

儲け力が169%UPする
成長できる環境を提供します

Business Circle

Presented by Yoshinari Noda



Business Meet Corp.



成長できる環境づくりをサポートします

ビジネスとは、唯一お金をいただけてさらに『ありがとう』までいただけるものだと考えています。そのビジネスが上手に運ぶか、そうでないのかは、“ちょっとしたきっかけ”だけというのが、今まで経営コンサルタントとして4,500人以上の経営者、400社以上の企業様とお付き合いをさせて頂いて思うことです。

上手に、幸せにビジネスをされている方とそうでない方の違いがあるとすると、前者の方は成功するための環境づくりに一番労力を割いている気がします。成功するための環境づくりとは成長している人、成功している人の中に入ることです。自然と成長し、ついている人と一緒にいれば自然につく。それが環境だと考えています。

その場のお手伝いを本ビジネスサークルができればと思っています。特にこのビジネスサークルでは、サークルのメンバーの皆様の成功を、サークルのメンバー全員で作り上げることをしたいと思います。

ビジネスは、すごいアイデアが必要なのではなく、誰とどのようにやるのかが、成功の近道だと思っています。我々のサークルの輪を広げ、その結びつきを強くすることで、サークルの皆様が「何かしたいとき」「何か困った時に」すぐに解決できることがサークルの将来像です。

たくさんの方、たくさんの業種の方が参加していただくことが、たくさんの相乗効果を生むと思います。ぜひ、この機会に知り合いも含めてメンバーになってください。

『わくわく楽しく仕事をする』『未来を想像して、笑顔がこぼれる』『「早く大人になって仕事がしたい」という子どもが増える』このような未来予想図を手「日々是好日」「商売は友達作り、恋人作り」の信条のもと、メンバーの方と一緒に成長していくことを楽しみにしています。

ビジネスサークル主催
(株)ビジネスミート 代表取締役
経営コンサルタント

野田宜成

Profile

野田宜成(のだよしなり)。愛知県出身。経営コンサルタント、ビジネスサークルを運営。また、それ以外にビジネスにおける出会いの場の提供やムック本の編集、書籍のプロデュースに携わっている。

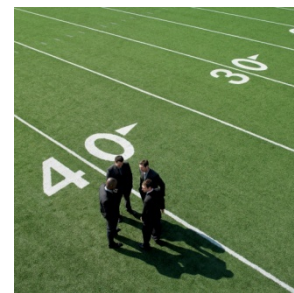
1990年 神奈川大学工学部卒業、同年 日産車体(株)入社。塗装装置のプロフェッショナルとして数々の生産開発、新設備の導入などに携わってきた。1999年 将来、独立したいという想いから(株)船井総合研究所入社。2002年からはチームリーダーとしてメーカー、通信販売会社など数々のコンサルティング業務を行い実績をあげた。

05年1月に子会社である 船井総研ロジ(株) 物販事業企画室長、その後、(株)まぐまぐ事業開発室長を務めたのち独立。また、これら以外に06年12月からはこれらの経験を活かし沖縄大学大学院 非常勤講師も勤めた。

現在、(有)Anytime Lohas 取締役。08年2月からは自ら代表取締役社長を務める(株)ビジネスミート(Business Meet Corp.)を設立し、数々の企業の経営コンサルタント業を行っている。

ビジネスサークルの特長

数多くのビジネスサークルや組合などがありますが、私達のご提案するビジネスサークルは次の5つの特長をもって皆様に貢献したいと考えています。



K/W 1

学び・気づき

月一度の定例勉強会で野田がお話しする内容は、2,000社の事例に基づいた話なのでリアリティがあり、多くの気づきがあります。

K/W 5

モチベーション

ビジネスに前向きの方・ツキ癖のある人が集まっています。そこに参加することで、仕事に対するモチベーションが高まります。

K/W 2

ビジネススタンス

毎月同じ場で経営の勉強会を聞く人の集団なので、スタンスの近い方の集まりとなり、ビジネスでのコラボが行いやすくなります。

成長機会の 獲得

= ツキのある環境

K/W 4

コーディネート

メンバーが他のメンバー、非メンバーの方とコラボすることでビジネスを広げるお手伝いを野田が提案・コーディネートいたします。

K/W 3

出会いの場

多くの方が参加しますので、新しいビジネスや既存ビジネスの新しい販路開拓などビジネスを広げるためのキーパーソンと出会えます。

ビジネスコーディネートについて

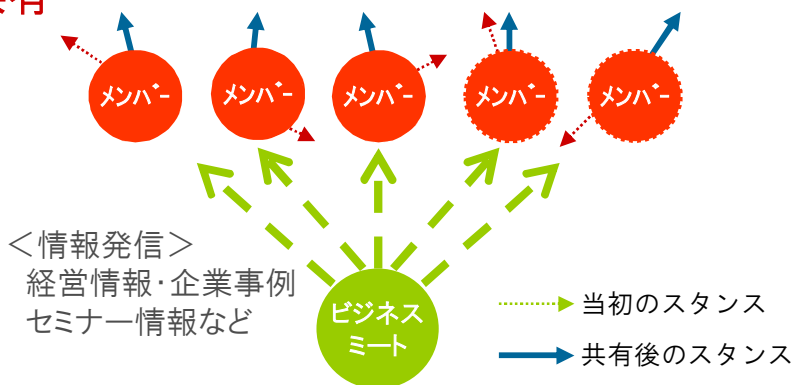
ビジネスミートのご提案する
サークルについて最も強くご提案したい
ビジネスコーディネートについて
ご説明させていただきます。



business coordinate

STEP1 スタンス・考え方の共有

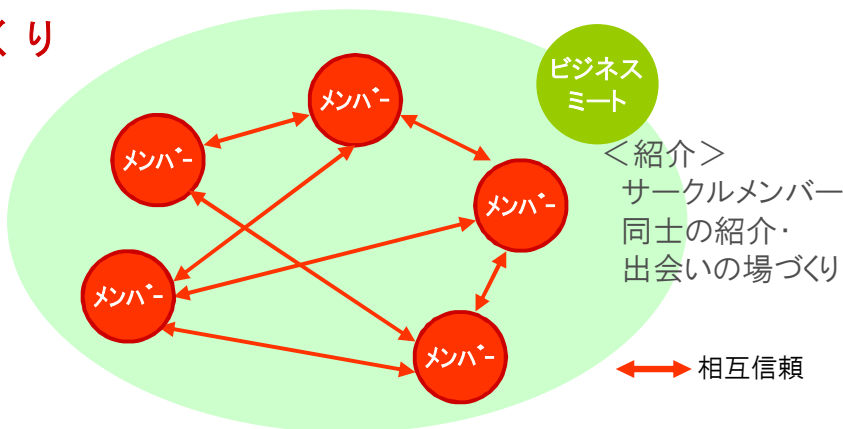
ステップ1ではビジネスミートはサークルメンバーに対して多くの情報発信を行います。このステップではサークルメンバーのスタンスや考え方を共有していきます。こうすることで、経営に対してのスタンスが同じ方向性の集まりとなっていきます。



business coordinate

STEP2 相互理解・信頼づくり

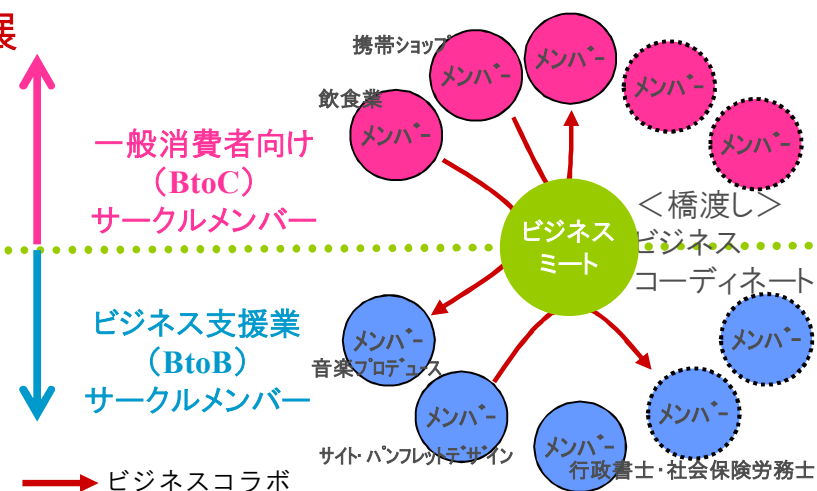
ステップ2ではビジネスミートはサークルメンバー同士をお引き合わせすることを行います。このステップを通じて、互いの理解を深め、信頼を気づきあげることができ、ビジネスのコラボレーションが起こる素地をつくります。



business coordinate

STEP3 相乗効果と生成発展

ステップ3では、サークルメンバー同士のビジネスコラボを実現し、両社のビジネスが発展するお手伝いを行います。こうしたサークルメンバー同士が協力することで、勉強会などで発信した事例を会員様同士の会社で実現していくことができます。



サークルメンバー 勉強会・懇親会について



東京会場
沖縄会場

毎月のミーティング勉強会についての内容は以下を予定しています。
内容はサークルメンバー様の意見を参考に更に充実させていきます。

ミーティング勉強会（※） 2009年09月～2010年7月

開催月

テーマ

2009年09月	走る	<ul style="list-style-type: none"> ・ スピード経営 ・ キャッシュフロー ・ 意思決定 	9/11（金） 9/19（土）
	太る	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今あるものを太らせる、増やす。 ・ 客単価を膨らます ・ 人材を伸ばす ← ← ← わくわく指数 	10/9（金） 10/30（土）
11月	誇る	<ul style="list-style-type: none"> ・ 誇られる企業 ・ 誇りのもてる企業 ・ ブランド力 = 「誇り ⇒ 自信 ⇒ 信頼」 	11/6（金） 11/14（土）
	任せる	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自分が動かなくてもよい企業（仕組み作り・権限委譲） ・ もしトップが1か月間も会社を空けたら・・・？ 	12/11（金） 12/18（土）
2010年1月	アメリカ・ダラス視察レポート	<ul style="list-style-type: none"> ・ 働きやすいとは？ ・ ビジネスとは進化である ・ 進化のポイントとは？ 	1/8（金） 1/16（土）
	02月	守る	<ul style="list-style-type: none"> ・ 守るべきものをつくる ・ 顧客様との約束 ・ ルールを伝える
03月	貯める	<ul style="list-style-type: none"> ・ お金と知識を貯める（ナレッジ & 貯蓄） 	3/12（金） 3/20（土）
04月	信じる	<ul style="list-style-type: none"> ・ 信頼関係をつくる ・ 信頼獲得 ・ 信頼の大切さ 	4/9（金） 4/17（土）
05月	つながる	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人と未来と利益 	5/14（金） 5/29（土）
06月	貢献する	<ul style="list-style-type: none"> ・ コミュニティ・何のために働くのか、儲けるのか 	6/11（金） 6/19（土）
07月	感じる	<ul style="list-style-type: none"> ・ 感謝・感動・感激・共感 	7/9（金） 7/17（土）

その他 …海外ツアー・分科会・交流会などへの優先的にご連絡しております

■海外視察ツアー

- ・ 2010年5月18日～26日 北欧視察セミナー 「北欧企業の強さ」
- ・ 2010年春～秋 中国・上海ツアー : 現地法人との交流会、中国と関わる、人脈作り
- ・ 2010年秋、世界で唯一赤字になったことがないサウスウエスト航空・徹底視察

■交流会

- ・ 毎月、都内の一流ホテルで朝食会：パワーブレックファーストを行っています。
一流の環境で、有意義に有効に時間を使う！！

■じっくり頭を整理するセミナー・講演など

- ・ アップグレード100 “新年の計”：2010年1月29日東京半日、1月15～16日沖縄1泊2日
- ・ 2010年2月7日（日）クローズ特別セミナー 東京にて

※テーマは予定です

※メンバー様はどこの会場でも月1回参加可能です ※随時更新・追加いたします

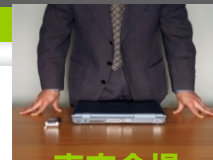
サークルメンバー 勉強会・懇親会について

今までのミーティング勉強会の内容をご紹介します。

ミーティング勉強会（※） 2008年10月～09年8月

開催月

テーマ



東京会場
沖縄会場

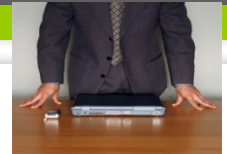
開催月	テーマ	日付
2008年 10 / 11月	やる気のスイッチが入る組織作りのコツ 特別講師:山崎拓巳氏	10/10 (金) 10/18 (土)
	<p>今までのリーダー像とは、農耕時代は『力持ち』がリーダーに選ばれた。産業革命後は、『頭の良い人』がリーダーだった。これからは『コミュニケーション上手』PCにできないことをできる人がリーダーになっていく。リーダーとは皆がやる気になる環境を作る人。</p> <p>きく = 聞く・効く・利く</p> <p>◆会社が傾くとき、それは、伝えたことと、伝わったことがずれ始めたとき。ずれを確認する能力こそ永続の秘訣。お客さまから上手に聞く方法 アンケート設計、モニター会、接客会話」社内で活性化される聞き方 「社内提案制度、日報、面談など」</p>	11/7 (金) 11/15 (土)
12月	喜ばれる	12/12 (金) 12/20 (土)
	<p>◆『リピート率の向上』 永続するかどうかは、満足度にある。満足度の指標はリピート率に集約される。LTV（ライフタイムバリュー・顧客生涯価値）を高めるには？従業員の定着率を高めるには？</p>	
2009年01月	つくる = 作る・創る・造る	1/16 (金) 1/24 (土)
	<p>◆『儲かるシクミをつくる』 アイデアをやりきる、やるべきことをやる 難しいことでなく仕組化することによりやり切れる。個人の能力に頼るのでなく誰もが成功できる仕組みにできるかどうか？今日入った人でも、すぐにできる仕組み。</p>	
02月	シンガポール視察 おまけ 上海レポート	2/6 (金) 2/14 (土)
	<p>◆アジアの中でも2桁成長近くを続けているシンガポールと中国 東京23区ほぼ同じ面積の国土でありながら、著しい成長率を続けるシンガポールを2008年11月に訪問。野田目線による分析レポート。さらに2009年1月に上海を訪問。その衝撃もお伝えします!! ?</p>	
03月	開発する	3/6 (金) 3/14 (土)
	<p>◆『新商品・サービスを作る』 お店にあるもの、会社にあるもの、会社の仲間たちの今ある知識をうまく組み合わせたり、引き出したりするのも『開発』。というより、今までに無い新しいものを『開発』と言うのではなく、むしろ今あるものを活用することのほうが真の『開発』だと思ったりします。</p>	
04月	上げる ～やる気・利益を上げるには、生産性という指標～	4/10 (金) 4/18 (土)
	<p>◆「やる気を上げる・利益を上げる・生産性を上げる」 今より成長するためには、何をどのように上げるのか？ 成長したいと思う動物が人間だと教わった。その成長をどのように実感するかが、上昇機運に乗る一番の近道という気がします。時間を疎ではなく密にする方法。</p>	
05月	広げる ～成長には、広げることと深くすることその2つの繰り返し～	5/15 (金) 5/30 (土)
	<p>◆「市場を広げる・幅を広げる」 個人、組織、企業の成長の方向性は2つあると思います。それは、広げることか、深掘ること。この2つを交互に繰り返すことが成長を肌で実感でき、そして結果も残していけるのではないでしょうか？</p>	
06月	捨てる ～経営とは、選ぶ技術ではなく、捨てる技術～	6/12 (金) 6/27 (土)
	<p>■捨てる時間・捨てる市場・捨てる知識 経営、リーダーは選択肢が多数ある中から選び出すという能力の気がする。が、実際に必要なのはその正反対で、選ばないものを捨てることだとか。新鮮な空気をたくさん吸うには、すうのではなく、たくさん吐くと自然にたくさん入ってくる。それと同じ感覚。捨てる技術。</p>	
07月	増やす ～質を高めるには、量が質に転化するという発想～	7/10 (金) 7/18 (土)
	<p>■お客様を増やす・社員を増やす・商品を増やす「新規開拓」「採用」 経営、知識とは何かを増やし続けていくものなのかもしれません。質を高めるために、量が質に転化するという発想こそ高められる気がします。質が量に転化するという発想が成長を妨げるのではないのでしょうか？質を高めるために何を増やし、どのように増やすのか？</p>	
08月	結ぶ ～結びつける技術が、求められている～	8/7 (金) 8/22 (土)
	<p>■人を結ぶ、結びつけて新商品、人を結び新組織、お客様と結ぶ。「コラボ」「ユニット」くっつけることで見方を変える。1+1が3になる発想。それが『結び力』まったく違う感性、部署の人を結ぶことでプロジェクトを成功させる。今ある商品を結びつけることで、魅力ある新商品にする。結び力=プロデュース力</p>	

※メンバー様はどこの会場でも月1回参加可能です ※随時更新・追加いたします

サークルメンバー 勉強会・懇親会について

今までのミーティング勉強会の内容をご紹介します。

ミーティング勉強会 (※) 2007年9月～08年8月



沖縄会場
東京会場

開催月	テーマ	
2007年09月	変革期のリーダーシップ論 ■お金ではない、ワクワク楽しくなるインセンティブが今は受けている。 インセンティブ事例満載。すごいリーダーになる単行行動術	終了
10月	お客さまの成長を超える組織 ～30年間成長し続けてる企業が行っている、人事採用・人材教育・人材開発の法則 ◆世界一有名なテーマパークは、時給をメインに書かない。などの採用事例満載	終了
11月	永続！の条件 ◆1人に、1回 100万円のものを買ってもらうのではなく 1人に、100回 1万円づつ 100ヶ月買ってもらう。発想。	終了
12月	昨日入ったアルバイト君でも出来る全面個別対応サービスの仕組み作り ～サービスって、人がするもの。だから教えればできる。と、思っている人がすごく多い。 実は、サービスが良いと呼ばれているところは均一レベルで、継続してやる仕組みがあるのです。	終了
2008年01月	年間経営計画の策定 年始めにやっておきたい7つの整理 ～独自固有の長所を伸ばすのが、幸せな経営だと思います。競争ではなく、共生。それには、自分の一番が何か？どのように進めるか？一番の探し方。など	終了
02月	強み・弱み分析の手法 売上・利益を短期間で上げる方法 ◆良いところを見つけ出す「商品・売上マトリックス」 ・強みを活かす売上向上法「圧縮付加法」「3回安定、10回固定の法則」「力相応一番」など	2/16 2/9
03月	ビジネスアイデア発掘方法！ 今困っていることがあるところはお客様がたくさん来るアイデアに変わる！！ そんなアイデア手法公開です。	3/15 3/8
04月	儲けグセがつく売上げアップの方法 ・社員、会社そのものに儲けグセがついたらすごいいと思いませんか？ ・ある会社では、900万の仕事で100万払うから1000万円の仕事にしてくれと言った。	4/19 4/16
05月	客単価アップの手法 ・売上は、客数×客単価でできています。即時売上向上法は、まず客単価を上げることにあります。客単価は、一点単価×買上点数。一点単価の方法と買上点数をアップする手法を解説	5/24 5/15
06月	アメリカ最新視察レポート ・なぜそんなに遊び心で、組織が動くのか？世界最大のデザインファーム IDEO ・従業員が会社を自慢する会社作りとは？世界で唯一赤字なし航空会社サウスウエスト航空	6/21 6/14
07月	価格体系の論理 ・価格帯は10あると良い、隣の価格帯との違い ・1.5倍の価格を超えると、購買目的が変化する。その対応価格表作り	7/19 7/11
08月	赤字体質と黒字体質の違い ・たくさんの企業を見ると赤字と黒字は体質で左右されているようです。 ・ケチケチ経費と商品2番お客様1番の発想	8/30 8/8
09月	はっする = 発する・ハッスル・はっとする 『理念。考え方を発信する』すべての始まりは伝え、伝わることに発信することを上手にする。お客様へ会社の想いを発信する、社内にトップの想いを浸透させる。	9/20 9/12

※メンバー様はどこの会場でも月1回参加可能です ※随時更新・追加いたします

その他 …海外ツアー・分科会・交流会などへの優先的にご連絡しております

■海外視察ツアー

- ・個人では味わえない現地の方々のお話を聞いたり、企業の訪問の実施)
- ・2004年ニューヨーク・2007年ニューヨーク・2008年サンゼルス・2008年サンフランシスコ・シンガポール・2009年上海・米国ダラスなど

■交流会

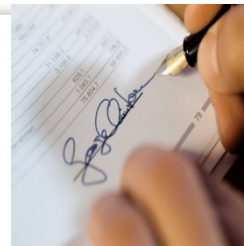
- ・交流を深めるためにいろんな方と定期的に野田の知人を含め食事会を行っています
- ・人脈を広げる、成功者発想に触れるなどに最適！

■じっくり頭を整理するセミナー・講演など

メンバー区分ならびに会費について

ご自分にあったお付き合い方を選べるようにメンバー区分を4つご用意いたしました。

ご不明な点などございましたらお気軽にご質問ください。



メンバー区分	月会費 (税込)	経営 勉強会 (※1)	勉強会 収録CD (※2)	経営 相談 (※3)	PC&携帯 無料 メルマガ	有料 メルマガ	個別相談 (※4)	特長・メンバー様の声
顧問コンサルティング	31,500円	○	○	○	○	○	△ 別途料金	自社・個人の持っている課題についてアドバイスを受けたい。電話やメールで随時、ご相談ください。オールマイティコンサルタントならではの顧問!!
サークル レギュラー メンバー	10,500円	○	△ ※2 欠席時 配送	-	○	○	-	ビジネスで最も必要なことの一つは判断が迷ったときの為に軸を常にチューンナップしておくことと、ツイている人と会う環境づくり。これらを毎月の勉強会で最新の事例・ノウハウを学ぶとともに、発想の転換を図りながら、ご提供。 「思い」と「儲け」のバランスの取れた経営を目指す!!
サークル CD メンバー	6,300円	△	○	-	○	○	-	参加は難しいが、MTG勉強会での他社事例や時流が知りたい。野田のビジネスマインドを吸収したい。
メルマガ メンバー (※6)	有料 メルマガ 1,000円 無料 メルマガ 0円	-	-	-	○	○	-	ビジネスミート野田が発信する情報を知りたい。 勉強会、交流会で得られる情報のキーワードだけでも知りたい。

- ※1 ビジター参加 15,000円 沖縄・東京月1回
レギュラーメンバーの方には、勉強会欠席時講演CDを送付します。なお、出席し、更に毎月CDも送って欲しいという方には+5,000円で販売致します。
但し、会場に来られた方だけが事例写真を豊富に見ることができ、その場で質問することができますので、来場をお勧めいたします。
メンバー様は初めての方を無料ご招待できます。法人メンバー様は、2人目からプラス6千円/人で参加できます。
- ※2 MTG勉強会欠席時、収録演CDを送付します。
- ※3 経営相談は、FAXまたはメール、お電話にて随時受付けております。
- ※4 優先的に対応させていただきます。(別途、交通費とコンサルタント料がかかります)
- ※5 その他、全メンバー様向けにCDの購入、海外視察ツアー、その他イベント時にメンバー割引やご優待があります。今後のイベントに注目ください。
- ※6 サークル・CDメンバーの皆様には無料メルマガ(月8回予定)、有料メルマガ(月2回予定)をお送りいたします。
- ※7 有料メルマガメンバーになりますと無料メルマガも配信いたします。
- ※8 1度脱会後は、再度入会する時には、再入会金(3万円)を頂戴いたします。

メンバー企業様について

年商0円の学生さん～年商250億円の企業経営者まで。
あえて業種も企業規模もこだわらない。
だからこそその多種多様なメンバーの皆様です。



業種	役職	コメント
カフェ	経営者	沖縄最大級の集客を誇るカフェ
自然食食堂	経営者	自然食を、身構えずハードルを低くした食堂
雑誌コーディネーター	フリー	ある著名な版画家をプロデュース後雑誌などの取材先コーディネートを実施
塾	経営者	創業3年全員合格が続く、教えないコツは、人材教育に通ずる
美容室	経営者	与那原で大人気の美容室、この春、2店目をオープン。 “ピンチがチャンス” 挑戦をし続けるオーナー。
写真館	経営者	写真館4店舗、写真館の団体の代表も務める。
フレンチシェフ	経営者	どんな自宅をステキなレストランに早変わりのプライベートシェフが 銀座1丁目のフレンチシェフに!!
健康食品販売	経営者	健康食品の通販
起業準備中	元大手会社役員	食品流通のプロフェッショナル
音楽プロデューサー	経営者	コンピレーションアルバムの第一人者、企業パンフレットとしてCDアルバムを活用提案
コールセンター	管理職	女性を魅力的にする起業を目指す
デザイン会社	経営者	企業パンフレット、ホームページ制作。売上アップのデザインが得意
エステサロン	経営者	若い人のカリスマな超有名女優がお忍びで通うエステ
大学生		将来企業を目指す
広告代理店	経営者	神奈川県一番の80年続く広告代理店
葬儀社	経営者	生前、葬儀後もケアする新しいタイプ。光や映像を使った葬儀なども行う。
派遣会社	経営者	飲食店、ネイルサロンも経営する
ビジネスSNS運営	経営者	インターネット広告のプロフェッショナル
イメージコンサルタント	経営者	多数の有名な方の外見、しぐさのコンサルティングを行う、 ウェディングプロデューサーとしても有名で、講演セミナーも好評。
資格業ネットワーク運営	経営者	行政書士でもありながら、資格業をネットワーク化している
携帯ショップ	マネージャー	独立系大手携帯ショップチェーンの若手マネージャー
アロハシャツ製造販売会社	経営者	沖縄一のアロハ製造、袖を通すと「大人のoff」になる商品
整備工場	経営者	24時間対応の整備工場、車で困ったら電話を掛けたくなる店を 目指す。パイナップルが目印。
伝説のホテル	経営者	自身著書を多数出す。千葉に伝説のホテルを建設中
社会保険労務士	経営者	採用の大切さの講演も行う
アーティスト・作家	山崎拓巳	「気くばりのツボ」16万部「人生のプロジェクト」などベストセラー作家
お菓子製造会社	経営者	他にもホームページの販売でグループで20億円売り上げる
経営コンサルタント	経営者	個性学をいかした組織コンサル、人材育成などが得意
不動産業	経営者	介護サービスを取り入れたアパートを提供
大手メーカー	経営者	大手メーカーで社内ベンチャーを立ち上げ、 全国8店舗にショップを展開
コンサルティング	経営者	携帯コンテンツのコンサルティング会社

To Next page>>>

メンバー企業様について

業種	役職	コメント
PCサポート 研修講師派遣業 調剤薬局/医師開業支援	代表 経営者 経営者	PCに関するシステムから使い方まで何でも対応。 企業向けに営業研修講師をコンサル紹介サービス 病気になる前に行く信頼される薬局作り。 医師開業支援や薬剤師の紹介など
家具の製造販売 インターネットビジネス ヒューマンサポート メディア広告全般	経営者 経営者 代表 管理職	デザインから製作、納入まで一貫して行う 日本第2位の映画評論マガジンを発行者の精神科医 人材採用、育成、人事教育に長ける テレビ・映画・映像製作事業、出版・web事業を幅広く手がける会社の メディア部門を一手に取り仕切る
コーチング 企業M&A 米雑穀卸・小売業 多業種 飲食業 宝飾メーカー 印刷業 行政書士 公認会計士 写真家	経営者 経営者 経営者 音楽部門 経営者 デザイナー 経営者 経営者 経営者 経営者	飲食を得意とするコンサルタント M&Aコンサルティング、インターネットカフェのオーナーでもある 五穀米の登録商標を持つ。製造者・消費者を大切にし通信販売で高い人気 アクセサリー製造販売、エステ、音楽事業など多方面の事業展開を行う 飲食で人の心を楽しませるをモットーに温かい店舗を展開 結婚・婚約指輪のシェア第一位のチーフデザイナー プリント印刷などを手がける、若き二代目 特殊法人など設立にも多く携わるスペシャリスト 公認会計士・税理士業務とともに新ビジネスを展開 日本でも指折りの写真家であり、出版事業や講演活動、 プロデューサー業など幅広く活躍されている
観光業 菓子メーカー 人材コンサルタント リスティング広告代理店	相談役 営業 経営者 経営者	銀行員の経験と知識を活かし、地方の温泉施設の活性化を図る 新概念の商品開発を行う。ドキュメント作りの天才元船井総研。 MR人材コンサルティング 検索活動やコンテンツ広告、動画広告、パター広告、モバイル広告、行動ターゲティング広告など多岐に渡る最先端マーケティングで活躍。数々の事業を成功させた経験あり
ユニフォーム製作 制作プロダクション 情報提供サービス 飲食業 メンタルヘルス美容 音楽家ホストレー 石油小売業 インターネット通販 研修ビジネス 音楽情報サービス カフェ経営 浄水器販売 飲食業 宿泊業 公務員 写真館 色彩サービス	経営者 経営者 経営者 経営者 経営者 代表 経営者 経営者 経営者 経営者 経営者 経営者 経営者 経営者 経営者 経営者 経営者 経営者 管理職 経営者	着る人、見る人にとって心地よい作業服を提供する 大阪が本拠地。日本の伝統文化にも精通。 沖縄発、新進気鋭の情報提供を目指す 茨城フランチャイズ店のオーナー。また新たに出店。 内面と外面から美にアプローチする 音大出のビジネスボイストレーナー。 ガソリンスタンドを中心に複数の事業を経営。 腰痛・ひざ痛対策シューズ専門店を開業 チームビルディングを活用して、人材採用と人材開発をトータルサポート 情報サービス業音楽分野でクロスメディア事業を展開 沖縄中城で大人気カフェ。 浄水器の販売、保守メンテナンス。 フランチャイズ店オーナー。次のステップへ ウィークリーマンズリーマンション経営。高い稼働率を維持。 地域産業活性化の事業に取り組む 大田区で30名のスタッフを抱える老舗写真館。 色彩教育、プロデューサー、コンサルティングなどを行う



...and more

メンバー様は初めての方をミーティング勉強会に無料ご招待ができます。

ビジネスミートについて



- 会社名 : 株式会社ビジネスミート (*Business Meet Corp.*)
- 所在地 : 〒108-0073 東京都港区高輪2-1-13-207
- 設立 : 2008年2月 (有限会社**AnytimeLohas**から引き継ぐ)
- 代表者 : 野田宜成
- 連絡先 : tel 03-6277-0666
: fax 03-6277-0667
: info@noda-net.com
- HP : <http://www.noda-net.com/bc>
- 業務 : 経営コンサルティング業、ビジネスサークルの運営
講演・セミナー・ビジネス講演CD・DVD制作販売
映像制作、書籍プロデュース、ビジネスムック制作
ホームページデザイン、プロモーションコンサルティング
顧問コンサルティング、