

利用者に本当に暮らしやすい住環境を提供したい!

住宅改修×福祉用具 セット提案モデル

身体状況・症例別 セットプラン提案に特化し、

増員なし・営業2人で
利用者獲得数

たった
2年で
600件



成功企業はココが違う3つのポイント!

Point
1

営業エリアを「半分」にして生産性が1.5倍に!
ターゲット居宅を絞り込み、「居宅内シェア」を高める
高密度・高効率営業!

Point
2

「51の品揃え」で住宅改修セット率なんと60%!
「要望があれば住宅改修も」とは180度異なる
スタイルでケアマネさんに一目置かせる!

Point
3

毎回100人超のケアマネが集まる
驚きの「体験型勉強会」!
営業マン任せではなく会社主導で利用者獲得
ペースを一気に2倍に!

株式会社はんど
代表取締役 大谷英治氏

利用者ファーストの経営こそが業績アップに
直結する! その秘訣をレポートで独占公開!

成功企業
大谷社長の話が直接聞ける!

福祉用具レンタル セット提案モデルで地域一番店セミナー 6月27日(木) 東京

東京会場:2019年6月27日(木) 船井総合研究所 五反田オフィス お問い合わせNo.S046176 担当:指田

主催:株式会社船井総合研究所 〒541-0041 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 (平日9:30~17:30)
FAX:0120-964-111 (24時間対応)



本当に暮らしやすい住環境整備を目指す経営者様必見！

身体状況・症例別 セットプラン提案 に特化し、

増員ナシ・営業2人で

利用者獲得数 600件へ

利用者ファーストの経営が業績アップをも実現する！
その秘訣を社長自ら語る

弊社は山口県宇部市を拠点に福祉用具レンタル事業所を展開する会社です。創業当時より福祉用具に加えて、住宅改修は得意としていました。そこから一歩進めて、利用者様の身体状況・症例別の「セットプラン提案」に特化して進めた結果、利用者獲得数を大幅に伸ばすことができました。

利用者数を伸ばしたい、これから注力していきたいとお考えの事業所様に少しでもご参考となれば幸いです。

利用者獲得数を大幅に伸ばせた・・・

貸与事業所が利用者獲得に成功するための3つのポイント

貸与事業所が利用者獲得に成功するポイントは大きく3つです。

【I】 営業エリアを「半分」にして生産性が1.5倍に！

貸与事業所のなかには商圈やターゲットをあまり意識せずに営業を展開しているところが多いように感じます。

私たちは、まず前提として商圈をかなりコンパクトに

絞っています。ふつうの事業所と比べると少なくとも従来の1/2程度のエリアに絞っていると思います。商圈を絞ることで、攻める居宅も絞られます。「居宅内シェア」を高めるよう集中的な動きに変わり、営業メンバーの生産性は1.5倍になりました。

さらにお客様のターゲットも細かく絞っています。福祉用具は対象の利用者、生活シーンが多岐にわたり、「何でも屋さん」に陥りやすいと常々感じていました。そこで、身体状況や症例別に設定、例えば「脳梗塞片マヒの利用者」「大腿骨骨折の利用者」などといったイメージです。

ターゲットを絞ると対象が狭くなるのでは？という懸念もあったのですが、ターゲットに対する提案がより具体的でシャープになり、ニーズをがっちり捉えられるようになりました。

【Ⅱ】「51の品揃え」で住宅改修セット率

なんと60%!

商品福祉用具単独で提供するのではなく、住宅改修と福祉用具の掛け合わせで考え「セットプラン」として提案しています。介護度・身体状況・生活シーン別にターゲットとなる利用者にズバリ当てはまるプランを構成し、その品揃えは51種類にも及びます。

地方商圏のいち貸与事業所が急成長！

利用者獲得数大幅アップを実現するための3つのポイント

例えば「脳梗塞片マヒの利用者」には利用者の歩行程度に合わせて、歩行器・手すり・引き戸への改修を組み合わせるとして「セットプラン」として見えるカタチで提案しています。

「セットプラン」で提案することで、ケアマネ／利用者も具体的な生活がイメージできるようになり、どんどん採用されるようになっていきます。

その結果、福祉用具と住宅改修の「セット率」は60%にもなりました。

【Ⅲ】 毎回100人超のケアマネが集まる 驚きの「体験型勉強会」！

利用者獲得をしていく上での集客・営業方法を「体験型勉強会を起点にした獲得手法」へと変えていきました。

これは、「セットプラン」の考え方を営業スタッフが個々のケアマネ／利用者に説明する“点”の営業ではなく、会社として体験型勉強会という集客イベントを実施するものです。おかげさまで、この体験型勉強会には毎回100名を超えるケアマネのみなさんにご参加いただいています。

体験型勉強会を通じて、身体状況・症例別「セットプラン」のコンセプト、プラン内容、導入事例を双方向参加型の勉強会スタイルで伝えていくことができます。

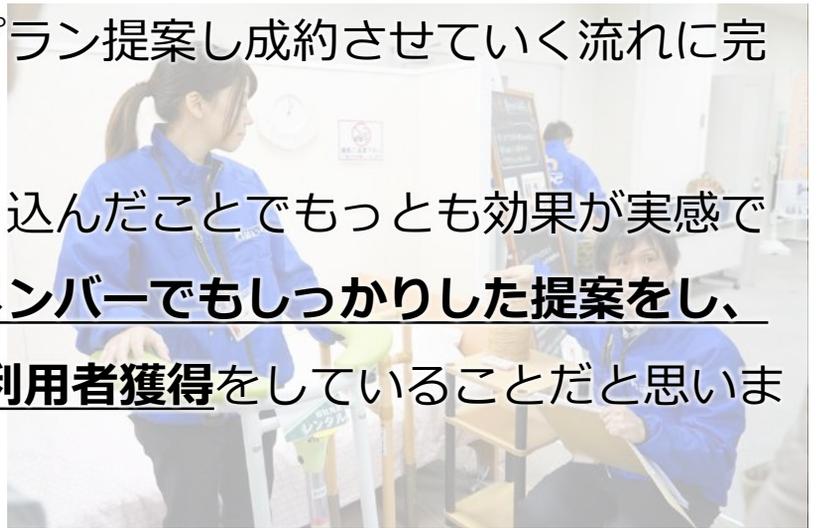
営業手法も、体験型勉強会を通じて発生した相談案件に

地方商圏のいち貸与事業所が急成長！

利用者獲得数大幅アップを実現するための3つのポイント

対して営業スタッフがプラン提案し成約させていく流れに完全に変わっています。

集客・営業手法を絞り込んだことでもっとも効果が実感できるのは、新人・若手メンバーでもしっかりした提案をし、月間10件を超える新規利用者獲得をしていることだと思います。



経営面での効果に加え、企業として「やりたいこと」が具体的に実現できるようになった！

身体状況・症例別「セットプラン提案」に特化するようになって、大きく2つの面で効果があったと感じています。

ひとつは経営面での効果です。もともと貸与事業所の業界は利用者獲得に「コレ！」といった定石がないのが通例です。業績を伸ばすには営業メンバーの増員が不可欠でありながら、一方でメンバーの増員は固定費の増加にもつながってしまいます。最低でも1人あたり100名の利用者獲得を見込めないと成り立たないと言われますが、そこに至る決め手がなかった。

「セットプラン提案」で利用者獲得のパターン（＝定石）が見つかったことで積極的に業績アップを志向することができるようになったことが大きいと感じています。

もうひとつは企業の社会性という一面です。

地方商圏のいち貸与事業所が急成長！

利用者獲得数大幅アップを実現するための3つのポイント

身体状況・症例別プラン提案という部分に会社として新たな可能性を感じています。

ということかということ、先ほど例に挙げた「脳梗塞片マヒ」でも、利用者の状況によって必要な住環境は変わります。よりきめ細かく対応したプラン提案をすることで、利用者の自立支援の可能性を広げられるのではないかと考えています。実際にそうしたプラン提案をすることで、利用者の喜びの声を営業メンバーが数多くいただくようになり、社員みんなもイキイキと仕事をするようになりました。

身体状況・症例別セットプラン提案を続けていくことで、「できるがひろがる、笑顔にかわる」という企業メッセージを具現化できる姿をイメージしています。

このレポートを通じて、少しでも多くの事業所様が利用者獲得で成果を伸ばし、身体状況・症例別「セットプラン提案」が利用者様のお役に立てれば幸いです。

株式会社はんど **大谷 英治**





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 入江 貴司

住宅改修×福祉用具
セット提案モデルに特化し、

利用者獲得数を
圧倒的に伸ばすための

3つのポイント徹底解説

ここまで株式会社はんど 大谷社長の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたが、いかがだったでしょうか。

申し遅れました、わたくし、船井総合研究所 リフォーム支援部の入江と申します。現在、全国で利用者獲得数アップに取り組む福祉用具レンタル業のみなさまに「セット提案モデル」を通じた業績アップのお手伝いをさせていただいております。私からは、株式会社はんど様が実施されている**身体状況・症例別「セットプラン提案」特化型モデルのポイント解説**をいたします。

身体状況・症例別「セットプラン提案」特化型モデル

ターゲット **利用者の身体状況ごとのプランを明確に提示**

介護が必要となるきっかけベスト3

- 1位 関節疾患
- 2位 脳卒中
- 3位 骨折・転倒

集客・営業手法 **体験型勉強会へケアマネ集客&フォロー営業**

ケアマネ集客イベント開催

相談発生→成約へ

取組みのポイント



ターゲットを明確にし、ケアマネ集客からセットプラン提案・相談発生・成約までを絞り込む

利用者獲得数を飛躍的に伸ばすためには、利用者のターゲットを明確にし、プラン提案・ケアマネ集客・相談・成約のパターンを絞り込むことが重要です

セット提案モデルに取り組むメリットはコレだ！

実は・・・セットプランのような営業ツールをつくったり、単にケアマネ向け勉強会だけやっても成果はほとんど上がりません！
しっかりとポイントを押さえた上で、はんど様が実践している**正しい方法を習得**することが利用者獲得を大幅にアップさせるには必要なのです。

またこの紙上レポートを通じて「**セット提案モデル**」に取り組む**3つのメリット**をお伝えいたします。

1 福祉用具貸与事業を早期に収益化させることができる

福祉用具貸与事業はストックビジネスの特性上、「いったん損益ラインを超えれば利益を上げ続けるものの、そのラインまで到達するスピードがネックだ」と感じる経営者様は多いと思います。

		初年度	2年目	備考・与件設定
人員配置	営業人員数	2	2	
福祉用具レンタル	期末利用者数	386	662	初期利用者数120名、解約率6%/月
	売上高	4,004	8,307	平均単価1.3万円
	粗利高	1,602	3,323	粗利率40%
住宅改修	契約件数	180	180	レンタル&住宅改修セット率60%
	売上高	1,799	1,799	平均単価10万円
	粗利高	630	630	粗利率35%
計	売上高	5,803	10,107	
	粗利高	2,231	3,953	
経費	人件費	1,500	1,500	レンタル営業35万円/月・2名 リフォーム35万円/月・1名 事務20万円/月・1名
	その他経費	1,430	1,430	営業経費、地代家賃、広告宣伝費、その他
	計	2,930	2,930	
営業利益（営業利益率）		▲699 (▲12%)	1,023 (10%)	最大キャッシュアウト751万円、単月黒字化11カ月目、累計黒字化23カ月目

セット提案モデルに取り組むメリットはコレだ！

「セット提案モデル」では利用者獲得数を大幅に上げる、すなわち**損益ラインに至るまでの期間を一気に短縮**するため、全ページの収支モデルのように、**わずか2年で営業利益10%**という数値を叩き出すことができます。

2 従来型貸与事業所との圧倒的差別化ができる

ここであらためて、従来型貸与事業所と「セット提案モデル」との違いを整理してみましょう。

従来型 貸与事業者		住宅改修×福祉用具 セット提案モデル
広く薄い シェア低い	商圈・シェア	勝てる商圈 地域一番シェア目指す
とにかくレンタル	商品	住宅改修×福祉用具 セットプラン
集客の考え薄い	集客	ケアマネジャー・ 病院関係者限定の 集客イベント
漫然と営業 お願い営業	営業	セット提案営業 居宅ランク別営業
申請代行は消極的	ホ°レーション	積極的に申請代行
4~5件	1人あたり 月間獲得数	10件超
15%	住宅改修 セット率	60%
3年~5年	黒字化	1年~2年

こうして対比してみると、はんど様の実践している取り組みが

セット提案モデルに取り組むメリットはコレだ！

従来型の貸与事業所と明らかに違っていることがお分かりいただけると思います。

みなさまの会社もこの「**セット提案モデル**」に正しく、**すなおに取り組むことで、地域で圧倒的に差別化**をしていくことができるのです。

3 全国各地で成功事例続出！パッケージ化された導入手法で貴社でもスグにスタートできる！

先ほど正しい手法で実践することと言いましたが、難しく考える必要はありません。

この「**セット提案モデル**」の導入については、私たち船井総研がほとんど様のご協力のもとで**ビジネスモデル導入をパッケージ化**しています。

このパッケージを活用することで、全国各地で、まったくの「**ふつうの**」貸与事業所がこのモデルに取り組み、**導入後いきなり利用者獲得数を倍増**させるなど、続々と成果を上げる事例が連発しています。

次のページ以降では、その成功事例の一部、またパッケージ化された導入ツールの一部をご紹介します。

特別な事業所でなくても、成果が実証された手法が、パッケージとして導入できる。それが3つ目のメリットです。

【成功事例】住宅改修×福祉用具 セット提案モデルの全国各地における成功事例を大公開！

人を増やさず残業時間も増やさず月間獲得数2倍を実現！

四国地方
N社様

エリア	商圏人口	利用者数	月間獲得数ペース
四国	21万人	800名	37件 → 52件



- ◆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！

モデル導入直後からいきなり利用者獲得数2倍ペース!!

東海地方
S社様

エリア	商圏人口	利用者数	月間獲得数ペース
東海	20万人	300名	11件 → 21件



- ◆2019年1月の体験型勉強会実施後、利用者獲得数が2倍ペースに急上昇！
- ◆じわじわと下降線をたどっていた累計利用者数は一気に上昇カーブへと転換！

ケアマネ集客数100名! 勉強会直後から相談発生が激増！

関東地方
F社様

エリア	商圏人口	利用者数	ケアマネ集客数	相談発生数
関東	26万人	370名	100名	32件



- ◆ミニマム体制 営業メンバー3名でケアマネ100名集客のびっくり事例！
- ◆体験型勉強会后、ケアマネから相談案件が続々と発生！

株式会社はんど 大谷社長が活用している
「セットプラン集フォーマット」から「ケアマネ集客ツール」まで
そのまま使えるツールをすべて公開いたします！

セット提案モデル導入ツール集

●ビジネスモデル導入 マニュアル集



ビジネスモデル導入を
進めるためのマニュアル集

●3ヶ年収支シミュ レーションシート



月次・3ヶ年の収支
シミュレーションシート

●セットプラン集 フォーマット



自社でセットプラン集を
作成するためのひな型

●自社商圏・シェア 設定シート



商圏設定・現状シェア想定
目標シェアを想定するシート

●クラウド営業管理 フォーマット



クラウドツールを活用した
営業管理フォーマット

●ターゲット居宅・ 包括管理カルテ



居宅・包括のランク管理と
ターゲット管理カルテ

●体験型勉強会 展示ブース貸出



体験型勉強会を自社開催
できるブース貸出サービス

●ケアマネ集客ツール



実際に100名規模でケアマネ
を集客しているツール

●参加登録フォーム &管理フォーマット



デジタル参加登録フォーム
と自動名簿管理シート

●勉強会テキスト



体験型勉強会でそのまま
使用できる講演テキスト

●体験ブース案内 ツール一式



ブース案内プレゼンが
できる台本・見本ムービー

●勉強会運営 ツール一式



はじめてでも勉強会運営が
できる必要ツール一式

●追客管理シート



追客・案件管理を進め、
成約を促進するシート

●追客促進ツール



体験型勉強会後の追客訪問
をスムーズに進めるツール

●コンセプトムービー



自社のコンセプトを効果的
に伝えるムービー制作の
シナリオ、原稿など

●専門店化ツール



セットプラン提案専門店を
訴求する専門店化ツール

明日からスグに使える導入ツールが50種類以上！

【特別案内】 福祉用具レンタル セット提案モデルで地域一番店セミナー 株式会社はんど 大谷社長による 利用者獲得数を一気に伸ばした事例 大公開セミナー！

まずは本レポートをお読みいただきありがとうございました。
ただ、残念ながら紙面の都合上、成功企業様の取り組みをほんの一部しかお伝えできませんでした。そこで、本レポートをお読みになり、「**セットプラン提案**」モデルの実践方法についてもっと詳しく聞きたいと思われた経営者様を対象に**特別なセミナー**をご用意いたしました。

今回のセミナーでは、誌上でご紹介した**株式会社はんど・大谷社長**をお招きし、**セットプラン提案の実践状況やモデル実行のポイント**をご披露いただきます。

このセミナーは、単なる学びの場ではなく、**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。**たった半日で「セットプラン提案」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。

今回のセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します

ビジネスモデル	商品ノウハウ	集客・営業ノウハウ
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	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	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
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 ！	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	毎回 100名超ものケアマネジャーを集客 する体験型勉強会の進め方
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！	身体状況・症例別セットプランの構成 とは！？	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
セット提案モデルに 必要な人員数、組織体制 を徹底解説	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	利用者／ケアマネにウケるセットプラン提案 の進め方
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	素人スタッフが たった半年で住宅改修を完済 にマスターした実例	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 の実践手法
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	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？	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

過去に本シリーズのセミナーにご参加された みなさまの声を一部ご紹介！

過去に開催した弊社主催「福祉用具レンタルセミナー」にご参加いただいた経営者のみなさまからいただいたセミナーのご感想を一部ご紹介いたします。皆様が第一歩を踏み出す後押しになれば幸いです。

過去の福祉用具レンタルセミナーの様子

累計
参加社数 **200名超!**



地域で一番最初にできた事業のため、価格やサービスの差別が少しあったとしてもインパクトがない。まずしていない事をして利用者を増やす。今日のことを参考にします！

地域で一番最初にできた事業のため、価格やサービスの差別が少しあったとしてもインパクトがない。まずしていない事をして利用者を増やす。今日のことを参考にします！

商圏とシェアの確認を年1回程度しか行っていなかった。営業ターゲットは決めていたが、社員に任せており、数値による抽出をしていなかった。

商圏とシェアの確認を年1回程度しか行っていなかった。営業ターゲットは決めていたが、社員に任せており、数値による抽出をしていなかった。

「ここまでしないとお客様やケアマネに伝わらないんだな…」と気づいた。訪問数対獲得率を加工してKPIとして使いたいと思います。また「勉強会を起点にした販促」は私たちがどんな会社で何をしているか伝える場になる上、営業スキルもそれほどいらないので、すぐ実践してみたいです。

「ここまでしないとお客様やケアマネに伝わらないんだな…」と気づいた。訪問数対獲得率を加工してKPIとして使いたいと思います。また「勉強会を起点にした販促」は私たちがどんな会社で何をしているか伝える場になる上、営業スキルもそれほどいらないので、すぐ実践してみたいです。

スタッフの質による売上差異を何とか平準化したいと思っていました。今回の研修によりヒントを得ることができました。

スタッフの質による売上差異を何とか平準化したいと思っていました。今回の研修によりヒントを得ることができました。

競合他社との差別化のため、「専門化」「シェア」を意識していきたい。

競合他社との差別化のため、「専門化」「シェア」を意識していきたい。

今までの延長線上では厳しくなっていくだけだと、あらためて感じました。

今までの延長線上では厳しくなっていくだけだと、あらためて感じました。

住宅改修と福祉用具のスタートアップの方法、人材育成など

住宅改修と福祉用具のスタートアップの方法、人材育成など（について相談したい）

営業エリア（)ではそれほどシェアは低いと思います。今後生き残るためにセットプランの導入を検討したい。

営業エリアではおそらくシェアは低いと思います。今後生き残るためにセットプランの導入を検討したい。

【特別案内】 福祉用具レンタル セット提案モデルで地域一番店セミナー
株式会社はんど 大谷社長による
利用者獲得数を一気に伸ばした事例 大公開セミナー！

さて、株式会社はんど・大谷社長のように「セットプラン提案」に取り組み、**圧倒的に成果を出す事業所様**とそうでない事業所様はいったい何が異なるのでしょうか。

私は利用者獲得数を伸ばしたい全国の事業所様向けに日々コンサルティングをさせていただいておりますが、その経験から言えることは、**正しい「セットプラン提案」の実践手法を知っているか否か**、この一点に尽きます。

それは、今回であれば**身体状況・症例別ターゲットの絞り方、セットプランの自社への導入、正しい体験型勉強会の開催と集客・営業手法の実践をするだけ**です。大谷社長をはじめ、**全国で成果を出している事業所様はただこの方法を正しく実行しただけ**なのです。

福祉用具業界は、成長期から成熟期へとシフトするにつれて、ますます競争が激しくなるなか、これまでのようなやり方では業績の伸びは期待できません。この「セットプラン提案」もやがては**競合事業所があつ**という間に**増え、取り組んでもますます成果が出にくくなる**でしょう。つまり、「いま」が**「セットプラン提案」に取り組む絶好の機会**だということです。

「業態変革を進め「セットプラン提案」で利用者数を増やす」
その価値は経営者のみなさまならご理解いただけるはずです。

さて、このチャンスを手にする投資額ですが、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。**1名様わずか30,000円（税抜・一般企業様）**です。通常のコンサルティングでは年間400万円ほどいただいております。この価格がいかに破格なものであるかはお分かりいただけるでしょう。

年に1度きり、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のか、それとも先延ばしにして目の前のことで精いっぱいという負け組企業になるのか・・・

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

セミナー開催概要 & FAXお申込書

福祉用具レンタル セット提案モデルで地域一番店セミナー

日時・会場	2019年 6月27日(木) 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 JR「五反田駅」西口より徒歩15分
参加料	※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。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. 5785721 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 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。 大型休暇のため、4月26日17:30～5月7日9:30まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。 5月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

お申込用紙 **FAX: 0120-964-111** **担当/指田 (サシダ)** **FAX24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! お問合せ№ S046176

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)法令で定める場合は、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覧ください。

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(TEL:06-6204-4666)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(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



福祉用具レンタル セット提案モデルで 地域一番店セミナー

【開催日】

■東京会場：6月27日（木） 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】

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	 <p>株式会社はんどが セット提案モデルで地域 一番事業所になった秘訣</p>	株式会社はんど 代表取締役 大谷 英治氏
第2講座	 <p>全国各地で成功事例が続出！ 利用者獲得ペースが倍増する セット提案モデルとは！？</p>	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	 <p>本日のまとめ 明日から実践して いただきたいこと</p>	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 上席コンサルタント 井手 聡

■(株)船井総合研究所のご案内

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！
「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。
船井総研オフィシャルサイト <http://www.funaisoken.co.jp>

ゲスト講師

株式会社はんど
代表取締役
大谷 英治氏



高齢化と過疎化が進む山口県の地方商圏で圧倒的
地域一番シェアを誇る株式会社はんどを率いる。住宅改修×福祉用具のセット提案モデルを全国で先駆けて実践中！

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/046176>