

大好評につき“進化して”第2弾開催決定！

次の事業を探していた介護会社が始めた**新しい保険外サービス**

脳梗塞リハビリ

わずか

月商

2ヶ月で250万円

Special Interview

熊本で**ノウハウゼロ**からスタートしたにも関わらず
オープン初月に黒字化を達成！3つの秘訣に迫る！

- 1 町のランドマークへの出店で空白マーケットを独占！
早期収益化に必要な**“勝てる出店条件”**とは？
- 2 訪問営業ゼロ！地元TV局の出演で問い合わせが殺到
SNSを活用した**“CtoCマーケティング”**とは？
- 3 “治るリハビリ”でリピート率71%！
“顧客がストック化していく事業モデル”を大解剖！

株式会社SENSTYLE
代表取締役

国中優治 氏



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:今村 申し込みに関するお問い合わせ:星野(綾)

お問い合わせNO. S042802(3/24 大阪会場)
S042954(4/7 東京会場)

保険外リハビリ新規参入セミナー

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 〒541-0041
大阪府中央区北浜4-4-10
株式会社 船井総合研究所 船井総研大阪本社ビル



熊本の民間企業が挑む 完全自費のリハビリ事業 「実費でも治したい！」という方が 店舗に殺到！ オープンたったの1ヶ月で黒字化！

株式会社 SENSTYLE

理学療法士の養成校の教員を15年勤務間に医療や介護施設の運営相談の実績を重ねた後、独立後自ら訪問看護ステーションや歩行リハビリセンターホコルを開設。全国から見学の絶えないリハ特化型施設の先駆けとなった。熊本、福岡を中心に展開し、多数の医療従事者含め社員数100名まで至っている。

また長い教員経験を活かし、人材育成や人材確保を得意とする為、若手幹部の構築や昨今の働き方改革などに即した表彰も多数あり。昨年度より企業主導型保育所や児童発達支援など、医療従事者として可能性のある事業拡大に着手しそのうちのひとつとして脳梗塞リハビリセンターを昨年8月に開設、好調なスタートを切っている。



本業は順調に成長していたが 10年先を考えると、新たな収益事業が必要だった

300万人に増加すると言われている脳卒中の患者。

約6割は後遺症が残ってしまうためリハビリが必要だ。

しかし、現在の保険サービスだけでは圧倒的にリハビリが足りない。

そのような中、脳梗塞をはじめとした後遺症改善に特化した事業に参入した。

医療保険も介護保険も使わない、100%自己負担の保険外サービスにも

関わらず、利用者は増え続けている。オープンから半年も経たずして、

すでに2店舗目の出店が決まっている。

急拡大する自費リハビリ事業のノウハウ公開特別レポート



脳梗塞リハビリセンター



**介護事業での拡大を考えていたが、
保険に頼らない経営体制を模索して・・・**

「困っている人たちの力になりたい」という思いから訪問看護ステーションやデイサービスを立ち上げてきた。スタッフ教育や資格者を多く配置するなど取り組んで来たが、制度改定・将来人口など時代の流れを読み解くことが必要となる。増え続ける患者数と増大する社会保障費を前に、自費でも選んでいただける競争力を持つことは必然だった。

脳梗塞リハビリを立ち上げるきっかけとなった3つの理由

理由

①

成長するビジネスを探していた！

事業を維持・拡大するには収益性の高い事業への参入が必要だった

理由

②

リハビリが足りない！

保険で手が届くのは最低限であり、実費でも治したいという声が多かった

理由

③

優秀な人材が集まる！

人材獲得が経営のカギとなる中で、優秀な人材が集まる事業だった

急拡大する自費リハビリ事業のノウハウ公開特別レポート



「自費のリハビリなんてありえない！」 逆風の中で事業がスタート

介護保険事業を行っていたこともあり、ご利用者から「もっとリハビリがしたい」、「できるなら、病気になる以前の身体状態に戻りたい」「不自由なく生活を送りたい」といった声をたくさんいただいていた。

しかしながら、医療・介護業界では「自費なんてありえない！」「値段が高すぎる」という批判的な声も多く、業界内では中々理解してもらえなかった。

それでも十人十色の個別課題と向き合い、保険制度の限界を超えたリハビリに挑戦し、奇跡と思えるほどの改善・回復を実現させることに成功した。大切なのは、後遺症を患ったご本人・ご家族はもちろん、リハビリ提供者である自分たちが「あきらめない」という姿勢をもつことだった。

■ ついに 国が推奨する自費サービスへ

増大する社会保障費を前に、ついに国からも自費リハビリが推奨されるようになった。その結果、医療介護従事者からの紹介も増え、事業の追い風となっている。



2018年3月22日 内閣官房主催「未来投資会議」にて講演

急拡大する自費リハビリ事業のノウハウ公開特別レポート

わずか2ヶ月で月商は260万！ 事業規模1億を視野に、2店舗の出店へ

不安であった集客はオープン時から好調だった。

訪問営業やチラシ販促は一切行わず、問い合わせの9割はネットだった。さらに地方商圏の特徴か、ローカル番組への出演後、問い合わせが殺到した。オープン3ヶ月目には稼働率が90%を越えたため、2店舗目の出店、新規スタッフの採用へと勢いそのままに事業を前進させている。

将来のターゲットは中国、そしてアジアへ

この事業の将来性は非常に明るい。

なぜならリハビリの需要は、国内だけではないからだ。

急激な経済発展、食の欧米化が進む中国でもリハビリニーズが高まっている。すでに訪日外国人が脳梗塞リハビリセンターを訪れるケースも多くあり、日式リハビリのブランドの高さが伺える。

市場規模、今後の加速的な高齢化はチャンスであり、波に乗らない手はない。

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)	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
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
平成26年2月	1. プロの活用および事業展開
リハビリテーション事業海外展開コンソーシアム	2. プロの需要と目的
	3. プロの実施概要と体制
	4. による医療機関（リハビリ病院）の経営に与える影響の調査
	5. 「機能出入」の設立に関する法律法規
	6. 「機能出入」の設立及びその後の手順
	7. 「リハビリ病院」の施設基準
	18. 法人（又は財団法人）が機能出入一出資することについて
	23. リハビリ病院の中国展開に関する調査
	25. 中国のリハビリ病院に関する調査
	29. 中国のリハビリ病院の市場状況
	33. 中国のリハビリ病院の経営に関する調査
	34. リハビリ病院の経営状況および収益性
	35. 中国の事業展開に関する調査
	37. 中国の事業展開に関する調査
	38. 中国の事業展開に関する調査
	39. 中国の事業展開に関する調査
	40. 中国の事業展開に関する調査
	41. 中国の事業展開に関する調査
	42. 中国の事業展開に関する調査
	43. 中国の事業展開に関する調査
	44. 中国の事業展開に関する調査
	45. 中国の事業展開に関する調査
	46. 中国の事業展開に関する調査
	47. 中国の事業展開に関する調査
	48. 中国の事業展開に関する調査
	49. 中国の事業展開に関する調査
	50. 中国の事業展開に関する調査
	51. 中国の事業展開に関する調査
	52. 中国の事業展開に関する調査
	53. 中国の事業展開に関する調査
	54. 中国の事業展開に関する調査
	55. 中国の事業展開に関する調査
	56. 中国の事業展開に関する調査
	57. 中国の事業展開に関する調査
	58. 中国の事業展開に関する調査
	59. 中国の事業展開に関する調査
	60. 中国の事業展開に関する調査
	61. 中国の事業展開に関する調査
	62. 中国の事業展開に関する調査
	63. 中国の事業展開に関する調査
	64. 中国の事業展開に関する調査
	65. 中国の事業展開に関する調査

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—

法改正に影響を受けない 成長市場で収益の柱を作る

～空白マーケットへの参入で戦わずして勝つ～



株式会社 船井総合研究所

地域包括ケア支援部
シニアライフチーム

今村 大樹

自費事業、「脳梗塞リハビリ」を 始めた会社を起こる **5つの変化**

はじめまして、(株)船井総合研究所の今村大樹です。

「脳梗塞リハビリ」の成功事例はいかがでしたでしょうか。

国内でも数少ない成長分野で空白マーケット。中でも、ニーズが高く、生産性の高い点にも注目です。「脳梗塞リハビリ」事業を開始すると、その企業は飛躍的な成長を遂げることとなります。どのような変化が起こるかと申しますと……。

変化1 成長市場かつ空白ビジネスなので地域で一番が取れる

脳梗塞に代表される脳血管疾患の患者数は現在約130万人、2025年には300万人に倍増すると言われています。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」

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！

もっとリハビリ
がしたい

自費でリハビリ
を提供

変化2 優秀な人材が入社し、組織が強くなる

脳梗塞リハビリに着手すると、優秀な人材が獲得できます。

保険のリハビリと異なり、「治す・治せない」の真剣勝負だからです。

さらに自費ですので、頑張ればスタッフの所得を増やしたり、スキルアップ・キャリアアップを実現することができます。

「もう治りません」と言われてから来る患者が、リハビリを通して改善していく姿は感動的で、やりがいにつながります。

結果として、離職率の低下やスタッフの成長という好循環が生まれます。

＜スタッフに起こる3つの好循環＞

- ①スキルアップ
- ②顧客との感動共有
- ③キャリアアップ



変化3 営業力が増し、収益が安定化する

保険外サービスの脳梗塞リハビリは、報酬改定による影響を受けません。

安定的な経営ができるだけでなく、売上は年々増加していきます。

そのポイントは3つです。

本格的な改善を諦めない方

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	支払方法
■施設内リハビリ <input type="radio"/> 鍼灸 <input type="radio"/> 理学療法士または作業療法士による施術 <input type="radio"/> トレーニング ■カウンセリング <input type="radio"/> 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 <input type="radio"/> 自主リハビリ計画表 <input type="radio"/> 自主リハビリ課題 <input type="radio"/> 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 現金一括払い (店頭または銀行振込) ② クレジットカード

自費での60日間改善リハビリメニュー

- ①マンツーマン対応するための適切な単価と高いリピート率
- 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

変化4 既存事業へ良い刺激が与えられる

新規事業で人員が増えてくると非常に活気のある組織になっていきます。

- 業績を報告する会議では笑顔が出るようになる
- 利用者から感謝の手紙や電話がくる
- 社員が自発的に朝早く来て効率的に働く工夫をはじめ
- 社員が積極的に自主勉強会を行うようになる
- 管理職の昇進がある
- 社内の教育体制ができて社長の管理が無くても業績があがる

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てレベルが向上していきます。

変化5 働きがいのある環境に、さらにパワーアップ

新しい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。

「もっとこうしたら良いのではないか」

「施術メニューも増やし、提供できるサービスを増やしたい」

「利用者の改善を徹底サポートしたい」

「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」

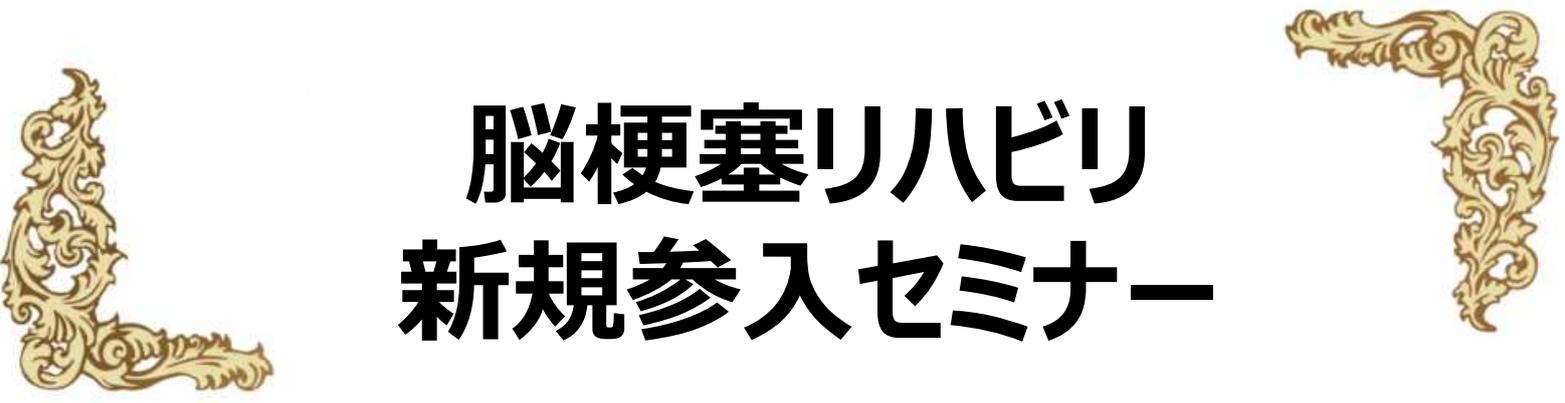
などといった前向きな発言が多く聞かれます。

会社としての将来を考えていくことで、これまで

以上に社員との縦の関係、社員間の横の関係が構築されます。



高単価の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なノウハウをたった1日に凝縮！



脳梗塞リハビリ 新規参入セミナー

大阪

2019年
3月24日（日）

東京

2019年
4月7日（日）

レポートをお読みいただいた熱心な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、誌上でもご紹介した株式会社SENSTYLEの国中社長をお招きし、立ち上げから現在までの推移とこれまでの経緯を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。たった半日で「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・・・

セミナーでご紹介する内容の一部です

- 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と実情！
- 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、患者が殺到！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、伸びている会社が取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、離職率ゼロ！社員が辞めない保険外脳梗塞リハビリ3つのポイント
- 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なステップ！
- 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で売上3倍に伸ば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、3時間半かけて、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、首都圏以外で脳梗塞リハビリを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“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ご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して自費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

チャンスを逃してしまうのか・・・

またとない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
シニアライフチーム
チームリーダー

今村 大樹

2019年の開催は今回が最後です。 「保険外リハビリ新規参入セミナー」のご案内

	セミナー内容	講師
第1講座	自費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 チームリーダー 今村 大樹
第2講座	<特別ゲスト対談> 自費リハビリを1億円事業へ! 成功の軌跡を探る!!	株式会社SENSTYLE 代表取締役 国中 優治氏
第3講座	自費リハビリを次の収益の柱にする! 保険外リハビリ事業の立ち上げ手法を大公開	(株)船井総合研究所 シニアライフグループ 久積 史弥
第4講座	勝つために取り組むべきこと	(株)船井総合研究所 シニアライフグループ チームリーダー 今村 大樹

開催要項

日時・会場	大阪 2019年 3月24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NLCCビル6F JR「新大阪駅」東口より徒歩1分 申込締切日 2019年3/22 17:00迄	開催時間 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)
	東京 2019年 4月7日 (日) TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分 申込締切日 2019年4/5 17:00迄	

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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

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致します。 ●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	別紙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、下記申込み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下さい。 《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 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。	大阪会場 普通 5785429 東京会場 普通 5785430
------	---	------------------------------------

お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 Funai Soken	TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) 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: 今村	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。

「保険外リハビリ新規参入セミナー」

FAXお申し込み用紙 0120-964-111 担当:星野宛て

▼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】お問い合わせNo. S042802

【東京会場】お問い合わせNo. S042954

場所	日時
<input type="checkbox"/> 大阪会場	3月24日(日) 13:00~16:30(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丁目19番4号 新大阪NLCビル6F
<input type="checkbox"/> 東京会場	4月7日(日) 13:00~16:30(受付開始12:30) TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター 〒103-0028東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル

▼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	
ご住所	〒 ー	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:)

▼貴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	貴社の年商規模
<input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し	
リハビリ施設の有無について	貴社の拠点数
<input type="checkbox"/> 既存施設を使いたい <input type="checkbox"/> 新しい場所で始めたい	
リハビリスタッフについて	事業における主な課題 <small>箇所</small>
<input type="checkbox"/> 既存の人員を使いたい <input type="checkbox"/> 新規で採用が必要である	
新規事業の立ち上げについて	新規事業にかけられる投資額
<input type="checkbox"/> すぐにでも行いたい <input type="checkbox"/> 講座を聞いて検討したい <input type="checkbox"/> 情報収集の一環	
	万円

▼今回のセミナーは「4つの講座」と「講師による個別経営相談」がセットになっていますので安心して貴社に合った実行計画を作り上げることができます。

◆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。

◆無料個別相談を希望する日程 (第一希望 月 日頃) (第二希望 月 日頃)

■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:)

WEBからのお申込はこちらから

東京会場

大阪会場



【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領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(TEL06-6204-4666)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。