、経営に行き詰まりを感じる**ようになりました。



地方郊外焼肉企業 成功ストーリー

■ 地方郊外ロードサイドの焼肉店の売上を上げよう！と
意気込んだものの、何から手をつけていいのか・・・

いざ売上を上げたいと思っても、初めは何から手をつけてい
いのかわかりませんでした。外部コンサルタントの力を借
りることで、売上アップの方向性が見えました。

その上で、以下の2策を実施することで売上を上げることにしまし
た。

【原理原則】の徹底 商品構成のリニューアル × 販促の強化

上記の2点は真新しいものではなく、一般的な取り組みではありま
すが、「徹底して考えられていたか？」という、なかなかそこま
でやり切れていませんでした。



お客様が喜ぶ商品にし、計算した効果的な販促を実施し、売上アップを図る

地方郊外焼肉企業 成功ストーリー

■ 本当にお客様が喜ぶ商品とは？

原価の「メリハリ」をつけた商品構成。

注文を誘導する「魅せる」メニューブック。

お客様により喜んでもらえるように、「原価のメリハリ」をつけた商品構成にしました。 「原価率を50%近くかけたお値打ち商品」

というものは頭ではわかっていたのですが、いざ実際に販売すると勇気がいります。しかし、そこは思い切って単品原価率をかけた商品をつくり、お客様に喜んでもらおうと考えました。

お値打ち商品をつくることで新規集客・リピーターづ

くりができると考えたからです。一方で、しっかりビジネスと

して利益が残るよう、原価率が低い高商品もつくりました。「炙り牛寿司」という、お客様の目の前でバーナーで炙る単品原価率25%と原価が低い商品をつくりました。

単品**原価率50%弱**の

お客様還元商品



王様盛り

5,980円（税込6,578円）

単品**原価率25%**の

高粗利商品



炙り牛寿司3種セット

980円（税込1,078円）

地方郊外焼肉企業 成功ストーリー

■ 本当にお客様が喜ぶ商品とは？

原価の「メリハリ」をつけた商品構成。

注文を誘導する「魅せる」メニューブック。

魅力的な商品、トータル原価率40%弱を目指せる商品構成をつくった後は、その商品の注文を誘導できるメニューブックをつくりました。具体的には、「お店の魅力を伝えるページ」を見開き2ページ使う、高粗利商品は魅力的な写真を撮影しアップで掲載するなど、メリハリをつけたメニューブックにしました。また、野菜のページも生産者の顔写真を大きく掲載することで、安全・安心、野菜にもこだわっている点などを伝えるようにしました。



店舗のこだわりを見開き2ページで訴求。



高粗利商品を見開き2ページ訴求。



高粗利商品の牛寿司を写真を大きく掲載。



野菜の生産者の顔を大きく掲載し、安全・安心訴求。

地方郊外焼肉企業 成功ストーリー

■ 効果的な販促を実施。 紙の販促とネット販促を徹底活用。

お客様を効果的に集客するため、販促の活用も徹底的に見直しました。これまではチラシをやったり、やらなかったり、そこまで販促の内容をしっかりと練った上で実施していませんでした。しかし、改めて「**新規客獲得**」と「**既存客（リピーター）客獲得**」を効果的に実現できるよう、販促内容を見直しました。具体的には、チラシのクーポンも「お盆期間の早割」をすることで、**繁忙期でも集客の時間をズラして日販最大化**を図りました。また、LINEのPOPも**毎月配信する内容を明記することで、入会率を高めました**。また、ネット販促も食べログやホットペッパーはもちろん、googleビジネスプロフィールなど、新しい媒体や無料の媒体などをすぐに取り入れ、こまめに情報発信することで売上最大化を図りました。

地方郊外焼肉企業 成功ストーリー

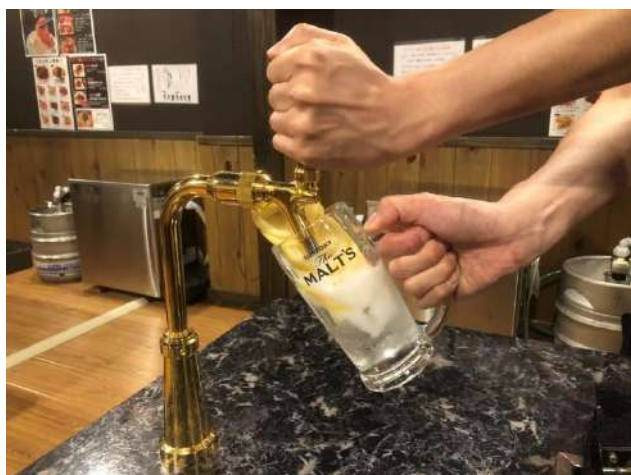
■既存店だけでなく、新業態を開発。

コロナ禍でも2店出店など積極投資を実施。

既存店活性化だけでなく、新業態開発も行いました。すべてのテーブル・カウンターにレモンサワーサーバーを設置し、60分500円で飲み放題ができる「大衆焼肉酒場」を開発しました。国産牛カルビ480円、ホルモン各種380円と良質な商品をお値打ちに提供し、**客単価2800円～3200円の低価格で焼肉とお酒を楽しめる業態**です。オープン当初から非常に好調で、2020年6月天童に1号店、2021年11月に山形駅前に2号店と立て続けに出店し、いずれも順調に集客しています。こちらの業態は郊外ロードサイドで展開する焼肉業態の「王様の焼肉」と比べ、商品構成を絞り込み、客単価も低いことからラフな接客でもよく、**非常にオペレーションが軽い業態で今後も出店を見込んでおります。**



2020年6月オープンの
大衆焼肉酒場業態1号店



全卓設置のレモンサワーサーバー。
60分500円で飲み放題



国産牛カルビ480円



2021年11月オープンの
大衆焼肉酒場業態2号店

地方における焼肉ビジネス 業績アップ手法

3分間紙上コンサルティング

コロナ禍でも成長できる！ 焼肉ビジネスの 成功のポイントを解説

原理原則×時流適応が持続的に企業を成長させる



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
外食・中食グループ
焼肉チーム
リーダー 岡本 星矢

ここまで王様の焼肉株式会社 代表取締役 齋藤 弘 氏の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。私、株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食・中食グループ 焼肉チーム リーダーの岡本星矢と申します。

現在、全国で焼肉食堂をはじめ焼肉食べ放題業態や高級焼肉業態、大衆焼肉業態など、さまざまな焼肉業態の業績アップのお手伝いをさせていただいております。

地方でも成長できる焼肉業態のポイントとは！？

王様の焼肉株式会社は、地方の郊外・駅前のいずれの業態も順調に集客をされて売上を伸ばされています。

「焼肉業態」はさまざまな業態がありますが、なぜ「郊外ファミリー向けの焼肉業態」と「大衆焼肉酒場業態」の2業態が持続的に成長されるのでしょうか。次頁から解説します。

詳しい

王様の焼肉株式会社様のビジネスのポイントについて解説

■ 原理原則＝商品構成×販促

王様の焼肉株式会社様のように、長年営業している焼肉店でも

商品構成の見直しと販促の徹底活用で、まだまだ売上を伸ばすことができます。日々、お客様のニーズは変わっているため、新商品を導入することが大切です。また、原価高騰などにより、いつまでも同じメニューでは原価率も上がり、収益性も下がってしまうため、高粗利商品導入することで原価率を下げる必要があります。

また、「何となくの販促」でなく、紙・ネットの販促ともに「ターゲット（新規客向けか？既存客（リピーター）向けか？」をしっかりと分け、それぞれに適した販促を実施しています。デジタル化などネット販促の重要性が叫ばれていますが、まだまだ紙の販促が効果を発揮します。新しい技術・手法にばかりとらわれるのではなく、今一度紙の販促（チラシ・ハガキなど）をしっかりと実施することが大切です。

焼肉業態活性化のポイント

- ・「新商品導入」や「集客商品（高原価商品）」、「原価低減商品（低原価商品）」の導入など、商品構成を適宜見直して集客力を高めたり、客単価の調整、原価の調整をする。
- ・ネットの販促はもちろん、紙の販促も徹底的に活用することで、新規客・既存客の集客最大化を図る。

■時流適応＝新業態開発・出店

既存店活性化だけでなく、企業業績を上げるためには

「新業態開発・出店」が必要不可欠です。

王様の焼肉株式会社様、

「大衆焼肉酒場業態」を開発・出店をしました。

大衆焼肉酒場業態のポイント

Point1

客単価2800円
～3200円の
低単価の焼肉店

Point2

全卓設置の
レモンサワーサーバー
飲み放題60分500円の
集客力・利便性

Point3

モバイルオーダーや
セルフレジなどの
非接触



大衆焼肉酒場業態は、「客単価2800円～3200円」で焼肉とお酒が楽しめる非常にリーズナブルな業態です。全卓にレモンサワーサーバーを設置することで、目新しさや省人化を導入するなど、「コロナ禍でも集客できるお値打ちな業態」です。

このような業態をいち早く開発・出店することが企業成長のエンジンになっています。

地方における焼肉ビジネス 業績アップ手法

小商圏でも成長し続ける、焼肉業態活性化、新業態開発の
ポイント・研修先・マニュアル・ツール・仕入れ先完備！

王様の焼肉株式会社は、既存店活性化（原理原則）と新業態開発・出店（時流適応）の2つのエンジンにより企業成長を加速させました。すでに焼肉店を経営されている企業様が企業成長するためには、「既存店の売上を最大化を図り、新たなチャレンジ（新業態開発・出店）」が必要不可欠です。



既存店活性化の手法について、販促のポイントを抑えた「販促マニュアル」および、新業態のポイントを押さえた「新業態開発マニュアル」を整備しております。これらのツールを使うことで、既存業態活性化や新業態開発をスムーズに行うことができます。

忙しい方向け

本レポートのまとめ

焼肉食堂ビジネスのメリット3選！

メリット① コロナ禍でも**安定的に集客**できる！

- ・「**定食**」に特化した商品構成。「**食事動機**」を最大限獲得する。
- ・ランチ需要が獲得でき、**ランチ売上構成比50%超**（通常の2倍）
- ・まだまだ地方には無い業態であり、**ブルーオーシャン**である。

メリット② **未経験**でも**事業化・運営**できる！

- ・商品構成を絞り込むことで、**オペレーションを簡素化**！
- ・研修・仕入れ・マニュアルを整えることで**未経験者でも即戦力**に。
- ・オペレーションが効率的なため、**パート・アルバイト主体で運営可能**！

メリット③ **小商圏**でも**成立可能**なため、**事業拡大可能**！

- ・**人口5万人の小商圏**の郊外ロードサイドでも**成立**！
- ・まだまだ注目している企業が少ないため、**競合も少ない**。
- ・**再現性が高い業態**のため、出店戦略により**事業拡大が可能**！

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



「焼肉食堂ビジネス」を最短期間で成功する方法を大公開
具体的なノウハウをたった1日に凝縮！

【特別案内】コロナ禍でも安定的に集客できる！

【令和最新版】焼肉店業績活性化セミナー開催！

飲食業界は他業界と比較をしても成熟産業であり、人口減少などの外部要因もあり、今後業界の大幅な成長はなかなか見込めない業界であることは事実です。しかし、**外食産業は20兆円近くもある大きな市場**です。また、旧態依然とした企業・業態もまだまだ残っており、その分、**最新の業態、デジタル化など最新技術を駆使して生産性を高める余地は十分に残っております。**

さらに、セミナー参加者限定
**焼肉業界専門のコンサルタントと
無料経営相談ができます！**



株式会社 船井総合研究所
地方創生支援部
外食・中食グループ
焼肉チーム リーダー
岡本 星矢



Funai Soken

セミナーご案内▶【令和最新版】焼肉店業績活性化セミナー

本日はお忙しいところ、本レポートを手にと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王様の焼肉株式会社の代表取締役

齋藤 弘 氏にご登壇いただき、地方郊外でも企業成長できた事例について解説

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「大衆焼肉酒場業態」の**

事例について、余すことなく解説いたします。全飲食業が苦しんでいる今回のコロナ禍ですが、「**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、新たな利益構造づくりに着手していただきたいと思います。セミナーでお話させていただく内容の一部をお伝えさせていただきます。

- 1) **地方郊外焼肉店でもまだまだ売上を伸ばせる！最新販促事例徹底解説！**
- 2) **大口の宴会から個人客へ！「おひとり様」「2名客」などの少人数をメインターゲットにすることで、新たな需要を創出**
- 3) **長時間の仕込み、大量の品揃え、職人にしかつくれないメニューとはもうおさらば！絞った商品構成で、パート・アルバイトでも調理可能なメニューとは**
- 4) **コロナ禍で集客できる「ランチ強化」のポイントとは？
若者からお年寄りまでが大好きな「焼肉」業態をさらに強化することで、幅広く集客可能。**
- 5) **近所にはまだない「大衆焼肉酒場業態」！どこにでもある「焼肉屋」「居酒屋」から 真新しい「大衆焼肉酒場業態」にすることで、
地域の話題性はもちろん、お客様にとっても喜ばれる店舗へ！**
- 6) **研修先・仕入先・マニュアル完備！焼肉未経験企業でも
3週間の研修でスグに店舗運営可能！**
- 7) **「マイ焼き台」で、おひとり様需要を獲得！**
- 8) **省人化でも欠かすことのできない「接客ポイント」とは？**
- 9) **焼肉定食980円でも営業利益率20%のワケ**
- 10) **0.2秒で心をつかむ！思わず入店したくなる外観のつくり方**
- 11) **「何屋」で「いくらで食べられるか」売れる店頭づくりとは**
- 12) **建坪は？理想のレイアウトは？店舗マル秘情報公開！**
- 13) **地方でもできる！Googleなど効果的なWeb販促について**
- 14) **2022年～ 今後の焼肉業態の時流予測 …ほか**

この未曾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。

焼肉業態活性化 成功レポートをお読みの皆様へ

齋藤社長

「地方郊外ロードサイドの焼肉店は全国にたくさんあります。しかし、その中でまだまだ売上を伸ばしている焼肉店はどれほどあるでしょうか？人口減少、競争激化、コロナ禍など売上を下げる外部要因はたくさんありますが、商品構成変更・販促徹底強化など自社でもやれることはまだまだたくさんあるかと思います。また、既存店活性化はもちろん、時流に乗った新業態の開発も企業成長に必要不可欠です。 **自社にとって何ができるか、何をすべきか、という情報入手して実行する決断力が今の企業・経営者に求められています。初めの決断として、まずはこのセミナーに参加してみてはいかがでしょうか。皆様の成功を心よりお祈り申し上げます。」**

王様の焼肉 株式会社

代表取締役

齋藤 弘 氏



【令和最新版】焼肉店業績活性化セミナー

講座内容 & スケジュール

※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。
※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

Web
開催

2022年
8月

16日

17日

23日

30日

開催時間

16:00~18:00

[ログイン開始15:30~]

申込期限 8月12日(金)

申込期限 8月13日(土)

申込期限 8月19日(金)

申込期限 8月26日(金)

受講料

一般価格

税抜

15,000円 (税込 16,500円) / 1名様

会員価格

税抜

12,000円 (税込 13,200円) / 1名様

講座

セミナー内容

第1講座

2019年対比135%! コロナ禍前の売上を超えた焼肉店がやっていること

講座内容 まだまだコロナ禍の影響が大きい飲食業界ですが、コロナ禍前である2019年の売上を大きく超えた焼肉店もあります。また、中にはコロナ禍でも出店をされた企業もあります。本講座では、「コロナ禍でも業績を伸ばした焼肉店が取り組んだこと」を事例をベースにご紹介し、2022年も業績を伸ばす方向性をご提案します。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食・中食グループ 焼肉チーム リーダー

岡本 星矢



船井総合研究所でもっとも多く焼肉企業のご支援先を担当している、焼肉専門のコンサルタント。支援先は個人事業主から複数店舗展開している企業まで幅広い。売上利益が上がるメニュー構成提案や、客数を増やす最新の販促方法の提案といった既存活性化だけでなく、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がある。大衆価格の焼肉業態から高級業態、ファミリー向け業態、食べ放題業態などあらゆる焼肉業態に精通している。

ゲスト講師

第2講座

コロナ禍でも売上を伸ばしている「王様の焼肉」がやっていること

講座内容 既存店舗の売上を伸ばしつつ、コロナ禍でも「攻めの投資」を実施。2020年以降に新業態を開発し、2店舗出店を実施。お客様に喜ばれる商品構成の構築および、Web販促・紙販促を徹底的に活用し新規客・リピート客の最大化を実現。地方でも勝ち残れる、「焼肉店経営者」が「今、いちばん聞きたい集客の方法」についてあますことなく公開します。

王様の焼肉株式会社 代表取締役

齋藤 弘氏



山形県にて、「王様の焼肉」ブランドの焼肉店を4店舗、「大衆焼肉酒場 けむすけ」ブランドの焼肉店を2店舗経営。「王様の焼肉」ブランドの店舗は、2019年の売上に対して135.4%の伸び率を達成。コロナ禍でも新しい業態を立ち上げ、2店舗出店するなど守りかためながら攻めのマーケティングを実施。

第3講座

人口6.2万人の小商圈でも集客に成功! 地方でこそ成功する業態・集客のポイントとは?

講座内容 人口6万人という小商圈の地方郊外ロードサイドでも集客に成功している「王様の焼肉グループ」なぜ、一見悪条件に見える商圈・立地でも集客に成功するのか? 郊外ロードサイド、地方駅前でも成功する秘訣を、事例をもとに徹底解説します。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食・中食グループ 焼肉チーム リーダー

岡本 星矢



第4講座

自店舗の売上を上げるために今、すべきこと

講座内容 セミナーを聞いて、「良い話を聞けてよかった」で終わらせないために、自店舗の焼肉店に集客を行い、売上を上げるためにすべきことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター

横山 玟洙



船井総合研究所入社後、食品メーカー・小売店のコンサルティングに従事。船井流の食品小売のノウハウを活かし、小売店の活性化はもとより、メーカー卸の直販事業強化や6次産業化を専門にコンサルティングを行う。

日程がどうしても
合わない企業の皆様へ

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!

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087992>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)



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。

【令和最新版】焼肉店業績活性化セミナー

お問合せNo. S087992

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 8月 16日(火)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00
(ログイン開始15:30より)

お申込期限:8月12日(金)

2022年 8月 17日(水)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00
(ログイン開始15:30より)

お申込期限:8月13日(土)

2022年 8月 23日(火)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00
(ログイン開始15:30より)

お申込期限:8月19日(金)

2022年 8月 30日(火)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00
(ログイン開始15:30より)

お申込期限:8月26日(金)

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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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.087992を入力、検索ください。

お問合せ



株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

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

8月16日(火)

申込締切日 8月12日(金)

8月17日(水)

申込締切日 8月13日(土)

8月23日(火)

申込締切日 8月19日(金)

8月30日(火)

申込締切日 8月26日(金)

