

新潟の介護会社が始めた**新しい保険外サービス**

脳梗塞リハビリ

わずか

売上

達成

4ヶ月で **110**万円/月

地方商圏で初めて早期黒字化に成功した秘訣



Special Interview

柳澤敏郎 氏

株式会社はあとふるあたご
代表取締役社長

- 1 少ない初期投資で開始！**
スタッフ1名からの採用でスピード開設
- 2 訪問営業ゼロ！**
Webからの問い合わせだけで**黒字化**を達成
- 3 客単価60万円の高収益事業**

3分で読める立ち上げ成功レポートを今すぐチェック！

詳しくは
中面へ！

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
大阪府大阪市中央区北浜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)

内容に関するお問い合わせ: 久積 申し込みに関するお問い合わせ: 星野

お問い合わせNO. S035167(大阪会場)
NO. S034705(東京会場)

脳梗塞リハビリ新規参入セミナー

なぜ自費リハビリ事業をはじめたのか

地方初、保険外事業への挑戦



先行き不安な介護事業と膨らむ危機感、 介護報酬に依存しない体制へ

介護会社としてこれまでは順調に成長していた。だが、保険制度の影響を真正面から受けるため、これまでと同じ経営では売上は下がり事業拡大や社員の給料アップが難しいと危機感があった。

報酬改定に左右されない保険外事業を探していたある日、船井総研が主催している集合研修で「脳梗塞リハビリ」という自費事業を知り「これだ！」と思った。少人数で始められ、首都圏ではリハビリ実施期間が平均半年、客単価100万円の高収益事業だった。地方商圏ではどこまでできるのか、その成功事例がない中ではじめようと思ったポイントが3つあった。

Point 1 介護事業の売上が報酬改定で減額していた！

Point 2 優秀な人材を採用したかった！

Point 3 新しい事業のため競合がいないと思った！

自社スタッフは1名の採用で開始 予想以上の問い合わせに成功を確信

2017年8月、首都圏以外初となる、「期間制限無し」、「完全マンツーマン」、「機能維持ではなく改善を目指す」ためのリハビリ施設を新潟駅にオープンした。オープン前にも関わらずインターネットに載せていた開設情報から問い合わせが殺到、初月から5件の契約が決まり予想以上に地方商圏でもニーズがあると感じた。

自社スタッフは1名の採用で開始。機械が不要なためこれまでの介護事業に比べて低投資ではじめられたが、リハビリの質を重視し教育に力を入れた。事業としては月々かかる費用が人件費と賃貸料のみのため損益分岐点が低く早期に単月黒字を達成した。

訪問営業はまったくしていないにもかかわらず利用者は順調に増加。2店舗目も見据えてオープン3ヶ月目には増員を決めた。



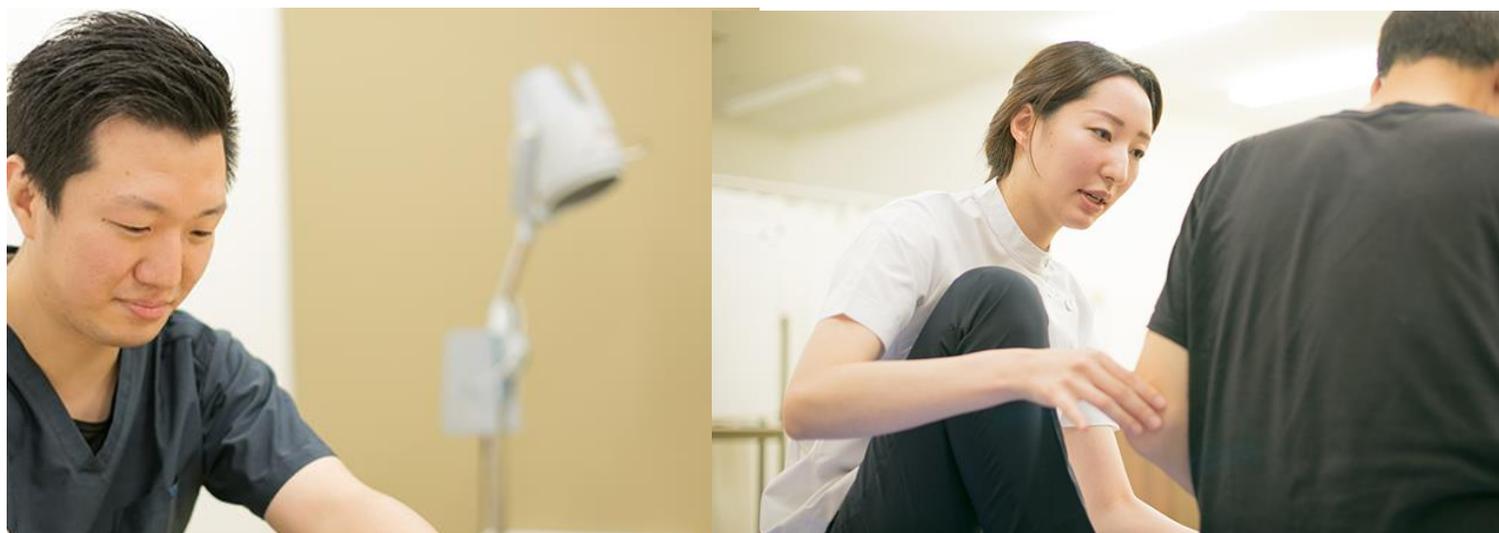
課題は自費への理解度不足 実績を重ねて利用者の口コミで状況が好転

好調なスタートといえる状況にもかかわらず、懸念していたことがあった。それは医療・介護業界から「自費は無理だよ！」と言われていたことだった。保険を使うことが当たり前の中、自費に対する批判的な意見はゼロではなかった。

それでも個人の目標に合わせた丁寧なリハビリプランを作成し、真摯に利用者へ向き合った。麻痺のあった手が動かせるようになった事例をホームページに掲載するなど改善実績を積み重ねたことで医療・介護従事者からも問い合わせがあった。

そして国の方向性として社会保障費の抑制に向け自費サービスが推奨されてきたことからさらに理解が得られるようになった。

その結果、医療・介護従事者から紹介された方が来所されるようになった。



県内でさらなる店舗展開へ 海外市場も見据えた「脳梗塞リハビリ」

需要が多く現在は今年中に2店舗目の出店を検討している。車社会の新潟では利用者のほとんどは車で来所していたことも踏まえ、2店舗目は駅前にこだわらない予定だ。

地元のラジオ番組に呼ばれるなど新潟での注目度が日々高まっている。スタッフの採用や一丸となった地域活動も積極的に行い2店舗目開設の準備に余念がない。

近年は中国をはじめ海外でもリハビリニーズが高まっている。特に、**中国は市場**の大きさ、今後の加速的な高齢化によりマーケットとして非常に魅力的だ。早期の人材採用と育成はインバウンドを見越した戦略も兼ねている。

| | |
|---|--|
| <p>平成25年度 日本の医療機器・サービスの海外展開に関する調査事業 (海外展開の事業性評価に向けた調査事業)</p> <p>リハビリテーション事業の中国展開に関する 実証調査プロジェクト 報告書</p> <p>平成26年2月</p> <p>リハビリテーション事業海外展開コンソーシアム</p> | <p>リハビリテーション事業の中国展開に関する実証調査プロジェクト 報告書 — 目次 —</p> <p>アトの目的および実施概要 1</p> <p>アトの背景と目的 1</p> <p>アトの実施概要と体制 2</p> <p>による医療機関（リハビリ病院）の設立に係る法制度の調査 5</p> <p>《現地法人》の設立に関する法律法規 5</p> <p>《現地法人》の設立及びその後の手続き 7</p> <p>《リハビリ病院》の施設基準 18</p> <p>株式会社（又は社会医療法人）が現地法人へ出資することについて 23</p> <p>リハビリ施設の中国展開に関する調査 25</p> <p>けるリハビリ施設に係る法制度 25</p> <p>けるリハビリ施設の市場状況 29</p> <p>けるリハビリ施設メーカーの主力製品調査 30</p> <p>けるリハビリ施設販売店の経営状況に関する実証調査 33</p> <p>リハビリ施設の普及性および受容性 34</p> <p>ける事業展開に関する課題と対策 35</p> <p>施設員の中国展開に関する調査 37</p> <p>ける義肢装具の市場状況 37</p> <p>ける義肢装具の輸入に係る法制度 40</p> <p>ける義肢装具の販出に係る法制度 41</p> <p>施設員の普及性と受容性 41</p> <p>ける事業展開に関する課題と対策 42</p> <p>ハビリサービスの実証調査 44</p> <p>ける中外合弁病院（民間営利病院）でのリハビリサービスの実施 44</p> <p>ハビリサービスの評価（受容性、業務感度等） 48</p> <p>ハビリサービスを提供するための課題と対策 55</p> <p>病院の設立・運営に関する調査 58</p> <p>の雇用 58</p> <p>への人材育成に関する課題と対策 70</p> <p>リハビリ病院設立について 72</p> <p>展開に向けた検討 76</p> <p>統計調査 76</p> <p> 85</p> |
|---|--|

中国の2020年 リハビリ患者数 2,240万人

リハビリテーション事業の
中国展開に関する実証調査
— 経済産業省 —

「自費」事業を始めることで 保険外収益の柱を作る 海外市場にも注目



株式会社 船井総合研究所

地域包括ケア支援部
シニアライフコンサルティングチーム

久積 史弥

「脳梗塞リハビリ」 を始めることで得られる 5つのメリット！！

(株)船井総合研究所の久積史弥（ひさずみふみや）と申します。

今回お届けした「脳梗塞リハビリ」の成功事例はいかがでしたでしょうか。本レポートは、「自費で本当に事業が成り立つの？」と思われてた方にとっても魅力を感じて頂けたと思います。経営意識の高い皆さまに、改めてこの事業に挑戦することで得られるメリットを5つにまとめてお届けします。

メリット1 成長市場かつ空白ビジネスのため地域No.1のチャンス

脳血管疾患の患者数は2025年には300万人に倍増と言われていています。リハビリニーズは年々増加し保険外サービスの市場はさらに拡大していきます。それはつまり、「ホームページでのウェブマーケティング」、「イベントなどによるダイレクトマーケティング」、「スタッフを活用した訪問営業」が、どれも非競合・空白市場で高い費用対効果を発揮し早期での地域No.1が実現できるチャンスなのです！

| | Webマーケティング | ダイレクトマーケティング | 訪問営業 |
|----|------------|--------------|--------|
| 方法 | ホームページ、SNS | イベント | スタッフ活用 |
| 商圏 | 広 | 狭 | 狭 |
| 費用 | 高 | 低 | 低 |

メリット2 既存事業への刺激、働きがいのある環境へ

新しく事業を開始することで、関わる方々の表情がパツと明るくなります。そして活気ある組織になっていきます。

- 「もっとこうしたら良いのではないか」
- 「利用者の改善を徹底的にサポートしたい」
- 「社員のポジションを作ってあげたい」
- 「社員が働きやすい事業にしたい」



などといった前向きな発言が多く聞かれます。

既存社員の中でも、目の前の業務の中で改善をしていく動きや、働く姿勢に変化が起こり、新規事業に取り組む社員との交流を通じて会社全体とし将来を考えていきます。社員間の縦・横の関係が構築されて全体のレベルが向上していきます。

メリット3 低投資、高利益率のビジネス

脳梗塞リハビリを始めるための費用は介護サービスと比べると驚くほど少額で低リスクです。その理由は、

- ①人的サービスであり機械設備が不要
- ②店舗以外でかかる維持費がほぼない
- ③予約制のため、既存事業のスタッフ活用により人件費を抑えられる

この他、既存事業地を有効活用するなど費用を抑える工夫が可能です。実際には400万以下の投資でスタートすることも可能です。

そして高利益率も大きなメリットです。高単価のサービスに費やすのは主にマンツーマンリハビリを行う人件費です。スタッフ1名当たりの適正な時間単価を設定することで、50%越えの高利益率も目指せます。

メリット4 保険外の収益が得られる

保険外サービスの脳梗塞リハビリは、報酬改定の影響を受けません。安定的な経営ができるだけでなく、売上を年々増加させることができます。そのポイントは3つです。

リハビリメニュー 60日間改善リハビリ

| 内容 | 施設利用回数 | 自主リハビリ | 価格 |
|---|------------------|------------------------------|--------------|
| ■施設内リハビリ ○鍼灸 ○理学療法士または作業療法士による施術 ○トレーニング ■カウンセリング ○リハビリ計画（『リハセン式1・2・3ステップアップシート』） ■自宅リハビリサポート ○自主リハビリ計画表 ○自主リハビリ課題 ○ご家族向け自宅リハビリ介助指導ご家族向け自主リハビリ補助・生活介助の指導、相談 | 全16回 (1回120分) | 60日分 (体力や体調に応じ休息日をとる場合あり) | ¥275,000(税抜) |

- ①マンツーマン対応するための適切な単価と高リピート率の獲得
- ②インターネット、営業、紹介による幅広い集客方法
- ③顧客の要望やニーズに応じた手堅い店舗展開

メリット5 国の方向性と一致したビジネス

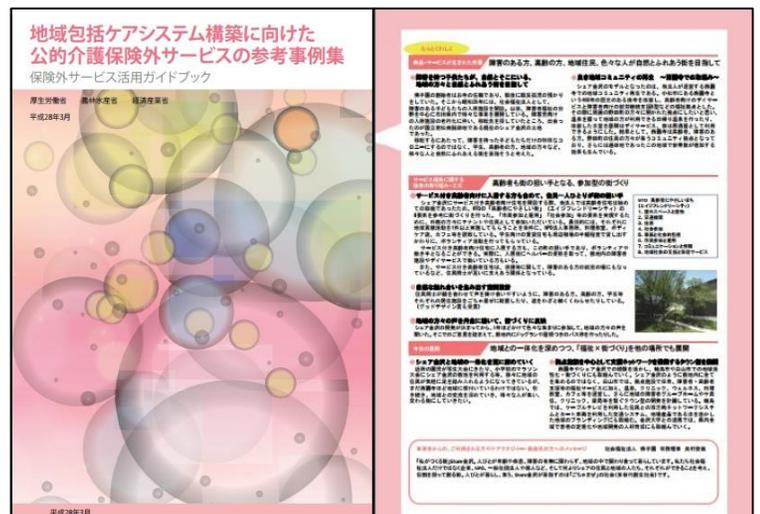
保険制度では多種多様なニーズに応えられないといった問題に対し、経済産業省が厚生労働省、農林水産省と連盟で「保険外サービスの事例集」を策定しました。

背景にあるのは社会保障費の急増問題です。

そのため国としても積極的に「自費」サービスを推奨しています。

国の成長戦略を検討する未来投資会議でも自費リハビリがとりあげられるなど、とりわけ注目されているのがリハビリです。

保険外サービス活用ガイドブック



各地で成功されている事例をご紹介します

急拡大中の「脳梗塞リハビリ」、
各地で立ち上げている企業様の
一部ですがご紹介いたします。

☆1店舗最高粗利600万/月

☆約10,000人の利用者実績

☆運営母体:リハビリデイサービス

☆開業:2014年9月

☆店舗数:10店舗(スタッフ70名)

A 社様 エリア:東京都



☆利用者継続率8割

☆オープン3ヶ月で単月黒字

☆元事業:介護サービス

☆運営母体:2018年1月

☆店舗数:1店舗

B 社様 エリア:栃木県



☆開設後の問い合わせ30件

☆初月に3件、病院からも紹介獲得

☆運営母体:税理士事務所

☆開業:2018年4月

☆店舗数:1店舗

C 社様 エリア:愛知県



保険外脳梗塞リハビリへ新規参入する方法を大公開！
業界の特徴から成功する事業の具体的ノウハウをたった1日に凝縮！



脳梗塞リハビリ 新規参入セミナー



大阪

2018年

9月30日(日)

東京

2018年

10月14日(日)

レポートをお読みいただいた経営者様へ特別なご案内

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した具体的な取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者様であれば、すぐに実現できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違えると、千載一遇のチャンスに満ちたビジネスでも残念ながら成功には至りません。

最短で事業を成功させるには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。そうすれば制度改定に左右されることのない収益の柱を構築することができます。また、介護事業者や医療機関との連携体制が構築されることで地域一番店となり、本業にも相乗効果を発揮することが可能になるのです。

今回のセミナーでは、誌上でご紹介した株式会社はあとふるあたご様の柳澤社長をお招きし、立ち上げからこれまでの経営状況についてご披露いただきます。

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業績向上していただくことが一番の目的です。そのために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。1日で「保険外 脳梗塞リハビリ」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予定の内容をほんの一部ご紹介しますと・・・

- 1、なぜ、ここまでニーズが高いのか？リハビリ難民の実態とこれから！
- 2、徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
- 3、医療の進歩で増える寝たきり患者！脳梗塞リハビリの社会的な必要性和実情！
- 4、「保険外脳梗塞リハビリ」への参入に適した会社はこれだ！
- 5、ズバリ脳梗塞リハビリを開始してからの売上推移を公開！
- 6、保険外脳梗塞リハビリの成功と失敗の舞台裏を公開！
- 7、集客手法！利用者を獲得できた秘訣とは？
- 8、なぜ、利用患者の70～80%が継続するのか？
- 9、天候に左右されず、高利用回数を担保できるサービスメニューとは？
- 10、サービスメニューの、決定。そのポイントを公開！
- 11、何を準備すればいいのか？人員体制は？脳梗塞リハビリの開始手順！
- 12、保険外脳梗塞リハビリの成立するエリア・商圈とは？
- 13、利用者を増やすための具体的手法・ツール・事例を一挙公開！
- 14、ウェブ集客を成功させる脳梗塞リハビリ専門ホームページ作成のポイント！
- 15、ウェブマーケティングで一番化するために実施すべきこと！
- 16、訪問営業でガンガン集客する秘密の手法！素人でもできるトーク術を大公開！
- 17、医療機関との連携構築のための訪問営業の具体的手法
- 18、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！新規参入における差別化のポイント！
- 19、これさえあればすぐに始められる！実践ツールを全部紹介！
- 20、利用者がお金を払ってでも利用したいリハビリプログラムとは？
- 21、リハビリプログラムの料金設定とそのポイント
- 22、マンツーマンで徹底的に改善させるリハビリプログラムの作り方
- 23、問い合わせからの利用率が8割以上！電話対応から面談の流れとポイント
- 24、利用者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、患者の不安や心配を解消するリハビリプログラムの見せ方
- 26、患者のやる気を継続！自宅でもできるリハビリプログラムとは？
- 27、保険外サービスを上手に提案する！ヒアリングのポイントとツール公開
- 28、長く利用してもらうための脳梗塞患者との付き合い方
- 29、これは絶対に避けたい！脳梗塞リハビリ参入の失敗事例！
- 30、PT・OT・STがドンドン集まる！専門職をスムーズに採用する方法とは？
- 31、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！脳梗塞リハビリの魅力
- 32、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
- 33、最近話題のIndeedの上手な活用方法
- 34、社員が育つ保険外脳梗塞リハビリのポイント
- 35、相談対応はスピーディに！相談から利用開始までの具体的ステップ！
- 36、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
- 37、保険外脳梗塞リハビリにおいて経営者がチェックしなければならないポイント
- 38、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 39、保険外脳梗塞リハビリに必要な初期投資と月々のコスト
- 40、既存事業から保険外脳梗塞リハビリへ、参入を早期決断した経営者の成功ポイント

いかがでしょうか。このような保険外脳梗塞リハビリの参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いただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じた脳梗塞リハビリ開始の段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、地方初となる「脳梗塞リハビリ」を立ち上げて大成功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。

「保険外の脳梗塞リハビリ」は時流に乗った注目ビジネスであり、「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“包み隠さず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えません。

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、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮下さい。**

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”に参加して頂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32,400円(税込)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50名様限りとさせていただきます。

追加開催の予定はございませんのでお早目にお申し込みください。

また、本セミナーでは新規事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。

事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいれば**ご一緒に参加されることを強くお勧めします。**早期に新規参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。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。

また、セミナー時間中に限り、保険外脳梗塞リハビリに必要なツール類を全てご覧いただくことができます。

知っている経営者だけが得をするビジネスです。今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参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介護保険外サービスで収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好の

チャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか・・・

是非このチャンスを掴み取って下さい。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
シニアライフコンサルティングチーム

久積 史弥

脳梗塞リハビリ新規参入セミナー

開催日程

| | | | |
|---|---|--|--|
| 2018年 9月30日(日) 問い合わせNO. S035167 | 大阪会場 CIVI研修センター 新大阪東 13:00~17:00 (受付:12:30~) | 2018年 10月14日(日) 問い合わせNO. S034705 | 東京会場 TKP東京駅八重洲 カンファレンスセンター 13:00~17:00 (受付:12:30~) |
|---|---|--|--|

セミナー講座カリキュラム

※セミナーの開催時間は13:00~17:00です

| 講座 | 内容 | 講師 |
|------|---|---|
| 第一講座 | 脳梗塞リハビリの現状とこれから |  (株)船井総合研究所 シニアライフグループ 久積 史弥 |
| 第二講座 | <スペシャルゲスト対談> 保険外サービス 脳梗塞リハビリ事業 地方商圏初 成功への秘訣 |  株式会社はあとふるあたご 代表取締役社長 柳澤 敏郎氏 |
| 第三講座 | 脳梗塞リハビリの立ち上げ手法 |  (株)船井総合研究所 シニアライフグループ 久積 史弥 |
| 第四講座 | まとめ講座 |  (株)船井総合研究所 シニアライフグループ グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 中川 洋一 |

開催要項

| | | |
|---|---|---|
| 日時・会場  | 大阪 2018年9月30日(日) CIVI研修センター 新大阪東 〒533-0033 大阪市東淀川区東中島1丁目19番4号新大阪NLCビル JR「新大阪」駅下車 東口から50m <大阪会場の申込締切> 9月28日(金) 17:00まで 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下さい。 また、最少催行人員に満たない場合、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、予めご了承下さい。 | 東京 2018年10月14日(日) TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター 〒104-8388 東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング JR東京駅 八重洲中央口から徒歩5分 <東京会場の申込締切> 10月12日(金) 17:00まで |
|---|---|---|

開催時間 13:00~17:00 (受付開始12:30)

| | |
|---|--|
| ご参加料金  | 一般企業 税抜30,000円(税込32,400円)/1名様 会員企業 税抜24,000円(税込25,920円)/1名様 ●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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。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。 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願い致します。 |
|---|--|

| | |
|---|--|
| 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上でご確認いただけます。 【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。お振込いただいたにも関わらず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。 |
|---|--|

| | |
|--|--|
| お振込先  | 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785842(9月30日 大阪会場) 普通 No.5785230(10月14日 東京会場) 【口座名義】 カ)フナイソ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となっております。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 お申込  |  明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 内容に関するお問合せ/久積 申込に関するお問合せ/星野 TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応) |
|--|---|

脳梗塞リハビリ新規参入セミナーFAXお申し込み用紙

0120-964-111 (24時間対応)

※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。

▼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】お問合せNO. S035167(担当:星野)
【東京会場】お問合せNO. S034705(担当:星野)

| 場所 | 日時 | 会場住所 |
|-----------------------------|--|---|
| <input type="checkbox"/> 大阪 | 2018年 9月30日(日) 13:00~17:00 (受付開始12:30) | CIVI研修センター 新大阪東 〒533-0033大阪市東淀川区東中島1-19-4 新大阪NLCビル JR「新大阪」駅下車 東口から50m |
| <input type="checkbox"/> 東京 | 2018年 10月14日(日) 13:00~17:00 (受付開始12:30) | TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター 〒104-8388東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング JR東京駅 八重洲中央口から徒歩5分 |

(大阪会場:申込締切 9月28日(金)17:00まで 東京会場:申込締切 10月12日(金)17:00まで)

▼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 | |
| 御社名 | | 代表者名 | (役職:) |
| ご住所 | 〒 - | 代表TEL | |
| | | 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。

| | |
|--|--|
| 過去、本業以外の新規事業立ち上げ経験の有無 | リハビリ専門スタッフについて |
| <input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し | <input type="checkbox"/> 既存人員を動かしたい (<input type="checkbox"/> PT <input type="checkbox"/> OT <input type="checkbox"/> ST) <input type="checkbox"/> 新規採用する必要がある |
| リハビリ施設の有無について | 新規事業の立ち上げについて |
| <input type="checkbox"/> 既存施設を使いたい <input type="checkbox"/> 新しく場所を探す | <input type="checkbox"/> すぐにでも実施したい <input type="checkbox"/> 講座を聞いて検討したい <input type="checkbox"/> 情報収集の一環 |

▼今回のセミナーは「講師による個別経営相談(後日)」がセットになっていますので、安心して御社に合った実施プランを作り上げることができます。大阪 9月30日(日) 東京 10月14日(日)

◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。

■ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックをご記入をお願いいたします。

FUNAIメンバーズPlus 各種研究会(研究会名:)



お申込みはこちらから

【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確認ください。
- 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

会社に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。