

2018年の報酬改定対策

「社会性は高いけど、事業性は低い」は
やってない人がついた真っ赤なウソ?!

小規模多機能

売上/月

650万円

人件費率

50%

営業利益/月

250万円

最大助成額

3,760万円

株式会社ウェルビーイング
代表取締役

堀井 謙二氏

Special Interview

**小規模多機能に新規参入し、
新たな需要を生み出し急成長!
今年3月に5事業所目開設の
静岡県東部一番企業が明かす
小多機新規開設成功ストーリー**

| 東京 | 2018.3/27(火) |



慶應義塾大学卒業。

2000年、静岡県沼津市でグループホームを開設して介護事業に参入。経営に参画後は、施設介護事業を中心にドミナント戦略で事業拡大を志向し、静岡県東部一番企業へと成長。2012年には沼津市で初の小規模多機能を開設、今年3月には5事業所目を新規開設予定。

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

〒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

担当：大村

小多機新規参入セミナー

お問い合わせNo.S028257

TEL.0120-974-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-974-111

24時間
対応

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。)

028257

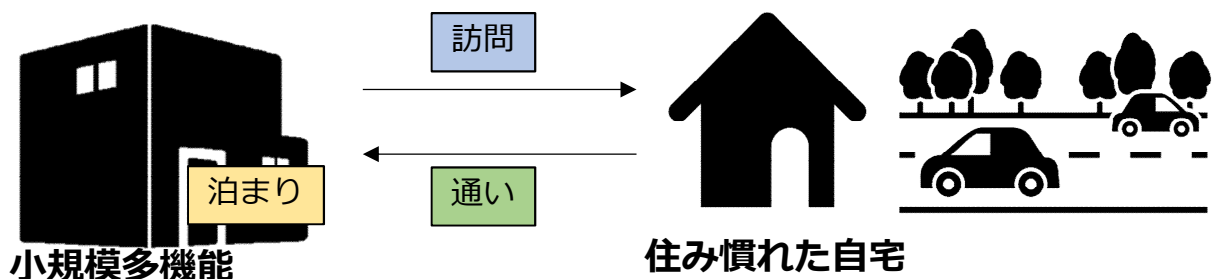
2018年 報酬改定直前 総力特集

泊まり放題・通い放題・訪問し放題の
“あの不採算事業”は、多くの介護難民の
暮らしを支え、人財も育つ高収益事業だった?!

小規模多機能型居宅介護とは？

小規模多機能は、2006年の介護保険改定で新たに創設された在宅介護サービスです。

『「通い」を中心として、随時、「訪問」や「泊まり」を組み合わせるサービスを提供する』事業であり、在宅介護サービスの切り札として期待されてきました。

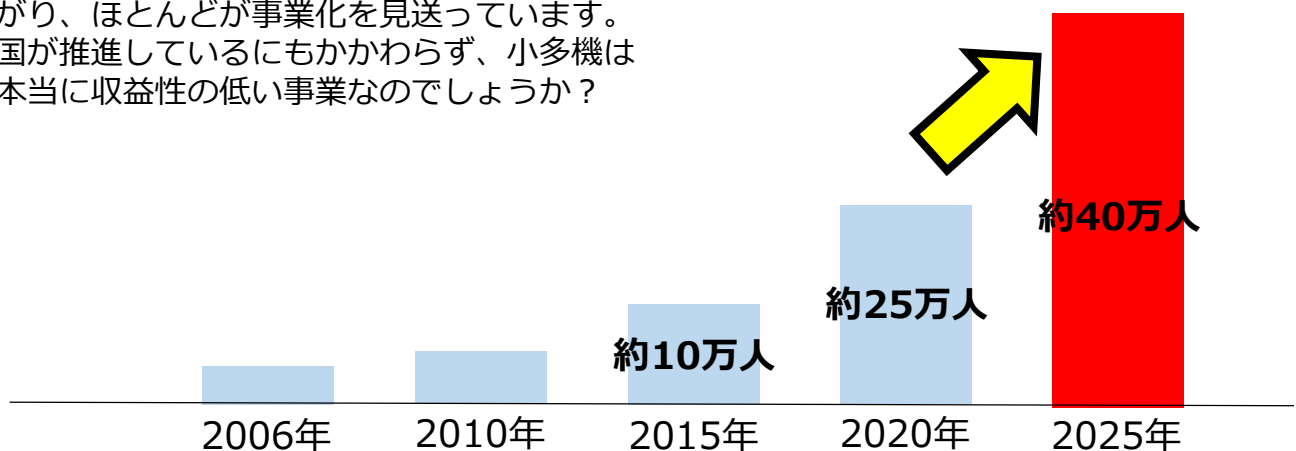


増加する小多機需要、事業化はアリか？

しかし、制度化から10年経っても10万人分しか整備できませんでした。社会性の高い事業である一方、8割以上の事業所で利益が出ていなかったのです。

2025年までに40万人分の整備を計画しており、小多機への需要はますます増加します。その社会性の高さから多くの企業が興味を示していますが、収益性が低いという評判が広がり、ほとんどが事業化を見送っています。

国が推進しているにもかかわらず、小多機は本当に収益性の低い事業なのでしょうか？



【参照】厚生労働省「第1回地域医療構想策定ガイドライン等に関する検討会 参考資料5」平成26年9月18日

営業利益250万円/月、人件費率50%の小規模多機能モデルで
5事業所展開の成功企業インタビューは、次のページへ！

在宅介護の担い手がない 介護難民の最後の砦は、 私たちの「小多機」です！

～独居・老々介護・介護離職・認知症・・・
家族や町とともに自立した暮らしを支える～



株式会社ウェルビーイング
代表取締役 堀井謙二氏

小規模多機能の先行事例、ノウハウがまったくない状態での参入から
たった7年で5事業所を開設（2018年3月時点）。静岡県東部一番企業へ
と成長された株式会社ウェルビーイング 堀井謙二氏に「小多機参入
のきっかけから、今日の成功までの経緯」について伺いました。

弊社は静岡県沼津市を中心に、静岡県内で在宅・施設サービスを合計
20施設運営している介護会社です。グループホームや介護付有料老
人ホームなど施設系介護事業を中心に事業展開をしてきました。

事業拡大は企業の安定性を高めるための手段として重要だと考えてい
ますが、一方で経営戦略のなかに「町の様々なステージにある利用者
様を総合的に支援できる企業グループになる」という目標があります。
事業拡大だけでなく、地域貢献も重要なミッションだと考えています
ので、在宅介護サービスの事業展開を見据えた情報収集も継続的に
行っていました。そんななか、小多機に参入するきっかけになったの
が「グループホームふれあい黄瀬川」です。社員寮の改修で2006



「ふれあい黄瀬川」外観



社員も参加して新規事業開発が行われた

GH 1 階の有効活用策として浮上した小多機への参入。 介護施設の入口商品として、相乗効果のチャンス到来？！

年に開設したグループホームですが、建物 1 階の活用方法がないまま運営していました。住宅街のなかにある立地で、社員寮だった空間・設備を有効活用できる事業を検討しているときに浮上したのが小規模多機能です。

小規模多機能を研究していくと、弊社にとっては事業化のメリットがとて多くあることに気づいたのです。

1 つめは、高齢者が多く住む住宅街のなかに立地していたこと。

2 つめは、小さな投資で改修できる設備があり、補助金や助成金を受けられる可能性が高かったこと。

3 つめは、近隣に弊社のグループホームや介護付有料があり、小多機の利用者様にやがてご入居いただける相乗効果を感じたこと。

最後に、GHと小多機は親和性が高く人員の緩和策があること、です。



社長も参加しての会議の一場面



株式会社ウェルビーイング
リスク管理・コンプライアンス課 杉本 渉 氏

**やってもない人のウワサや先行事例のなさに惑わされず、
「まちの総合支援企業」を目指して小多機参入を決意！**

当時すでに「小規模多機能は採算がとりにくい事業だ」という噂は耳にしていましたし、沼津市には小多機が1つもなく先行事例がありませんでした。そういう環境でしたので正直、不安はありました。

しかし、さまざまな助成金が受けられそうですし、空室期間が大きな収益減になる介護施設の見込顧客を得られるメリットは魅力的です。幸い近隣で介護施設を運営していたので、ケアマネさんやソーシャルワーカーとの連携もできるだろうと。「小規模多機能が市内にない」というのも、むしろ競合がないチャンスなのではないか、という風に受け止め、小規模多機能への新規参入を決意しました。

小多機は地域密着型サービスで、市町村が指定権者です。市町村内をいくつかの圏域に分けて整備するので公募になることが多く、弊社も公募申請をしましたが、当時、まだ人気のある事業ではなかったもので、



小規模多機能の利用方法を根気強く説明

「通い・泊まり・訪問」ごちゃ混ぜの小多機オープン！ CM・家族が求める「定額費用・使い放題」に大苦戦？！

無事に事業予定者に選ばれることができました。

事業予定者となった後は図面を決めて着工です。**着工から開設までは8か月間**。採用や広報活動、運営準備、行政・消防対応など、**開設準備はたくさんあるので猫の手も借りたいほど**でした。こうして沼津市内でも弊社でも初めての小規模多機能となる「ふれあい黄瀬川」が**2012年にオープン**しました。

「ふれあい黄瀬川」は、市内で初めての小多機ということもあって、市にも応援していただき、**比較的早いペースで登録が進みました**。しかし、**小多機の使い方を正しく理解していただけないことには**、やはり頭を悩ませました。「**デイ・ショート・訪問介護が使い放題の定額制サービス**」だと勘違いされてしまうのです。ケアマネさんや家族様のなかには「**定額制サービスなんだから、もっとサービスを入れてほしい**」とご要望されることも少なくありません。その課題を解決



サービス提供中のコマ

**様々な「今から助けて！」に多機能サービスで応える！
在宅でギリギリ踏ん張ってる方の「最後の砦」が小多機！**

するために、「どんな方でもご紹介ください」という
広報活動をやめました。小多機には小多機に合った
利用者様がいますから、**介護度別のモデルケアプラン**
や**A D L・症状が改善した利用者様の事例をまとめた**
資料などを持参して、どんな方にご利用いただきたい
かを具体的にお伝えしていったのです。そうすると

「今から受け入れてほしい」「今夜泊めてほしい」という**緊急案件の**
ご紹介をいただけるようになりました。**独居や老々介護だけでなく、**
急な退院、昼夜を問わず歩き回る認知症のご主人を介護していた奥様
が緊急入院、デイとショートをつなぎでは
限界だけど施設入居の資金はない、など。
必要な介護が受けられずにお困りの方がこの
町にこんなにもたくさんいらっしゃるなんて、



Special Interview



同級生が経営している馴染みの店で談笑



献立を考えながらスーパーで買い物

**利用者様が、町のなかで自立した暮らしができてベスト！
使える社会資源をフル活用するのが小多機の運営スタイル**

介護施設の運営をしているときには思いもありませんでした。利用者様との出逢いによって毎回、小多機の必要性や使命感を再認識します。

私たちの**小多機の利用者様**には、独居や老々介護はもちろん、**様々な理由でどんな在宅・施設サービスにもフィットしなかったいわゆる困難ケースと呼ばれる方々**が多くいらっしゃいます。そうした方々に対して**365日・24時間の切れ目ないサービス**をしますから、事業として成立させるために**特に運営面で様々な工夫**を凝らしています。

たとえば、毎日スーパーに**お財布を持たずに買い物**に行って**店員さんとトラブル**になってしまう利用者様がいます。ある日、訪問サービスでお伺いしたときに**自宅にはいらっしゃらず、スーパーにいらした**のです。そのアセスメント情報をもとに、**利用者様がスーパーに来たときには小多機にご連絡いただく**ことにしました。店員さんも利用者様



株式会社ウェルビーイング
ふれあい黄瀬川 施設長 岩間玉紀 氏

介護難民を救い、困難ケースを改善する小多機で大評判！ 小多機参入7年で5事業所開設、地域一番企業に躍進！

も嫌な想いをしなくて済みますし、なにより**生活を制限しないので**

BPSD（認知症の周辺症状）が出現せず、在宅生活を続けられます。

これは1つの事例ですが、利用者様ごとの**細かいアセスメント**に基づき、通常の通い・泊まり・訪問に加えて**地域や家族と連携して利用者様の自立した在宅生活を支えていく**のが、弊社の運営スタイルです。

小多機のノウハウがたまり、**今年3月に5つの目の小多機を開設予定**です。事業所によってバラつきがありますが、**月250万円ほどの利益が出ている事業所もあります**。これからも「介護の総合支援企業」のビジョンに向け、事業拡大とサービス品質向上の両輪を回す経営を行い、**地域の方々のお役に立てる会社**でありたいと思います。

小規模多機能 ホーム一覧

※開設準備中(ふれあい佐野)



ふれあい黄瀬川



ふれあい伏見



ふれあい岡宮



ふれあい島郷

2025年問題の切り札 『急増する小多機需要を捉え 在宅インフラの整備を急げ』

株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部
チーフ経営コンサルタント 橋本和樹



小規模多機能の新規参入を成功に導く 開設前に絶対押さえてほしい5つのポイント

介護会社の業績向上支援をしています、船井総研の橋本和樹です。

“成功企業インタビュー”はいかがでしたか？

「国は小規模多機能を増やしたいのは知っていたけど、収益性の低い事業だと思っていた」という方も多いのではないかと思います。

団塊の世代の全員が後期高齢者になる2025年。75歳以上の人口が18%、65歳以上人口は30%を超えます。認知症、重度化、独居・老々世帯の増加が社会問題になるなか、「病院から在宅へ」の政策転換が進みます。

在宅介護サービスの新たなインフラとして期待されているのが、小規模多機能です。8割の事業者が黒字化していない事業であることから、

「都市部でしか成立しない」「社会性ばかりで収益性は低い」「使い放題のサービスだからスタッフが疲弊する」と様々な憶測が飛んでいますが、弊社は、それらはいずれも間違った認識だと考えています。

社会性・収益性ともに高い小多機には、共通した押さえどころがありました。今回は特別に、5つのポイントに絞って解説していきます。

Point①『立地対策』：1 km圏の超狭域環境に成功法則

全国の小規模多機能の収支を見ると、約80%が「収支が均衡」あるいは「赤字」の結果が出ています。数々の統計や、**全国の小規模多機能への取材を通じて分かったこと**を、以下の表にまとめました。

事業として成立する小規模多機能をつくれるかどうかの判断のなかで、もっとも**重要な要素が「立地」**です。「通い」や「訪問」サービスがありますから、**小商圈で成立する立地に事業所をつくる**ことが、事業成功のための**前提条件であり、絶対条件**でもあります。

綿密な市場調査をせず、「土地の有効活用のために始めた」「既存施設の空きスペースで始めた」

という事業所は、**どれだけ努力しても利益が出にくい**傾向があります。

	送迎10分以内	送迎10分以上
日常生活サポート	可	不可
人手負担 -人件費率	適正	重い
加算取得 -単価	○	△
利益率	10%以上	均衡/赤字

Point②『顧客対策』：自立した在宅生活の継続こそ高品質

小規模多機能に関する**最大の誤解は、「デイ使い放題、ショート使い放題、訪問サービス使い放題」**という認識です。

小多機は、その基本方針（地域密着基準第62条）のなかで「利用者がその有する能力に応じその居宅において自立した日常生活を営むことができるようにするものでなければならない」と定められています。通い・泊まり・訪問を定額料金で**使いたい放題してもらうことを、国は善しとしていない**のです。

家族や地域とともに利用者が在宅で自立した生活が営めるように支援していく事業が小規模多機能です。まだまだ認知度の低い事業だからこそ、地域の**ケアマネやご家族などには、理解を求めていく**必要があります。

デイとショートをたくさん使いたいのであれば、小規模多機能より介護施設へのご入居を検討されたほうが良いでしょうし、リハビリを強化してADL改善を短期で図りたいのであればリハビリ特化型デイサービスや訪問リハビリといったサービスがあります。

小多機が、利用者獲得を急ぐあまり「誰でも良いから紹介してほしい」「いろいろサービス利用を優遇するので登録してほしい」という営業活動をしてしまうと、建物やマンパワーに限界があるので、結果的に**収益性が下がり**、かえってお客様に迷惑をかけてしまうのです。

「成功企業インタビュー」でご紹介した通り、小規模多機能は様々な理由から既存の施設・在宅サービスにはフィットしない**介護難民のためのサービス**です。その**商品コンセプト**をまず事業者が理解し、ケアマネや家族にもご理解いただく**広報活動の実践**が、成功の秘訣の1つです。

Point③『資金対策』：最大3,760万の補助金で負担軽減

新規開設で頭を悩ませる問題のなかに、**資金調達**があります。国は小規模多機能を増やす意向ですから、自治体ごとにバラつきはあるものの**補助金を出す市町村が多くある**ので、**初期投資を抑えることが可能**です。

〈補助金の上限額〉

①建物補助・・・1施設当たり**3,200万円**

②備品補助・・・宿泊定員一人あたり62.1万円 → **9名分560万円**

仮に小多機の開設総費用を1億円とした場合、**最大3,760万円が支給されることになり**、開設費用の**30~40%の資金を補助金で調達**できます。

介護事業には、**その他にも様々な助成金**があり、**正しく申請すれば支給されるのが助成金・補助金**ですので、活用しない理由がありません。

Point④『相乗効果』：施設系介護事業とドミナント展開

新規開設の際にハードルになるのが採用です。オープニングスタッフの採用は比較的容易ですが、幹部スタッフが懸念事項です。しかし小多機は、管理者や介護支援専門員の兼務が認められているので、施設系事業者にとっては特に、安心して参入しやすい事業だと言えます。

また小多機の利用者は、やがて自社施設への入居案内ができる見込顧客でもあり、収益面でも中長期に渡って相乗効果を発揮できます。

在宅向けサービスの小多機を介護施設とドミナントで展開することが結果的に、中長期に渡ってより多くの収益を企業にもたらすのです。

【兼務の可否】

	小多機	グループホーム	特定施設	特養	療養病床
管理者	兼務可能（当該事務所の管理業務に支障がない場合）				
介護支援専門員	兼務可能（利用者の処遇に支障がない場合）				

--介護支援専門員は、管理者と兼務可能（非常勤でも可能）

--介護支援専門員は、「小規模多機能型サービス等計画作成担当者研修」を修了する必要がある

Point⑤『業務設計』：無駄を省き、地域資源をフル活用

収支のなかでもっとも重たいのは人件費です。全国平均値は72%ですが、安定収支の目安人件費率は50%です。一方で、「通い・泊まり・訪問」の複合サービスで、利用者個々への細かな対応が求められます。いかにして無駄な業務を省き、勤務時間のできるだけ多くをサービス提供に割くか。これが社会性と収益性の両立を図るポイントなのです。

また、丁寧なアセスメントに基づくケアプランの立案、家族や様々な地域資源を積極的に活用する地域連携など、既存の在宅・施設サービスでは思いつかないような方法で、利用者本位の自立した暮らしを町ぐるみで支えて、顧客満足度の高い事業運営をしましょう。

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

小多機新規参入セミナー

小多機モデルへの新規参入に最短・最速で成功する方法を大公開！
業界動向や事業モデルから具体的ノウハウまで、たった4時間に凝縮！

東京

2018年
3月27日 (火)

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートで紹介した取り組みは、あなた様のような**意欲のある経営者であれば、すぐに実現できる**ものばかりです。しかし、取り組み方を間違うと、どんなにチャンスに満ちた市場環境や事業でも成功できません。**力をかけるべきポイントを絞って取り組むことが必要**です。そうすれば**新たな事業でも成功**することができます。また既存施設や地域との連携体制ができ、**相乗効果の発揮も期待**できます。

今回のセミナーでは、誌上でご紹介した**株式会社ウェルビーイングの堀井氏**をお招きし、**参入段階から開設、地域一番化に至った経緯**をご披露いただきます。

このセミナーは、学びの場ではなく、**すぐに実践し即時業績向上に着手していただくセミナー**です。公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。**たった4時間で**

「小多機モデル」の全てが分かる
講座構成ですので、一見の価値があることは間違いありません。
このセミナーで学べる内容の、ほんの一部ご紹介しますと・・・

項目	平均	モデル
売上	520万円	650万円
平均要介護度	2.17	2.8
人件費率	74.7%	50.0%
利益額	26万円	250万円
利益率	5%	35%

①	社会性・収益性の高い小多機モデルをつくる1km商圏内の成立条件
②	小多機モデルの利用に合った顧客と、合わない顧客の見極め方
③	認知度が低い小多機を正しく理解してもらうための営業ツール
④	登録利用者8名・22名の壁を突破するためのさまざまなノウハウ
⑤	なぜスタッフたちは、運営が複雑な小規模多機能を辞めずに働くのか？
⑥	「通い」「泊まり」「訪問」サービスごちゃ混ぜの業務設計
⑦	新築？改修？サブリース？不動産取得？どんな土地建物で小多機を開設するのがお得か？
⑧	人件費率50%を達成するためのシフトと家族・地域連携のポイント
⑨	訪問サービスの増加で収益力を高める！その理由とサービス内容とは？
⑩	あえて登録定員29名まで利用受け入れを狙わない理由
⑪	小多機のスタッフは「通い」「泊まり」「訪問」すべてに対応できるオールラウンダー？！
⑫	顧客満足と働きやすさを両輪で実現するケアプランの押さえどころ
⑬	最大3,760万円の補助金の申請条件？そのほかにも使える補助金・助成金がある？！
⑭	投資効率を速める小規模多機能の設計図づくりのポイント
⑮	モデル小規模多機能と全国平均値、いったい何がどう違うのか？
⑯	市町村の公募が通りやすくなる3つのアピールポイント
⑰	「在宅での自立を支援する介護サービス」とは、どんな内容か？
⑱	スタッフの仕事から省くべき「無駄な仕事」とは？
⑲	小規模多機能モデルに参入すると事業成長が加速する企業の特徴
⑳	「送迎サービス」を、顧客満足度を下げずにスタッフの業務負担を軽くするビックリ手法
㉑	歩ける認知症の方でも在宅で安心して暮らせる町をつくった小多機ならではのサービス
㉒	強化すべき訪問営業先は、居宅介護支援事業所ではなかった！
㉓	スタッフだけでは行き届かない部分は、どの町にもある●●●●や●●●●と連携する！
㉔	「使い放題」を希望するケアマネ・家族への対応方法
㉕	グループホーム・介護付有料・特養等の施設系介護事業者ができる収益アップの兼務体制
㉖	業務過多にならず、顧客満足度も高いスタッフの採用人数は、常勤換算●●.●名！

セミナーの日程が近づいてきました。現在、**近日同様のセミナーは予定しておりません**。2006年からずっと「収益性が低い」「運営方法が分かりにくい」と言われ続けてきた小規模多機能について、**社会性・収益性をどちらも高く両立するビジネスモデルを社長自らが公開するセミナー**は減多に開催がありません。

ぜひこの機会にご参加ください。当日、お会いできることを楽しみにしています。

介護事業 経営者向け 小多機新規参入セミナー

講座内容&スケジュール

2018年3月27日(火)

株式会社 船井総合研究所 東京本社
13:00~17:00 (受付12:30~)

講座	担当	講座内容
第1講座 13:00 } 13:50	株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 介護チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 橋本 和樹	小規模多機能モデルの概要と 地域包括ケアのなかで担う役割
第2講座 14:00 } 15:30	実践企業の特別講座 株式会社ウェルビーイング 代表取締役 堀井 謙二氏 ふれあい黄瀬川 施設長 岩間 玉紀氏 リスク管理・コンプライアンス課 杉本 渉氏	小規模多機能 成功への軌跡
第3講座 15:40 } 16:30	株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 介護チーム 森永 顕成	社会性・収益性の高い 小規模多機能モデルの開設手法
第4講座 16:40 } 17:00	株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 介護チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 橋本 和樹	まとめ講座 明日から即実践していただきたいこと

ゲスト講演

株式会社ウェルビーイング
代表取締役

堀井 謙二氏



慶應義塾大学卒業。

2000年、静岡県沼津市でグループホームを開設して介護事業に参入。

経営に参画後は、施設介護事業を中心にドミナント戦略で事業拡大を志向し、静岡県東部一番企業へと成長。2012年には沼津市で初の小規模多機能を開設、今年3月には5事業所目を新規開設予定。

講師プロフィール



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
介護チーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

橋本 和樹

有料老人ホーム大手の施設長として新規開設、組織再生を経験。複数の施設で即時業績向上、離職率改善の実績を上げる。投資ファンド傘下の中堅有料老人ホーム運営会社で、経営企画・営業企画。新規事業開発、経営管理体制の構築、入居率改善に従事し、事業再生に貢献。ビジネスモデル開発、経営効率化を得意とし、中小から上場企業まで幅広く介護経営の支援を行なっている。

【講演】富山銀行様、播州信用金庫様、他
【媒体】日経ヘルスケア(2017年9月号)、他



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
介護チーム

森永 顕成

船井総研に入社後、様々なBtoCビジネスを経て、介護業界の経営コンサルティングに特化。利益体制の法人作りをサポートする新人育成体制の構築、社内基準の標準化、生産性を上げる人事制度構築など、マネジメント領域支援を得意としている。全国の小規模多機能を行脚し、業績アップのノウハウをルール化。現場主義・事例主義・結果主義を信条とし、成功確率の高いコンサルティングを志向。親身な対応、熱心な仕事ぶりから、厚い信頼を得ている。

日時・会場

東京会場
2018年3月27日(火)
(株)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

開催時間
開始 13:00 ▶ 終了 17:00 (受付12:30より)

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いいたしませんので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。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いいたしませんので、ご了承ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。
お申込いただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
弊社会員企業様との競合状況によっては参加をお断りすることがございます。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785658 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

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 0120-974-000 (平日9:30~17:30) 申込専用 FAX 0120-974-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:大村 ●内容に関するお問合せ:森永、三浦(基)、橋本(和)

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S028257 担当 大村 宛

小多機新規参入セミナー FAX:0120-974-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職
会社名			代表者名		
会社住所	〒		フリガナ		役 職
			ご連絡担当者		
TEL	()		FAX	()	
ご参加者氏名	1	フリガナ		役 職	フリガナ
	3	フリガナ		役 職	フリガナ

質問①現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？現状のお悩みをできるだけ具体的に教えてください。

質問②何がキッカケで船井総研のセミナーを知りましたか？
☐郵送DM ☐インターネット☐その他()

質問③セミナー参加にあたり、すぐに申し込みをされましたか？すぐにしなかった場合、どんな不安、懸念、課題がありましたか？

質問④何が決め手となって、セミナーの申し込みをされましたか？

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 ☐ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

検

事務処理QR用コード

