

看護師も利用者も集まらないと諦めていませんか?【訪看 成功モデル大公開】

延利用者数

200名/月

月間売上

160万円増

看護師応募数

20名/回

サ高住・住宅型が始める

# 訪問看護

## 新規立ち上げ成功法則大公開セミナー

特別ゲスト



株式会社プレーゴ 星川 雄二氏

新規立ち上げから3ヶ月で延べ利用者100名/月に!  
普通の住宅型で訪看が大成功した訳

- ポイント① 移動時間ゼロ**  
退院できる人は入居可能! 入居判定ルールはとてもシンプル!  
その基準で対応していくから絶対に失敗しないも成長する
- ポイント② 主婦が活躍するチーム**  
絶対に失敗しないを実施する上でドクターとのやりとりは核になる部分。そこを押さえれば、病院からどんどんご紹介を頂ける
- ポイント③ 自立支援看護が中心**  
客単価が低い施設は高いサービス力をもっていない一つの証拠。  
施設経営の大切な指標と認識して老人ホーム×絶対に失敗しないを経営する

| 大阪 | 2018.7/2(月) | 東京 | 2018.7/4(水)

主催

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041  
関口のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken 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 FAX: 0120-964-111  
(平日9:30~17:30) (24時間対応)  
申込に関するお問合せ: 星野 内容に関するお問合せ: 菅野 (カンノ)

お問い合わせNO. S032037  
訪問看護新規立ち上げセミナー

## SPECIAL REPORT

## 入居者の入院が多い・・・

どこにでもある普通の  
住宅型有料老人ホームの新たな選択肢

## 施設×訪問看護 への挑戦

『病院ではなく、老人ホームでご家族と共に最後を迎えて欲しい！  
・・・そんな思いから始まった挑戦でした』

超高齢化社会、採用難、赤字収支・・・

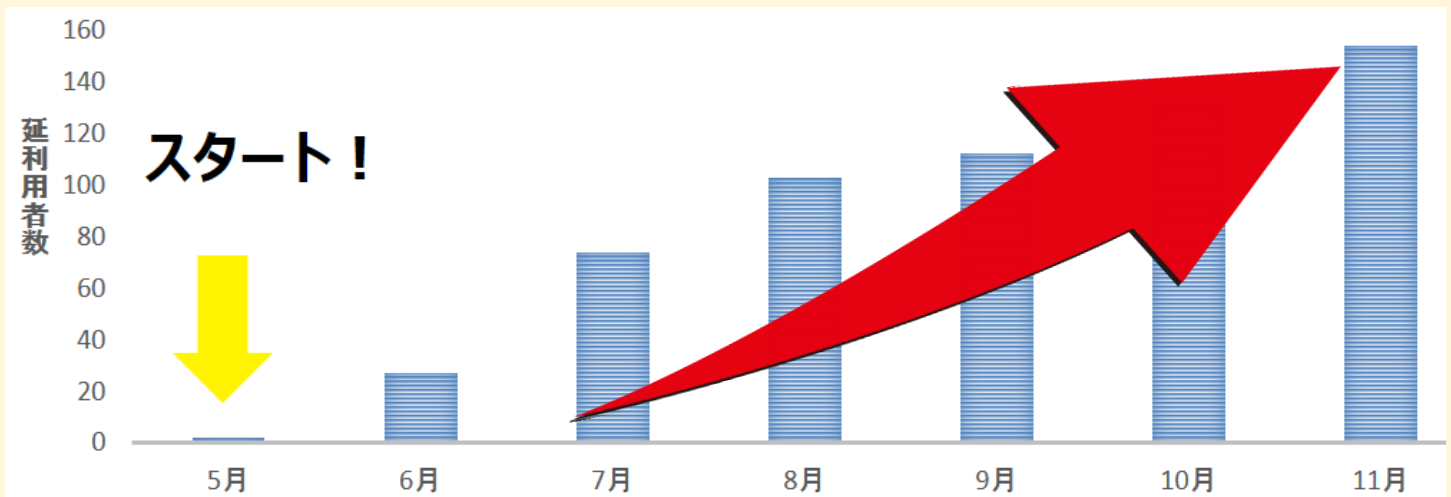
数少ない成長マーケットと言われる介護業界でも、経営上の課題は山積。

病院から在宅へという時流の中、介護施設は、終の住処としての役割をよりいっそう求められる。

安心安定と言われた介護業界でも生き残りを賭けた「激動の時代」が幕を開ける・・・

## 介護参入以来、順調に業績を伸ばしてきた・・・しかし・・・

母体は建築業、これから介護業界は伸びると感じ、住宅型有料老人ホーム7施設、通所介護5施設、と次々に介護施設を展開。業績も好調で、利用者も次々に集まり、特に大きな苦勞もなく順調に成長していました。



## 気づいたら稼働率が下がり、退職希望者も続出する事態に・・・

しばらくは高い稼働率を維持し、安定した運営を行っていました。

しかし、2年ほど前から岩手県内でも介護施設の競合状況が厳しくなり、次第に問い合わせの件数が減っていききました。また、入居者様のご年齢の高まりに伴い、入院等の理由から施設から退去される方が増加。稼働率は減少する一方でした。この頃から、紹介元の病院や居宅から言われるようになったのが、たん吸引や胃ろう、インスリン注射などに対応できるかということ。当時の自社の施設では受け入れ体制が整っていなかったのも、紹介数の減少の一つの原因になっていました。

更に、利用者の夜間の急変で、緊急搬送する頻度も増えていました。介護職員は夜間勤務に不安を覚えるようになり、退職希望を出す人も続出するように。

このような事態に直面し、「なんとかしなければ・・・」と解決策を模索する毎日でした。

## そこで出会ったのが施設内訪問看護だった！

採用をすすめると共に、運営体制を見直していましたが、なかなか思うように行かないという状況が続いていました。そのような時、入居施設に訪問看護を導入することで、急変するリスクを低減し、入院する利用者の数や期間を劇的に減らした入居施設の事例を知りました。

これまでも訪問看護の導入を検討をしたことがありましたが、やり方がわからなかったり看護師の採用にハードルを感じていました。また、医療保険の分野に関わることに取り組みづらさを感じていました。しかし、ご入居している利用者のためにも、また介護スタッフのためにも、訪問看護を導入したほうが良いと思い、決意しました。

## 施設内 訪問看護に取り組んでみたものの・・・

実際に施設内 訪問看護を導入してみたものの、取り組んでみてわかった課題や思わぬ落とし穴、従業員からの抵抗も多くありました。

### 落とし穴 | 看護師も訪問看護のやり方が分からなかった

苦勞しながらもなんとか働いてもらえる看護師を見つけ、訪問看護をスタートしました。しかし、病院では申し分ないほどの経験を積んでいる看護師たちでしたが、訪問看護の経験がなく、サービス提供の上で混乱が起きました。

- ①サービスの組み立て方が分からない・・・
- ②利用者の獲得の仕方が分からない・・・
- ③利用者、家族への説明の仕方が分からない・・・

結果、利用者が集まらないという事態に。



### 落とし穴 | 看護師と介護士の連携不足

看護師がいれば何かあったときも安心。しかし、現実はそのように上手くはいきませんでした。介護施設において、看護師は介護士と上手に連携して初めて真の価値を発揮します。その仕組みをしっかりと作っていなかったために、介護と看護の連携が上手く行きませんでした。病状が進んでいるため対応しなければいけないが、日常の様子がわからないため判断ができない…（看護師）

情報のやりとりが双方に十分にできない…（介護士）

体調不良の利用者がいても相談ができない…（介護士）

このようなことが日常的に発生し、結果的に介護士も看護師も退職の希望が出てしまいました。



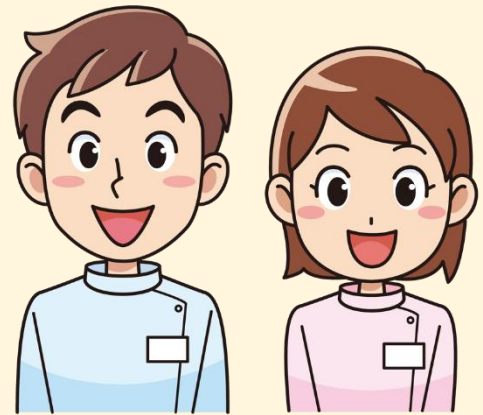


## 落とし穴 | 看護師も訪問看護のやり方が分からなかった

### こうして解決した！

まずチームの再編成を実施。訪問看護の管理者、訪看の担当ケアマネを交代しました。これまでは、施設の管理者も訪看にあまり関わっていなかったため、改めて訪看導入の責任者に据えました。

訪問看護のプランをどのように提供したらよいのか、訪看管理者が必死に勉強し考えてプランを組み、他の看護師もそれに習って、少しずつ、サービスを提供出来るようになっていきました。また、介護度が低い方への自立支援の訪問看護の意義・重要性を外部で学び、それを実践することで、次第に利用者も増えていきました。



## 落とし穴 | 看護師と介護士の連携不足

### こうして解決した！

そもそも、看護師が施設内でどのように活躍してくれるのか、介護士が理解していなかったのが問題でした。そのため、施設の管理者が各介護士に看護師の役割や、看護師との関わり方を説明していきました。同時に、看護師とも介護施設での働き方・役割を話し合っていました。

また、看護師と介護士の意思疎通、情報共有が足りていないという問題を解決するために、介護・看護連携MTGを月に2回、実施しました。



# 施設内 訪問看護を導入して得られた結果

最初は懐疑的で、様々な問題がありましたが、それらを解決して施設内訪問看護を導入して、多くの成果を得ることが出来ました。

## 施設内 訪問看護で得られた効果 -その①-

### 導入により、施設全体の収益が上がった

導入により、訪問看護でのサービス分での売上が上がりました。特に、これまで必要なのに介護サービスを十分に使っていなかった人のサービス利用が増え、また、医療保険での売上も立つようになりました。更には、日頃から医療知識を持った看護師が体調管理を行い、少しでも状態に変化があったときは、早めに対象することで、急変する頻度や、入院する頻度が劇的に減少し、入院してもその期間が以前よりも格段に短くなりました。これも、ご家族の方にも大変喜ばれています。

## 施設内 訪問看護で得られた効果 -その②-

### 施設全体での医療対応力の向上

介護士の医療的な知識が向上しました。施設としては、これまでも、他社の訪問看護を利用していましたが、自社の訪問看護を持ち教え合う風土をつくることで、飛躍的に医療知識が向上しました。また、これまでドクターとの話し合いの中でなかなか深いところまで協議できていなかったところが、看護師が間に入ることで、正しく症状を伝えることができ、その後の対応についてもしっかりと話しあえるようになりました。結果として、地域のケアマネからの評価がものすごく良くなったのが最大の効果です。



## SPECIAL REPORT

## 採用難, 離職多発, 競合施設増

激しく変化する介護業界において

入居施設×訪問看護の導入で

高収益入居施設を作り上げる

入居施設×訪問看護に

取り組むべき **5** つの理由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**金親英聖**

こんにちは！株式会社船井総合研究所の金親英聖と申します。

「入居施設×訪問看護」の導入事例はいかがだったでしょうか？

競合施設が増え、病院からは医療対応が必要な利用者がどんどん退院し、入居施設に流れてくる中、先手を売って対策を立てることが重要です。

今まで通りでは、施設運営は苦しくなる一方です。「入居施設×訪問看護」に取り組むだけで、飛躍的な発展を遂げ、入居施設として大きく変化していけます。具体的に何が変わるのかといいますと・・・。



## 利用者の受け入れ幅拡大

施設で看護師が勤務することによって、当然受け入れられる利用者の幅（症例、必要な処置）が広がります。しかし、訪問看護を立ち上げずに、ただ看護師を配置すると、重度の利用者が入所した際、業務が増えるため看護師が入所拒否をすることがよくあります。訪問看護としてサービスを提供することで、施設として収入を得ることができるため、その分看護師を厚く配置することができます。同時に、訪問看護の成長に伴い、施設の看取り対応力も格段に上がっていきます。





## 利用者の入院リスク・急変リスクを低減

「このご利用者様、調子わるそうだな。でも、病院に連れて行くほどでもないから様子をみよう」そうこうしているうちに、急に利用者の容態が悪くなって入院。このようなことはどの入居施設でもあるかと思います。しかし、日常的に看護師がアセスメントしていれば、入院になる前に予兆を察知し、対処することで入院するほどの悪化を防ぐことができます。実際、訪問看護を始めた介護施設では、入院頻度が下がったり、入院してもその期間が以前よりも格段に短くなったりしています。また、通院する際に、適切に症状や現状をドクターに伝えられることも大きなメリットになっています。



## 看護師の採用が楽に！

通常の訪問看護では、ご利用者のご自宅にお伺いしサービス提供しますが、求職している看護師はここにハードルを感じます。そもそも病院での勤務経験は豊富でも、訪問看護の経験が少ない看護師がほとんどです。そのため、サービス提供に自信がなく、1人でご自宅に訪問するのに大きな不安があります。施設内の訪問看護では、同行訪問でしっかりとOJTを実施できる上に、不安なこと・トラブルがあった際、すぐに上司に報告・相談できる環境が、看護師にとって大きな魅力になります。



## 看護師の生産性1.8倍（在宅訪問看護比較時）

在宅に住んでいるご利用者にサービスを提供する場合に比べて、施設内でのサービス提供は移動の時間がほとんどありません。そのため、看護師1名が看られる人数が、通常の3～4件/日のところ、施設内の訪問看護では6～7件/日の件数になります。そのため、生産性も1.8倍になるのです。また働く看護師にとっては、移動がないため、本来の看護業務に専念できるというメリットがあります。利用者も何かあればすぐ見てもらえます。事業所としてもサービス提供件数が多い分、安定した収益を出せます。そういった意味で、看護師の生産性が高いことで、3者にとってメリットがでます。



## 介護士の負担軽減（特に夜間帯）

経験が浅い介護士の悩みの一つに急変対応があります。「自分が勤務しているときに利用者が倒れたらどうしよう」「夜間1人で勤務しているときに急変したらどうしよう」こういった悩みが勤務の上で大きな負担になっています。しかし、訪問看護を入れることで、何かあったときに医療的な知識のある看護師に判断を仰ぐことができます。また、日常から看護師が体調管理を行うため、どのような急変リスクがあるのか、予め把握することができます。これによって、介護士が1人で夜勤する際も「何が起こるかわからない」という不安がなくなります。また、急変があっても想定の範囲内で対応することができ、落ち着いて対応出来る間ことが大きなメリットになります。





# 訪問看護 新規立ち上げセミナー

**大阪**

2018年  
7月2日(月)

**東京**

2018年  
7月4日(水)

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践できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やポイントを間違えると、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組むことです。そうすれば、介護保険の制度変更には左右されない・外部環境に左右されない入居施設になることができます。また、介護業界全体が盛り上がり、超高齢化社会・人材不足・介護離職等、日本で起きている介護にまつわる問題の解決につながるのです。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社プレーゴ 施設統括 兼 訪問看護導入責任者 星川雄二氏をお招きし、入居施設×訪問看護を導入の取り組みと、失敗事例・成功事例をご講演いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時生産性向上をしていただくことが一番の目的です。そのため、公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践的な取り組みばかりです。

1日で「入居施設×訪問看護」の全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。このセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介しますと・・・

## 施設内訪看編

- 入居施設が満床にならない理由
- 今も求められている入居施設の医療対応力とは？
- 実はこんなに潰れている！訪問看護の実態
- 生産性の高い訪問看護の秘訣！
- 通常の訪問看護と船井モデルの違い
- 施設訪看の髄「自立支援のための訪問看護」とは？

## 看護師採用編

- 看護師採用でお勧めする3つの求人媒体
- 応募が集まる看護師募集のターゲティング
- 応募へのハードルを下げる最高の一手
- 後のチーム崩壊を防ぐ看護師の選考方法

## マネジメント編

- 介護士と看護師が上手く行かない理由はここにある！
- 介護士と看護師を繋ぐ上手な連携MTGの実施方法
- 赤字の原因はこれ！看護ボランティア
- 主婦が活躍する訪問看護のプランニング

## 集客編

- 意外に知らない訪問看護の営業3ステップ
- 誰でもできる訪問看護の勧め方
- 看護師しか分からない低介護度の看護ニーズ
- 他法人の入居施設の開拓方法



いかがでしょうか。このような入居施設×訪問看護の導入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、4時間かけてたっぷりとお伝えします。  
 質疑応答のお時間も設けますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。  
 また、個別の無料相談もセミナー特典にしていますので、皆様の状況に応じた導入までの段取りを具体的に落とし込むことが可能です。  
 そして今回は、入居施設×訪問看護を導入している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

**「入居施設×訪問看護」は今の介護業界に適したモデルであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例をあけっぴろげに大公開するセミナーで話をしていただけることは普通ではまずあり得ません。  
 大変貴重な講演となりますので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、  
 また、経営者ではなく、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。**

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、なんとわずか30,000円（税抜）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、正直破格の料金です。  
 ただし、今回はご用意できる席数は各会場20名様限りとさせていただきます。  
 追加の開催の予定はございませんので、お早めにお申込みください。

**また、本セミナーでは入居施設×訪問看護の導入に向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的な側面においてお伝えします。  
 現場の責任者を任せている従業員の方がいらっしゃれば一緒に参加されることを強くお勧めします。早期に導入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。**

秘匿性の高い情報も含まれますので、DVDの販売は致しません。これだけの事例を学ぶことは当日ご参加いただいた方だけの特権となります。  
 知っている経営者が得をするモデルです。介護に求められる役割が変化している今がまさに自法人の施設のモデルを変化させるときですので、導入のタイミングを逃さないようにご注意ください。  
 たった半日のセミナーを活用して、入居施設×訪問看護の実施方法を知り、それを活用して収益性の向上や貴重な従業員の離職と防ぐのか、それとも、先延ばしにして従業員に長時間、休みもなく働いてもらい、事務所経営も精一杯のままか・・・

ぜひ、このチャンスを掴み取ってください。  
 どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

志の高い、あなた様とお会い出来ることを  
 楽しみにしております。

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

**金親 英聖**



# 訪問看護新規立ち上げセミナー

## セミナー講座カリキュラム

| 講座   | 内容                      | 講師                                                                    |
|------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 第一講座 | 入居施設の生き残り戦略 ～これからの施設経営～ | (株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部<br>介護チーム チームリーダー<br>チーフ経営コンサルタント<br><b>管野 好孝</b> |
| 第二講座 | 入居施設が始める訪問看護の実践事例       | 株式会社プレーゴ<br>施設統括責任者<br><b>星川 雄二氏</b>                                  |
| 第三講座 | 成功する「老人ホーム×訪問看護」モデルの作り方 | (株)船井総合研究所<br>地域包括ケア支援部 介護チーム<br><b>金親 英聖</b>                         |
| 第四講座 | 本日のまとめ ～明日から実践すべきこと～    | (株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部<br>介護チーム チームリーダー<br>チーフ経営コンサルタント<br><b>管野 好孝</b> |

## 講師紹介



### 株式会社プレーゴ 施設統括責任者 **星川 雄二** (ほしかわ ゆうじ)氏

5年間の現場経験を経て、2009年から有料老人ホームの施設長に就任。4棟の有料老人ホームを責任者として立ち上げ、法人の発展に大きく貢献。最近では29床の施設をたった10ヶ月で満床に。7施設の活性化責任者になった際は、全施設の稼働率をわずか8ヶ月で74%から93%まで引き上げた実績を持つ。2017年より訪問看護推進責任者として、訪問看護の立ち上げを成功させる。現在は、有料老人ホーム全施設の統括責任者として、7施設のマネジメントを行う。

### 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 **管野 好孝** (かんの よしたか)

小売業の店長職を10年間経験。不振店の建直しを得意としてマネジメント業務に携わる。レンタル業界大手のツタヤに着任後、たった1年で日本一に導いた実績を持つ。(ツタヤ・スタッフ・カンファレンス2009年) 船井総研入社後は、介護業界に特化してケアマネ営業・稼働率向上などの業績アップ提案の他、人財採用・人財教育・研修などのマネジメント、組織活性化コンサルティングで支援を行う。『施設の業績は、職員のモチベーションで決まる』というのが自らも実践したポリシーであり、現場を活性化させるためのノウハウを惜しみなく提供しており、船井総研の随一の介護業界総合コンサルタント。

主な実績：介護施設の稼働率の向上、入居施設、通所介護部門、訪問介護部門の活性化・業績アップ、デイサービス、サービス付き高齢者向け住宅、特別養護老人ホームの立上げ人材採用（応募がゼロであった求人広告を作り変え38名の応募者を獲得、3ヶ月で250名以上の職員募集）、幹部育成の仕組み作り。自立職員を作る会議体系の構築 など多数

セミナー実績：ケアマネ営業成功事例33連発大公開セミナー、施設長・管理者レベルアップ研修、流出阻止を実現する採用&定着の絶対法則大公開セミナー、介護施設経営革新セミナー など多数

主な執筆：訪問介護サービス、日経ヘルスケア、デイの運営と経営、真・介護キャリア など



### 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 **金親 英聖** (かねおや ひでまさ)

船井総研入社後、システム会社の商品設計及び販促のコンサルティングを行う。

2015年より、新たに介護ビジネスコンサルティングチームに合流。市場・競合調査からの戦略提案や、目標集客数から逆算した企画提案を得意とする。また、集客営業の行動計画づくりに定評がある。

主な実績：大手建築会社の介護事業新規参入における戦略立案、異業種への介護事業参入コンサルティング、老人ホーム・デイサービス稼働率アップ（半年で稼働率40%から80%に向上）高人件費率の施設の業務改革による収益改善、採用支援、営業の行動計画づくり など多数

セミナー実績：船井総合研究所主催 介護サービス経営研究会・デイサービス経営研究会、介護事業新規参入セミナー、歩くリハビリデイサービスセミナー、デイサービス稼働率アップセミナーなど多数



## FAXお申し込み用紙 0120-964-111 (24時間対応) 担当:星野

## ▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。

☐ 大阪会場7月2日(月) 12:30~17:00(受付開始12:00) 株式会社 船井総合研究所 大阪本社  
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル【地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分】☐ 東京会場7月4日(水) 12:30~17:00(受付開始12:00) 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】

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。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たしかねますので、ご了承ください。

## ▼御社のご住所および連絡先をご記入ください。

|       |        |       |  |    |
|-------|--------|-------|--|----|
| フリガナ  |        | フリガナ  |  | 役職 |
| 御社名   |        | 代表者名  |  |    |
| ご住所   | 〒      | 代表TEL |  |    |
|       | ー      | 代表FAX |  |    |
| フリガナ  |        | TEL   |  |    |
| 連絡担当者 | (役職: ) | FAX   |  |    |

## ▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

|        |        |        |        |
|--------|--------|--------|--------|
| フリガナ   |        | フリガナ   |        |
| 参加者 氏名 | (役職: ) | 参加者 氏名 | (役職: ) |
| フリガナ   |        | フリガナ   |        |
| 参加者 氏名 | (役職: ) | 参加者 氏名 | (役職: ) |

## ▼御社の状況をご記入ください。

|                                                                                                                                                                                               |              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 現在実施している介護サービス                                                                                                                                                                                | 御社の主たる業種     |
| <input type="checkbox"/> デイサービス <input type="checkbox"/> 訪問介護 <input type="checkbox"/> 訪問看護 <input type="checkbox"/> サ高住・有料老人ホーム <input type="checkbox"/> 介護付き有料 <input type="checkbox"/> その他 |              |
| 訪問看護の実施状況                                                                                                                                                                                     | 御社の拠点数       |
| <input type="checkbox"/> すでに実施してうまくいっている <input type="checkbox"/> 実施しているが、うまくいっていない <input type="checkbox"/> これから導入予定・検討したい <input type="checkbox"/> 過去に失敗してしまった                              | 箇所           |
| 現在の入居状況                                                                                                                                                                                       | 法人の職員数       |
| <input type="checkbox"/> 入居待ち・待機者がある <input type="checkbox"/> 入居率80~90% <input type="checkbox"/> 入居率60~79% <input type="checkbox"/> 入居率59%以下 <input type="checkbox"/> 施設を持っていない               | 人            |
| このセミナーに興味を持った理由                                                                                                                                                                               | 昨年度かけた販促費用合計 |
| <input type="checkbox"/> 訪看導入のため <input type="checkbox"/> 空室を埋めたいから <input type="checkbox"/> 医療対応力アップのため <input type="checkbox"/> 看護師の採用のため <input type="checkbox"/> 情報収集のため                  | 万円           |

## 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。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。
- ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、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きます。●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すようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、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。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

## お申込方法

## WEBからのお申込み

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上でご確認ください。

## FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

万一1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。

検



お申込みはこちらから

## 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.5785473 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込専用

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:星野 ●内容に関するお問合せ:金親

## 【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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覧ください。
- 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

会社へ発送データとして預託することがございます。

- 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。
- 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)

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、☒を入れて当社宛にご連絡ください。