

人材難と利用者獲得減に悩む経営者様へ

福祉用具レンタル業界 特別レポート

住宅改修×福祉用具レンタル セット提案 モデルで

営業スタッフ **6**名
導入初月でいきなり！
利用者獲得 **25**件
変わらず **50**件

人を増やさず、残業時間も増やさず
利用者獲得数 **2**倍を実現！

成功企業



株式会社
日協堂医療器



株式会社日協堂医療器
代表取締役社長 喜井規光氏

- 社員の8割の反対を押し切ってまで実行を決意した**経営者のホンネ**
- **ケアマネ140名集客&レンタル相談発生30件の体験型勉強会**とは
- 利用者獲得と省人・効率化業務の**両立! その実態を特別レポート**で

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 S042290

東京会場:2019年4月13日(土) 大阪会場:2019年3月22日(金)

主催:株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
担当:指田 FAX:0120-964-111 (24時間対応)

営業1人あたり利用者獲得数5件から
1人10件獲得のセット提案モデルへ
高生産性事業所に転換！

利用者・ご家族・ケアマネから絶大に支持される
「セットプラン」提案
残業増やさず獲得数2倍で1人あたり粗利1.3倍へ！



株式会社日協堂医療器
代表取締役社長 喜井規光氏

私たちがやってきたセット提案モデルとは、簡単にいうと住宅改修と福祉用具を組み合わせた「セットプラン」を主軸に提案するビジネスモデルです。利用者獲得減と人材難に悩んでいたとき、藁をもつかむ思いで取り組んだ結果、信じられないような効果が次々と出てきているんです。

- ✓ **利用者獲得数は取り組む前から2倍に急上昇**
- ✓ **入社1年に満たない新人が月間10件もの利用者を獲得**
- ✓ **取り組みにあたっての営業スタッフ採用はゼロ**
- ✓ **残業時間はこれまで通り月40時間の枠内をキープ**
- ✓ **営業スタッフ1人あたり粗利は1.3倍に増加**

業界の経営者の方にとって「そんな話あるわけない！」と思われるかもしれませんが、これは私たちが実際に取り組んで、身をもって体験してきた、まぎれもない事実なのです。

NEXT

それではさっそく日協堂医療器・喜井社長の挑戦の軌跡をみていくことにしましょう！



業績の伸び悩みに直面し、解約との差し引きで利用者数がみるみる減少
立て直しを図ろうにも、伸ばし方がわからず茫然・・・



弊社は昭和21年創業の会社で、もともとは医療器の販売を事業としておりました。2000年に福祉用具貸与事業所を開設、グループの社会福祉法人とともに香川県観音寺市を中心に事業展開しています。

いまから3年前くらいのことでしょうか、当時業績の伸び悩みにとても頭を痛めていました。

伸び悩むどころか、利用者数の減少

に直面。でも、福祉用具事業のことは責任者に任せていましたので、自分自身はどうすればいいのか、伸ばし方などさっぱりわからない。



会議の席で責任者に聞いても「がんばります。」で具体的な策など一向に出てこない状態でした。

とはいえ、介護施設など他の事業で頭はいっぱい。とりあえず任せておけばいいだろうと考えていたのがそのころでした。

そんな甘い考えでいたのとは裏腹に、事態はますます深刻になっていくことをその頃は知る由もありませんでした。



**社員の離職、ケアマネからのクレーム、自社の悪評、利用者減少にも打つ手なし
トリプルパンチに悶々とする日々…**

そんな矢先のこと、ベテラン社員が立て続けに退職したことを機に状況が一変しました。

いつしかケアマネからのクレームが頻繁に耳に入るようになりました。内容は些細なことで、「約束通りに来ない」「頼んだことを忘れる」など続出するクレームに途方に暮れました。

また自社の住宅改修が「高い」という悪評が広まっていることがわかります。当時、ベテランの住宅改修担当者が退職し、住宅改修の案件はすべて工務店に丸投げになったことが影響していました。おかげで住宅改修の案件はほとんど他社に流れている状態です。

そうしたことが重なり利用者数がじわじわと落ちている。しかし、どう打開していいかわからない…

顧客離れ、スタッフの離職、トラブルの頻発というまさにトリプルパンチ状態でした。



そんな風に頭を悩ませていたところ、かすかな光明のような話を耳にすることになりました。

同じような地方の中小事業所が利用者数をぐんぐん伸ばし、地域でのシェアを圧倒的にとっているとか…

聞くと、どうやら住宅改修と福祉用具を組み合わせた独自のやり方をやっているらしい…



**悩みを抱えるなかでのセット提案モデルとの出会い
半信半疑ながらも話を聞きに行き、自社の現状打破
への光明を見つける**

「本当にそんなことでうまくいくのか？」



半信半疑ながら、さっそく東京へのチケットを取り、話を聞きに行くことにしました。

話を聞くと、確かに独自性の高いビジネスモデルであることがわかりました。しかも、自社でも導入できる内容です。

その会社の社長に頼み込んで実際に会社を訪問させてもらい、現場を見学してより詳しい話も聞きに行きました。

「これならば自社の現状をなんとか変えられるかもしれない」

ところが、会社に戻り事業責任者をはじめ営業メンバーに会議の場で聞いてみると、意外にも冷ややかな反応でした。

「本当にうまくいくのか？」

「いまの自分たちには忙しすぎて取り組む余裕がない」

「もう少し他の会社がうまくいくのを見てからでもいいのでは？」

なんと10人中8人が反対、残る2人も「社長がやるなら…」という消極的賛成という有様です。

現場のことを詳しく把握しているわけではない自分が決めていいのか。メンバーがついてこなかったら空回りで結局「絵に描いた餅」ではないのか。

そのときはもう本当に一生分ぐらい悩んだと思います。



現場で動く社員の8割が反対

それでも反対を押し切って挑戦を決断した社長の真意はどこに！？

もし今「やらない」あるいは「先送り」したとして、**地域の同業他社が先に手をつけたらどうなる？**

そのとき私の中でもっとも強く思ったのは、そのことでした。

もしそうなってしまったら自社がやれることは、もはや何もなくなってしまう。

もし同じようなことをやれば「猿まね」「二番煎じ」のそしりは免れないだろう。

打ち手がなくなってしまう、本当の八方塞がりになるのなら、多少リスクは覚悟してでもやるべきではないか。



もう一つ考えたことがあります。

社員が反対するのは目の前のことを見て「できない」と言う。

でも、**本当に社員を幸せにする**ことを考えたら、そんな**道筋を作る決断ができるのは経営者である自分しかない**ということなのです。

あの日、「このままでは未来はない」と思い、**経営者として断固たる決断をして良かった**と今は思っています。



**やると決めたら動きは早い
セット提案モデルの導入に向けて次々と実行策を
繰り出す！**

やると決めたらそこからの動きは早かった。

メンバーとの打合せを重ね、まずはセミナーで聞いた**「セットプラン」**の作成に着手しました。

これは住宅改修と福祉用具を組み合わせて住環境を提案するもので、利用者さんの生活動線や身体動作を考えぬいたプラン構成になっています。こんなプランを提案する事業所は地域のどこにもなく、強烈な独自性を持った提案ができるようになりました。

また、単に営業ツールとして「セットプラン」を作るだけでなく、会社としてしっかりとセットで提案できるようにメンバーで社内勉強会も重ねていきました。

折しも、いくつかのケアマネさんから「もっと営業の方から提案をしてほしい」と言われていたところでもあり、提案力アップ、営業スタッフのレベルアップにはテキメンの効果を発揮しました。



またこのビジネスモデルへの取り組みを機に住宅改修の専任スタッフの採用も決断。協力業者の整備も行い、住宅改修を強く進められる体制をつくっていきました。

ビジネスモデルの導入に合わせてユニフォームや名刺をはじめ、

いたるところ全面的にリニューアルを行っていきました。



『住宅改修×福祉用具 セットプラン専門店』のキャッチフレーズを思いっきり前面に押し出したものに変えていきました。

スタッフの中には「恥ずかしいからもうちょっと控えめに」という声もありましたが、本気でやるんだぞという強い意志を示すためにも思いっきり目立つようにやりました。



**いよいよビジネスモデルの「肝」となる体験型勉強会
2日間で140名のケアマネが参加
たった2日間で1か月分の相談案件を獲得！**

そしていよいよキーポイントとなる「体験型勉強会」の企画・実施に着手していきました。

「そんなに集まってくれるのだろうか…」やる前は不安もありました。しかしふたを開けてみると、なんと、当日140名ものケアマネージャーさんたちが詰めかけてくれたのです！



印象的だったのは、勉強会に来る前と帰っていくときとでの参加者の表情の違いです。

来られるときは正直なところ、「渋々…」という方もいらっしゃったと思いますが、帰られるときはみんなパアッと晴れた表情をして帰っていかれます。

入社間もない新人営業メンバーも堂々と自信たっぷりにケアマネジャーさんの体験案内をしていた姿も忘れられません。

2日間の勉強会を終えて集計してみると、**当日レンタル相談件数はなんと28件！**

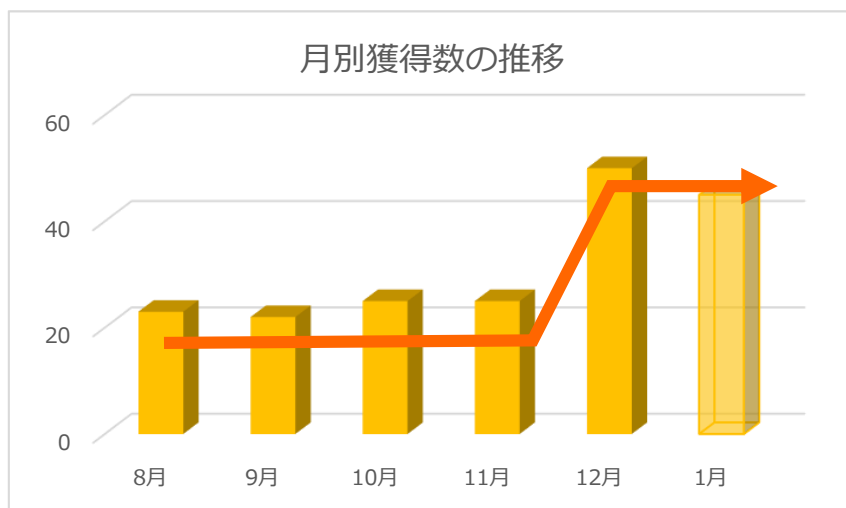
それまでの1か月の利用者獲得数がおよそ30件ですので、**たった2日間でそれに匹敵する相談案件を獲得**したことになります。

その後の営業フォローを

経て、**体験型勉強会**

翌月の利用者獲得は

50件になりました。



注) 1月獲得数は見込み

それまで800名前後で停滞していた利用者数が、**1000件越え**
に向けて一気にペースが上がった手ごたえを感じています。
それまでどう足掻いても伸びる手を打つことができなかったの
が、**やってみたらビックリするくらい短時間で効果を実**
感できているのがとても驚きです。



**利用者獲得数の増加以外にも、
ビジネスモデル導入を機に社内に起こった
さまざまな変化とは！？**

事業を任せている責任者との間で、うまい具合に役割分担がで
きるようになってきたのも大きいと感じています。

正直なところ、体験型勉強会を開催するまでは私自身が先頭で
リーダーシップを執る場面も多くありました。

それが**勉強会の場でケアマネージャーさんの反応が劇的に
変わり、利用者獲得スピードが一気に上がる**ことで、社員

の目の色までガラリと変わりました。

目標が定まり、やることが絞られた
ことで、**責任者もメンバーみんな**

をまとめやすくなり、すべてが

うまく回り始めたように思います。



これまで営業6名体制で、1人あたりの年間粗利は1200万円そこそこでした。

いまは利用者1000件ラインを見据え、**1人あたり1600万円超まで上げられる見込み**が立っています。これまでと同じ労働分配率でいけば社員の年収ベースも1割程度は上げられる計算もできるようになりました。

生産性が低いゆえに低賃金構造といわれる業界で、**残業を増やさず生産性を上げ、少しずつでも社員に報いてやれる道**が見えてきた気がします。

これからも、もっともっと生産性を上げて、**残業ゼロでも業績を上げ続けられる、新世代の福祉用具事業所**にしていきたいと思っています。



日協堂医療器・喜井社長の挑戦はまだまだはじまったばかり。今後もこの会社から目が離せそうにありません。

2年後の介護保険制度改正に向けて 風雲急を告げる福祉用具レンタル業界 地域一番を狙えるビジネスモデルへの 転換を急げ！

株式会社船井総合研究所 チーフ経営コンサルタント
リフォーム支援部 チームリーダー 入江貴司



住宅改修×福祉用具 セット提案モデル導入

で得られる**3**つのメリット

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。

(株)船井総合研究所 リフォーム支援部の入江と申します。

新たな福祉用具レンタル事業所の姿として注目の日協堂医療器・喜井社長の“成功企業インタビュー”はいかがでしたか？

「中小事業者は勝てない」「優秀な人を採用できないと伸びない」「福祉用具は儲からない」など、業界では様々な固定観念や憶測がありますが、それらはいずれも誤ったものであるということがお分かりいただけたのではないのでしょうか。

福祉用具市場は、やり方次第では中小事業者でも十分に勝てるフィールドです。勝てるビジネスモデルに転換し、地域一番のポジションを勝ち得た事業者だけが次世代の事業者としてさらに飛躍していくことができるでしょう。

具体的に、セット提案モデル導入で得られるメリットとは…

メリット①：福祉用具事業を利益体質に一気に転換

そもそも福祉用具レンタル事業は収益特性上、儲かる構造になっています。レンタル卸からの仕入れでも平均粗利40%、自社レンタルになると粗利70%を超える上、必要となる固定費が極端に少ないためです。

ただ、損益ラインを超えるまでに時間がかかりすぎることが**ネック**であるというのも事実です。

利用者獲得数の業界平均は営業スタッフ1人あたり月間4~5件と言われており、この水準だと獲得数と解約数の差引きで利用者数を伸ばすことができず、損益ラインになかなか到達しないということになります。

福祉用具事業を利益体質に転換するポイントは、

◆**セット提案モデルによって利用者獲得数を増やし、儲かるラインまで一気にもっていく**

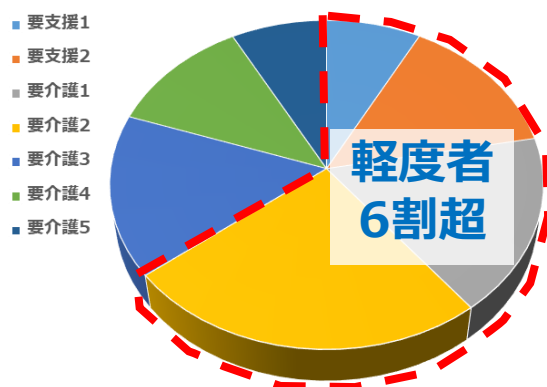
◆**人を増やさず利用者獲得を進め生産性を高めることでさらに儲かる構造にしていく**

一度利益体質になればそう簡単に落ちないというのは誰もが知るこの事業のうまみと言えるでしょう。

一般的な福祉用具事業者		セット提案モデル
4~5件/人・月	利用者獲得数	10件以上/人・月
3年~5年	黒字化	1年~2年

次の介護保険制度改正では「軽度者切り離し」をはじめ、業界に大きなショックが予測されて

います。額面通りに「軽度者」が「切り離し」になった場合、福祉用具貸与利用者のおよそ6割がカットされるということになります。



業界に大きなショックが走ることは間違いありませんが、いまから打つべき手はただ一つ、

「乗り切るには地域一番のポジションを獲得すること」
に尽きるでしょう。

地域一番になっていれば、一時的には影響を受けるものの後で必ず戻ってきます。過去、2006年の制度改正を経験された経営者のみなさまはご理解いただけるのではないのでしょうか。

いま全国各地で20社に迫る事業所様が、それぞれの地域で一番事業所を目指したビジネスモデル転換を進めています。

とはいえ、多くの地域ではまだまだ手付かずのいま、介護保険制度改正後も勝ち残りたい経営者のみなさまにとっては、一番ポジションを狙う絶好のチャンスです。

メリット③：“人”に依存せず仕組みで利用者獲得

福祉用具業界で語られる通説の最たるものは、「売れる人がいれば業績を伸ばせる」「一人前になるのに最低5年はかかる」といった“人”に関することなのではないでしょうか。

“成功企業インタビュー”でも見ていただいたように、このビジネスモデルを導入するメリットの1つに、

**「人に依存せず利用者獲得を進める仕組みをつくること
ができる」**

ということが挙げられます。

実際に、日協堂医療器様でも入社1年に満たない新人営業スタッフをはじめ、1年目～3年目の新人・若手が月間10件以上の利用者獲得をする大活躍をしています。

ほかにも経験者採用から新卒中心の体制に転換し、従来よりもはるかに高い生産性を叩き出す事例などが次々に出てきています。

教育や研修にコストをかけるよりも、戦略を見直しビジネスモデル導入をした方がはるかに高い効果を得られることに感度の高い経営者は気づき始めています。

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

セット提案モデルの導入に最短・最速で成功する方法を大公開！
福祉用具事業を伸ばすのに必要なノウハウだけを厳選して、
たった1日・4時間に凝縮して紹介！

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

大阪
会場

2019年
3月22日(金)

東京
会場

2019年
4月13日(土)

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、取り組み方を間違えると、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。**力をかけ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**株式会社日協堂医療器の喜井社長をお招きし、取り組み前から現在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「セット提案モデル」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…

- 1.利用者獲得を倍増させ事業を利益体質に変えるセット提案モデルとは！？
- 2.月間利用者獲得25件が50件に倍増したビジネスモデルの秘訣
- 3.次の保険制度改正を乗り切るのはシェア26%、地域一番ポジションがカギ！
- 4.セット提案モデル成功のポイントは徹底した専門店化にあり！
- 5.「いい人」たちの集団が「闘う組織」に生まれ変わった組織変革事例
- 6.セット提案モデルに必要な人員数、組織体制、マネジメントのツボを徹底解説
- 7.ビジネスモデル導入が進む会社、ぜんぜん進まない会社の違いはココだ！
- 8.実は社長がダメにする！？社長がやるべき仕事と事業責任者がやるべき仕事
- 9.差別化の決定的ポイント！セットプランの導入が勝敗を分ける
- 10.なぜセットプランを使うと若手営業マンが伸びるようになるのか？
- 11.セットプランの自社への導入手法と現場への落とし込みのすべて
- 12.素人スタッフがたった半年で住宅改修を完ぺきにマスターした実例
- 13.たった2日間でレンタル相談30件獲得！その全容をトコトン解説
- 14.140名ものケアマネジャーを集客する体験型勉強会の進め方
- 15.思わず「いきたい！」ケアマネジャーの心をくすぐる集客ツールのすべて
- 16.参加登録から名簿作成、集客分析まで、業務効率を劇的に上げる自動化ツール
- 17.勉強会実施から1か月で相談がゴロゴロ出てくるフォロー訪問の進め方
- 18.レンタル単品から「住環境の相談」へ ケアマネジャーの目線が変わる瞬間
- 19.あなたの会社でも取組み可能！セットプラン体験型勉強会の進め方
- 20.成果につながる体験型勉強会の重要成果指標（KPI）をズバリ解説
- 21.社長が見たい数字がリアルに見える業績管理フォーマット
- 22.リモートでも瞬時に情報共有できるクラウド帳票はコレだ！
- 23.最大の難関“理由書作成”を外さないポイント
- 24.ド素人でも進められる申請代行マニュアル
- 25.1人あたり粗利30%アップを実現するビジネスモデル×業務効率化の事例
- 26.営業スタッフの2大ムダ時間「移動時間」と「書類作成」を効率化せよ！
- 27.なぜあの会社は利用者獲得が増えても残業時間は増えないのか！？
- 28.年収アップを実現して新卒採用へ！業界の常識に挑む経営者のストーリー
- 29.2021年度制度改正まで待たなし！もうカウントダウンは始まっている
- 30.ごく普通のレンタル会社がセットプラン専門店に生まれ変わる方法

このような内容を、4時間かけて**たっぷりとお伝える**予定です。
今回はあくまでもセット提案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てください。

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。

過去セミナーにご参加いただいたお客様の声（一部抜粋）

福祉用具レンタルも向にか孰しい事を取り組んで行こうと
考えていた中、たいへん参考になったセミナーでした

・新たな手法の又ネ事だけでは業態を変える所までたどりつかない事が良わかりました。
1番にならなくてはいけない。福祉用具の業界内からきて三軒屋なので、おがは一番に
なる地域でせぬ。

スタートの質に依る 業態差異を何れも平準化!をい思っている以上。
今回の研修に依り ヒットを得る事ができる

(高円寺、元住吉)に於ける事業内容と早急に検討していきたい。



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
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。

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またとない
チャンスです。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

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	2019年 3月22日(金) 13:00～16:30 (受付12:30～) 《大阪会場》(株)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	2019年 4月13日(土) 13:00～16:30 (受付12:30～) 《東京会場》(株)船井総合研究所 五反田オフィス 東京都品川区西五反田6-12-1 J R「五反田駅」西口より徒歩15分
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; float: right;"> 申込期日 4月12日(金) 17:00まで </div>	

※諸事情によりやむを得ず会場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。※お車で越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。

参加料	一般企業 (1名様) 会員企業 (1名様) 税抜25,000円 税抜20,000円 (税込27,000円) (税込21,600円)	※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。 ●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、ご入金が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。それ以後のお取消しの場合は、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。
-----	---	---

お振込み先	三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No. 5785323 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	【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。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/指田まで ※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/指田 (サシダ)
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№ S042290

ご参加会場	<input type="checkbox"/> <大阪会場> 3月22日 (金) <input type="checkbox"/> <東京会場> 4月13日 (土)		
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.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.必要とされる情報(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レレーションズ-顧客データ管理チーム(TEL:06-6232-0199)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(TEL:03-6212-2924)

検

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。

お申込みはこちらから



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】

■大阪会場：3月22日（金） 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）

■東京会場：4月13日（土） 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

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／定員】

両会場とも13：00～16：30（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	 日協堂医療器が 人を増やさず、残業も増やさず 利用者獲得数2倍を実現できた秘訣	株式会社日協堂医療器 代表取締役社長 喜井 規光氏
第2講座	 住宅改修×福祉用具 【セット提案モデル】 の業態モデルと成功事例を徹底解説	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 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	 本日のまとめ 明日から実践して いただきたいこと	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)日協堂医療器
代表取締役社長
喜井 規光氏



日協堂医療器・代表 兼 社会福祉法人・光志福祉会 理事長。香川県を拠点に介護福祉事業を手掛けるなか、貸与事業において「セット提案モデル」を業界に先んじて導入。

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:指田



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！



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042290>