

本業との相乗効果を活かした
新しい在宅高齢者向けサービスを検討している経営者様へ

訪問医療マッサージ

超少労力

営業1名で
スタート

超低投資

100万円
以下

高収益

営業利益率
30%

全国の成功事例

【福岡県】

選任で営業を配置して1年で
売上上**300万円**を達成した **家事代行会社**

【神奈川県】

既存利用者へサービスを提供して
初月で**単月黒字**を実現した **高齢者配食会社**

【静岡県】

既存の営業先から相談を獲得して
1.5年で**売上上180万円**の **薬局**

特別インタビュー

年間**116%**の成長市場！
訪問医療マッサージの
パイオニアが語る、
事業参入成功の3つの秘訣！

ベネフィットケア株式会社
代表取締役 高田 光俊氏

1. 要介護者の急増を予測して**在宅高齢者**をターゲットに！
2. いま求められる高齢者の**「緩和ケア」**に注目！
3. 集客に注力して**営業管理**を徹底！

3分で読める立ち上げ成功レポートを **今すぐチェック!**

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

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
申し込みに関するお問い合わせ: 星野 内容に関するお問い合わせ: 堀

訪問医療マッサージ
新規参入セミナー

大阪会場 (3月2日): S041767 東京会場 (3月10日): S041438
大阪会場 (3月24日): S043799 東京会場 (3月30日): S043800

異業種参入多数！

全国の訪問医療マッサージ 成功事例

事例1 家事代行会社（福岡県）

家事代行サービスで培った営業力を生かして、
参入から**たった1年**で**月売上300万円**を達成！

事例2 調剤薬局（静岡県）

地域の高齢者ニーズに応じて事業をスタートして、
1.5年で**月売上180万円**達成！訪問調剤のご利用者も**増加**！

事例3 IT会社（大阪府）

完全異業種参入にも関わらず人材の積極投入を行うことで、
3年で**月売上900万円**となり**地域1番店**へ！

事例4 歯科医院（東京都）

訪問歯科のご利用者にサービスを提供して、
初月で**短月黒字化**！さらに**利用者満足度UP**！

事例5 整骨院（北海道）

訪問医療マッサージを開始してから**5年**で**年売上2億円**！
ご利用者から**感謝の手紙多数**！

ここ数年で業種を問わず多くの会社が訪問医療マッサージを立ち上げています。事業立ち上げにより、事業単体で利益を出すことができるだけでなく、**本業の収益アップにも貢献**できます。今回は、この訪問医療マッサージにいち早く参入し、年間売上5,000万円を達成したベネフィットケア株式会社の代表取締役 高田光俊氏にお話を伺いました。

在宅高齢者を支える「緩和ケア」サービス

——まず、訪問医療マッサージとはどのようなサービスなのか教えてください。

訪問医療マッサージとは、高齢者のご自宅に国家資格を持ったマッサージ師や鍼灸師が定期的に訪問をしてマッサージ治療・鍼灸治療を行う、医療保険内のサービスです。



高齢者は年を重ねるにつれて、投薬や手術によっても改善できない慢性的な痛みや痺れを抱えるようになります。**訪問医療マッサージは、そのような慢性的な痛みや痺れを抱える重度の高齢者（主に要介護者）を対象した緩和ケアサービスであります。**

現状の介護保険内のサービスでは「日常生活のサポート」と「機能訓練」を行っていますが、**老弱**によって必然的に生じる日々の慢性的な痛みや痺れを改善しなくては、介護サービスによる**日常生活のサポートも機能訓練もしっかりと行うことができません**。何をしても痛みを抱えていたらやる気が出ませんからね。高齢者のADL（Activities of Daily Living、日常生活動作）とQOL（Quality Of Life、生活の質）を改善するために、他の保険内サービスと同様に必要不可欠なサービスであると考えられています。

また、もちろん痛みを軽減することは大切ですが、**治療中にご利用者とコミュニケーションを取ることで、大きな効果を発揮します**。独居の方はもちろんですが、高齢者は意外とご家族以外の相談相手が少ないことが多いです。デイサービスの方やヘルパーさんとの人間関係に悩んでいる方も多く、お話を聞くことで、**精神的なケアにも繋がります**。



市場の安定成長が見込め、社会性・収益性が高いサービスである

——なぜ数あるビジネスの中で訪問医療マッサージへの参入を決めたのですか。

もともと弊社の親会社では、福岡市でビジネスマンを対象としたホテルへの出張マッサージを行っており、今後の高齢化を見越してシニアビジネスへの参入を検討していました。実際には15年前から訪問医療マッサージを始めてはいましたが、3年前から本格的にこの事業への参入を決めました。シニアビジネスの中で訪問医療マッサージへの参入を決めた理由は、大きく3つあります。

1つ目は、国の『自立支援・重度化防止』の方向性にマッチしているためです。

国としては高齢者の『自立支援・重度化防止』を打ち出しており、高齢者の要介護度をなるべく落とさないことを目指しています。今後の介護サービスでは、それぞれのサービスにおいて「成果」が求められるようになっていきます。

2018年介護報酬改定の4つの柱

自立支援・重度化防止を目指したサービス設計

多様な人材の確保と生産性の向上

地域包括ケアシステムの推進

介護サービスの料金変更

(参考) 厚生労働省「平成30年度介護報酬改定の主な事項について」(2018年)

前述したように、訪問医療マッサージは緩和ケアという観点から高齢者の『自立支援・重度化防止』には必要不可欠であり、高齢化に合わせてニーズが急拡大しています。2018年の報酬改定ではほとんどの保険内サービスがマイナス改定となる中で、

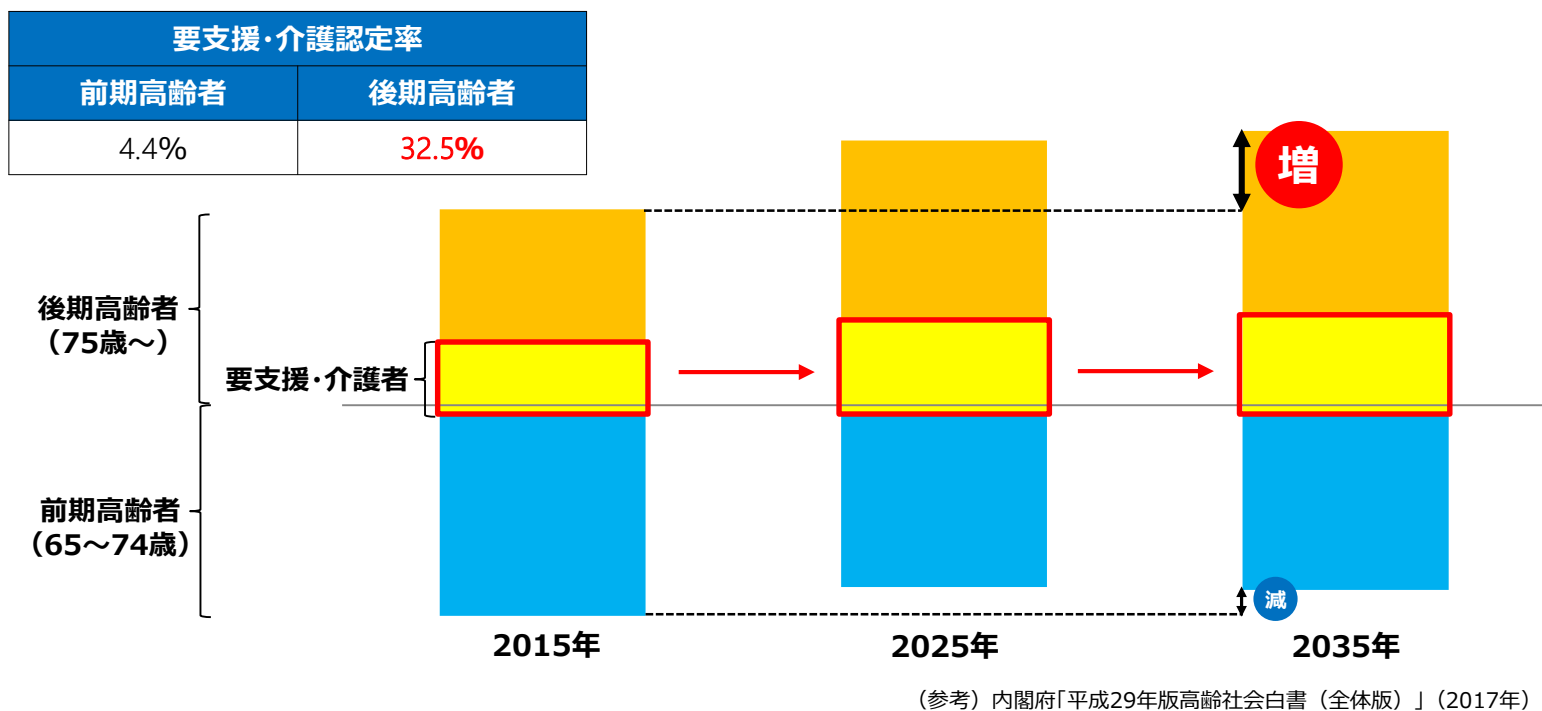


訪問医療マッサージはプラス改定となり、サービスを提供しやすい環境も整備されています。

2つ目は、今後の人口動態において要介護者が増えていくためです。

これからの高齢化は、後期高齢者（75歳以上）の増加を意味します（※5p参照）。後期高齢者になると要支援・要介護者の割合は、前期高齢者の約8倍にまで跳ね上がり、介護が必要な高齢者は今後さらに増加していくことが予想されています。ターゲットを、いわゆる健康シニアではなく、今後人口が増加する重度な高齢者に絞ってサービスを展開することで、これからの地域貢献に繋がると考えました。実際に市場の成長率は116%と極めて高いです。

要介護者数の推移



最後は、低リスクで収益性の高い事業であるためです。

この訪問医療マッサージは、経営の観点から見ても優れたサービスといえます。ほかのシニア向けサービスと比較しても投資額が非常に低く利益率が高いため、**累積した利益で会社として新しいことに挑戦することができ、職員にも還元することができます。**

「集客」と「同意書の取得」が課題となる

——事業を拡大していく中で課題となったことはありますか。

課題としては大きく2つ、集客の問題と同意書取得の問題が発生しました。

集客の問題 「認知度が低くお客さんが集まらない」

高齢者の方々、そのご家族、さらに営業先のケアマネージャーさん、ソーシャルワーカーさんにおいて、そもそも訪問医療マッサージというサービス自体の認知度が低かったのです。当初はただ名刺とパンフレットを持って簡単な説明だけをするという営業を行っていたのですが、月に2件程度の相談しか集まりませんでしたし、その中で利用する方はほとんどいませんでした。

同意書取得の問題 「お医者さんがサービスを理解してくれない」

この事業の大事なポイントとして、訪問医療マッサージを受けるには、お医者さんの同意が必要になります（※6p参照）。現状として、訪問医療マッサージはお医者さんの中で認知度が低く、

知ってはいるけど同意書を書いたことが無いという方が多いです。制度上は利用対象者でありご本人もサービス利用を希望していたものの、同意書を書いていただけないだけで諦めていただくこともよくありました。

利用者獲得までの流れ



同意書	
患者	住所
	氏名
病名	生年月日
	明・大・期・平 年 月 日
病名	1. 神経痛
	2. リウマチ
	3. 関節症候群
	4. 五十肩
	5. 腰痛症
	6. 頸椎捻挫後遺症
	7. その他 ()
発病年月日	明・大・期・平 年 月 日
同意区分	初回の同意 ・ 再同意 (○をつけて下さい)
診察日	平成 年 月 日
注意事項等	病前に当たって注意すべき事項等があれば記載して下さい (任意)
上記の者については、頭書の疾病により鍼灸の施術に同意する。	
平成 年 月 日	
保険医療機関名	
所在地	
保険医氏名	

同意書

徹底した数値管理で苦境を打開する

—そのような状況をどのように打破したのですか。

集客に関しては、**徹底した数値管理を導入しました**。集客活動を全て数値で管理し、それぞれの数値を改善するための施策を実施していきました。利用者数は次の数値による方程式で成り立ちます。

$$\text{利用者数} = \text{営業先面談数} \times \text{相談獲得率} \times \text{無料体験誘導率} \times \text{同意書取得率}$$

他業界で営業をしている会社ですとこのような管理は当たり前だと思いますが、この業界では自社を含めて、ここまで徹底した数値管理を行っている会社はほとんどありませんでした。

営業結果を反省して改善する、という地道なことを繰り返していく中で、それぞれの数値が上がり、結果的に安定して月5人ずつ利用者が増えていく仕組みを確立することができました。営業先の方々はそれぞれニーズが異なっています。それぞれに対して最適なアプローチを行うことで相談を獲得することができ、**この手法をルール化することで、今では知識・経験の無い新人であってもほとんどがすぐに利用者を獲得できるようになっています。**

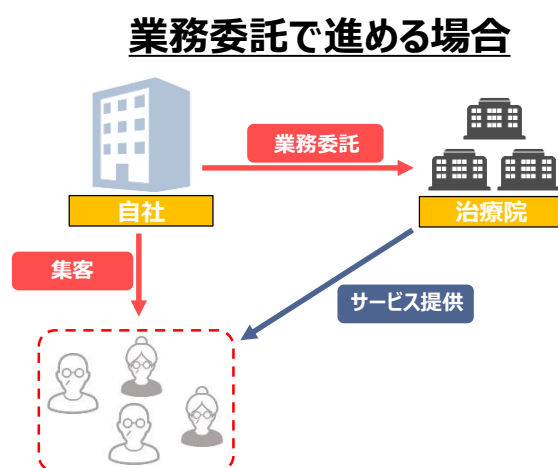
次にお医者さんの同意書取得の問題ですが、解決のアプローチとしては集客活動と同じです。「同意書取得率」の数値の細分化を行い、PDCAを回していきました。今では9割以上のお客様の同意書を書いていただくことができています。

事業成功の鍵は「営業」にあり

——現状、年間売上が5,000万円に達しているということですが、この事業を始める方に事業立ち上げで留意すべきことを教えていただけますか。

皆様がハードルに感じることの1つに、鍼灸師・マッサージ師の採用があるかと思いますが、実際にそこまで難しくはありません。マッサージ師も鍼灸師も毎年数が増えている一方で雇用先が限られているため、介護職や看護師、PT（理学療法士）などの専門職と比較しても採用のハードルは低いと思います。

またそもそもこの事業は、マッサージ師・鍼灸師を雇用しないという手法もあります。地域の治療院に業務委託をして、サービスを提供していただくことができます。弊社でも一部のサービスを委託していますし、全てを委託先に依頼している会社もあります。



ただ留意すべきこととしては、営業を育成する環境を用意できるかということです。この事業の肝は、意外に思われるかもしれませんが、『営業』であると考えています。全国の事例を見ても、営業力の強い会社が大きく成長しているので、立ち上げ期はこの点を重視すると良いと思います。

新サービスを付加して、自社の顧客基盤を強化していく

——最後に今後のビジョンを教えてください。

今後弊社では、ご利用者のニーズに合わせて、新しいシニア向けサービスを展開していきたいと考えています。訪問医療マッサージの特徴として、高齢者を定期的に訪問してコミュニケーションを取りながら治療行うので、高齢者との心理的な距離がとて近くなります。すでに「食事の味が薄くて食べるのが億劫だ」「老人ホームへ入居したい」など多くのご要望を頂いています。これらの要望の中には、ご家族やケアマネージャーさんには気を遣って言いづらいものも多くあります。

いまは自社で対応できないものに関しては他社に依頼をしていますが、収益性も考慮しながら徐々に自社で提供できるような体制を構築していきたいと考えています。

訪問医療マッサージに 取り組んだ会社が起こる 5つの変化

株式会社船井総合研究所
堀 裕介



こんにちは！(株)船井総合研究所の堀 裕介と申します。

ベネフィットケア株式会社が訪問医療マッサージに参入したお話は、いかがでしたでしょうか。

訪問医療マッサージは、**社会性・収益性が非常に高い事業であり、**
今後さらに成長していく市場であります。

異業種からの参入で訪問医療マッサージに取り組むことで、飛躍的な発展を遂げ、
会社として大きく変化をしていくこととなります。具体的に何が変わるのかと言いますと・・・

1 成長市場かつ空白マーケットなので**早期一番化**！

要支援・介護者が今後さらに増加していくにつれて、訪問医療マッサージの市場はさらに拡大して
いきます。まだこの事業を行っている会社が少ないため、今後ニーズがさらに高まることを先読み
してこのタイミングで参入をすることで、地域一番店のポジションを早期で獲得することができます。
このサービスは、他社に乗り換えられることが極めて少ないので、**早期に利用者を獲得することが
重要なポイントになります。**

2 **低投資で高利益率**の事業の柱を作ることができる

訪問医療マッサージ、100万円以下の低投資で始めることができ、さらに営業利益率が非常に
高いことが特徴です。しっかりとした戦略を持って事業を進めていくことで、大きな収益源を作ること
ができます。またこのサービスは、**マッサージ師・鍼灸師を雇用せずに地域の治療院と業務委託
契約を結ぶことで、サービスの一部を外部に委託することもできます。**

訪問医療マッサージの収支モデル



3 地域にとって「必要」な存在となり、社会的認知度が向上！

訪問医療マッサージを利用することで、ご利用者には、

- ・ 日々感じていた痛みや痺れが軽減したり
 - ・ リハビリの機能訓練に積極的に取り組めるようになったり
 - ・ 定期的に訪問してくれる鍼灸師と話すことで普段から明るくなったり
- と大きな変化が起こります。



この変化にご利用者だけでなくご家族からも非常に感謝され、社会的に評価を受けるようになっていきます。テレビや雑誌等で取材を受けるような例もあり、地域に根ざした社会的企業として認知度が上がります。

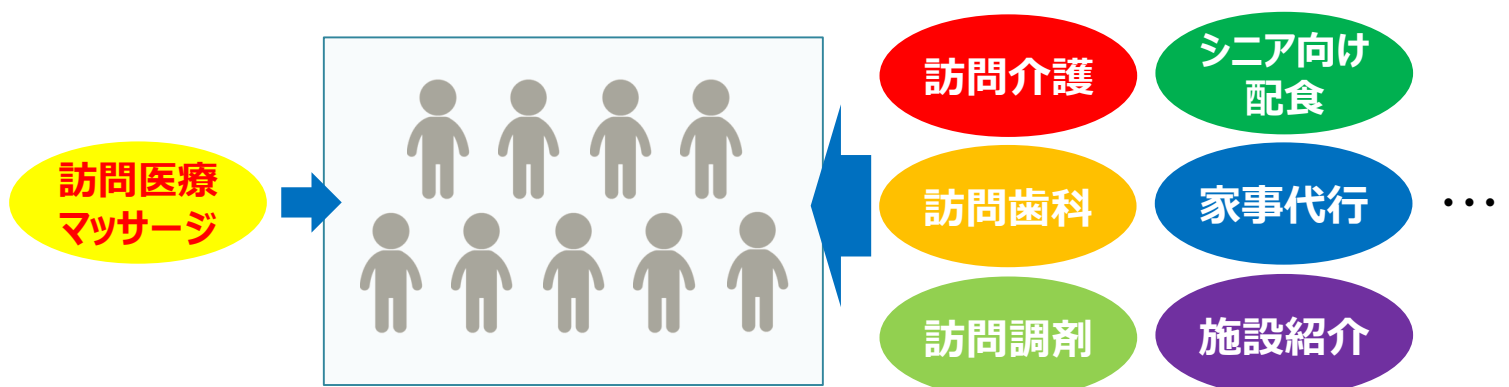
4 スtock型・保険内の事業モデルなので経営が安定する

ほとんどの利用者がサービスを継続して受け続けます。つまり集客を続けていくことで、安定的に売上を伸ばすことができます。また訪問医療マッサージは医療保険内のサービスであり、利用額の大半が国から支払われるため、安定した収入を確保できます。

ちなみに、利用者からすると1～3割負担でサービスを受けられるので、自費サービスと比較して利用の障壁が低いことも特徴です。

5 新しい在宅高齢者向けサービスを始めることができる

訪問医療マッサージで顧客を獲得することで、在宅高齢者に対して新しいサービスを始めることができます。自社へのロイヤリティの高い顧客に対して、ニーズに合わせて新しいサービスを提供できます。また、訪問医療マッサージで蓄積した「営業ノウハウ」と「営業先との良好な関係」を生かすことで、新しいサービスであっても早期収益化を実現することができます。





訪問医療マッサージを最短で立ち上げる方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

訪問医療マッサージ 新規参入セミナー

大阪
会場

3月2日（土）

3月24日（日）

東京
会場

3月10日（日）

3月30日（土）

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訪問医療マッサージは、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、上手く事業を拡大できていない方々を多く見てきました。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、事業を行っていくことが大切です。

今回のセミナーでは、訪問医療マッサージを立ち上げて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日で訪問医療マッサージ立ち上げ手法の全てが分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. そもそも訪問医療マッサージってどんなビジネス？
2. なぜ訪問医療マッサージが求められるのか？社会的な必要性と実情
3. 訪問医療マッサージ業界の現状とこれからの将来性
4. 訪問医療マッサージの料金体系を細かく解説！
5. サービスの対象となる条件とは？
6. 業界のモデル企業を徹底分析！モデル企業が行っている“意外な戦略”
7. 業界平均と比較して生産性を1.5倍上げるポイント
8. 訪問医療マッサージによる効果を事例をもとに大公開！
9. 業界で問題になっている不正請求の現状
10. これがあれば大丈夫！不正請求を未然に防ぐ正しいやり方！
11. 経験者から学ぶ！訪問医療マッサージ成功のポイントと注意すべきこと
12. レセプト請求会社の使い方
13. こんな問題が想定される！トラブルに巻き込まれないためのポイント
14. 失敗しないためには手順がある！事業参入の具体的なステップとは！？
15. 紹介殺到！具体的な集客手法とは？
16. 営業未経験でも年間60名以上の集客ができるようにする仕組みづくり！
17. やり方を間違えると誰も紹介してもらえない！上手くいくケアマネ営業の進め方！
18. 営業の成功パターン！ケアマネを落とすトークスクリプト大公開
19. ケアマネと良好な関係性を築くための方法
20. 入居者集客の具体的な成功パターンとは？
21. 利用者獲得の肝！家族、高齢者への分かりやすいサービス提案方法
22. 安心して継続してサービスを利用してもらうための仕組み作り
23. こうすれば見込み客数が読める！商圏の考え方！
24. 商圏内の競合企業に対する差別化ポイントとは？
25. 採用未経験でも問題なし！マッサージ師・鍼灸師がどんどん集まる採用手法とは？
26. 地域の鍼灸院との提携手法
27. これさえあればすぐに始められる！実践ツールをぜんぶ公開！
28. 口コミが広がるのにはワケがある！利用者に支持される事業者の特徴とは？
29. 1回の施術で大きな結果を残す！利用者に支持される施術内容とは？
30. 顧客管理が大変！効率的に顧客情報を管理する方法
31. 90日で軌道に乗せるスピード参入のススメ
32. 船井総研がご提案する絶対に負けない事業展開の方法
33. 訪問医療マッサージから派生する相乗効果！
34. ズバリ事業立ち上げからの売り上げ推移を大公開
35. これだけは避けたい！訪問医療マッサージ参入の失敗事例！
36. 訪問医療マッサージ参入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
37. 事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
38. 事業参入に必要な初期投資と月々のコスト
39. 3年間の収支計画の組み方
40. ドミナント戦略で攻める！事業拡大の具体的手順

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規参入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。

日本経済や医療・介護業界の展望うんぬんといった話はしません。そういった内容を希望される方は他のセミナーをお探し下さい。

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、後日事業参入を実践してからでもご相談いただけます。**

訪問医療マッサージは、近年大幅に新規参入が増えており、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような“ノウハウをあげっぴろげに大公開するセミナー”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30,000円（税込32,400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。

ただし、今回は会員企業様にも一部ご案内していますので、**ご用意できる席数は各会場30名様限りとさせていただきます**。また、非常に秘匿性の高い情報も含まれますので、今回はDVDの販売も予定しておりません。

年に1度きり、たった半日のセミナーを活用して新しい事業の柱を作り、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目の前のことで精一杯になったままか・・・

2度目の開催は予定しておりません。

株式会社 船井総合研究所

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

堀 裕介

訪問医療マッサージ新規参入セミナー


開催日程

3月2日(土) お問い合わせNo. S041767	大阪会場 TKP新大阪ビジネスセンター 12:30~16:30(受付:12:00~)	3月10日(日) お問い合わせNo. S041438	東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社 12:30~16:30(受付:12:00~)
3月24日(日) お問い合わせNo. S043799	大阪会場 (株)船井総合研究所 大阪本社 12:30~16:30(受付:12:00~)	3月30日(土) お問い合わせNo. S043800	東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社 12:30~16:30(受付:12:00~)

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	今がチャンス! 訪問医療マッサージの現状と将来性	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ 堀 裕介
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 訪問医療マッサージ 成功の軌跡	ベネフィットケア株式会社 代表取締役 高田 光俊 氏
第三講座	こうすれば必ずうまくいく! 90日間で取り組む 訪問医療マッサージ事業参入の具体的手順	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ 灘谷 勇人
第四講座	本日のまとめ	株式会社 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	2019年3月2日(土) <申込締切> 3月1日(金) 17:00まで TKP新大阪ビジネスセンター 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島5-13-9 新大阪M Tビル1号館 3F/4F(事務所:4F) JR「新大阪駅」正面口より徒歩5分	東京	2019年3月10日(日) <申込締切> 3月8日(金) 17:00まで (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
		2019年3月24日(日) <申込締切> 3月22日(金) 17:00まで (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 船井総研大阪ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分		2019年3月30日(土) <申込締切> 3月29日(金) 17:00まで (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



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。

開催時間 12:30~16:30 (受付開始12:00)

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
	<ul style="list-style-type: none"> ●ご入金の際は、税込金額でのお振込み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く場合がございます。 ●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】 裏面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】 裏面に必要事項をご記入の上、FAXをお願いいたします。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) 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	普通 No. 5785685 (3月2日大阪会場) 普通 No. 5785551 (3月24日大阪会場) 普通 No. 5785686 (3月10日東京会場) 普通 No. 5785550 (3月30日東京会場)
	※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/堀	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)	

訪問医療マッサージ新規参入セミナー 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。

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。

場所	日時	会場住所
<input type="checkbox"/> 大阪 S041767	2019年 3月2日(土) 12:30~16:30 (受付開始12:00) 申込締切日：2019年3月1日(金) 17:00まで	TKP新大阪ビジネスセンター 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島5-13-9 新大阪MTビル1号館 3F/4F(事務所:4F) JR「新大阪駅」正面口より徒歩5分
<input type="checkbox"/> 大阪 S043799	2019年 3月24日(日) 12:30~16:30 (受付開始12:00) 申込締切日：2019年3月22日(金) 17:00まで	(株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分
<input type="checkbox"/> 東京 S041438	2019年 3月10日(日) 12:30~16:30 (受付開始12:00) 申込締切日：2019年3月8日(金) 17:00まで	(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
<input type="checkbox"/> 東京 S043800	2019年 3月30日(土) 12:30~16:30 (受付開始12:00) 申込締切日：2019年3月29日(金) 17:00まで	(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

▼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：)

WEBからのお申し込みはこちらから

3月2日(土) 大阪会場

お問い合わせNo. S041767



3月24日(日) 大阪会場

お問い合わせNo. S043799



3月10日(日) 東京会場

お問い合わせNo. S041438



3月30日(土) 東京会場

お問い合わせNo. S043800



【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(TEL06-6204-4666)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。