介護事業が安定している経営者様

保険外サービス
成功事例レポート

自費収益で多角化を狙う介護会社が密かにはじめている

脳梗塞リハビリ

新規参入 1年

スタッフ1名で 年間2,000万円

客単価90万 | 単月黒字6ヵ月 | 初期投資500万~

株式会社 在宅支援総合ケアーサービス
代表取締役 依田 和孝氏

介護会社が初めて保険外リハビリ事業を立ち上げて
たった1年で収益化に成功!!

＜新規ビジネスモデルの魅力＞

- ✓ スタッフ1名から始められる事業参入モデル
- ✓ 最短距離で黒字化を実現する営業パッケージ
- ✓ 短期間でリハビリ効果が発揮できるリハビリプログラム

3分で分かる成功のコツはコチラ

無料配信中!! レポートダウンロード用QRコード▶

■ 脳梗塞リハビリの成功事例レポート
■ 自費リハビリ事業の特徴と参入方法

主催
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
保険外リハビリ新規参入セミナー お問い合わせNo.S056501
TEL 0120-964-000 平日9:30~17:30 FAX 0120-964-111 24時間対応
お申込みに関するお問合せ：指田 内容に関するお問合せ：武藤

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 056501

保険外リハビリ開始後、
たった１年で年商2,000万に
自費収益の基盤を築いた秘訣とは？

株式会社　在宅支援総合ケアーサービス
代表取締役
依田和孝　氏

大学を卒業後、都市銀行へ就職。
平成23年に退職し、法人を設立。JR稲毛駅前に稲毛駅前訪問看護ステーションを開設した事を皮切りに「あなたの大切な人、ひとりひとりにHEARTFUL CARE」を信条として居宅介護支援事業・訪問看護・訪問介護など、幅広い介護福祉サービスを展開。2019年には千葉県第1号となる医療的ケア児の受け入れが可能な保育園を開設。

２０１１年地元の千葉市で介護事業を開始した。
前職の銀行勤務の経験を活かし、早期に地域１番となるべく積極的に人材・新規事業への投資を行いスピード感ある経営を続けてきた。
デイサービスや訪問看護を主体として、放課後デイ、企業主導型保育など**事業を多角化した経営**を続けているが今も拡大の勢いは衰えない。
そして、更なる事業拡大を考えた時に浮き彫りになったのが人材不足という課題と保険制度による減収リスクだった。
「生産性が高く、保険制度に影響されない自費事業をやりたい！」
その想いが強くなっていた時に船井総研からのDMで「脳梗塞リハビリ」という自費サービスを知りセミナーに参加した。開業して約１年半、たった１名のスタッフで粗利１５０万/月を達成している。その秘訣をせきららに語っていただいた。

Copyright © 2020 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

1 「生産性」と「自費」、２つのキーワードから「脳梗塞リハビリ」にチャレンジ

介護事業・福祉事業は順調に成長し、想定以上の速度で事業を拡大できていた。しかし、この先の人手不足と制度改定を考えると保険サービスには不安が大きく、職員の給与も上げられない状況に不安があった。

船井総研の「脳梗塞リハビリ」セミナーは、自費の需要が本当にあるのか興味本位で受講したが、**潜在的な市場の大きさと少人数から開始でき、かつ生産性が高い**ことに魅力を感じた。リハビリのニーズが多様化していることは実感していたため、「自費で収益を作る」ことを目的にすぐにコンサルティングを開始した。

元々フランチャイズで展開している事業も多く、自社独自の強みを持ちたいと考えていたことも決定した理由の一つである。

完全自費の「脳梗塞リハビリ」事業に感じた魅力

1. **1人当たりの生産性が高く、高収益の事業である**
2. **国の方向性を考えると自費サービスは今後確実に伸びると感じた**
3. **潜在的な市場は大きいが、参入している企業が少なくチャンスだった**

Copyright © 2020 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

2 競合不在＝認知度０

「自費」の認知度UPに苦戦

施設は訪問看護所属の**理学療法士を１名を利用者の入る時間だけコンバート**したため、**テナントを借りてすぐに事業を開始**することができた。

初月からインターネットで知った方が契約になるなど上々のスタートを果たした。だが、周囲に**競合はいなかったが、その分「自費でリハビリをする」ことが周囲にまったく認知されず**批判の声を受けた時期もあった。

介護事業で関りがあった医療機関や介護事業者からも懐疑的な声が多く、「千葉市内では自費リハビリ事業の前例がないのよね？」、「千葉では自費でリハビリする人はいませんよ」と言われ、営業スタッフが落ち込むこともあった。

いつか理解してもらえると思い足を運ぶことは止めなかったが、自信を失いかけた時期もあった。

まずは認知度を上げるためバス広告や近隣の小売店にパンフレット設置をするなど地道な活動を続け、**利用者の増加に伴い営業手法も変化**させた。

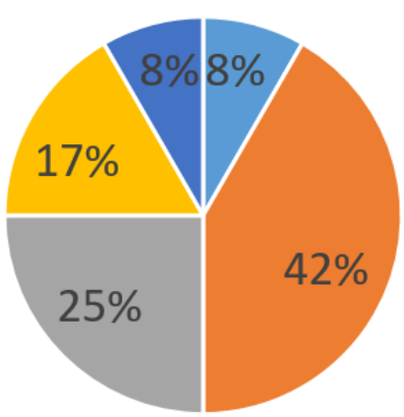
Copyright © 2020 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

3 紹介０人からの軌跡！利用者情報の提供で病院から紹介案件が安定

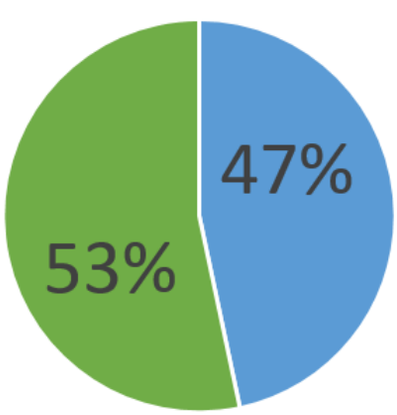
内部での取り組みとして、来ていただいている方には写真や動画の撮影を協力してもらい、積極的にコメント掲載を依頼。チラシやホームページへ掲載し積極的に外部発信を続けた。

改善する利用者のコメントや写真・動画は効果的だと思っていたが、結果として紹介を得るまでには至らなかった。試行錯誤した結果、これまで**施設でリハビリを受けた利用者の情報を提供**することにした。自費でもリハビリを受けたい方は個々で退院後に異なる悩みを抱えていたが、それをデータにすることで病院にとっても有益な情報になるのではないかと考えた。予想は的中し、その後は**毎月紹介をもらえるようになった**。紹介された方のリハビリ結果を病院に提出するなど積極的なコミュニケーションで信頼を深めていった。

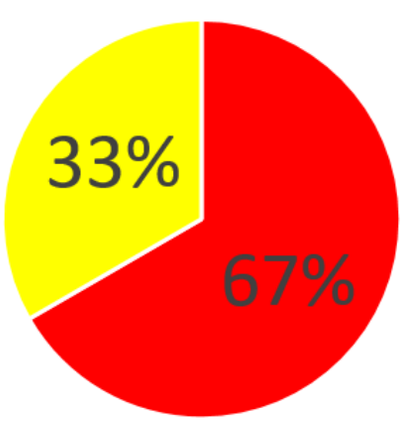
病院営業で紹介を獲得した利用者データ例



■復職 ■歩行獲得 ■趣味再開
■手の改善 ■その他



■要介護者 ■要支援者



■発症３年未満 ■発症３年以上

Copyright © 2020 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

4 顧客の心を掴むカウンセリング術 次のチャレンジは継続課金モデル

利用者に対応していく中で**「自費に求められる役割」**がみえた。

「自費でも通いたい」と思う方は個々ではっきりしたニーズを持っていることが多く、外を歩く、テニススイングの練習をする、など**個別に利用者が叶えたい目標をカウンセリングで明確化**することが契約率を高めるコツだとわかった。現在は創意工夫する現場スタッフを責任者として裁量権を与えている。

その他、誕生日にメッセージカードを送る、リハビリ結果がわかる資料を自宅に郵送する、等々細かいところだが**他施設では行わないサービス**をしている。**２か月で３０万と高額にも関わらず、再購入が９９%になっているのも満足されている結果だろう。**

最近はスタッフを増員し、**再発予防や状態管理を目的**に施設利用を促す**継続課金サービスを導入する予定**である。

ビジネスモデル比較

	保険リハビリ	自費リハビリ
回数	2回/週	最大５日/週
時間	40分/回	90分/回
目的	機能維持	目標達成
単価	6,000円/回	18,000円/回
対象	後期高齢者以上	65歳以下

新規参入１年目の他社比較

	他社	モデル事例
サービス	鍼灸+リハビリ	リハビリのみ
時間	120～150分/回	90分/回
契約率	61%	93%
継続率	65%	99%
スタッフ数	２～３名	１名～

※船井総研調べ

Copyright © 2020 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

～ 船井総研がご提案するビジネスモデル ～

「脳梗塞リハビリ事業」の特徴

1 スタッフは１～２名体制で専門職を採用する！

「リハビリの専門職（理学療法士・作業療法士）の採用は難しいのではないか？」とご質問をお受けしますが、現在は非常に採用しやすい状況です。その理由は、**毎年１万人が資格を取る専門職が現在約１５万人、病院など保険機関では給与が上がらなくなっている**ため、自費で収益性の高い本事業を希望する方が非常に増えているからです。更に事業メリットとして**専門職の採用は他社にとって新規参入のハードルを上げる**ことになり**競合を寄せ付けない強み**となります。

2 40～50歳代をメインターゲットに絞り集客する！

年間約２０万人が脳卒中になり、その中でも４０～５０歳代の働き世代が発症することが増えています。しかし、**入院できる日数は平均78.2日と３ヵ月以下**となっています！**後遺症が残る可能性は約８割**のため、多くの方が帰ってから日常生活や社会復帰に課題を抱えています。そのような就労世代に対するサービスを磨き込みWeb・営業の**マーケティングで確実に集客**へ結びつきます。

3 LTV(顧客生涯価値)を考えたプランを導入する！

プラン	単価	期間
導入プラン	低単価	１～３回
基本プラン	高単価	６ヵ月
継続プラン	低単価	６ヵ月ヵ月以降

３段階のプランを用意し、利用継続により顧客１人当たりの収益を最大化していきます。顧客にとっても継続は価値があるため双方にメリットが生まれます。

Copyright © 2020 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

４つのポイントで押さえる

脳梗塞リハビリを立ち上げることのメリットと効果

POINT1

ビジネスモデルが導入期（全国たった60店舗）のため、早期に地域一番化が可能

全国をみてもまだ６０店舗弱と圧倒的に施設数が少なく、まだまだ**導入期のビジネス**です。介護事業所が４０，０００店舗以上あることを考えると、いかに競合が少ないかをご理解いただけると思います。そのため、どのエリアでも**地域一番化できる可能性が非常に高い**です。

しかも、脳梗塞はじめ脳卒中の患者数は現在約１１１万人、毎年２０～３０万人が発症し**２０２５年には３００万人**に倍増すると言われている成長市場であり今が参入のチャンスとなります。

POINT 2

介護・医療など既存事業とターゲット・ニーズが異なる65歳以下の顧客層を獲得できる

これまでの事業よりも若い、あるいはニーズが**異なる顧客と新たな関係を築く**ことができます。サービスの満足度を高めることで**中長期的にも収益化できるチャンス**となります。

Copyright © 2020 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

POINT３

既存事業の有効活用で低投資立ち上げ可能！
販促費に注力して早期に黒字化

現在の事業を行っている場所・人材を有効活用することで低投資で開始することが可能です。実際に**デイサービスの空き時間を活用し、初期投資200万以下、オープン４か月で売上100万円/月を達成**した会社様もいらっしゃいます。

施設の立ち上げ費用を抑えることで**資金を販促費に回す**ことができ、早期に高収益の体制を構築できます。

POINT４

キーワードは「社会性」×「収益性」
新たな挑戦でブランド力・採用力UP

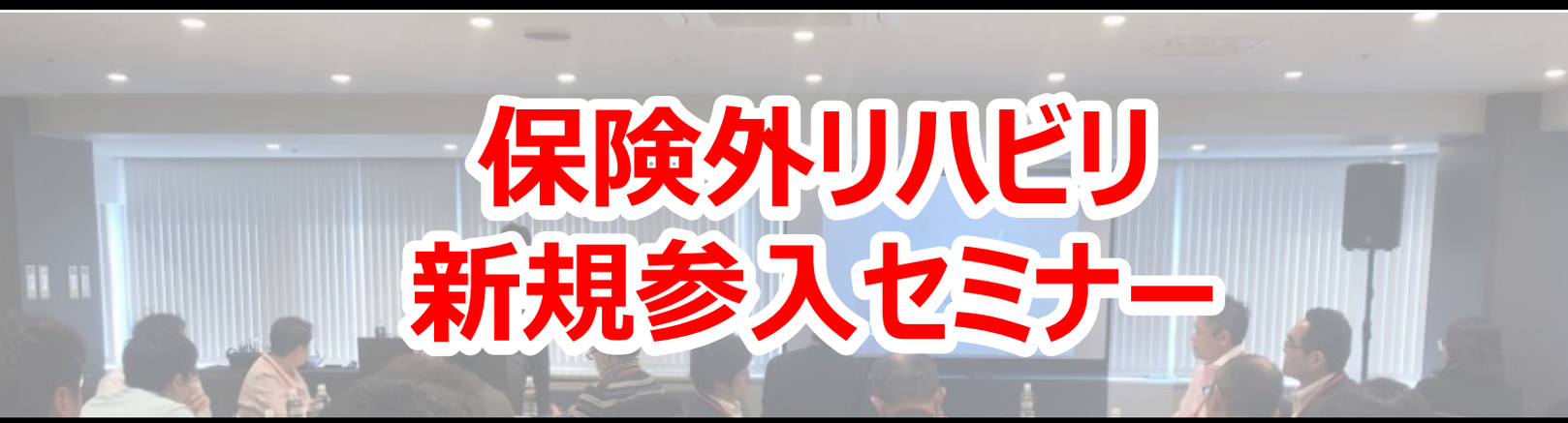
リハビリによって仕事に復帰、趣味活動の再開などこれまでに叶えられなかった目標を達成することで利用者は満足します。それは社会性も高く、関わるスタッフが誇りとやりがいを持ちます。これは**採用面でも強み**となります。

収益性の高いこの事業では**２ヵ月リハビリに通っていただくプランで約３０万円の売上**になります。ご紹介しました成功事例の会社様ですと２ヵ月プランの継続者も多く、**半年で約１００万円以上**をお支払いされる方もいます。

事業戦略としては多店舗に拡大していくことをお勧めしていますが、他地域でも同様の価値を提供することができ、利用者の実績が増え続けることで**ブランド力のある強い事業**を築いていけます。

Copyright © 2020 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

高収益ビジネスモデルの自費事業の「脳梗塞リハビリ」
立ち上げが成功する具体的ノウハウを事例と共に限定公開！



保険外リハビリ
新規参入セミナー

２会場限定開催

大阪会場 2020年3月12日(木)
東京会場 2020年3月18日(水)

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うと、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 在宅支援総合ケアーサービスの依田社長をお招きし、**立ち上げから現在までの１年半の推移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・商圏とは？
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６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り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るべきこと
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、脳梗塞リハビリ事業で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33,000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３０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にご注意ください。
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
マーケティングコンサルタント
久積　史弥

船井総研の中でも昨年人気が高かったセミナーです！！

「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	2020年の自費リハビリ事業の動向	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ マーケティングコンサルタント **久積 史弥**
第2講座	＜特別ゲスト対談＞ たった１名のスタッフで粗利１５０万円/月 脳梗塞リハビリ成功への挑戦	株式会社 在宅支援総合ケアーサービス 代表取締役 **依田 和孝氏**
第3講座	自費を収益の柱にする！ 顧客の心を離さない自費リハビリ事業の 立ち上げノウハウを大公開	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ マーケティングコンサルタント **久積 史弥**
第4講座	勝つために取り組むべきこと	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 **今村 大樹**

開催要項

日時・会場

大阪
2020年 3月12日（木）
㈱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
大阪メトロ 御堂筋線「淀屋橋」駅⑩番出口より徒歩3分

東京
2020年 3月18日（水）
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1-2-16 TGビル
東京駅メトロ東西線「日本橋」駅A1より徒歩1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下さい。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂くことがございます。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

一般価格 税抜 30,000円（税込33,000円）／一名様
会員価格 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。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

WEBからのお申込み：**裏面QRコードよりお申込みください。Webからは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 口座No. 5785782
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頂きます。
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。

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：武藤

「保険外リハビリ新規参入セミナー」

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入しファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 0120－964－111 担当：指田

▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。

場所	日時
□ 大阪会場	2020年3月12日（木） 13:00~16:30(受付開始12:30) ㈱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 大阪メトロ 御堂筋線「淀屋橋」駅⑩番出口より徒歩3分
□ 東京会場	2020年3月18日（水） 13:00~16:30(受付開始12:30) 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1-2-16 TGビル 東京駅メトロ 東西線「日本橋」駅A1より徒歩1分

お問い合わせ NO. S056501

【お問合せ先】
TEL：0120-964-000
（平日9:30-17:30）
お申込みについて 担当：指田
セミナー内容について 担当：武藤
※ご連絡の際は、お問合せNoをお伝えください

お申し込みはこちらから

※WEBからのお申込はクレジットカード決済が可能です

▼御社のご住所および連絡先、当日の参加者様をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
御社名		代表者名	（役職： ）
ご住所	〒 ー	代表TEL	
		代表FAX	
フリガナ		TEL	
連絡担当者	（役職： ）	FAX	
フリガナ		フリガナ	
ご参加者 氏名	（役職： ）	ご参加者 氏名	（役職： ）
フリガナ		フリガナ	
ご参加者 氏名	（役職： ）	ご参加者 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
□ 有り □ 無し	
リハビリ施設の有無について	貴社の拠点数
□ 既存施設を使いたい □ 新しい場所で始めたい	箇所
リハビリスタッフについて	事業における主な課題
□ 既存の人員を使いたい □ 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
□ すぐにでも行いたい □ 講座を聞いて検討したい □ 情報収集の一環	万円

▼今回のセミナーは「個別経営相談」がセットになっています。

◆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）

◆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。

■ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

□社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) □各種研究会（研究会名： ）

【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）

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。