

小多機を運営されている皆様に「朗報」です！
ついに、「黒字化の成功法則」が判明！

たった1年で、2,400万円の利益回復に成功！

小規模多機能 収益化セミナー

巻頭特別スペシャルインタビュー | 詳細は中面へ

こんな方にオススメです！

- ✓ 小規模多機能に参入したけど、うまくいかない…
- ✓ 定員29名なのに、登録が18名を越えない…
- ✓ 泊まりの枠が上限いっぱい、新規顧客を増やせない…
- ✓ 平均要介護度が2.0を越えないから、売上が立たない…
- ✓ 人件費率が70%を越えていて、利益が出ない…



株式会社ハビネライフー光
代表取締役

小島 克己氏

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

小規模多機能モデルの収益化セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

お問い合わせNo.S035164

FAX.0120-964-111

24時間
対応

担当：星野

1日利用者18名対職員14名から 24名対10名モデルに転換し、 収益化に成功！



株式会社ハピネライフ光
代表取締役 小島克己氏

～要支援の毎日利用や区分限度額を越えた利用二ーズを
適正化！1年で2400万円の利益改善に成功！～

2025年問題の切り札と言われる小規模多機能は、収益性が低いことを理由に、閉鎖する事業所も全国的には少なくありません。黒字化に成功している事業所は2割と言われる小規模多機能の収益化に成功された、株式会社ハピネライフ光 代表取締役社長小島克己氏に「小規模多機能の収益化に至るまでの経緯」について伺いました。

弊社は、鳥取県・島根県・三重県・滋賀県などの山陰・近畿エリアを中心に、有料老人ホームなどの入居系サービス、小規模多機能、福祉用具をメインに事業拡大をしてきまして、現在33拠点展開している介護事業会社です。「良質の医療・介護サービスをより多くの人に提供する」という理念の下、地域の方々に安心してサービスを利用いただくことを目指し、これまで事業展開を進めて参りました。

実は、私は2014年10月に銀行から出向でやってきて、1年後の2015年10月に転籍をする格好で代表取締役に就任することになりました。



社長に就任するも、小規模多機能8事業所のうち、7事業所が赤字の状態で大困惑・・・

就任当時は、**1箇所のみしか黒字化に成功しておらず、事業所の中には年間800万円の赤字事業所もあり、経営的にはかなり苦しい状態**でした。事業所数が8事業所ありましたので、小規模多機能部門全体で見ると、非常に大きな赤字だったのです。

銀行に勤めている間には、**介護事業に関わったこともなかったため、介護事業については、ほとんど知識や経験がありません**でしたので、「さあ、どうしたものか」と頭を抱え、就任した当初は、どのようにこの事業を軌道に乗せていけば良いのかが、想像もつかず、正直困惑したものです。

困惑しながらも、小規模多機能について調べると、このモデルが、在宅で暮らす高齢者の生活を支えるモデルだと理解しましたが、それを具体的にどうしていけば良いのかが、**正直、イメージが湧いていない状況**でした。



小規模多機能というものが、イメージできないからこそ、まずは現場に入り込んで、黒字化に成功している事業所と赤字に陥っている事業所を比較し、成功の要因がどこにあるのかを考えるとところからスタートすることにしました。



定額制の24時間365日使い放題サービス！？ 現場の小規模多機能に対する誤解が続々と発覚・・・

要因分析を始めた当初、偶然にも**行政担当者**と**接点を持つ機会に巡り会いました**。貴重な機会でしたので、意見交換をしていると、
「小規模多機能は定額制の24時間365日使い放題のサービスだから」と小規模多機能について発言をされていました。



私は、このことを耳にしたとき、非常に大きな危機感を抱きました。たしかに私は業界外から来た素人でしたが、**24時間365日使い放題のサービスなんてものが本当に実現されてしまうと、当然ながら、職員は何人いても足りませんので、労務コストが膨れ上がります。とは言え、強引に人員基準通りの人数で回そうとすると、スタッフは疲弊し、現場のサービス品質の大幅な低下にも繋がりがねますので、**

いずれにしても持続的経営が成り立つわけがありません。私は、行政担当者ですら、小規模多機能のことを定額制の24時間365日使い放題のサービスだと誤解しているのですから、**営業先や地域や他の事業所、はたまた我々の中にもそのようなズレた理解が蔓延しているのではないかと想像しました。**

現場に入り込み、職員から話を聞くと、案の定、悪い予感はお的中しました。小規模多機能のサービスを**24時間365日使い放題サービスだと認識をしているスタッフや、過剰サービスでも、利用者のご家族が喜ばないじゃないかという考え方を持ったスタッフ**がいたのです。

私は、恐ろしくなり、該当の職員に業務内容をヒアリングをしました。すると、やはり、明らかに介護事業所が事業として提供する業務量以上の過度なサービスを行っている現状が浮き彫りになったのです。

まるで、ご自宅で自分の家族に対して介護をするかのように、四六時中利用者と接することをやりがいとして、働いている職員がいたのです。



この現実を目の前にして、介護事業者が提供する介護サービスがどういものであるべきを、改めて私自身も自問自答しましたが、結局、過剰サービスは、会社のためにも、スタッフのためにも、ご家族のためにも、利用者ご本人のためにもならないと結論し、職員の意識改革を行う必要がでてきました。

18名の利用者を14名対応！？経営者自ら、職員の意識改革、業務改善を行い、過剰サービス適正化に着手

当時は、18名の利用者を14名の職員で対応している状態でした。職員の意識改革を行うにあたっては、収益化をしなければ皆さんに還元することができないと、経営視点で意識改革の必要性を伝えました。

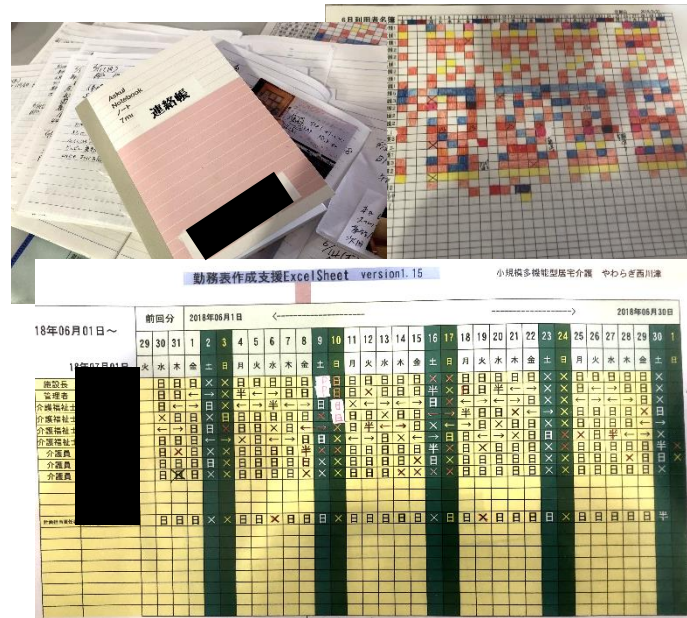


また、サービスを詰め込みすぎてしまうことで、利用者ご本人のできることを奪い、ADLの低下に繋がってしまうことや、ADL低下に伴ってご家族の負担が増え、**最悪の場合には、本人の自宅で暮らしたい想いを妨げることに繋がる**と伝えました。運営側がサービスを提供して差し上げることに満足するのではなく、ご本人が在宅で暮らすために、可能な限りサービス量を減らし、自立してもらおうアセスメントや動機づけを行うことが大切だと、何度も何度も教育していったのです。

職員の意識改革と並行して、業務管理にもテコ入れを行いました。

具体的には、**ご家族との信頼関係を構築するための連絡帳活用、適正人員のシフト設計、利用者毎のサービス内容が視覚的に分かる利用者名簿**を導入しました。

**利益体質な事業運営が可能になる
適正人員をシフトで定め、家族と
信頼関係を構築することで家族の
協力を得ることができ、利用者毎
のサービスが見える化されて、
業務効率化に繋がりました。**



小規模多機能にしかできない強みが見えたことで、顧客像が明確になり、本来の役割が見えてきた！

職員の意識が改善され、サービス量の適正化がなされるプロセスの中で、本来の小規模多機能の利用対象にすべき顧客像・役割が明確になってきました。

例えば、**小規模多機能は、病院を退院してから在宅で暮らすまでの期間のブリッジ的役割や、家族の介護資源に限りがあり24時間体制で**

見ることができない方の補助的役割、独居の方の服薬のお手伝いなどの見守りの役割を担うことができることが分かってきました。

小規模多機能の役割が明確になり、地域の方々にも正しく発信して、伝えることで、在宅での暮らしをサポートしたいと考えました。



小規模多機能の役割を地域の方々に理解してもらうために、営業導線を強化！社長が行政にもアプローチ！

小規模多機能の役割を周知するために、様々な施策に取り組みました。介護職員の専門は介護ですから、利用者と話すのは得意でも、外部の人と話すのが苦手な人が多いので、毎月営業ツールを作って持っていていける営業スタイルにしました。

また、**地域密着型サービスの特性を活かして、スーパーや開業医の窓口や喫茶店にあるパンフレットラックにチラシを置かせてもらい、営業導線を強化していきました。**



私自身も、行政とは頻繁にコンタクト取り、ケアマネ講習会などで、**行政から説明してもらうようお願いし、地域のケアマネにも小規模多機能の使い方、役割を理解していただけるように根回し**を行ったりもしました。



施策の効果が見られ、黒字化に成功！小規模多機能部門全体では、年間2400万円の利益改善へ！

こういった取り組みに切り替えた結果、私の中での手応えと連動して、**1年間で西川津の単体事業所は年間700万円の利益額の改善、小規模多機能部門全体では年間2400万円の利益額の改善**し、役割を周知するという意味における一定の手応えを感じました。

以前は、18名の利用者に対して14名のスタッフで対応していたこともあったのですが、**現在では24名の利用者を10名のスタッフで対応**ができており、コンパクトな事業所でありながら、**月最大利益が150万円に達する事例も出ており、非常に利益体質な事業の柱になりました。**





小規模多機能で利用者を充足させることによって、既存業態にシナジー効果が生まれ、利益体質になった！

小規模多機能が利用者を安定獲得できるようになったことによって、これまでは抜け落ちていたニーズを法人内で確保することが可能になったので、既存業態への相乗効果を得ることができ、介護部門全体の利益体質にも繋がりました。例えば、デイサービス単独利用では、在宅で暮らせない方の小規模多機能への契約切り替えや、小規模多機能でリハビリを行ってデイサービスへの契約切り替えという流れがスムーズにできるようになりました。

小規模多機能は、収益性も高く、既存の業態では救えない方を救うことができるという意味で社会性も高い素晴らしいモデルですので、これからも事業展開の中核に据え、人材が充足したタイミングでチャンスを見て、展開を検討していきたいと考えています。

小規模多機能 ホーム一覧



はあとピア



やわらぎ興南



やわらぎ渡橋



やわらぎ松並



やわらぎ西川津



やわらぎ中ノ郷



やわらぎ湖山



はくほう

2025年問題の切り札 『小規模多機能を収益化させ、 次世代の舵取り役を担え！』

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



小規模多機能の収益化で 得られる3つのメリット

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。
新たな在宅介護サービスインフラとして注目の小規模多機能“成功企業
インタビュー”はいかがでしたか？

「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しまし
たが、それらは**いずれも間違った認識**であることがご理解いただけたの
ではないでしょうか。

地域包括ケアシステムのど真ん中として、急速に整備が加速する成長市
場でありながらも、収益化に成功する法人が少ないマーケットが、**小規
模多機能**です。利用者の急増するニーズを掴み、「小規模多機能」の収
益化に成功した法人だけが、**次世代の地域介護のメインプレイヤーとし
て飛躍的な発展を遂げることができる**でしょう。

具体的に、小規模多機能の収益化によって得られるメリットとは・・・

メリット①高収益な事業の柱を構築できる！

船井総合研究所ではこれまで、100事業所以上の小規模多機能を取材してきましたが、収益化に成功している小規模多機能は、以下の数値を叩き出しています。

- ・年間売上6,000万円~7,500万円
- ・年間人件費3,000万円~3,800万円
- ・年間利益1,100万円~2,500万円
- ・単月黒字化4ヶ月~7ヶ月
- ・投資回収12ヶ月~18ヶ月



さらに驚くべきことに、この数値を作るノウハウを自法人内で確立し、複数の事業所を展開することで、**小規模多機能部門で3億円以上の売上を作ることに成功している法人も**全国にはいらっしゃいます。このノウハウは、再現性があることがわかっていますので、10事業所を展開し、事業の柱に据えている法人もあるほどです。

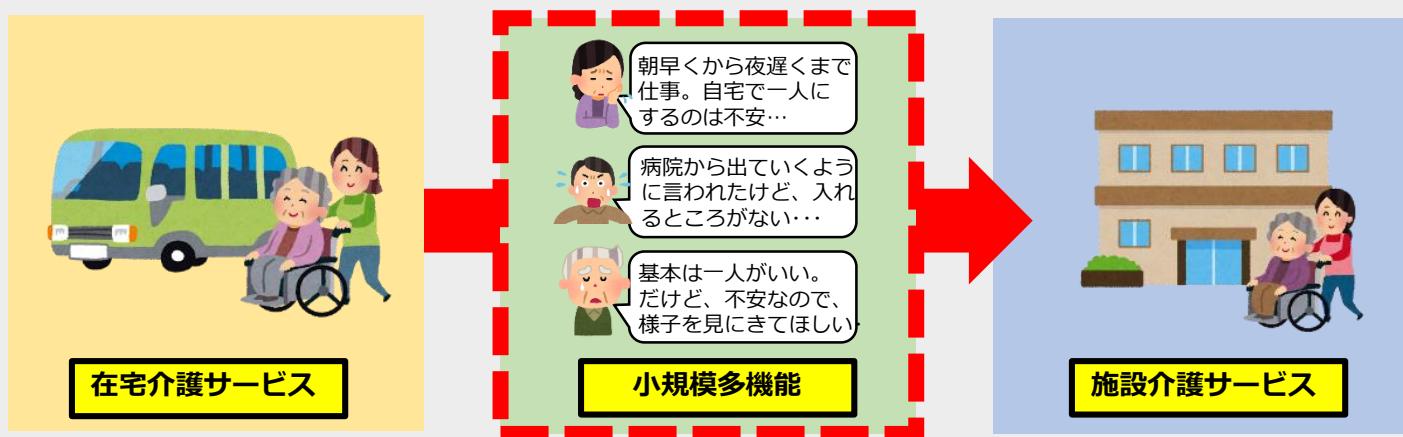
2006年から始まった業態ということもあり、**運営側もサービスを受ける利用者側も、小規模多機能がどういうモデルなのか十分に理解が行き届いていないエリアがほとんど**ですので、小規模多機能が軌道に乗っていない法人様にとって、ノウハウを展開する絶好の機会です。

メリット②既存事業との相乗効果が得られる！

小規模多機能の顧客は、在宅介護サービスと施設介護サービスの間に位置していますので、この業態を持つということは、**在宅と施設の両方の見込み顧客を獲得することが可能**になるということです。

例えば、ご利用者様が、小規模多機能を利用されていて、状態が軽減し、在宅に戻っていかれるときには、自法人のデイや訪問介護事業所に繋げることができます。一方で、状態が重度化して施設入居が必要になったときには、自法人のグループホームや有料老人ホームを利用してもらうことも可能です。

つまり、在宅—小規模多機能—施設をドミナント展開することによって、顧客を自法人の中でワンストップで持続的に支援することができ、顧客生涯価値（LTV：Life Time Value）の最大化を図ることができるのです。



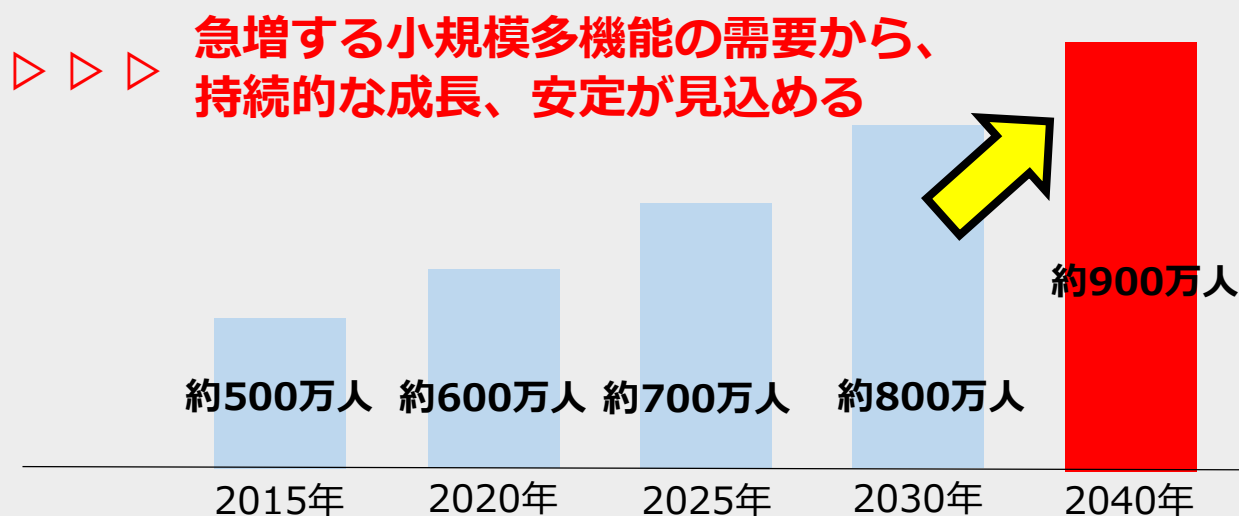
▷▷▷ 在宅介護サービスと施設介護サービスの「すきま顧客」を取り込むことで、ワンストップで持続的に支援できる！

メリット③超時流市場なので、持続的成長が見込める！

認知症・老老介護・独居老人・介護離職など、小規模多機能でしか救えない顧客が地域に溢れかえることは昨今の社会情勢からも明らかです。とある統計によると、2015年には、約500万人だった認知症高齢者は、2025年には約700万人、2040年には約900万人にまで急増します。

医療から介護へ、施設から在宅へという大きな流れの中で、小規模多機能への需要はますます増加し、**5年後10年後に、「小規模多機能」がど真ん中にあることは間違いありませんので、次世代の在宅介護マーケットで舵取り役を担うためには、しっかりと収益化の仕組みを押さえておく必要があります。**

小規模多機能モデルは、**収益化が可能で、既存事業にも相乗効果が見込めるだけでなく、これから先も確実に伸びることが約束されている超時流の事業モデル**なのです。



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

小規模多機能モデルの収益化セミナー

小多機モデルの収益化に最短・最速で成功する方法を大公開！
赤字を脱却し、黒字化に必要なノウハウだけを厳選して、4時間で紹介

大阪

2018年
9月6日(木)

東京

2018年
9月25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。**力を入れるべきポイントを絞って取り組むことが必要**です。

今回のセミナーでは、誌上でご紹介した**株式会社ハピネライフー光の小島氏をお招きし、就任当時から収益化に至るまでの経緯をご披露**いただきます。このセミナーは、学びの場ではなく、**即実践し即時業績向上に着手していただくセミナー**です。

まだまだ歴史の浅いモデルであることから、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。
セミナー内容の、一部をご紹介しますと…

項目	一般	ハピネライフー光
売上	520万円	615万円
人件費率	74.7%	60.0%
営業利益額	26万円	150万円
営業利益率	5%	24%
登録者数	20名	25名
平均要介護度	2.17	2.6

- ①小規模多機能の収益改善を実行するうえで、必ず経営者がやるべきこと
- ②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手法、営業ツール
- ③登録利用者18名の壁を突破するためのさまざまなノウハウ
- ④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？
- ⑤黒字事業所になるために絶対に乗り越えなければならない、「3つの壁」
- ⑥登録者24名を10名のスタッフで運営するためのシフトと家族・地域連携のポイント
- ⑦管理者の属人性によって成果が分かれる「訪問営業」以外の営業施策とは？
- ⑧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
- ⑨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？
- ⑩「在宅での自立を支援する介護サービス」とは、具体的にはどんな内容か？
- ⑪スタッフの仕事から省くべき「無駄な仕事」とは？
- ⑫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
- ⑬強化すべき訪問営業先は、居宅介護支援事業所だけではなかった！
- ⑭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！
- ⑮「使い放題」を希望するケアマネ・家族への対応方法
- ⑯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
- ⑰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！
- ⑱見学誘導から成約率を高めるために行った、事業所の入口で工夫した3つのポイントとは？
- ⑲家族との信頼関係を飛躍的に高めてくれる、「連絡帳」のポイントとは？
- ⑳地域密着型事業だからできる地域巻き込み型イベントの実施によるメリット
- ㉑メイン顧客は、「病院からの在宅復帰顧客」と「既存デイだけでは暮らせない困難顧客」！
- ㉒泊まりロング利用者を自宅へ戻すために、ご家族へ伝えることとは？
- ㉓居宅・包括から紹介される利用者の中で、絶対に受け入れてはいけない利用者とは？
- ㉔小規模多機能モデルの利用に合った顧客と、合わない顧客の見極め方とは？
- ㉕無料の業務管理システムを活用した、問い合わせ～見学対応～登録開始の一括管理手法
- ㉖既存客をファン化させるための『○○レター』と『○○キャンペーン』とは？

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**は滅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。

当日限定

▼MSW向け勉強会テキスト



(岡山県 介護会社／代表取締役)

(東京都 介護会社／代表取締役)

(宮城県 介護法人／事業統括)

(愛知県 介護会社／管理者)

介護事業 経営者向け 小規模多機能モデルの収益化セミナー

講座内容&スケジュール

2018年9月6日(木)
株式会社 船井総合研究所 大阪本社

2018年9月25日(火) 13:00~17:00
株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス (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 株式会社ハピネライフー光 代表取締役 業務部係長兼 島根エリア長 やわらぎ 西川津 施設長 取締役 業務部長兼介護部長 小島 克己氏 斉藤 ちえみ氏 藤森 寛江氏	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	社会性と収益化の高い 小規模多機能モデルの 収益化のポイント
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

株式会社ハピネライフー光
代表取締役

小島 克己氏

2015年、代表取締役に就任。
経営に参画後は、小規模多機能を中心に、事業の立て直しを行い、小規模多機能部門をたった1年で、年間2400万円の業績アップに導くなど、数々の実績を上げる。鳥取県・島根県を中心とした33拠点で、地域高齢者の介護インフラをワンストップで提供しており、今後もさらなる事業拡大を志向している。



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

大阪会場

2018年9月6日(木)
（株）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

2018年9月25日(火)
（株）船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」
西口より
徒歩15分

開催時間

13:00
▼
17:00
受付12:30～

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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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場合がございます。 ●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

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.5785515 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:森永

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。

お問合せNo. S035164	担当	星野 宛
-----------------	----	------

小規模多機能モデルの収益化セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☒をお付けください。

☐【大阪会場】 2018年 9月6日(木)

☐【東京会場】 2018年 9月25日(火)

フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢			
会社名			代表者名					
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者	役 職				
TEL	()		E-mail	@				
FAX	()		HP	http://				
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

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** ☐

お申込みはこちらから