

福祉用具レンタル業

住宅改修 × 福祉用具

急成長企業

レポート

伸びてる会社の秘密
今すぐお読みください!

利用者獲得

2倍ペース

住宅改修受注

3倍ペース

実行期間

最短4ヶ月

必要人員

2~3名
スタート

若手・新人

短期間で
戦力化

特別ゲスト
その1

10店舗 利用者7000名
中堅・地方有カクラスの成長企業



10店舗 利用者7000名の超有力企業がなぜビジネス変革に取り組んだのか？

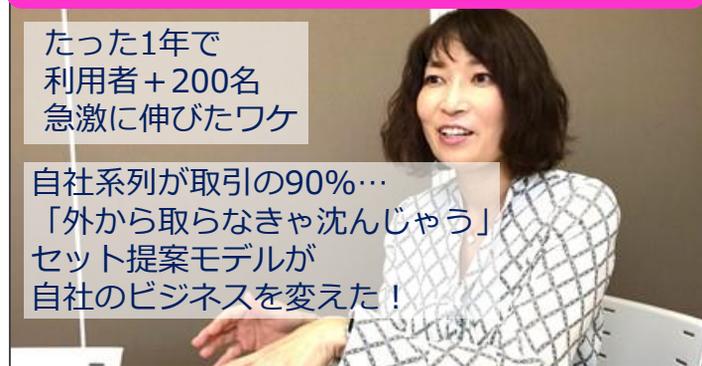
解約に押されて利用者数急減からたった1年でシェア急拡大の秘訣！

メディカルケア株式会社
代表取締役 塚田 正巳氏



特別ゲスト
その2

単店 利用者500名
地場中小クラスの成長企業



たった1年で利用者+200名急激に伸びたワケ

自社系列が取引の90%...
「外から取らなきゃ沈んじゃう」
セット提案モデルが自社のビジネスを変えた！

株式会社フローラ
FLORA

代表取締役 鬼束 有希氏

セミナー同時開催！ 今すぐスマホでチェック！
福祉用具レンタル業 急成長企業サミット2020

東京会場：2020年1月30日(木) 船井総合研究所 五反田オフィス

福祉用具レンタル業 急成長企業サミット2020

お問い合わせNo.S055199 担当:指田

主催:株式会社船井総合研究所

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

FAX:0120-964-111 (24時間対応)



Webページからも
セミナー情報を
ご覧いただけます



長野県千曲市
メディカルケア株式会社
代表取締役 塚田正巳 氏

ゲスト
講師

長野県を中心に10店舗を展開、利用者数は7000名を超える。2018年末から「トータル提案プロジェクト」に取り組み利用者数急増の成果を挙げている

利用者様が本当に喜ぶ「トータル提案」の専門店を立ち上げました

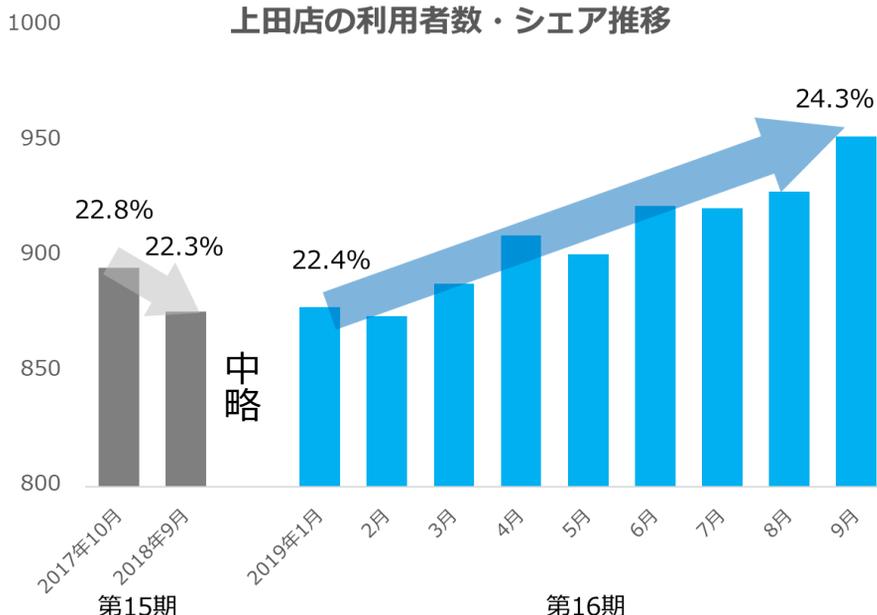
■業績の急減速から一転、利用者数がドンドン増えています

前期の利用者数はスタート時点850名⇒期末950名と一気に100名も純増させることができました。

私たちの「トータル提案」が徐々に浸透し、地域内で受け入れられてきていることを感じています。

それもこれも、利用者様が本当に喜ぶ提案を心がけていくうちに、ケアマネジャー様にも受け入れられているのだと思っています。

上田店の利用者数・シェア推移



▲取締役 武田氏を中心にトータル提案プロジェクトを推進

■東信エリアの旗艦店が業績不振… 頭を悩ませていました

私たちの会社は、介護保険による福祉用具貸与のスタート当時から事業を展開しており、現在では10店舗を長野県内中心に運営しています。

そのうち、上田店は古参の店舗のうちの
一つで、東信エリアにおける旗艦店の
ような位置づけでしょうか。



その重要拠点で、ここ何年かのこと業績に急ブレーキがかかり、
まったく伸びないところか解約に押されて利用者数がどんどん
減っていきました。

危機感を募らせ、営業メンバーに「がんばれ！」と発破をかけても大した効果がありません。例えるなら、ブレーキがかかった状態で必死にアクセルを踏んで前に進もうとしていたようなものでしょうか…

上田店のある東信エリアは強力なライバル店があり、ジリジリと
押されている状態です。

このまま放置しておくとかラガラと牙城を崩され、みるみるポジションを落としてしまいかねない。と言って効果的な施策があるわけではなく、無為に時間だけが過ぎていく日々でした。

■半信半疑ながら、「トータル提案プロジェクト」を始動！

そんな折、東京で聞いてきたセミナーを踏まえて、正直なところ半信半疑ではありましたが、自社でも「トータル提案プロジェクト」
略して「TTP」を進めることになったのです。

それまでも住宅改修に少なからず自信をもっており、住宅改修も福祉用具も提案するというのは「ウチもできている」と
 思っていました。

ところが、実際にはじめてみると
考え方やプランの内容など、
ぜんぜん別次元のものである
 ことがわかりました。

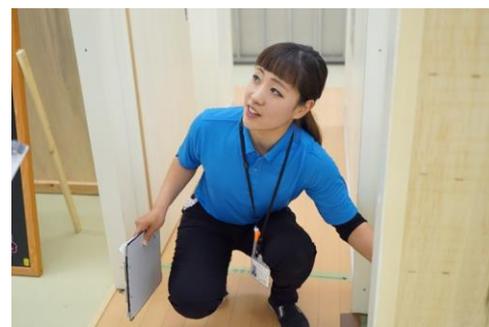
いざ実行してみると、これまで
 どうやっても増えなかった
 利用者数が、不思議なことに
 みるみる増えていきました。

第15期（2018年9月期）は通期で利用者数減少だったものが、第16期
 （2019年9月期）には850名から950名に増え、通期で+100名
 することができました。

営業メンバー5名のうち、年次の浅い
2名がこのプロジェクトをきっかけ
に完全に戦力化し、新規獲得10件を
 2か月連続で超えるという現象まで起きて
 います。



▲トータル提案を具体的にプレゼンする
 体験型勉強会



▲トータル提案プロジェクトを進めて特に若手営業メンバーが急成長している

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
3件	3件	5件	6件	5件	7件	3件	11件	11件	5件

▲若手営業メンバーの新規獲得数推移。8月・9月には2か月連続で10件を超える

■プロジェクトの全店舗展開 そして利用者10,000名へ！

上田店が再び成長軌道に乗ってきたので、次は北信エリアの旗艦店舗でもプロジェクトを実行することを決めました。

そのうち順次展開していき、長野県内（一部新潟県）の10店舗を軒並み「住宅改修×福祉用具 トータル提案専門店」へと置き換えていくビジョンをもっています。

全店舗で「トータル提案プロジェクト」に取り組み、次のステージとしての利用者数10,000人へと押し上げたいと考えています！



 CARE メディカルケア株式会社

塚田 正巳

茨城県龍ヶ崎市
株式会社フローラ
代表取締役 鬼東有希 氏

2018年末からセット提案モデルへの取り組みをスタート。いち早く住宅改修の専門化に着手した結果、利用者獲得増と住宅改修受注アップを実現させている

ゲスト
講師

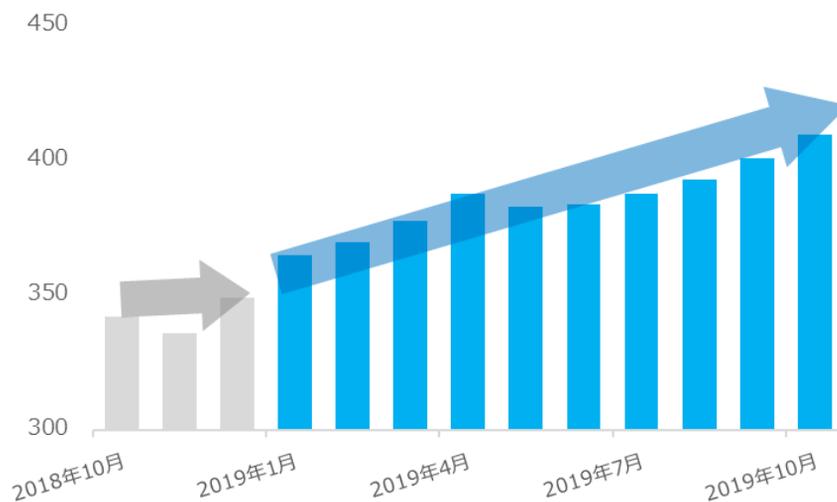


勝てる武器ができて 地域一番店が見えるようになりました

■グループ外の居宅から新規開拓が面白いように進んでいます

たった半年で利用者+100名を達成！住宅改修も半年で1,000万円以上売り上げました。

営業メンバーのみんなは完全に自信がつき、仕事を楽しんでいることがひしひしと伝わってきます。地域でのシェアがどんどん上がっていて、同業他社から注目される存在になっています。一番店のポジションもハッキリと見えるようになってきました。



▲取り組み後からの利用者数の推移



▲いつも明るく前向きなフローラのスタッフ
この雰囲気も業績アップの源泉

■ 系列外居宅への営業はからっきし…このままでいいの！？

フローラという会社は茨城県龍ヶ崎市にある某**病院の関連会社として誕生**したのがもともとの姿です。



病院系列の会社として、やはりグループの施設に福祉用具を納品していたり、グループ居宅のケアマネさんからお仕事をいただいていた。

龍ヶ崎市内ではそこそこ忙しくしていたのですが、ここ数年ずっとモヤモヤしていたことがあったんです。 **「ウチってこのままでいいのかな…？」**って。

系列からは仕事はもらえているけど、 **「外部の居宅さんとはまったくと言っていいほどお付き合いがない。**

「外部に営業言ってみない？」って一度営業メンバーに相談したことがあったんです。そうしたら、

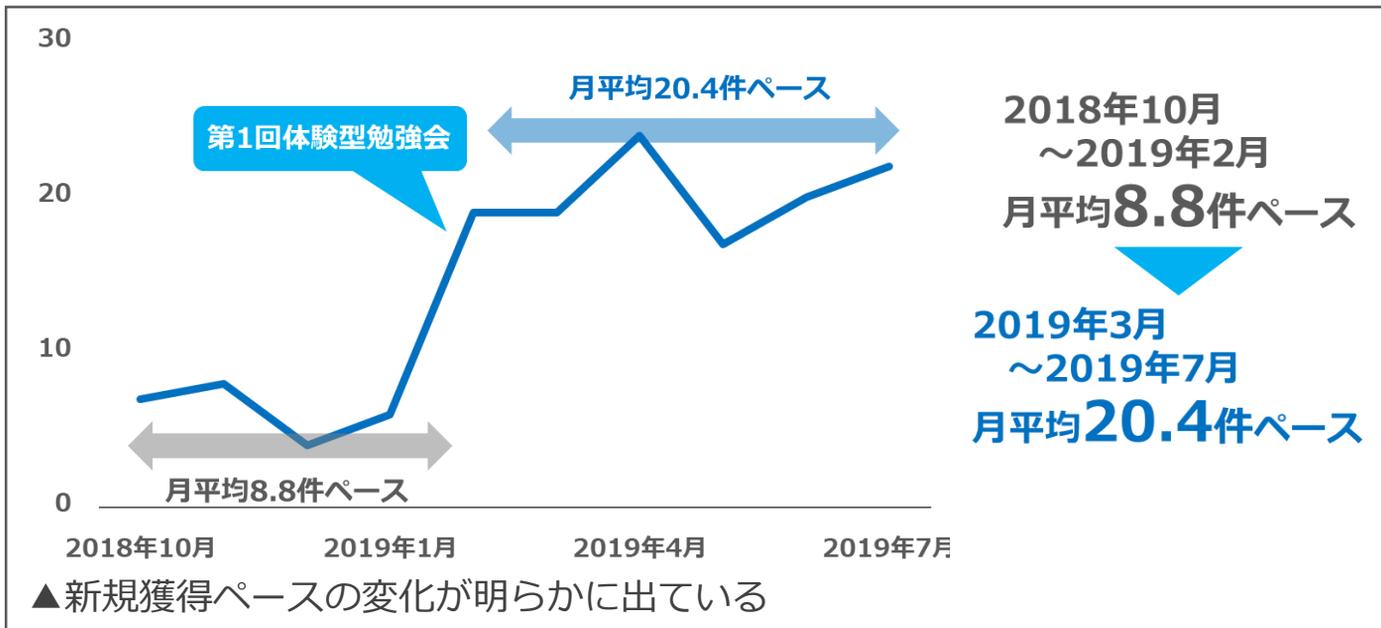
「そんなのやったことないし、やり方もわかりません。」

このままだと非常にマズイと思って、気持ちばかり焦る毎日でした。でも焦っても結局答えは出なくて、一人ですずっと不安を抱えていたんです。

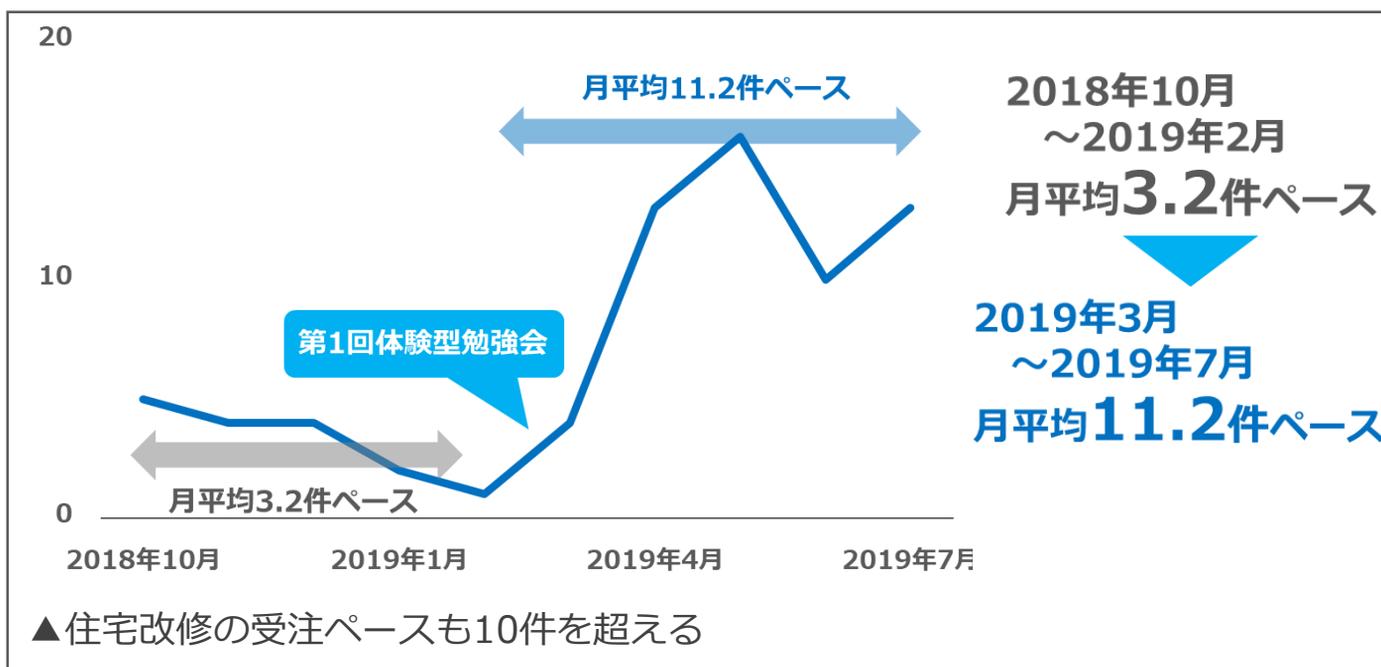
■ 運命を変えた「セット提案モデル」への決断！

そんなフローラですが、「セット提案モデル」に取り組むと決めてから、 **「まさに運命がガラッと変わった」**んです！

これまではグループ系列からの仕事で、新規獲得数は一桁、住宅改修はほとんどやってるかやってないかわからないくらいの件数だったのが、まず新規獲得数が一気に伸びて月20件をふつうに超えるようになったんです。



また、住宅改修もコンスタントに10件~15件くらいが続くようになりました。



外部の居宅とのお付き合いもどんどん増えて、「自分たちもしっかり営業やれば取れるんだ」っていう自信がつかしました。

■住宅改修を独自の強みに！専任スタッフの配置がポイント

ひとつ上手くいっているポイントを挙げるなら、住宅改修の専任者を置いたことだと思います。

この「セット提案モデル」をやるには
住宅改修がキーになるし、それだったら絶対に専任者が必要だって思ったんです。



▲当初は未経験だったが、住宅改修専任スタッフとして大活躍の坂巻氏

それで採用して3か月くらいのメンバーを口説いて、住宅改修専任者養成の研修に
いってもらいました。

いまでは、それがズバリと当たって「フローラ＝住宅改修がとても強い事業所」というイメージが定着しつつあります。

■まずは地域一番店を実現！その後は2030年に利用者3,000名

どうやってもあんまり伸びなかった利用者数が、2019年後半からの半年間で100名くらい純増するようになりました。地域内のシェアが
どんどん上がっていて、最初は夢のようだと思っていた「一番店」
というのが本当に実現できる道が見えてきたように思います。

この2年くらいで地域一番店になって、次は隣接する地域に出店もして
いきたいと思っています。2030年に「利用者3,000名」っていう目標に向けて、
どんどん突っ走りますよ！



できる喜び、いつまでも。

FLORA

鬼束 有希

3分間誌上コンサルティング

急成長企業の戦略の裏側

実は伸びる経営者が密かに考えているコト

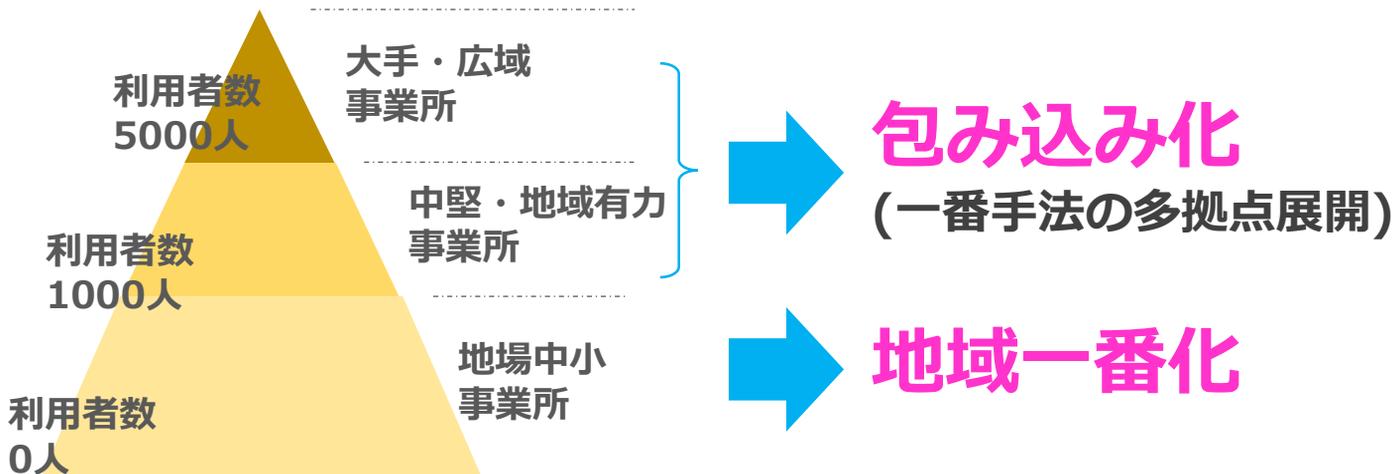


ここまで急成長企業レポートをお読みいただき、いかがだったでしょうか。私、船井総合研究所で福祉用具レンタル業界を専門に業績アップのお手伝いをしております入江貴司と申します。

ここからは3分間誌上コンサルティングとしまして、今回レポートで取り上げた急成長企業を戦略的な視点から解説したいと思います。

急成長企業の企業ステージから戦略を読み解く

福祉用具レンタル業界の企業ステージは、利用者数によっておおよそ次のように分けられると思っています。



まず地場中小クラスであるフローラさんは徹底的に一番化する企業ステージにあります。「セット提案モデル」という武器を手に入れたことにより、どんどんシェアを上げていって地域一番店のポジションを伺っている段階です。

一方、利用者数7,000名という規模のメディカルケアさんは大手・広域クラスに入るでしょう。ただ、10店舗ありますので1拠点あたりは1~2番店クラスにあたります。利用者獲得手法に決め手がないと解約数の方が大きくなる規模感であり、やはり塚田社長もそこで悩まれていました。今回上田店での取り組みによって再びV字回復し、成長軌道に乗せることができたので、これを多拠点展開していく段階に入っています。

このように、メディカルケアさん・フローラさんの2社の事例は、それぞれの企業ステージでの戦略のあり方としてご参考いただけるのではないのでしょうか。

住宅改修の強化による収益構造の変化

「セット提案モデル」で住宅改修を強化していくことで収益構造が変化していきます。

(金額単位:万円)		Before	After	備考
レンタル	利用者数	471	532	
	売上	536	646	
	粗利	239	258	
住宅改修	売上	60	255	売上構成比 10%⇒28%
	粗利	15	122	粗利構成比 6%⇒32%
合計	売上	596	901	
	粗利	254	380	
販売費・ 一般管理費	人件費	160	182	
	経費	139	160	
	合計	299	342	
営業利益		▲45	38	1年間で単月黒字化
営業利益率		▲7.6%	4.2%	

これはフローラさんの取り組み前と取り組み後の実際の月次損益数値です。

住宅改修の売上構成比は10%⇒28%へ、粗利構成比は6%⇒32%へそれぞれ上がっています。これは住宅改修の売上件数が増えたことに加えて、粗利率が25%⇒48%へ上昇しているためです。

これには発注のやり方を粗利がしっかり取れるように変えたことが起因しています。それまでは資材も施工もまとめて工務店さんに発注（丸投げ）していたものを、資材の発注と職人さんの施工を自社でコントロール（分離発注）するようにしています。

住宅改修専任者を置くことで、住宅改修の受注ペースが上がりま
す。また、しっかりと粗利が取れる体制をつくることで、固定費が上がる分を見込んでも、その分早期に黒字化することができるようになります。レンタルというストック収益の累積ペースを上げる
ことに加えて、住宅改修というスポット収益で粗利を稼ぎ利
益貢献させることができるのです。

利用者メリットの追求×事業の成長が社会貢献につながる

「セット提案モデル」に取り組むとなぜ利用者獲得につながるのか？
それはこのモデルで提案するプランそのものが、利用者にとって
メリットのあるプランであるからに他なりません。

住宅改修×福祉用具のプラン提案そのものが、在宅生活をより安全
なものにし、より使いやすい住環境を整えることにつながります。

そうした利用者メリットが高いプラン提案を続けているということが、結果的にケアマネージャー様に受け入れられ、強く支持されるからこそ、利用者獲得成果につながっているのだと思います。

全国のこのビジネスモデルに取り組む会社様のなかでも、やはり特筆すべき成果を挙げている会社様はみな「利用者メリット」を追求した提案をしています。



今回のレポートで特集させていただいたメディカルケアさんやフローラさんのように、多くの企業様がこのモデルで事業を成長させていくとどうなるか？

より高い「利用者メリット」を提供できる範囲が全国にどんどん広がっていくことにつながります。

このレポートをお読みのみなさまも、このモデルに取り組み、事業を成長させていくと、大きな社会貢献につなげていくことができると私は心から思っています。

ぜひ、塚田社長や鬼束社長といっしょにそうした素晴らしいプラン提案の輪を広げていきませんか。

みなさまとお会いできる日を心から楽しみにしています。

利用者様・ケアマネ様から選ばれる貸与事業所であるために

私たちが普段から多くの福祉用具レンタル事業所様とお付き合いをさせて頂いた上で、お名前が、規模の事業所様が非常に多いたことが、経営者様が口をそろえておっしゃることは、「シェアを上げないといけないのは理解できるが、具体的なやり方がわからない」ということでした。全国の事業所様とともに利用者数アップに取り組みながら、「取り組めば利用者数が出るといいます」とは、動きをわかれば、ある程度この案内をさせて頂いた上で、お名前が、利用者様・ケアマネ様から選ばれる貸与事業所になるために、行動を起こしてみませんか？



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

福祉用具レンタル業 急成長企業サミット2020

東京会場
限定

2020年
1月30日(木)

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

経営者様の参加推奨

住宅改修×福祉用具 セット提案モデルに取り組むために
迅速な決断ができる材料をすべてセミナーで公開いたします。

●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

●自社商圈・シェア 設定シート

項目	現状	目標	差
エリア	10%	15%	5%
競合	20%	10%	10%
需要	30%	40%	10%
供給	40%	30%	10%
シェア	10%	25%	15%

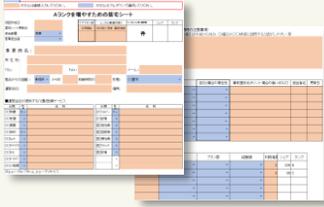
商圈設定・現状シェア想定
目標シェアを想定するシート

●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

●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

成功ポイント 住宅改修を武器にしたレンタル利用者獲得戦略

- 1 地域でのシェアを上げたいがやり方がわからなかった
- 2 利用者数はそこそこあるが、利益をもっと上げられる体質にしたい！
- 3 決断力には自信がある！投資しても回収できるなら行動したい！

住宅改修×福祉用具 セット提案モデルでの 成長企業様が全国各地で続出中！

2018年から開催している船井総研主催「福祉用具レンタル業 住宅改修×福祉用具 セット提案モデルセミナー」にはのべ200名を超える経営者・経営幹部のみなさまにご参加をいただきました。その多くがセミナーの内容を吸収・実践し続々と全国各地で業績を急成長させています。ここでそうした企業様を一部ご紹介させていただきます。



山口県宇部市 株式会社はんど

地域でのシェアが26%⇒28%へ上昇。新人・若手がどんどん活躍するようになりました！



代表取締役
大谷 英治氏

セットプランと体験型勉強会を軸にした「セット提案モデル」は特別なスキルや経験がなくても利用者獲得が進みます。異業種から転職組の新人や第2新卒の若手など、ウチではどんどん成長していますよ！



▲セット提案モデルの先駆者として体験型勉強会の進化版にチャレンジ！

香川県観音寺市 株式会社日協堂医療器

**数年間停滞していた業績が一気に急上昇！
地域一番店は目前まで上がってきました！**



代表取締役社長
喜井 規光氏

利用者数減、ケアマネからのクレーム、社員の退職のトリプルパンチに悩まされていたのですが、セット提案モデル導入で状況が一変。まず利用者数が急激に伸び、社員の目の色が変わりました。ケアマネの評判も上々で業績は急激にV字回復中です！



▲社員どうしがよく話すようになり、一体感が強くなったのも思わぬ効果です。

愛知県東海市 株式会社仙台屋

**他事業とのコラボで収益が大幅にアップ！
一気にケア事業部が黒字化できました！**



代表取締役
近藤 高史氏

ウチはもともと家具店や仏壇・墓石店などを他事業として営んでいます。セット提案で住宅改修や自費工事などをどんどん提案していった結果、ヨコの事業間での連携が進みレンタル以外の収益もどんどん上がっています！



▲家具店内に体験ブースを常設展示。家具のお客様にも将来を見据えて体験してもらいます。

岐阜県大垣市 中日本信和株式会社

**若手メンバーの自発的な姿勢に感激！
3店舗間での協力・連携がうれしい副産物です**



代表取締役
山口 貴久氏

利用者数を伸ばし事業の利益を安定させたいと思いセット提案モデルの実行を決意しました。新卒中心の若いメンバーなのですが、3つの店舗間で協力しあいながら、体験型勉強会をやり切ってくれた姿に胸が熱くなりました。



▲仲間の会員さんからは「学園祭みたいでみんな楽しそう！」と言ってもらっています。

奈良県生駒市 株式会社ケンモク

シェア2%からのスタート。利用者数を一気に伸ばしてシェア大逆転を狙いますよ！



代表取締役
上野 一憲氏

突然の社長交代と新店舗の軌道化という2つの難題に直面したのが2018年末のことでした。営業メンバーのがんばりもあって、新店舗では利用者数がすごいペースで伸びています。ここから一気にシェアを上げて、大外からまくっていきますよ！



▲まったく「よそのもの」だった雰囲気が一変。レンタルも住改もどんどん相談が増えています。

中堅・地方有力クラス&地場中小クラス 企業ステージごとの急成長企業
いま伸びている会社の秘訣がわかる特別セミナー

福祉用具レンタル業 急成長企業サミット2020

講座内容
スケジュール

2020年
1月30日(木) 株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

講座

セミナー内容

急成長企業に共通するシンプルなポイント

第一講座
13:00~13:50



- セミナー内容① 福祉用具業界にみる企業ステージと成長のカベ
- セミナー内容② 事業を伸ばす企業に共通するシンプルなポイント
- セミナー内容③ 成長企業が繰り出す「セット提案モデル」とは！？

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

特別ゲスト
その1

県内10店舗、利用者7000名 なぜメディカルケアが ビジネス変革に取り組んだのか！？

第二講座
14:00~14:50



- セミナー内容① メディカルケアが再び「挑戦者」になることを決めたワケ
- セミナー内容② 利用者減から一転V字回復！上田店の挑戦の軌跡
- セミナー内容③ 企業の成長のカベを突破するためのさまざまな変革

メディカルケア株式会社
代表取締役

塚田 正巳 氏

特別ゲスト
その2

短期間で利用者急増、単月黒字化に転換！ フローラが仕掛ける地域一番化戦略

第三講座
15:00~15:50



- セミナー内容① 1年間で見違える会社に！フローラの変化と成長
- セミナー内容② 実際に取り組んでみて振り返る成功要因と失敗事例
- セミナー内容③ 中小事業所がモデル導入に取り組む覚悟

株式会社フローラ
代表取締役

鬼東 有希 氏

本日のまとめ ~成熟期でも業績を伸ばす経営のポイント~

第四講座
16:00~16:30



- セミナー内容① 業績を伸ばし続けるには経営の原理原則を押さえよ！
- セミナー内容② 成熟期でも業績を上げる経営の三種の神器
- セミナー内容③ 異業種事例からみる業績アップの実践手法！

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

終了後 個別無料経営相談

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/055199>

303名様をご購読中！（2019年11月6日現在）

すぐに使える！
役に立つ！

無料

福祉用具&リフォーム 業績アップメールマガジン

ぜひこの機会をお見逃しなく！ 福祉用具ビジネスの専門コンサルタントによる
本格的レポートが、毎月無料で手に入る！！

こんなあなたにおススメ！

メルマガ人気タイトル

- ☑福祉用具業界の最新情報が欲しい！
- ☑福祉用具業界の動向を知りたい！
- ☑新人でも売れるビジネスモデルを知りたい！
- ☑レンタル獲得の営業ノウハウを知りたい！
- ☑社員1人あたり生産性を上げたい！
- ☑介護保険制度改正の対応を知りたい！

タイトル名

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！

住宅改修と福祉用具レンタルをセットで商品化が最重要！

社員1人あたり粗利1.3倍へ！高生産性事業所づくりを考えよう！

リニューアルイベントで結果を出す営業マンのタイプ

身体状況・症例を絞り込み、より専門的な福祉用具×住宅改修の提案を！

社長の知恵袋に！ 会議・朝礼の題材に！ **コンサルタントが本気で執筆！**
だから使える！役に立つ！

ネットで、スマホで。
無料メルマガ
今すぐ登録！

登録無料
簡単3分

スマホで
3分間
登録は
こちら⇒



船井総研 福祉用具メルマガ

検索





『福祉用具経営.com』への

「いいね！」にご協力をお願いいたします！

福祉用具 & リフォーム経営研究会の
Facebookページが開設いたしました！

この度は船井総合研究所 福祉用具 & リフォーム経営研究会のDMをご覧いただき、誠にありがとうございます。

本研究会ではFacebookにて『福祉用具経営.com』を開設いたしました！

福祉用具業界の最新情報はもちろん、セミナー・研究会のご案内や経営に役立つコラムも配信いたします。情報収集ツールとしてぜひ、『福祉用具経営.com』のFacebookページをご活用ください！

スマートフォンより1分で「いいね！（お気に入り登録）」ができますので、ぜひよろしくお願いたします。

◎スマートフォンから「いいね」するには

- 1** Facebookのアプリを開く
- 2** 虫眼鏡のアイコンをタップする
- 3** 表示された検索画面より「福祉用具経営」で検索
- 4** 検索画面が表示されるので「ページ」をタップ
- 5** 福祉用具経営.comのページがあるのでタップする
- 6** 「いいね！」をタップする

開催要項

日時・会場

東京会場

2020年 1月30日 (木)
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

開催時間 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

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兼ねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 30,000円(税込33,000円)ノ一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込26,400円)ノ一名様

※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
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 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) 普通 No. 5785362 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。

お問合せ

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
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:入江

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。

福祉用具レンタル業 急成長企業サミット2020 FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S055199 担当:指田

※ 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。

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	
TEL		ご連絡担当者		
		E-mail	@	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				役職
				年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				役職
				年齢

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お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)



お申込みはこちらから

【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

会社へ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。