

シニア市場で新たな収益事業を作りたい経営者様へ

在宅高齢者向けの緩和ケアサービス

シニア訪問ケア

新規参入してわずか7カ月で単月黒字達成!

初期投資

60万円以下

必要人数

営業**1**名

知識・経験

一切不要

営業利益率

30%

単月黒字

8カ月以内

モデル企業特別インタビュー

「誰もやっていないからこそ
成功できる時流ビジネスです」

市場

ターゲットは全国的に急増する寝たきり高齢者!

競合

完全非競合! 訪問営業すればラクラク集客できる

採用

あらゆる職種の中で営業職の採用は一番簡単

株式会社 和光
代表取締役 森 将己 氏

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

〒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 / FAX:0120-964-111

(平日9:30~17:30)

(24時間対応)

【お問い合わせ】内容について: 瀬谷 申し込みについて: 指田

お問い合わせNo.

東京会場: S054668

シニア訪問ケア事業新規参入セミナー

スタート後すぐに**利用者殺到！** “在宅高齢者”を救う**急成長企業**

今回インタビューさせていただいた株式会社和光様は、
京都府福知山市を中心に理美容院と訪問理美容を運営しており、
2019年にシニア訪問ケア事業を立ち上げました。

参入から7か月で単月黒字を達成し、

その後も急成長を遂げています。

今回は、参入から今に至るまでの成功の軌跡を伺います！



株式会社和光

2002年より福知山市を中心に理美容院「ヘアーサロン太郎&花子」を6店舗展開し、2018年に訪問理美容をスタート。在宅高齢者に対する新たなサービスを模索する中で、シニア訪問ケアを開始する。全くの0からのスタートでありながら圧倒的なスピードで業績を拡大させている。

——まずシニア訪問ケアとは、どんなサービスか教えてください。

シニア訪問ケアとは、鍼灸師がご高齢者の自宅に伺い、定期的に治療を行う医療保険内のサービスです。

このサービスの対象者は、肩や腰、ひざなど**身体中に慢性的な痛みや痺れを抱えて悩んでいる**寝たきりの高齢者です。介護サービスは、日常生活のサポートや機能改善を目的としたサービスのため、痛みや痺れの緩和にはアプローチできません。高齢者は医療を併用しながら、定期的にシニア訪問ケアを利用することで、**低負担で慢性的な痛みや痺れを改善させる**ことができます。



定期訪問



ニーズがあり低リスクの事業であるため参入を決意！

———**シニア訪問ケアに興味をもったきっかけを教えてください。**

弊社はもともと理美容院を運営していましたが、高齢のご利用者から「外出できなくなり理美容院に通えなくなった」という声を多くいただいたことがきっかけで2018年に訪問理美容を始めました。訪問理美容でご高齢者の自宅に伺ってみると、ご自宅では様々な悩みを抱えていることを知りました。

そこで**地域のご高齢者に何か新しいサービスを提供したい**と考え、色々と調べていく中で、船井総研さんから届いたシニア訪問ケアのDMを読んで興味を持ち、セミナーに参加させていただきました。



———**参入を決めた理由を教えてください。**

一番の理由は、**多くのご高齢者に喜んでもらえるサービスである**と思ったからです。訪問理美容のご利用者にシニア訪問ケアの話をしてみると、「ぜひ受けてたい！」との声を多数いただきニーズがあることを知りました。また鍼灸のことを調べてみると、近年**WHO**

（世界保健機関）が効果を認めた治療方法であるようで効果が実証されています。これは多くのご高齢者に求められるサービスだ！と思いました。



また、**初期投資がほとんどかからず低リスクである**ということも決め手の一つです。実際に立ち上げに必要なだった主なコストは営業スタッフの採用費くらいです。空き部屋も必要なのですが、弊社の場合、9畳ほどの部屋が空いていたので物件のコストは発生しませんでした。

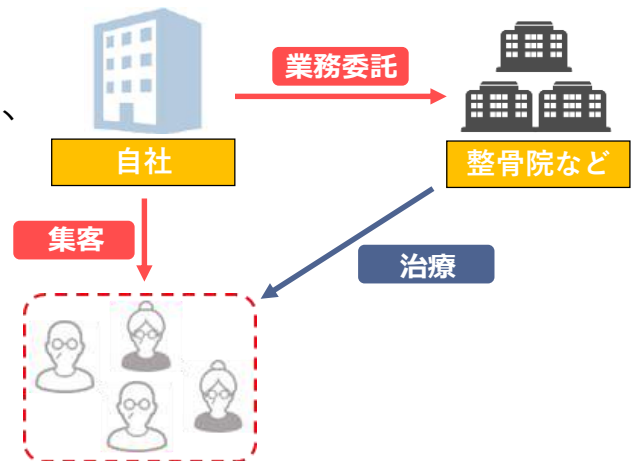
鍼灸師0人、営業スタッフ1人で事業スタート！

——この事業をスタートした際の人員体制を教えてください。

鍼灸師は雇用せず、営業スタッフ1人のみでスタートしました。治療は、業務委託契約で地域の整骨院や鍼灸院の先生に依頼しました。つまり、治療のみを外部に委託するといったかたちです。

業務委託契約のモデル

立ち上げ期に鍼灸師を雇用をしなかったのは、
専門職を採用した経験が無かったから、
また利用者がいない時期の人件費を
抑えたいと考えたからです。



先生方とお話するまではご協力いただけるか不安でしたが、実際に話を聞いてみると意外にも「競合が増えて集客に苦戦している」や「時間によっては空いた時間がある」という声を頂きました。今整骨院業界は集客が非常に厳しい状況になってきているようで、**先方のニーズとマッチし**、ご協力していただける鍼灸師を見つけることができました。

——立ち上げから今に至るまで、
どのようなところで苦労されましたか？

実は、先ほどの**業務委託契約**で
つまづきました。地域の整骨院や鍼灸院の
先生方に話を持ち掛けたときに、
初めは**話すら聞いてくれない先生方が
多くいらっしゃいました。**

実際に業務委託契約時で 使用したツール（一部）



業務委託契約で苦勞するもロープレと契約同行で突破！

原因としては、福知山市が閉鎖的な地域性であることと、このエリアではシニア訪問ケアの業務委託契約というのが全くなじみのないものだったことが考えられます。それにより、営業スタッフが落ち込んでしまい、**一時は事業がストップしそうになり、冷や冷やしました。**

———どうやってその困難を乗り越えましたか？

船井総研さんに相談したところ、**契約をするメリットを相手に上手く伝えきれていない**ことが分かりました。もう一度契約の流れをおさらいして、ロープレを実施しました。さらに、船井総研さんに契約に同行してもらったところ、あっさりと契約を獲得することができました。その後、営業スタッフも自信を持って業務委託契約を進めることができ、結果的に3件の業務委託契約先を確保することができました。

———他に苦勞したことはありますか？

今のところ順調に進んでいます。正直、集客にはそこまで困りませんでした。市場規模の観点から訪問理美容とは少し離れたエリアで事業を始めたので、全く0からの営業でしたが、船井総研さんの言った通りに営業スタッフが営業に回ってみると、**営業初月に「ぜひ紹介したい！」という問い合わせを9件獲得しました。**

問い合わせが多すぎて対応するのにあたふたしたことを覚えています。



訪問理美容との相乗効果を狙い業績を拡大させる！

———今の状況を教えてください。

今では**事業スタートから7か月で単月黒字を達成する**ことができました。今の人員体制としては、営業スタッフ1名とパートの鍼灸師2名です。

意外だったのが、当初難しいと思っていた「鍼灸師の採用」がすんなりとできたことです。初めて採用する職種であったので本当に取れるか不安でしたが、2人とも採用コスト0円で雇うことができました。

———今後の展望について教えてください。

まずは**利用者数を100名以上**にしていき、自社の実績を積み上げていきます。そして2～3年後には**訪問理美容との相乗効果を狙えるような事業体制**にしていきたいです。

———最後に読者の皆様へ一言お願いいたします。

参入してみて、**営業スタッフの採用**が非常に大事だと感じます。営業スタッフは募集をかけると沢山の応募がきましたが、その中でしっかりと見極めておいて良かったと思います。この事業は投資が少ない分、営業スタッフが問い合わせを獲得しないと売上が全く立たないですからね。

またこのサービスは非競合の市場であり、参入のリスクがかなり低いので、**迷うのであれば一度やってみると良い**と思います。誰もやっていないからこそ成功できる時流ビジネスです。収益性もさることながら、ご利用者から多くの感謝の声をいただける非常に社会性の高いサービスですので、一度検討してみてはいかがでしょうか。

コンサルタント コラム



(株)船井総合研究所
チームリーダー 堀裕介

～プロフィール～

早稲田大学卒業後に新卒で船井総研へ入社。
これまで異業種からの高齢者市場への参入・拡大の
コンサルティングを経験してきた。2017年よりシニア
訪問ケアを専門にコンサルティングを行い、これまで
多くの業種で50社以上の事業立ち上げ・事業
活性化に携わってきた。

シニア訪問ケアを 始めた企業に 起きる5つの変化

こんにちは！船井総合研究所の堀裕介（ほりゆうすけ）です。

特別インタビューはいかがでしたでしょうか。

シニア訪問ケアはご高齢者からのニーズが高い注目のサービスです。そして、ここからは弊社が計50社以上を超える会社の事業立ち上げ・業績アップを行ってきた中で、この事業に参入した企業に起こった変化をお伝えいたします。具体的にどのような変化が起きるかと言いますと・・・

「

■ 変化1. 成長市場かつ空白マーケットなので**早期一番化**！

シニア訪問ケアの対象となる重度な高齢者は、今後の高齢化に合わせてますます増加していきます。今よりも痛み・痺れの緩和ケアのニーズは高まり、今後さらに市場が拡大していくでしょう。それにも関わらず、現在競合となる企業がほとんどいません。

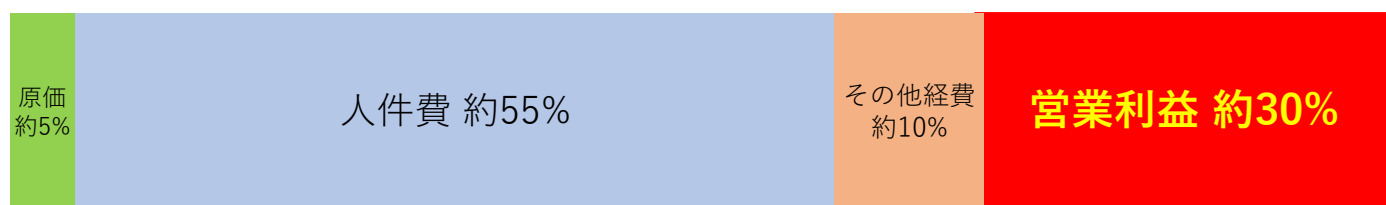
そのため**どのエリアでも地域一番化できる可能性を秘めています**。またこのサービスは、他社への乗り換えが極めて少ないので、**早期に利用者を獲得することが成功のポイント**といえます。

■ 変化2. 低投資で高利益率の事業の柱を作ることができる！

このサービスは、**60万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30%と非常に高い**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、大きな収益を作ることができます。

またこのサービスは、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、立ち上げ時のコストを抑えることができます。

シニア訪問ケアの収支例

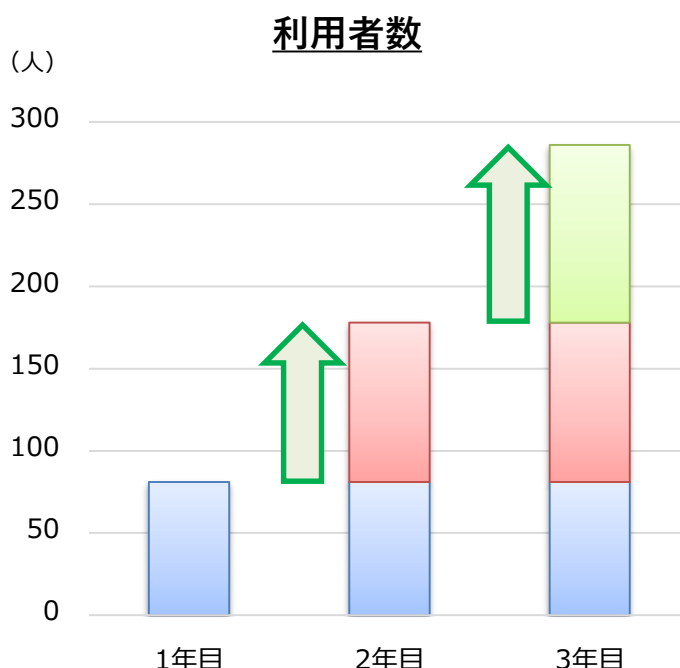


■ 変化3. ストック型の保険事業なので経営が安定する！

シニア訪問ケアは、**ほとんどの利用者がサービスを継続して受け続ける**ストック型のサービスです。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、医療保険内のサービスであり、**利用額のお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割の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。



変化4. 地域にとって「必要」な存在となり、

社会的認知度が向上する！

シニア訪問ケアを利用することで、ご利用者には、

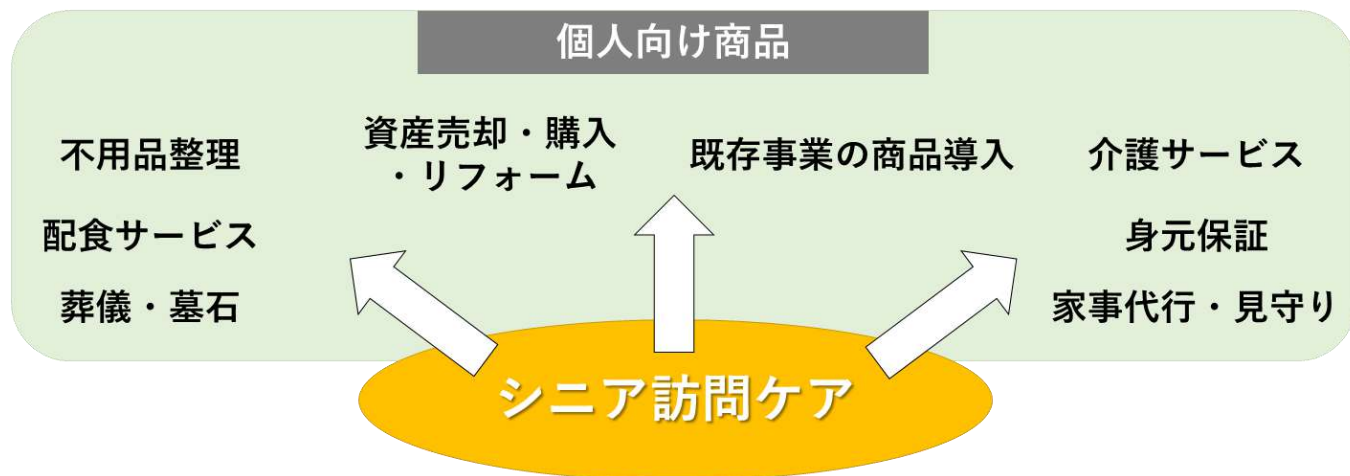
- ・日々感じていた痛みや痺れが軽減したり
 - ・リハビリの機能訓練に積極的に取り組めるようになったり
 - ・定期的に訪問してくれる鍼灸師と話すことで普段から明るくなったり
- と大きな変化が起こります。

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。

変化5. **新しいシニア向けサービスを展開しやすくなる！**

シニア訪問ケアで高齢者の顧客を獲得することにより、新しいシニア向けサービスをスムーズに始めることができます。自社で抱えるロイヤリティの高い顧客に対して、**ニーズに合わせた新しいサービスを提供する**ことができます。

また、本事業で蓄積した「**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可能となってきます。



異業種参入多数！

全国のシニア訪問ケア 成功事例

「地域性や参入業種が関係しているのではないか？」と思われる経営者様、そんなことはありません。全国で成功している企業があります。

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**1年**で**月売上300万円**を達成！

事例2 介護会社（愛知県）

自社で抱える利用者にサービスを提供し、
たった6ヵ月で**月売上170万円**達成！

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 訪問マッサージ会社（東京都）

訪問マッサージをしていた会社が専任の営業スタッフを雇用し、
さらに鍼灸を付加して**月売上40万**が**6ヵ月**で**120万円へ！**

事例5 整骨院（群馬県）

勤務する鍼灸師が空き時間に訪問することで、
低リスクで事業スタート！**1年**で**月売上110万円**達成！

業界の現状から具体的な立ち上げ手法を1日に凝縮

シニア訪問ケア事業新規参入セミナー

ツール・マニュアル完全公開！成功事例・失敗事例大公開

開催日

2020年2月7日(金) 12:30～16:30 @東京

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シニア訪問ケアは、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、**シニア訪問ケア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。

セミナーで学べる内容を一部ご紹介！

1. そもそもシニア訪問ケア事業ってどんなビジネスモデル？
2. なぜいまシニア訪問ケア事業が求められるのか？社会的ニーズを紹介
3. **シニア訪問ケア業界の現状とこれからの将来性**
4. シニア訪問ケア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. シニア訪問ケア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. **経験者から学べる！シニア訪問ケア事業成功のポイントと注意すべきこと**
12. **これをすれば問題ない！営業マンの管理手法とは！？**
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！事業参入のステップとは！？**
15. 紹介殺到！具体的な集客ルートとは？
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. **どんな営業マンでも成功できる！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. 施設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！鍼灸師がどんどん集まる採用手法とは？
26. 地域の治療院との**業務委託契約**を確実に成功させる手法
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. **医師から「正しく」「確実に」同意書を獲得する方法**
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. シニア訪問ケア事業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！シニア訪問ケア事業参入の失敗事例！
36. シニア訪問ケア事業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. 省人化のためのシステム活用
38. **事業参入に必要な初期投資と月々のランニングコスト**
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

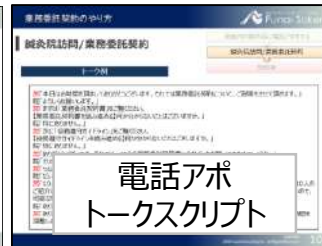
1. 立ち上げ準備



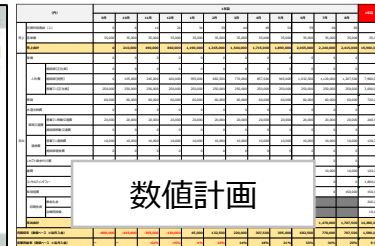
採用マニュアル



業務委託手法



電話アポ
トークスクリプト



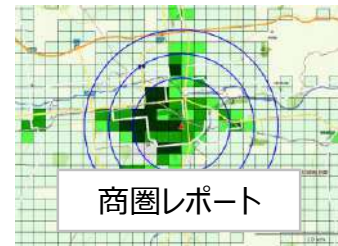
数値計画



業界知識マニュアル



業務委託契約書



商圈レポート

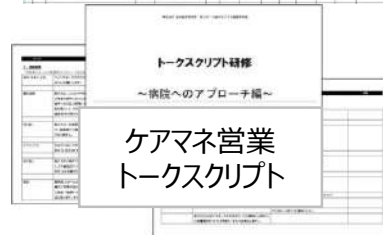
2. 集客



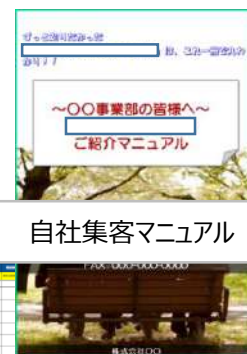
ケアマネ営業
成功事例集



営業管理ツール



ケアマネ営業
トークスクリプト

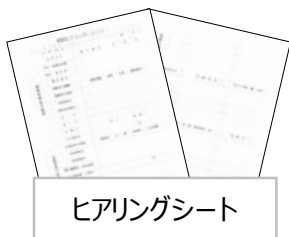


自社集客マニュアル



利用者管理ツール

3. クロー징



ヒアリングシート



提案資料



同意依頼書



利用者契約書



家族提案
トークスクリプト

4. 治療



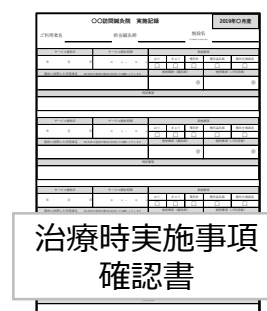
治療マニュアル



経過報告書



再同意依頼書



治療時実施事項
確認書

などなど

セミナーに参加された経営者様の声！

過去のセミナー参加者様から嬉しい喜びの声を頂戴しております。その一部をご紹介します。

1. 現在貴社が課題だと感じていることをお書きください。【セミナー開始前にお書きください】

- ・人口減少により、職員不足が起きている。
- ・地域内での自社ブランドが弱い。
- ・介護事業で生み出した資産を活かし切れていない。

2. 当セミナーを受講して得た気づきや、「今すぐ実行したい」と感じたことをお書き下さい。

介護事業との相乗効果が見込めそうなので、導入を進めていきます。
自社の商圏でどれくらいの売上が見込めるのか？
立ち上げのスケジュールはどうなるのか？
立ち上げ時に準備すべきことなどを相談させてください。
明日、自社の利用者にヒアリングをしてみてどれくらいニーズがあるかを把握したいです。

業種：介護会社

【1. 現在貴社が課題だと感じていることをお書きください。】

- ・人口減少により職員不足が起きている
- ・地域内での自社ブランドが弱い
- ・介護事業で生み出した資産を活かし切れていない

【2. 当セミナーを受講して得た気づきや、「今すぐ実行したい」と感じたことをお書き下さい。】

介護事業との相乗効果が見込めそうなので、導入を進めていきます。自社の商圏でどれくらいの売上が見込めるのか？立ち上げスケジュールはどうなるのか？立ち上げ時に準備すべきことなど相談させてください。明日、自社の利用者にヒアリングをしてみてどれくらいニーズがあるのかを把握したいです。

1. 現在貴社が課題だと感じていることをお書きください。【セミナー開始前にお書きください】

本業の飲食店の売上が停滞してきている。今後の人口減少を考えると、
本業だけでは厳しいと感じている。
自社の資産を上手く活かせる形で、成長市場の高齢者市場に徐々に参入していかなければならぬ。

2. 当セミナーを受講して得た気づきや、「今すぐ実行したい」と感じたことをお書き下さい。

シニアマーケットの全体像を十分に理解することができた。
シニア訪問ケア事業の市場性、立ち上げ方法は理解することができたので、
あとは自社でやるべきか？誰がいつやるべきか？を社内で決めてゆく。
また、知り合いの鍼灸師にも声をかけてみる。

業種：飲食会社

【1. 現在貴社が課題だと感じていることをお書きください。】

本業の飲食店の売上が停滞してきている。今後の人口減少を考えると、本業だけでは厳しいと感じている。自社の資産を上手く活かせる形で、成長市場の高齢者市場に徐々に参入していかなければならない。

【2. 当セミナーを受講して得た気づきや、「今すぐ実行したい」と感じたことをお書き下さい。】

シニアマーケットの全体像を十分に理解することができた。シニア訪問ケア事業の市場性、立ち上げ手法は理解することができたので、あとは自社でやるべきなのか？誰がいつやるべきか？を社内で決めていく。また知り合いの鍼灸師にも声をかけてみる。

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がいただけます。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。**

シニア訪問ケアは、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ください。

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30,000円（税込33,000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ください。

堀 裕介

シニア訪問ケア事業新規参入セミナー

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！ シニア訪問ケアの現状と将来性	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ チームリーダー 堀 裕介
第二講座	<スペシャルゲスト対談> シニア訪問ケア 成功の軌跡	株式会社和光 代表取締役 森将己 氏
第三講座	こうすれば必ずうまくいく！90日間に取り組む シニア訪問ケア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



日時

2020年2月7日（金）12:30～16:30（受付開始12:00）

会場

TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目2-16
JR「東京駅」日本橋口より徒歩4分

<申込締切>
2月6日（木）17:00まで

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。

ご参加料金

¥

一般企業

税抜30,000円（税込33,000円）/一名様

会員企業

税抜24,000円（税込26,400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、ご入金が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】

お申し込み用紙の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】

お申し込み用紙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、下記申込み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）

普通 No. 5785100 口座名義 カ）フナイソウゴウケンキュウシヨ 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。

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／灘谷

申込みに関するお問合せ／指田

TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）

FAX：0120-964-111（24時間対応）

日時・会場	2020年 2月7日(金) TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目2-16 JR「東京駅」日本橋口より徒歩4分	開催時間 開始 12:30 ▶ 終了 16:30 (受付12:00より)
受講料	一般企業 税抜 30,000円(税込 33,000円)／一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込 26,400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 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、下記申し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) 普通 No.5785100 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ 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。	
お問合せ	明日のグーン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 (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:指田 ●内容に関するお問合せ:灘谷	

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
 お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。
 また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

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。

シニア訪問ケア事業新規参入セミナー										FAX:0120-964-111	
お問い合わせNo. S054668								担当: 指田			
フリガナ				業 種	フリガナ				役職	年齢	
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	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢			
	3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢			

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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人だと思えます。
 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのような悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

☐ 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チェックをお付けください。

☐ 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】

- 申込み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マーケティング等に活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、お客様の承諾なく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。
- セミナーのご案内時にいただきました住所・氏名・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たダイレクトメール発送代行

会社が発送データとして提供することになります。

- 必要となる情報(会社名・住所・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みの連絡や受講料の送付ができません。お手続きできない場合がございます。
- お客様の個人情報を開示し、且、追加、修正又は削除につきましては、船井総研ホームページ「プライバシー」顧客データ管理チーム(TEL:03-6211-2921)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 サール・ディングス 総務部 電話:TEL03-6211-2921



お申込みはこちらから

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、区を入れて当社宛にご連絡ください。