

※当セミナーは、よくある「一般的な集客方法」や「机上の空論」をお伝えするだけのセミナーではありません。

焼肉事業で年商10億円を突破するために 必要なことを全てお伝えします。

1 業態づくりのポイント! 焼肉のプロが教える、焼肉事業年商10億円を達成するための業態のつくり方

2 お客様を集める集客のポイント! 客数を減らさずに客単価をアップし、原価率を低減する方法とは?

3 原価高騰対策! 客数を減らさずに客単価をアップし、原価率を低減する方法とは?

講座内容& スケジュール

焼肉ビジネスで年商2億円の企業が年商10億円に成功する方法

2023年5月30日(火) 13:00~15:30 (12:30受付開始)

東京会場 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)

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、会場はメールにてご確認ください。また最小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かねますので、ご了承ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

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みに適用となります。

同封しているセミナー申込み用紙からお申込み方法をご確認ください

講座	セミナー内容
第1講座	【事例紹介】焼肉業態で年商10億円を突破した企業が実施していること 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ 焼肉チーム リーダー 岡本 星矢 地方都市でも焼肉事業で年商10億円を突破している「株式会社一心亭」の事例を紹介します。どのような商圏・立地でどのような店舗、どのような運営をおこなっているのか具体的に紹介します。 船井総合研究所でもっとも多くの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店活性化だけでなく、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。
第2講座	【ゲスト講座】地域に愛される焼肉店が取り組んでいること 30年以上、地域に愛される焼肉店を経営するために必要なこととは? 創業者から受け継ぎ、2代目としていかにして店舗・会社を成長させたか。 地方の老舗焼肉店はコロナ禍とどう向き合い、どのようにして乗り越えているのか。 従業員の雇用を守りつつ、コロナ禍でも出店をするなど持続的成長を実現するポイントについて解説します。また、社内コミュニケーションのデジタル化や配膳ロボットの導入など、地方の老舗焼肉企業のDXの進め方についても自社の事例を基に解説いただきます。 株式会社一心亭 代表取締役社長 小野 敦司氏 昭和60年に青森県五所川原市にて創業。現在、青森県・北海道に焼肉レストランを10店舗、別業態店を青森県に2店舗展開。「食を通じて幸せを創造する」ことを経営理念に、「お客様感動満足」を目指し、スタッフ一丸となって日々成長を続けている。全国の焼肉企業が多数加盟する「全国焼肉協会」の理事を長年務め、業界の発展に寄与。また、経済産業省主催「平成24年度「おもてなし経営企業選」」に選出されるなど、「従業員満足度」向上にも注力。コロナ禍でも出店をするなど業績向上に対して積極的な姿勢をとっている。
第3講座	【徹底解説】株式会社一心亭がなぜ地方でも勝ち続けられるのか?業態のポイントと集客し続けるための仕組みを徹底解説 株式会社一心亭が地域のお客様に愛され続け、収益を上げ続けられるポイントを業態、マーケティング、マネジメントの両面から具体的な手法を徹底的に解説します。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ 焼肉チーム 大橋 隆人 焼肉企業担当のコンサルタント。大学卒業後、船井総研に新卒入社。飲食企業を実家に持つ。事例主義で全国の焼肉店を行脚しており、新規出店、既存店活性化のコンサルティングに携わっている。Google広告やSNS活用などのWEB販促などを中心に、現場に寄り添うサポートを行っている。
まとめ講座	焼肉業界で業績を上げるために今、すべきこと セミナーを聞いて、「良い話を聞いてよかった」で終わらないために、実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 外食グループ 焼肉チーム リーダー 岡本 星矢



セミナーお申込み方法 — 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/098926>



**2023年次の一手で悩まれている
事業者の皆様へ**

焼肉企業が年商2億円から 年商10億円達成 突破するための具体的手法?

このような事業者の皆様におすすめです

- ・焼肉事業で**年商10億円を突破されたい事業者**
- ・「どのような焼肉業態」を経営すれば**事業成功するか模索している事業者**
- ・**焼肉店の業績アップの具体的な方法を模索されている事業者。**
- ・**地方やローカル商圏でも集客できる焼肉業態のヒントをお探しの事業者**
- ・会社の「**次の成長のエンジン**」となる**焼肉業態を開発したい事業者**



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

焼肉ビジネスで年商2億円の企業が年商10億円に成功する方法

お問い合わせNo. S098926

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からお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→

098926 🔍



株式会社一心亭
代表取締役社長 小野 敦司氏

～会社プロフィール～

企業名：株式会社一心亭

所在地：青森県

事業概要：焼肉業態10店舗、
その他外食業態2店舗
及び食品・食肉加工業を運営

創業38年、地元で愛され続ける 焼肉企業が何度も危機を乗り越えて、 成長を成し遂げた道のり

「株式会社一心亭」は小野勝章前社長が1985年に創業し、BSE問題など外部要因がありながらも次々に店舗を立ち上げ展開させていきました。その後カリスマ的存在であった小野勝章前社長が大病を患う中で息子である私が社長に就任しました。就任直後、小野勝章前社長の逝去、リーマンショックや東日本大震災等の外部要因、店舗設備の老朽化や店舗撤退等の内部要因が重なり、**最大22億円あった年商は11億円まで半減**してしまいました。急激な売上低下と借入負担の増加で、私は就任してすぐに早急な財務改善に迫られることとなりました。



「人」に焦点を当てた経営を強化

苦しいスタートにはなりましたが、そんな中で「自分らしい経営」を考え、経営戦略を策定するに至りました。当時は目に見える建物や商品等のハード面に強みがあると感じていましたが、**長期的には資本力勝負になるため、大手には勝てないという結論が出ました。**大手との差別化を図るという点では、ハード面での長所を活かしながら「人」で**勝つという強者に勝つための弱者の戦略**を策定することとなりました。「人」で勝っていくために、社長自ら大切にしている考えや思いを綴った**経営所信を発表し、従業員全員との面談**を行いました。また、従業員が自社についてより意識を高め、利益を生んでいくために「おもてなし推進委員会」、「美味しさ向上委員会」、「コスト管理委員会」、「幸せ向上委員会」という**4つの委員会**を社内に設置し、任せることで従業員間で自ら考え、店舗運営に関して責任を持つ風土を作りました。



高いQSCを実現するための店舗リニューアル

2011年と2018年に、**1店舗あたり5,000万円規模の大型投資**のリニューアルを実行しました。**いずれも顧客満足度を意識し、店舗力をあげるためです。** 2011年に行われた八戸店のリニューアルは、特に客席を工夫しました。地域にはない圧倒的な高級感のある個室風座席を用意し、**高い商品力に強い店舗力が付加され、顧客満足度を引き上げることができました。**また、外部のロゴ看板を更新し、店の新しさをアピールしています。**このリニューアルによって、売上が30%程度成長しました。**2018年に行われた十和田店のリニューアルは、地域の高齢化に着目し、高齢者にも楽しんでいただける環境を整備しました。取り組んだのは、まず**宴会場をイス化**し、長時間座っても疲れずに寛げる環境を作りました。同じ観点で、店舗の**バリアフリー化**も積極的に取り込んでおり、入店アクセスはもちろん、バリアフリースイレも新設しました。



プライベート感のある座席
地域にない圧倒的な高級感



高齢化を見据えて宴会場のイス化

採用改革と新評価制度の導入を実施

地域一番化に向けた取り組みとしては、「人」の強みを最大化するために採用改革と新評価制度の導入を行いました。

一心亭が店舗展開を多くしている青森県では、少子高齢化や人口減少が年々進んでおり、**採用改革**は未来に向けて必須のものであると考えていました。高齢化や人口減少に備え、Webを主体とした**中途採用**と、1校1校にパンフレットを配布し、訪問を行うことで**新卒採用**を実施、従業員の若返りを図る改革を行いました。

新評価制度としては、**業績や営業に連動した賞与や報酬を支給する、WIN-WINボーナスとフレンドシップキャンペーン**を行い、従業員一丸となって利益を上げる意識作りによって会社も従業員も嬉しい制度を導入しました。また、**明確なキャリアプラン**を築くことにより、納得性とやりがいを持って働くことができるようなクロス評価によって、社内における率直な意見や評価を受け入れ、改善することができるような環境作りを行いました。



コロナに負けない組織づくり

今までも、これからも、地域に愛される飲食店であり続ける



働きたい店舗アワードを受賞



マーケティング面の挑戦とマネジメント面の徹底によって、青森県を中心に地域に愛され続ける企業になっております。お客様に対してあらゆる施策でコストをかけて**顧客満足度を最大限まであげることで、コスパの最大化を目指してきました。**

従業員に対しては、業務効率化システムを導入し、作業負担を軽減させました。また、委員会などの制度を通じて、従業員に十分な権限を与えて、**働きながら成長できる土壌を整えました。**

コロナ禍の影響は、弊社もちろん甚大でした。しかし、2021年には既に回復基調で推移し、2022年には**社長就任後の最高年商を達成**、2023年も更に大きく業績を伸ばし続けています。このように、お客様にも従業員にも支持され、地域に愛され続ける飲食店をたくさん作ることができました。

今後地域に愛される飲食企業を目指して、新業態の開発や、新規出店をする等して、企業全体の成長も図っていきます。

マーケティングとマネジメントの両輪が 上手く噛み合う地域一番店のご紹介



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
焼肉チーム リーダー
岡本 星矢

こんにちは。株式会社船井総合研究所の
岡本 星矢と申します。株式会社一心亭の成功
事例レポートはいかがでしたでしょうか？

ここでは同社の**成功ポイントについて解説**させて
いただきます。

マーケティングとマネジメントの両輪が上手く 噛み合う成長し続ける地域一番店の成功ポイント

Point1

マーケティング の挑戦

顧客満足度最大化のための大型投資を行うことによって、元々
高かった商品力に強い店舗力が付加され、**高コスパの実現が売
上アップ**につながっています。また、新業態開発や、新規出店など
に挑戦することで、企業全体の拡大を牽引しています。**守り（既
存店への投資）と攻め（新規出店・新業態開発）を同時に
行うことで、企業の成長を成し遂げています。**

Point2

マネジメント の徹底

日次決算システムの導入によって運営力を高めつつ、店長が数字
にしっかり意識するようになり、高いQSCを実現することができました。
また、**デジタル化**を上手く活用し、報告書作成の時間が大幅に削
減されました。新卒採用や評価制度の改善も行っており、人材の
定着につながっています。さらに、社内に**4つの委員会**を設置し、社
員に任せることで社員の考える力と責任感が高まりました。

Point3

地域 一番化

ファミリーがお手ごろな価格で、高品質な焼肉を楽しめるという
業態をやりきることによって、地域に愛される地域一番企業となりました。
このような**「地域に愛されるお値打ち焼肉店」**は全国で受け入れ
られるもので、成功事例が続出しております。

株式会社一心亭様の成功のポイントを次ページから解説！

まず、圧倒的に集客できる業態をつくる。

年商10億円の第一歩は、何といってもまず「とにかく集客する業態を作る」ことです。他店との差別化のポイントとして、船井総研では「差別化の8要素」というものをルール化しています。今回の一心亭様の業態を「差別化の8要素」で以下に分析しました。今回は一心亭様の業態を対象としましたが、皆様が焼肉店を経営・出店される際には下記の「差別化の8要素」が他社よりも優れているか？という点で業態開発・出店すると、集客力のある業態になりますので、参考にいただければ幸いです。

船井流 差別化の8要素 ～一心亭様の場合～

戦略的差別化要素

最も大切な要素。後からは簡単に變更できない。

戦術的差別化要素

後からは變更・強化が可能。差別化要素。

- ①立地

△→○

まだ道路が通っていない未開拓の場所にいち早く出店するなど、**小商圏の郊外ながら、「立地」にはこだわった出店**を行う。
- ②規模

◎

建坪100坪・200坪、敷坪600坪・1,000坪など、**1号店から大箱の業態とすることで、あらゆる客層の集客を実現**している。
- ③のれん（ブランド）

なし→○

今や「一心亭」はブランド力があるが、もちろん創業当初はブランドがない状態。ひとりひとりのお客様を大切にすることで、少しずつブランド力を向上させ今に至る。
- ④商品力

◎

輸入牛の商社と長年の取引を経て**良好な関係を構築**。規模拡大に伴い、好条件での仕入れを実現することはもちろん、牛肉の最新情報の仕入れも実現。
- ⑤販促力

◎

新規客獲得に向けた紙販促・WEB販促の徹底により、客数アップを実現。また、アプリなどの**会員制度により、リピート率も向上**させている。
- ⑥接客力

◎

おもてなし推進委員会といった**接客力向上の施策を徹底的に実施**することで、「接客力の高い店舗」を実現。
- ⑦価格力

◎

4人家族で1万円を目安に、創業当初より、**安くて、品質の高い商品・サービスを徹底**。
- ⑧固定客化力

◎

QSCの徹底により、固定客化を実現。さらに、アプリをはじめとした各種**会員制度の徹底活用により、再来店率を高めている**。

ステップ1) 集客できる業態開発。 自社の強みを生かした業態開発を。

前ページで記載した「差別化の8要素」などを軸に「集客できる業態開発」を行うことが大前提です。しかし、「集客できる業態」は千差万別です。**「自社の強み」を生かした業態開発をすることが、繁盛店への道**です。本セミナーでは、一心亭様の業態の繁盛しているポイントの解説以外に、**他社様の繁盛している業態も紹介しますので、「強みを生かす業態」のヒント**にいただければ幸いです。

ステップ2) QSCの徹底、高速でPDCAを回転させ、既存店売上の最大化を図る。

飲食店は出店すれば終わり、ではなく、**継続的に売上を上げ続けることが大切**です。「オープン景気」といわれるように、出店直後はたくさん集客できる傾向にありますが、徐々に客足が遠のいてしまいます。既存店の売上を上げ続けるためには、QSCのクオリティを高め続ける仕組みづくりが必要不可欠です。本セミナーでは**一心亭様が38年以上に渡り地域のお客様に愛され続けているQSC改善の秘訣をあますことなく解説**します。

ステップ3) 複数業態出店とすることで出店可能立地を広げる。

1店舗売上を最大化したら、出店することで年商規模を拡大していきます。その際、同じ業態を横展開で出店することも大切ですが、**「少しポイントをズラした業態」を出店することで出店の幅が広がります**。本セミナーでは一心亭様がどのように業態のポイントを変えて出店しているのかの解説や、**株式会社一心亭以外の集客している業態のポイントも解説**しますので、**複数業態開発出店のヒント**にいただければと思います。

セミナーご案内

【開催決定!】焼肉ビジネスで年商2億円の企業が年商10億円に成功する方法

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。この度リアルセミナーの形式で株式会社一心亭の代表取締役社長 小野 敦司 氏にご登壇いただき、地域に38年愛され続ける焼肉企業の成功事例について解説いただきます。また今回のセミナーでは**「株式会社一心亭」の事例のみならず、「地方の郊外でも駅前でも集客できる焼肉業態」についても解説**いたします。これからの経営戦略」もご提言いたしますので、**ぜひアフターコロナで顕在化する外食業界の課題を明確にすることで、自社の成長戦略を描い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) **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) **地域に長年愛され続ける秘密とは？**
- 3) 焼肉企業がQSCを高めるための評価制度とは？
- 4) 飲食業の**デジタル化の進め方**について解説！
- 5) 社員の考える力と責任感の高め方とは？
- 6) 地域一番店の**成功事例公開！**
- 7) 大型設備投資の判断方法について解説
- 8) 高い集客力を実現するための**商品戦略**とは？
- 9) **「レモンサワーサーバーつき大衆焼肉業態」**の最新情報について公開！
- 10) **「特急レーンつき焼肉業態」**の最新情報について公開！
- 11) 集客できるWEB販促、紙販促の最新手法、最新成功事例公開
- 12) 焼肉店における「持続的な集客力」とは？
- 13) 人手不足でも焼肉店が取り組むべきことについて
- 14) これからの飲食店経営のあり方について提言！
- 15) **2023年以降も業績向上を目指す焼肉企業のための時流予測**

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、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	特選ロース	390	202.3	52%	80	サーロイン	1貫20gカット 4貫付
2	牛	特選カルビ	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	特選カルビすき焼き	390	85.2	22%		ショートプレート	盤面大きく グラム数設定
6	牛	特選カルビおろしポン酢	390	95.2	24%		ショートプレート	盤面大きく グラム数設定
7	牛						ロング	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	ハラミステーキ	190	171	89%		ショートプレート	
14	ステーキ	黒毛ステーキ					ショートプレート	
15	極上1貫	希少カウ					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	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	特選	てっちりちゃん	290	50.5	17%			輸入
21	特選	国産牛センマイ	390	84.7	22%	80		

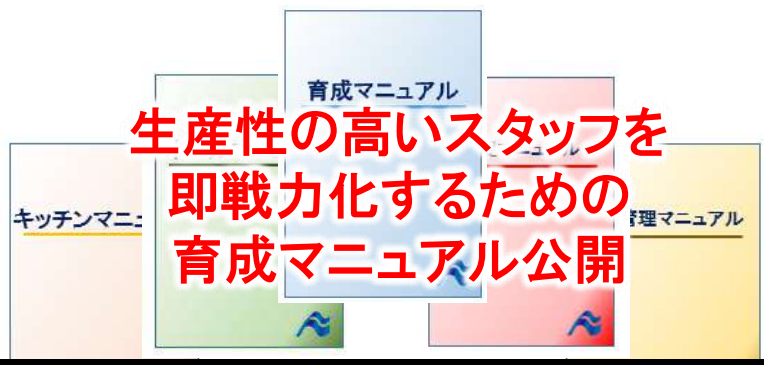
高い集客力を実現し、
利益を
残せる商品構成



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		22,262,400	100.0%
売上原価【F】	変動費		
売上総利益			
人件費【I】	投資計画、		
販促	損益計画など		
減価償却	事業構造を解説		
家賃			
水道			
その他経費	変動費		
販売管理費合計			
営業利益			



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。

焼肉ビジネスで年商2億円の企業が年商10億円に成功する方法

お問合せNo. S098926

開催要項

東京会場にて開催

2023年5月30日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30
(受付 12:30より)

日時・会場

お申込み期限: 5月26日(金)

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丁目6番6号 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

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致しかねますので、ご了承ください。

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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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.098926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

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) ●申込に関するお問い合わせ: 佐野 ●内容に関するお問い合わせ: 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

東京会場

2023年5月30日(火)
【13:00~15:30】(受付 12:30より)

お申込み期限: 5月26日(金)

