

必ず来る!?
軽度者切り離し!

福祉用具 **必見!**
レンタル業 経営者

住宅改修 × **福祉用具レンタル** **セット提案**
モデルで

利用者

600

業界 **素人** の
営業 **2人** で



たった **2年** で

件獲得

売上 **1億円** 営業利益 **1000万円**



成功
企業



【できる】がひろがる笑顔にかわる

はんど

- 地方小商圏でシェア58%の圧倒的地域一番企業
- 住宅改修×福祉用具セット利用率60%超！
セット提案モデル実践での成功企業！
- 業界平均3倍の利用者獲得スピードを実現！

その秘訣を特別レポートで公開!

セミナー同時案内 住宅改修×福祉用具レンタル セット提案モデル成功事例セミナー

東京会 **東京会場 満員御礼** 日(木) 大阪会場:2018年5月24日(木) お問い合わせNo.S030809 担当:松本(京)

主催: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 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
FAX:0120-964-111 (24時間対応)

知っている**経営者**だけが始めている！ **急成長**する福祉用具レンタル業の実態！

まずはこちらの実績数値をご覧ください。

- ◆住宅改修年間**150**件（業界平均の**2.5**倍）
 - ◆住改×福祉用具セット率**60**%（業界平均の**4**倍）
- ↓ 新・業態セット提案モデルへの転換によって、
- ◆レンタル年間獲得数**300**件（業界平均の**3**倍）

これは架空の話やでっちあげの作り話ではありません。

株式会社はんどという山口県の地方商圈の普通の事業所が住宅改修×福祉用具レンタル【セット提案モデル】というまったく新しい業態へと進化した結果、実際に達成した生の成功事例なのです。

ただこうした新しい業態、成功事例はなにもこの会社様に限ったことでは

ありません。全国の福祉用具レンタル会社さんが正しい方法を正しい手順で取り組めば、同じように大きな成果を挙げることができます。では早速、この成功への軌跡を株式会社はんどの大谷社長にお伺いしてみましよう



福祉用具業界 経営レポート

「福祉用具レンタルも住宅改修も普通にみんなやっていること、ただ、それらを掛け合わせて磨き上げることで他社とはまったく違う業態に進化できたんです」



株式会社はんど
代表取締役 大谷 英治氏

ごく普通のレンタル会社が
圧倒的の一番に変わる！
なぜ業界平均3倍のスピード
で利用者獲得ができるのか？

特別紙上インタビュー

2021年危機に向けて方向性を**模索**していました

うちはなにも特別な会社ではありません。

全国の同業他者と同じく**介護報酬改定のたびに厳しくなる事業環境**に頭を抱える日々が続いていました。

今回、2018年度の改定では見送られましたが、次の改定では「軽度者に対する福祉用具が介護保険から切り離される」ことが取り沙汰されています。

そんななか、**新規ビジネスへの参入を含めて検討**していたのですが・・・



ピンとくるものはなかなか見つかりませんでした。

これといった打ち手が見つからないまま時間だけが流れ、

「このままの状態でもいいのか？」将来への不安はますます募るばかりでした。

今のうちに何かしら手を打たないと負け組のポジションになってしまう。そうすると、やがては身売りも視野に入れな
いといけなくなるのではないか？

いつしか、そんなことも頭をよぎるくらいになっていました。



本業を**進化**させることに覚悟を決める



そんななか、ある勉強会に参加したことがきっかけで私の覚悟は決まりました。

本業を進化させ、商圏で絶対的

一番を目指すことに決めたのです。

その勉強会で他地域の経営者の方に話を聞いていると、制度改

正への最も重要な備えは商圏内での一番ポジションを固

めること、逆に商圏内で弱者になるほど苦しくなり、やが

ては強者に飲み込まれてしまうというのがストンと腹に

落ちました。自分たちがやるべきことは、福祉用具の業界で、自分たちの商圈で、この事業をトコトン掘り下げることなのだと改めて気づかされたのでした。

とはいうものの、これまでの延長線上でやってもダメなのはわかっていました。



そんななか、あるケアマネジャーさんが何気ない会話からふと漏らした一言が大きなヒントになりました。

「はんどさんって単に福祉用具ってわけじゃなく、住改も組み合わせて住環境を提案してくれるのがいい。

そんなセットみたいな感じで
やってくれるところは他に
どこにもない。」

その瞬間、「セット提案」という
キーワードが突然閃いたのです。

福祉用具レンタルも住宅改修も普通にみんなやっている、



ただ、それらを掛け合わせて磨き上げることで【セットプラン】という新しい提案のカタチが生まれていったのです。



【セットプラン】を中心にケアマネ様、PT・OT・MSWなど病院関係者様に提案していくと【セットプラン】の認知がドンドン広がっていきました。

利用者様の住環境を考えたときに、福祉用具も住宅改修も境目なく、利用者様が「できるようになる」ことを第一に考えたプランが受け入れられたのだと思います。



「セット提案」という“ありそうでなかった”新しい切り口ですが、プランの幅広さやボリュームはライバル会社にとってもそうそう真

似のできるものではなかったようです。

その結果として、うちの地域ではどこもやっていない新しい業態モデルへと進化することができたのです。

取り組むことによるさまざまな**変化**

◆営業マン1人あたり獲得数が**15件/月**を超える



最初は私自身も「大丈夫かな？」と半信半疑だったのですが、**利用者獲得ペースに明らかな変化**が現れると「イケる！」と確信に変わりました。

それまでの1人あたり獲得数は月7~8件、よくて10件というところだったのが、月15件を超えるようになっていったのです。利用者獲得のスピードが上がった結果、これまでより収益力が高まり**営業利益率は10%をはるかに超え**、20%に迫るまでになりました。

数値面以外の変化もたくさん起こってきています。

例えば、**ケアマネジャーの反応は明らかに変わりました。**

明らかに「こっちを向いている」感がありありと感じられるようになって

います。**【セットプラン】前提の相談**



が次々と舞い込むようにもなりました。営業メンバーも仕事
が楽しくなったようで、毎日イキイキとしています。

仕事を通じて社会性を**追求**

新たな業態へと進化させる中で、特に変わったのは「自立サ
ポート」という概念を掲げたことだと思います。

福祉用具レンタルと住宅改修を掛け
合わせて福祉住環境を整えることで、

利用者様に対してこれまでより

はるかに高いメリットを提供

できることがわかりました。

例えば、歩行器が必要だった方が
手すりを使って歩けるようになったり、

寝室にポータブルトイレを置いていた方が自分で歩いてトイレ
に行けるようになったり・・・



ご利用者・ご家族の希望に応じた
自立のお手伝いをするのが自社
の存在意義だと再定義できたこと
がとても大きかったと思います。

さらなる進化へ向けての将来の**展望**

商圏内一番になることで、事業の勝ちパターンが固まり、持続的利益創出の道筋は見えるようになったと思います。

次は後発での参入商圏となる

北九州営業所で一番ポジションを取ることを目指しています。

ここは3年目で完全に黒字化してはいるものの、

浸透はまだまだで競合も強い。

ここでいかに勝ち切ることができるかということが、今後の試金石になると思っています。



セット提案モデルのさらなる飛躍、そして各拠点での一番ポジション強化に向けて、株式会社はんどの挑戦は続きます！

紙上
講演

競争激化の福祉用具業界を
勝ち抜く住宅改修×福祉用具
新業態モデル

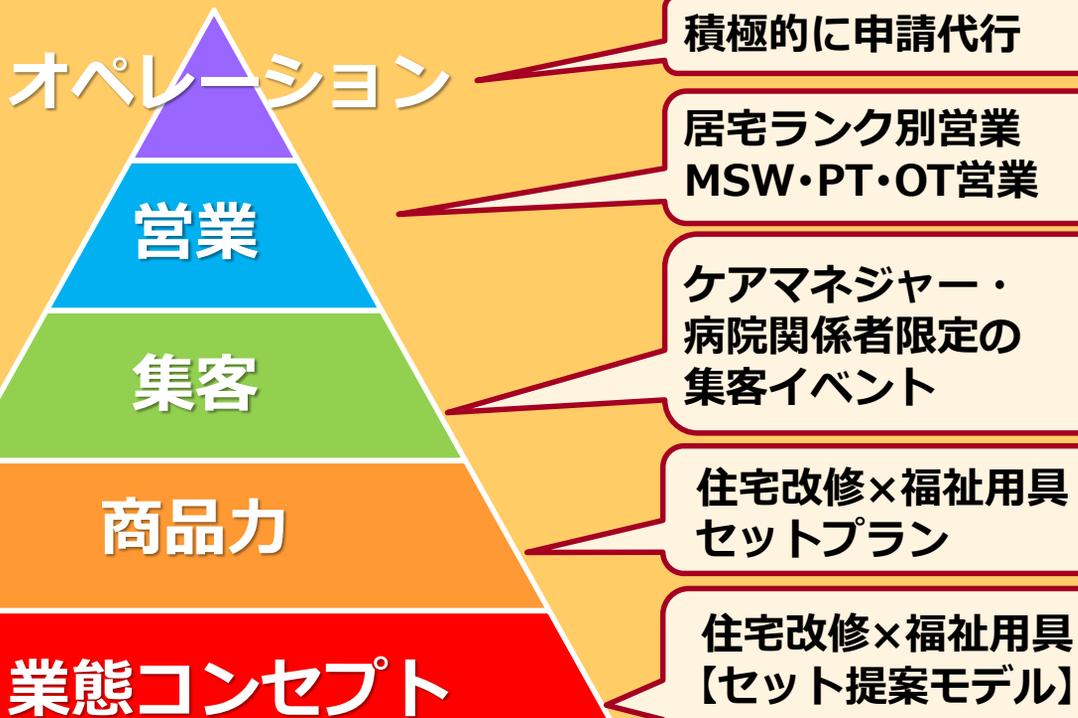


これだけ読めば
すぐにわかる！ たった **6** つのポイント徹底解説！

株式会社船井総合研究所
シニアリフォームチーム
チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

入江 貴司

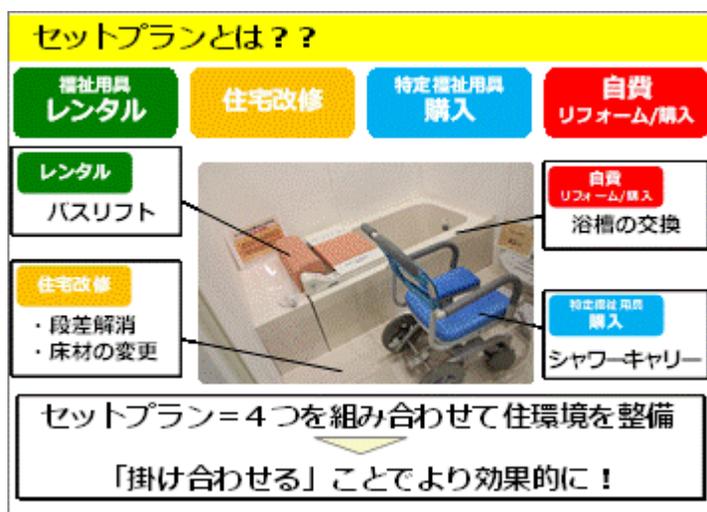
ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。
船井総合研究所 シニアリフォームチームの入江と申します。
まずは、下記の図をご覧ください。



1. 業態コンセプト

このビジネスを単に福祉用具レンタルの延長線上で考えてはいけません。レポートをお読みの方のなかには、「自分たちも住宅改修はやってるんだけど・・・」と思われる方も少なくないかもしれません。

しかし、大谷社長もおっしゃっているように、**福祉用具と住宅改修を掛け合わせて考える**ことが重要です。



掛け合わせて【セットプラン】としてわかりやすく提案

すること、そうした福祉用具×住宅改修の提案を通じて、**利用者の自立をより積極的にサポートする**というコンセプトで考えることが重要なのです。

2. 数値モデル

この新・業態に取り組むことによって、**業界平均3倍のス**
ピードで利用者獲得を進め、業績を一気に上げることができます。具体的に数値モデルを見てみましょう。

まず、利用者獲得の推移モデルです。

	1ヵ月目	3ヵ月目	6ヵ月目	9ヵ月目	12ヵ月目	15ヵ月目	18ヵ月目	21ヵ月目	24ヵ月目
訪問数	150	150	150	150	150	150	150	150	150
利用者獲得数	20	34	25	19	29	34	25	19	29
訪問数対獲得率	13.1%	22.4%	16.8%	12.7%	19.1%	22.4%	16.8%	12.7%	19.1%
累計獲得数	20	75	148	218	300	375	448	518	600

次に初年度・2年目の損益モデルです。

		初年度	2年目	備考・与件設定
人員配置	営業人員数	2	2	
福祉用具 レンタル	期末利用者数	386	662	初期利用者数120名、解約率6%/月
	売上高	4,004	8,307	平均単価1.3万円
	粗利高	1,602	3,323	粗利率40%
住宅改修	契約件数	180	180	レンタル&住宅改修セット率60%
	売上高	1,799	1,799	平均単価10万円
	粗利高	630	630	粗利率35%
計	売上高	5,803	10,107	
	粗利高	2,231	3,953	
経費	人件費	1,500	1,500	レンタル営業35万円/月・2名 リフォーム35万円/月・1名 事務20万円/月・1名
	その他経費	1,430	1,430	営業経費、地代家賃、広告宣伝費、その他
	計	2,930	2,930	
営業利益（営業利益率）		▲699 (▲12%)	1,023 (10%)	最大キャッシュアウト751万円、単月黒字化11ヵ月目、累計黒字化23ヵ月目

このように、**営業2人で、2年で600名の利用者獲得、そして営業利益1,000万円を実現するためのポイント**は何なのでしょう。より詳しく見ていくことに致しましょう。

3. 商品力

商品についても新業態にあわせて品揃えを考えていく必要があります。単に福祉用具をレンタルする、単に手すりを設置するというのではなく、それらを掛け合わせてセットで提案する【セットプラン】として約50通りのラインナップを揃えています。

そもそも、福祉用具や住宅改修というのは何千~万単位の膨大な商品アイテム数の中から、利用者様の状態によって最適なモノを選定



しなければなりません。そうしたことができるのは経験やスキルのある営業マンであり、大多数のフツターの営業マンはそうした提案スキルが足りないのが実態です。

セットプランにすることによって、利用者様の介護度や身体状況、希望される生活シーンによって「このプランです！」と予めセレクトされたプランを提案することができます。

セットプランを活用して年次や経験の浅い営業担当者でもドンドン活躍できるという状況が生まれています。

商品力を磨き込むことで、これまで業界で必要と言われていたようなスーパー営業マンでなくても売れるようになっていくのです。



元 精肉加工



元 鮮魚販売



元 事務員

4. 集客

ここまで読まれた方のなかには、「そうはいつでも、ケアマネから『余計なことはするな』と言われるんじゃないか?」と疑問に感じた方もいらっしゃるかもしれません。ポイントは、

- ① セットプランを専門に提案するというコンセプト
- ② そもそもコンセプトに理解のあるケアマネと付き合う
- ③ セットプランを前提とした相談に変わる

ということでそうした懸念は難なくクリアできます。

【セット提案モデル】のコンセプトを伝えるために、体験型勉強会という集客イベントを開催しています。これはケアマネジャー様や、PT・OT・MSWなど病院関係者様だけに絞った勉強会です。



実際にセットプラン展示の見学
や体験、勉強会を通じてセット
プランの考え方を知ってもらうこ
とができます。

セットプランという新しいコンセプトへの興味も手伝っ
て、ケアマネジャー様、病院関係者様だけを対象としな
がら2日間で180名もの集客に成功しました。

勉強会に参加してもらった後は
見事にケアマネの見方が変わり、
「セットプランの提案をお願い
したい。」という案件が続く
ようになっています。



5. 営業

業界の多くの会社では、「漫然と」「（ケアマネから）言
われるがままに」営業をやっているところがあまりにも
多いと感じています。

営業のポイントとして押さえるべきことは、伸びる居宅支援
事業所に絞り込んで重点営業を徹底して行うことです。

そのために、**伸びる事業所を判別するための「居宅シート」**というカンタンに取り入れられる帳票を準備しています。

この「居宅シート」を活用することで利用者獲得が進みやすい居宅支援事業所が勘や経験に頼ることなく、誰でもわかるようになっています。



伸びる居宅支援事業所がわかれば、**あとはそこに集中して重点営業をかければよい**というわけです。

いかに「漫然営業」から「科学的営業」へと進化できるかということが必要になると自信をもって言い切ります。

6. オペレーション

ここで重要なのは、**「一度使ってもらえれば加速度的にケアマネから相談が増える」**オペレーションの仕組みです。

どこの会社さんでも住宅改修を受注して介護給付申請の代行手続きはやっていらっしゃると思います。ただ、正直言って手間がかかるので「及び腰」というところも少なくないのではないのでしょうか。

なかでも、最も敬遠されるのが理由書の作成です。通常は、担当者がウンウンと頭を抱えながら時間をかけて理由書を作成し、

せっかく作成しても理由書が的を射ておらず申請が通らない…
というケースもあり得ます。

私たちはこのプロセスをマニュアル化するとともに、最も属
人性・不確実性が高いと言われる“理由書”の記入パターンを
データベース化しています。

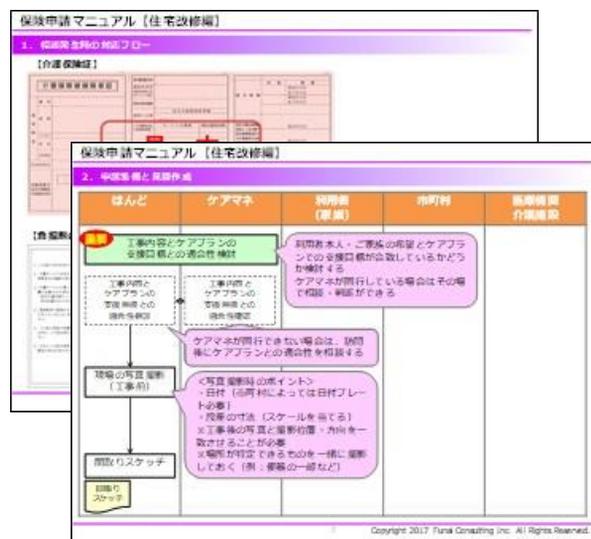
事例データベースを参照することで極めて短時間で精度
の高い理由書作成を進めることができます。

精度の高い申請代行業務をスピーディに行うことでケアマネ・
病院関係者から非常に重宝されるようになります。

一般的には「あまりやりたくない」
とされる申請代行業務ですが、ここ
に力を入れることでケアマネ・
病院関係者から絶大な信頼を
得られるチャンスとなり、実際に

相談案件をどんどん増やせるオペレーションにすることができ
るのも事実です。

オペレーションをしっかりと見直すことでも、利用者獲得ス
ピードを上げていくことが可能になるのです。



改めて、この業態モデルと従来型の“福祉用具貸与事業者”との違いを整理してみましょう。

福祉用具貸与事業者		住改×福祉用具 新業態モデル
旧来型貸与事業者	業態 コンセプト	住宅改修×福祉用具 セット提案モデル
とにかくレンタル	商品力	住宅改修×福祉用具 セットプラン
集客の考え薄い	集客	ケアマネジャー・ 病院関係者限定の 集客イベント
漫然と営業 お願い営業	営業	居宅ランク別営業 MSW・PT・OT営業
申請代行は消極的	ホ°レーション	積極的に申請代行
5件	1人あたり 月間獲得数	15件
15%	住宅改修 セット率	60%
3年～5年	黒字化	1年～2年

こうして並べてみると、従来の延長線上とはまったく違うことがわかると思います。新たな業態モデルに取り組むことで、業界平均の3倍の成果を出し、圧倒的なスピードで業績を上げていくことが可能になるのです。

福祉用具業界の新・業態モデル
最短期間で成功する方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

住宅改修×福祉用具レンタル セット提案モデル成功事例セミナー

東京
会場

2018年
東京会場
5月10日(木)
満員御礼

大阪
会場

2018年
5月24日(木)

お忙しいなか、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。
このレポートでご紹介した新・業態モデルは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できます。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。これまでに、間違ったやり方で取り組み、うまく事業を拡大できていない方々を数多く見てきました。最短期間で成果を出すためには、**力**をかけるべきポイントを明確化して、**取り組むことが大切です。**

今回のセミナーでは、**福祉用具業界において新・業態モデルに組み最短で成果を出す方法**をお伝えします。業界の最先端に行くゲスト講師をお招きし、1日で新・業態モデルのすべてがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介します。

- 1.住宅改修×福祉用具の新・業態モデルで、**業界3倍のレンタル獲得スピード**に！
- 2.セット提案強化で、**フツの営業マン2名で月間30件**の新規獲得！
- 3.住宅改修×福祉用具の新・業態モデルは「**セットプラン**」に商品を変える！
- 4.**住宅改修担当の「専任化」**で、営業フロー、収支構造が劇的に変化！
- 5.住宅改修×福祉用具レンタル専門店です営業利益が2倍に！
- 6.セット提案強化の新・業態モデル **月次収支と投資回収をすべて見せます！**
- 7.**全50パターンのセットプラン全貌**を包み隠さずすべて公開！
- 8.最初からセット前提の相談なので、提案も簡単！**誰でも売れる仕組み**に！
- 9.セット提案は自立をサポート！だから、**ケアマネ・利用者からも選ばれる！**
- 10.建築出身者でなくても住宅改修は可能！**住宅改修担当者のスピード育成法**
- 11.セットプランは**利用者の「生活シーン」**に注目！これが現場で使われる肝！
- 12.新・業態モデルへの転換に**成功する「リニューアル」**の仕掛け方
- 13.**業界ド素人でも「レンタル獲得が進む」**、科学的営業管理手法を大公開！
- 14.**月30件のレンタル相談獲得の肝は、ケアマネ定期勉強会**にあり！
- 15.体験型展示&勉強会だから、**ケアマネ150名の集客**も可能！
- 16.150名の集客を実現する「**営業行動管理**」の帳票・ツールも大公開！
- 17.**福祉用具&住宅改修のセット展示**で、95%が次につながる案件化！
- 18.あなたの会社でも取り組み可能！**展示&勉強会カンタン導入パッケージ**
- 19.住環境整備の専門家ポジションで、ケアマネの見方が180度変わる！
- 20.**入社6カ月で即戦力化！「すぐに稼げる」**だから、社員の定着率もUP
- 21.「なぜその事業所ばかり行くの？」多くの会社が間違える居宅ランク別営業
- 22.レンタルが動く居宅を見逃さない「**居宅シート**」の実例と使い方
- 23.なぜ住宅改修を強化したくてもできないのか？根本的問題は「兼業」にあり
- 24.申請代行はケアマネの「**面倒…」「わからない…**」を解消せよ！
- 25.住宅改修の**リピート発生の秘訣**はケアマネへの**報告頻度**にあり！
- 26.最大の難関「**理由書作成**」もデータベース化！その内容も包み隠さず公開！
- 27.**理由書作成データベース**を活用して**楽々申請代行！**生産性もUP！！
- 28.住宅改修給付申請マニュアルも完備！だから、ド素人でも申請可能！
- 29.「住宅改修×福祉用具専門店」で、**2021年度制度改正後の勝ち残り戦略**
- 30.ごく普通のレンタル会社が、**セット提案モデルに生まれ変わる方法**

このような内容を、4時間かけて**たっぷりとお伝えする**予定です。
今回はあくまでも新・業態モデルで成功するのに必要なポイントを具体的な内容に絞ってお伝えします。日本経済や介護業界の展望うんぬんといった話はいたしません。そういった内容をご希望される方は他のセミナーをお探しください。

質疑応答の時間もお取りしますので、**疑問に感じることはその場で解消**してお帰りいただけます。また、**個別無料相談**もセミナー特典として入っておりますので、当日でも後日でもご相談いただけます。

福祉用具業界は、ますます競争が激しくなるなか、従来型の通り一遍のセミナーや研修はなにかと開催されていると思います。一方で、こうしたまったく新しい業態での成功事例や、その“ノウハウをあげっぴろげに大公開するセミナー”はまたとない機会だと思います。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でもなんと**1名様わずか25,000円(税込27,000円)**です。実践すれば毎月数百万円の粗利につながるノウハウですから、正直破格といっても過言ではないでしょう。

年に1度きり、たった半日のセミナーを活用して新しい業態へと進化していくのか、それとも先延ばしにして目の前のことで精いっぱいという負け組企業になるのか・・・

現時点で同じ内容のセミナー開催の予定はありません。今回のゲスト講師にご登壇いただけるチャンスは

この次いつになるか、はっきり言って未知数です。どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所

入江 貴司

セミナー開催概要 & FAXお申込書

住宅改修×福祉用具レンタル セット提案モデル成功事例セミナー

日時・会場	2018年 5月17日(木) 13:00~17:00 東京会場 (受付12:30~) 《東京会場》(株)船井総合研究所 東京本社 東京都千代田区 船丸の内ビル21階 JR東京駅丸の内北口より徒歩1分	2018年 5月24日(木) 13:00~17:00 (受付12:30~) 《大阪会場》(株)船井総合研究所 淀屋橋セナープレイス 大阪府中央区北浜4-7-28住友ビル2号館7階 地下鉄御堂筋線淀屋橋駅⑩番出口より徒歩3分
	※都合により会場変更する可能性がございますので、会場詳細は、お申込後に送付する受講票でご確認ください。※お車でお越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自分で負担願います。	
参加料	一般企業(1名様) 会員企業(1名様) 税抜25,000円 (税込27,000円) 税抜20,000円 (税込21,600円) ※ご入金の際は、税金金額でのお振込みをお願いいたします。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus (無料お試し期間を除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。 ●ご参加料金は開催日1週間前までにお振込み下さい。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝を除く)の17時までに電話にて上記までご連絡下さいようお願いいたします。以降のお取り消しの場合、参加料の50%をキャンセル料として申し受けれます。また、当日及び無断欠席は100%をキャンセル料として申し受けれますのでご注意ください。 ●なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。 ●最少催行人員に満たない場合は、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はいたしかねますので、予めご了承ください。 ●お申し込み多数により、やむを得ず会場を変更することがございますので、会場は受講票にてご確認ください。	
お振込み先	三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No. 5785025 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込先口座は当セミナー専用の振込口座となっております。	
定員	経営者様対象 各会場・先着定員 30名様 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。	
お申込方法	下記のFAXお申込用紙に必要事項をご記入の上FAXにてご送信ください。 ※開催日の1週間前までに、ご連絡担当者様宛にて郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。会場・料金のご確認をお願い致します。 万一お手元に届かない場合はお手数ですが、申込担当者までご連絡下さい。	
お問い合わせ	TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) 申込専用FAX: 0120-964-111 (24時間対応) ※お申込みに関するお問い合わせは/松本(京)(マツモト)まで 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。 ※講座内容に関するお問い合わせは/入江まで	

お申込用紙 **FAX: 0120-964-111** 担当/松本(京)(マツモト) **24時間対応**
お申込はカンタン! 下記にご記入の上、今すぐFAX頂くだけでOK! お問い合わせNo **S030809**

ご参加会場	<input type="checkbox"/> <東京会場 満員御礼(木)> <input type="checkbox"/> <大阪会場> 5月24日(木)	
会社名	(フリガナ)	(フリガナ) 代表者名 役職:
ご住所	〒	
連絡先	TEL () FAX ()	ご連絡担当者 役職:
ご参加者①	(フリガナ) お名前 役職	年齢
ご参加者②	(フリガナ) お名前 役職	年齢
ご参加者③	(フリガナ) お名前 役職	年齢
弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい) FUNAIメンバーズPlus 各種研究会(研究会)		

※ ゲスト講師と競合する商圏の企業様はご参加をお断りさせて頂く場合があります。

【個人情報に関する取り扱いについて】
 1. 本申込書に提出されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった御自身のグループ会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。ご同意は任意でお願いいたします。また、お客様がご同意しない場合は、お申込みを中止させていただきます。
 2. お客様の接触管理につきましては船井総合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. セミナーのご案内には、いたたまりました住所・電話番号・郵送・印刷・ご到着次第の郵送履歴がグループ各社に共有され、事前に承認した上で利用させていただきます。

企業に役員アサインして提供することがあります。
 4. 企業ごとの情報(会社名、氏名、電話番号)もご提供いただく場合があります。お申込みのご連絡やお問い合わせができません。お申込みができません。お申込みができません。
 5. お客様の個人情報を提供する際、住所、連絡先、又は関係につきましては、郵送履歴コード・メールアドレス・電話番号・郵便番号・TEL(03-6252-0396)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合グループデザインズ 総務部庶務課 TEL: 03-6252-0391



ダイレクトメールの発送を希望しません
 ※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、記入して当社宛にご送付ください。



住宅改修×福祉用具レンタル セット提案モデル成功事例セミナー

【開催日】

- 東京会場：5月17日（木） **東京会場 満員御礼** 株式会社船井総合研究所 東京本社
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）
- 大阪会場：5月24日（木） 株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階（地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分）

【開催時間／定員】

両会場とも13：00～17：00（受付12：30～）／30名限定

講座カリキュラム

講座	内容	講師
第1講座	 <p>株式会社はんどが 住宅改修×福祉用具 新・業態モデルに取り組んだワケ</p>	株式会社はんど 代表取締役 大谷 英治氏
第2講座	 <p>住宅改修×福祉用具 【セット提案モデル】 の業態モデルと実践の具体的手順</p>	株式会社船井総合研究所 シニアリフォームチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 入江 貴司
第3講座	 <p>本日のまとめ 明日から実践して いただきたいこと</p>	株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 井手 聡

■ 船井総合研究所のご案内

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

ゲスト講師

株式会社はんど
代表取締役
大谷 英治氏



高齢化と過疎化が進む山口県の地方圏で圧倒的域一番シェアを誇る株式会社はんどを率いる。住宅改修×福祉用具のセット提案モデルを全国で先駆けて実践中！

セミナーお申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMIに同封しておりますお申し込み用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。担当:松本(京)



0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/030809.html>

