

今後確実に成長し、競合不在のマーケット!

小規模多機能を

看護小規模多機能

に転換し

平均登録者数

29名

平均要介護度

4.0

を実現!!

実践企業の
特別講演



株式会社 つつじヶ丘在宅総合センター
代表取締役

金沢 二美枝氏

「認知症重度者の在宅生活支援」
「病院からの退院支援」
「在宅での看取り」

地域の在宅介護を丸ごとケアを
実現できた成功の秘訣とは?

看護小規模多機能 転換セミナー

お問い合わせNo. S047245

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

申込専用
FAX.

0120-964-111

24時間
対応

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 ●お申込みに関するお問合せ担当:星野 内容に関するお問合せ担当:森永

WEBからもお申し込みいただけます。(オフィシャルウェブサイト[<https://www.funaisoken.co.jp/>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 047245

特別ゲスト対談 インタビュー

株式会社つつじヶ丘在宅総合センター
代表取締役 金沢二美枝 氏

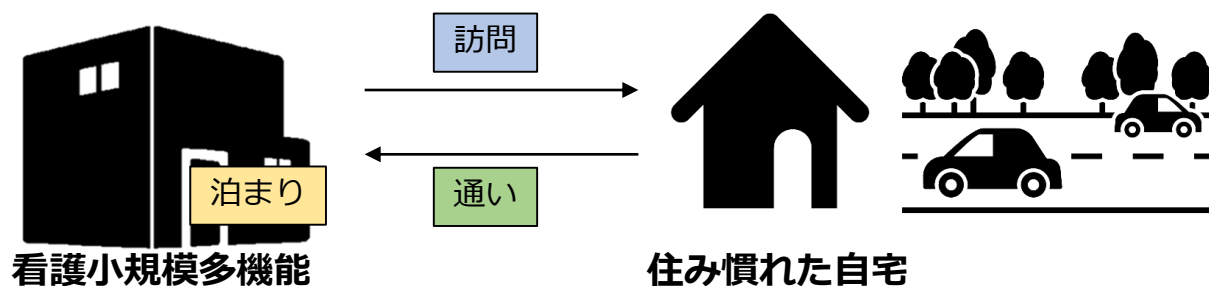


年間平均登録者数**29名**、平均要介護**4.0**！
『地域のまるごとケア』を実現するまでの成功の軌跡

インタビュアー (株) 船井総合研究所 森永顕成

看護小規模多機能は、2012年の介護報酬改定で新たに創設された在宅介護サービスです。「通い」を中心として、随時、「訪問」や「泊まり」を組み合わせながら在宅介護を支援する事業ですが、小規模多機能と大きく異なるのは、**看護師が手厚く配置されるため、医療的処置が必要な重度者の在宅生活を支援することができる**という点です。国は、今後急増するこれらの在宅医療ニーズを支えるために、**2025年には29,000人分の看護小規模多機能の整備を計画**しており、今後ますます活躍が期待される注目の事業となっています。（2017年時点:8,000人分の整備）

今回は、厚生労働省の事業所事例の紹介の第一に取り上げられ、講演やメディアでも注目を集め、**看護小規模多機能の第一人者**として知られる「株式会社つつじヶ丘在宅総合センター 代表取締役 金沢二美枝 氏」に看護小規模多機能の事業性を取材しました。



「自宅に勝る患者の喜びはない・・・！」 病院看護師の勤務を経て、介護事業に参入

Q.介護事業へ参入したきっかけを教えてください。

私は、もともと民間病院、大学病院に看護師として勤務していました。勤めていたあるとき、余命幾ばくもない一人暮らしの高齢者のAさんが、「家に帰りたい、家で最期を迎えたい」と泣きわめいていました。車椅子移動も一人でままならず、誰もいない家に帰ったところで、自宅で生活するのは難しいことは明らかでしたが、試しに一度だけ外泊をしてもらい、一人で生活が出来ないことが分かれば、落ち着くのではと思い、外泊をしてもらうことにしました。

外泊当日、タクシーの運転手に「Aさんを家の中まで移動してほしい。」と頼み、私は家に帰りました。無理なことを承知な上で外泊をさせた担当ナースの私はふと不安になり、Aさんの家を訪ねることにしました。



訪問すると、Aさんは病院では見せない満面の笑みで私を迎え入れてくれました。ベットの周りには近所の人たちが運んでくれた美味しそうな煮物や温かいご飯が置かれ、Aさんは嬉しそうに食べています。病院では食欲もなく、「食べられない！」と点滴をし、夜は「眠れない！」と睡眠薬を飲んでいたはずなのに…。

この時、私は初めて、家で生活する大切さを学びました。一人暮らしだから家で生活できないと勝手に決めつけていたことを反省しました。この経験から、病院でどんなに良い看護を提供したとしても自宅に勝る患者の喜びはないということに気がついたのです。私自身、仕事に対して悩んでいた頃だっただけに、Aさんの笑顔が在宅看護（後に看護小規模多機能）への参入を志すきっかけとなりました。

利用者本位なケアを追求した結果、 小規模多機能、看護小規模多機能に特化！

そして、介護保険制度が開始になった2000年に株式会社つつじヶ丘在宅総合センターを立ち上げて独立しました。参入当初は潤沢な資金がなかったので、訪問看護から事業を始め、訪問看護・訪問介護・居宅介護支援事業所、さらにデイサービスを二カ所と地域包括支援センターを開設し、在宅でのトータルケアを目指して運営してきました。

Q.看護小規模多機能へ転換されたきっかけを教えてください。

ー「一人暮らしだから。」「認知症だから。」と、遠方の家族が施設入所を望み、入所させてしまうことが度々あります。私たちがまだ自宅で生活できると思って利用者の現在の状況を家族に説明しても、家族は「不安なので。」と受け入れてくれません。そして、施設入所となった認知症高齢者は、環境が変化したことに対応できず、さらに認知症が進んでしまう。こんなケースは少なくありません。認知症になっても、年をとっても、家族の絆・人と人との絆・地域との絆を大切に、長年親しんだ地域住民との関わりの中で、認知症高齢者を支えたい。その人らしい生活を支援したい。その人の家の延長線上で介護がしたい。

そう考えていた私は、当時の介護保険において最もそれを実現できるサービスだった小規模多機能型居宅介護事業所「ケアハウス絆」を2008年3月に開設しました。制度化はされていませんでしたが、この頃から医療も手厚く対応し、看護小規模多機能と同等のケアは行っていました。

そして、看護小規模多機能の制度化に合わせて、2013年10月に「ケアホーム希望」へ既存の小規模多機能を転換しました。（開設時は「複合型サービス」の名称だったが、2015年に「看護小規模多機能型居宅介護」に名称変更）また、既存の小規模多機能も市から残してほしいという意向があり、小規模多機能も移転して継続することになりました。

開設当初は、市や病院、居宅のケアマネ等に 看多機の制度が十分に理解されておらず・・・

ここまで事業運営を継続する中で、介護市場にも変化がありました。他のデイサービス事業所の増加です。やりたくもない体操や個別リハビリを加算のために続けていることに疑問を感じるようになり、2015年3月にデイサービスを閉鎖して、小規模多機能と看護小規模多機能の事業に本格的に特化していくことを決めました。

Q.当時は新設された業態で運営実績も少なかったと思いますが、不安はなかったのでしょうか？

もちろん不安はありましたが、病院時代に経験した方たちの在宅での暮らしを支えることを考えると、訪問看護と往診だけでは限界だと分かっていたので、患者の最後の望みを叶えるのは看多機しかないと思い、やるしかない！という気持ちの方が強かったですね。

ただ、開設当初のことを振り返ると、市や病院、居宅のケアマネ等に理解がされておらず、問い合わせのケースも合致しないものが多かったです。例えば、「区分限度額を超えてしまって、自費料金が高くなってしまいうから、定額制の看護小規模多機能で安く抑えたい」といった問い合わせや、「使いたいだけ使えるんですよね？」というような問い合わせが多かったです。

あくまでも、病院でのアセスメントを行った上で、
「そもそも、どこに生活課題があるのか？どうすれば、
在宅で暮らすことができるのか？そのためには、どんな
支援が必要なのか？結果的にどれくらいのサービスを使
うのが最適か？」と考えるのが在宅支援の本来の姿
なのに、サービス量や金額といった表面的な部分に
ばかり話が集中していたのが、参入当初でした。



地道な営業と実績作りが実を結び、 開設初年度で稼働率90%超えを達成！

Q. 認知度の低さをどのように払拭されていかれたのでしょうか？

認知度の低さは課題としては明確でしたので、看護小規模多機能の役割やサービス等を理解しやすい形にしたパンフレットや広報誌を毎月作成し、地域のクリニックやケアマネ、事業所へ説明を地道な営業活動を継続していきました。実績報告を重ね、徐々に認知度も向上し、**開設初年度には登録者29名を達成**することができました。

Q. 医療重度な方を受け入れるとなると、職員の皆さんの業務負担が大きくなると思いますが、その点は何か工夫したことはありますか？

オープン当初は、**サービス体制や人員体制が完璧に整っている状態ではなかった**ので、**重症者を積極的に受入れるのではなく、介護職がきちんとケアできる状態であるかを十分にアセスメントしながら、慎重に受入れを行う**ことを意識していました。

あとは、利用料が定額性ですので、家族は必要以上にサービスを増やしたいと思われる方が中にはいらっしゃいますが、本人の有する能力を高め、家族ができることを明確にし、**できることは行ってもらようケア方法等を具体的に指導し、家族へ徹底教育するとともに丁寧な説明して、受け入れと受け入れ後のフォロー**をしていくことを重視していました。



また、医療連携においては、医師との関わりが重要です。365日24時間を連携しあえる医師とチームを組むことが大事ですね。**病院の訪問診療医は、緊急時にすぐに入院対応ができるので、職員と利用者様にとっての安心感があります**ね。

介護職の医療教育、人事制度の構築、業務標準化を行い、利益を人材に積極投資！

Q. 最も難しいと言われる看護師と介護職の連携の部分については、どのように運営されていますか？

最初に明確にしたことは、看護師は看多機の主役ではないということです。介護職を医療で支える立場として、在宅生活をどのように維持していくかという視点を落とし込みました。看護師と介護職が互いの仕事内容を理解し、協力できる体制を作るために、看護師は在宅ケア経験のある看護師を採用し、運営規定の人員基準より1名多く看護師を配置しました。

医療的処置については、介護職も一緒に立会い、その場で実践指導を行っています。痰の吸引や胃ろう注入等は、全職員が研修を受講し、終了した介護職は看護師の指導の下で積極的に対応させていますね。

他には、各利用者の疾病を理解する解剖整理等を看護師より学ばせる機会も設けていたり、逆に看護師は介護職から認知症の上手な対応方法を学び、ケアの質を互いに高めることで職員全体のレベルアップ、全体のサービス品質アップができています。



看護師と介護職の様子

また、我々は初期投資を1,600万円とかなり抑えて事業を始めたので、その分を人件費に積極投資を行っています。例えば、職員に対しては資格取得やスキルアップ向上への研修参加費等の教育費を一部負担する等の援助、モチベーションアップのための能力給、昇給時の査定評価制度を自社独自の基準を設けて実施しています。ですので、介護福祉士やケアマネージャーの資格取得のための勉強会を職員同士で行い、互いの能力向上を図り、賃金アップを目指す前向きな風土が生まれています。

平均登録者数29名、平均要介護4.0を実現！ これからも『地域のまるごとケア』にこだわったケアを

Q.これらの取り組みによって、収益性はどのように変化したのでしょうか？

当社は、認知症はもちろんパーキンソン病、糖尿病、脳梗塞後遺症、誤嚥性肺炎等の病など、行き場のない重度な方をメインで受け入れてきたため、結果的に平均要介護は4.0と高くなり、開設以来30人近くの利用者を看取ってきました。ですので、現在は、**利用者様お一人様あたりの単価は平均で1名あたり35万円程度**になります。多少は変動がありますが、**年間売上約1億3,000万円、営業利益約3,500万円**という数値を実現することができています。私どもは初期投資を大幅に抑えて事業を始めたので、**投資回収も9か月間で実現**することができました。



『ケアホーム希望』の利用実績 (平成29年1月～平成29年12月)												
集計月	H29.1月	H29.2月	H29.3月	H29.4月	H29.5月	H29.6月	H29.7月	H29.8月	H29.9月	H29.10月	H29.11月	H29.12月
平均要介護	4.2	4.1	4.1	4.1	4.0	4.2	4.1	4.0	3.9	4.1	4.0	4.1
登録人数	28	28	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
通い	299	283	373	349	384	382	354	400	338	371	357	331
泊まり	102	102	114	130	104	108	158	150	119	130	129	107
訪問介護	109	86	92	94	106	106	97	115	136	141	149	194
訪問看護	263	291	284	267	306	343	344	293	284	323	277	286

ケアホーム希望の利用実績

Q.最後に金沢様の将来展望を教えてください。

一言でいうと、**「地域をまるごとケアしたい」**と思っています。

病院で看護師として勤務していた際の強烈な原体験があるので、今後も利用者様の在宅での生活を支援するという部分にこだわりながら、今後も事業を運営していきたいですね。

看護小規模多機能は、今後もますます伸びていく事業ですし、これから始めようと考えている方のために少しでもお役に立てればと思っていますので、僭越ではございますが、我々の活動が日本全国の事業所の皆様の参考になれば幸いです。

誌上特別講座

看護小規模多機能への 業態転換によって得られる 3つのメリットとは？

株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部
地域包括ケアグループ 森永顕成



介護会社の業績アップ支援をしています、船井総合研究所の森永です。
看護小規模多機能の成功事例レポートは、いかがでしたでしょうか。
看護小規模多機能事業は、単独でも将来性・社会性・収益性が非常に高い
事業であり、既存事業とも非常に相乗の良い事業です。
今後の地域包括ケアにおいて中核的な役割を担う看護小規模多機能の事業
化によって、様々なメリットを享受することができます。具体的にどのようなメリット
があるかと言いますと・・・

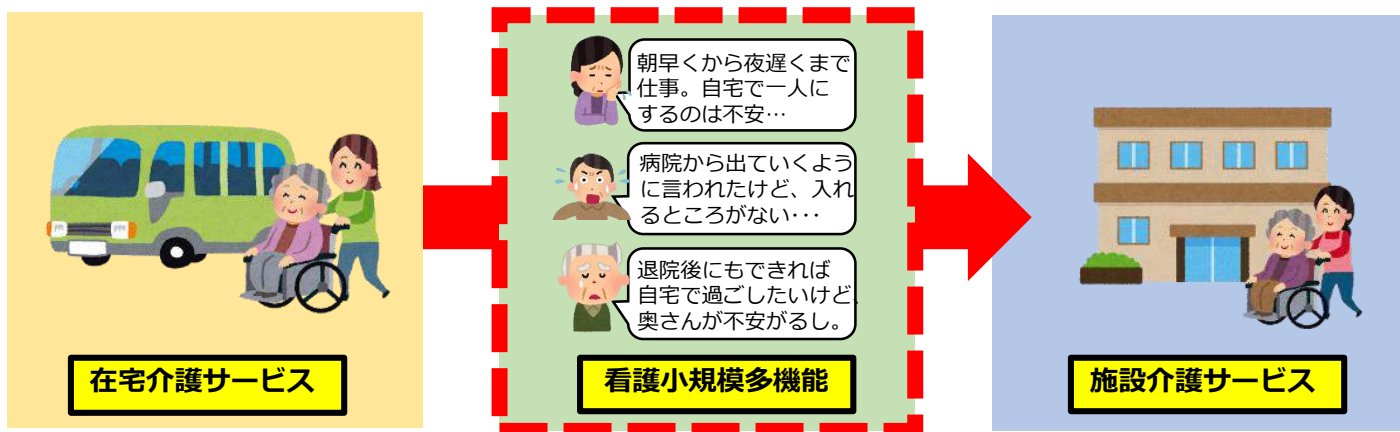
平均要介護者が上がり、単価アップが見込める

看護師を厚く配置することによって、病院から医療依存度の高い重度紹介案件
への対応が可能になるため、平均要介護が高まり、客単価アップの実現が可
能になります。小規模多機能の客単価は、好調な事業所の場合でも28万円
程度ですが、看護小規模多機能の場合の客単価は35万円にまでアップする
ことができます。単純計算で考えると、1名増えれば年間420万円の売上アップ
が実現できることになります。

登録者29名で年間売上1億3,000万円、年間営業利益3,500万円を実現できる在宅介護サービスは、他にありません。例えば、同じ在宅介護サービスであるデイサービスでこれだけの収益を作ろうと思うと、数百人の方に登録をしてもらい、相当効率的な業務運営をしなければ、実現はできません。事業性という観点で見ると、非常に時流で魅力的な業態と言えます。

客層が広がり、既存事業へ相乗効果が得られる

看護小規模多機能の客層は、在宅介護サービス（デイサービス・訪問介護・ショートステイ）と施設介護サービス（特養・有料・グループホーム）の「隙間」にあたる客層にあたります。この「**隙間顧客**」を**自法人に取り込むことができるため、これまで他の事業所へ流れてしまっていた顧客や、これまでは利用いただくことができずに外部に流れてしまっていた顧客をケアすることができる**ようになります。つまり、この業態を持つことによって、在宅介護サービスから施設介護サービスまでをワンストップで丸ごとケアすることが可能になるのです。



現場スタッフのモチベーションがどんどん上がった

看護小規模多機能はその他の在宅サービスよりも一定の労力とスキルが必要になります。しかし、ケアマネジャー、ソーシャルワーカー、主治医、ご家族から「もう、在宅での生活は無理です。」と言われてくる認知症高齢者が、事業所の支援を通じて少しずつ改善して在宅に復帰したり、最後の最後までご自宅で暮らす姿は感動的で職員にとって大きなやりがいにつながります。

決して、簡単とは言えませんし、楽な仕事ではないかもしれませんが、心根の優しい介護の仕事をする人なら誰しもが一度はこういう理想の介護をしたいと思うのではないのでしょうか。

事業所単独でも十分に収益を生み出すことはできるため、職員の処遇アップは可能ですし、今後も日本全国に増えていくことが約束されている業態ですので、事業所を増やして、頑張っているスタッフたちの次のキャリアアップのポジションを作ってあげることも難しいことではありません。この業態を持つことによって、社内全体のモチベーションアップに成功する法人が日本全国に続々と出てきています。



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

看護小規模多機能 業態転換セミナー

看護小規模多機能の収益化に最短・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、3時間半で紹介

東京

2019年

7月11日(木)

大阪

2019年

7月18日(木)

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**株式会社つつじヶ丘在宅総合センター**の金沢氏をお招きし、参入から**成功に至るまでの経緯**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ためのセミナー**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3時間半で「看護小規模多機能」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	業界平均型	つつじヶ丘在宅介護センター様
売上	7,100万円	1億3,000万円
営業利益額	330万円	3,500万円
営業利益率	5%	25%
登録者数	20名	29名
投資回収	2年～3年	9ヶ月

※業界平均の数値は、『平成29年介護事業経営実態調査結果』より算出

1. 看護小規模多機能が、なぜ、いま、必要なのか？
2. 看護小規模多機能モデルの概要と地域包括ケアの中で担う役割
3. どのように運営すれば、看護小規模多機能の高収益化が実現できるのか？
4. 船井総研が研究した「看護小規模多機能の勝ちモデル」
5. なぜ、8割の看護小規模多機能は利益が出ないのか？
6. 看護小規模多機能の赤字に陥る3パターンと、その解決策！
7. 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
8. 高収益モデルの目標数値とは？最重要KPIは何か？
9. KPIをクリアし、黒字事業所になるために絶対に乗り越えるための戦略設計
10. 高収益看護小規模多機能を作るために、“絶対”押さえる商品設計のポイント
11. 看護小規模多機能にしかできない最大の強みとは、具体的にはどんな内容なのか？
12. 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？
13. 既存の業態ではなく、看護小規模多機能にしか救えないメインターゲットとは
14. 商品理解の進んだ事業所のサービス量の目安と割合
15. 高収益看護小規模多機能を作るために、“絶対”押さえる集客設計のポイント
16. 営業チラシを変えただけで、翌週に新規問い合わせが7名！当たる営業チラシの作成
17. 登録者29名を常勤換算13名で回すための業務設計のポイント
18. 月訪問300件以上を可能にする、業務プログラムの作成方法と、訪問内容とは？

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**。制度化された2012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看護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された成功企業が公開するセミナー**は滅多に開催がありません。

ぜひ、このチャンスをつかみ取っていただければと思います。

それでは、皆様とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 **森永顕成**

介護事業 経営者向け 看護小規模多機能 新規参入セミナー

講座内容&
スケジュール

東京

2019年7月11日(木)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス

大阪

2019年7月18日(木)
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

講座	内容	講師
第1講座 13:00~13:30	看護小規模多機能の現状とこれから	株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 沓澤 翔太
実践企業の 特別講演 第2講座 13:40~14:40	看護小規模多機能 成功への軌跡	株式会社つつじが丘在宅介護センター 代表取締役 金沢 二美枝氏
第3講座 14:50~15:50	社会性と収益性の高い 看護小規模多機能の転換手法	株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ 森永 顕成
まとめ講座 16:00~16:30	本日のまとめ 明日から即実践していただきたいこと	株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 沓澤 翔太

ゲスト講演



株式会社 つつじヶ丘在宅総合センター
代表取締役

金沢二 美枝氏

2006年に小規模多機能、2013年に看護小規模多機能に参入。同一法人で両サービスを効果的に開設運営を行っており、地域における在宅での看取りニーズを積極的にサポートしている。常時、登録者が29名集まる体制を構築しており、安定した事業運営を行っている。業界内に成功の評判が広がり、全国各地から視察や運営相談が相次いでいる。

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 地域包括ケアグループ
グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント

沓澤 翔太

デイサービス、特別養護老人ホーム、有料老人ホームなどの新規開設、収支改善、異業種からの介護事業への新規参入支援などを手がける。現在は、デイサービスや有料老人ホームの利用者獲得や新規開設を中心にコンサルティングを行っている。介護事業所のコンサルティング以外にも、療養病床の転換や訪問診療など医療業界のコンサルティング実績や医療器具の販売促進支援など介護周辺事業についても実績を持つ。



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ

森永 顕成

愛媛県松山市出身。新卒で船井総研に入社後、介護業界の経営コンサルティングに特化。今後、地域包括ケアシステムにおいて中核的役割を担う小規模多機能のモデルに注目し、全国の小規模多機能を行脚・取材を重ね、成功ノウハウをルール化。小規模多機能の新規立ち上げ・活性化コンサルティングを得意領域としている。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。誠実で親身な仕事ぶりにクライアントから厚い信頼を得ている。

日時・会場

東京会場

2019年 7月11日(木)
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

大阪会場

2019年 7月18日(木)
株船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041
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

開催時間

13:00
▼
16:30
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.5785188 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
株式会社 船井総合研究所

お申込専用
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: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. S047245 担当 星野 宛

看護小規模多機能 転換セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【東京会場】 2019年 7月11日(木) ☐ 【大阪会場】 2019年 7月18日(木)

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

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのような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(TEL06-6204-4666)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)



※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