

シニアビジネス新規参入レポート

鍼灸師を活用した
在宅高齢者向け緩和ケアサービス

訪問医療 マッサージ

低投資

60万円以下

高収益

営業利益率 30%

成長市場

年間平均 110%

- Special Interview -

たった**3年**で売上**5000万円**達成!

訪問医療マッサージのパイオニアが語る、
事業参入を**成功させた3つの秘訣!**

1. 要介護者の急増を予測して
在宅高齢者をターゲットに!
2. 採用しやすい**鍼灸師**を雇用!
3. 集客に注力して**営業管理**を徹底!

ベネフィットケア株式会社
代表取締役 **高田 光俊** 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: 灘谷 申し込みについて: 指田

お問い合わせNo.
東京会場: **S057791**
訪問医療マッサージ新規参入セミナー

異業種参入多数！

全国の訪問医療マッサージ 成功事例

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**たった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）

完全異業種の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 歯科医院（東京都）

訪問歯科のご利用者にサービスを提供して、
初月で**短月黒字化！**さらに**利用者満足度UP！**

事例5 整骨院（北海道）

訪問医療マッサージを開始してから**5年**で**年売上2億円！**
ご利用者から**感謝の手紙多数！**

ここ数年で業種を問わず多くの会社が訪問医療マッサージを立ち上げています。
今回は、この訪問医療マッサージにいち早く参入し、年間売上5,000万円を達成した
ベネフィットケア株式会社の代表取締役 高田光俊氏にお話を伺いました。

在宅高齢者に求められる「緩和ケア」

—まず訪問医療マッサージとはどのようなサービスなのか教えてください。

訪問医療マッサージとは、高齢者のご自宅に国家資格を持った鍼灸師が定期的に訪問をして鍼灸・マッサージ治療を行う、医療保険内のサービスです。



定期訪問



高齢者は年を重ねるにつれて、肩や腰、膝などお身体に投薬や手術によっても改善できない痛みや痺れを抱えるようになります。訪問医療マッサージは、**そのような痛みや痺れを抱える重度の高齢者（主に要介護者）を対象にした緩和ケアサービス**であります。

高齢者は介護保険サービスで「日常生活のサポート」と「機能訓練」を受けながらこのサービスを受けることで、**高齢者のADL（日常生活動作）とQOL（生活の質）を改善**することができます。

—なぜ数あるビジネスの中で訪問医療マッサージへの参入を決めたのですか。

もともと弊社の親会社では、福岡市でビジネスマンを対象としたホテルへの出張マッサージを行っており、今後の高齢化を見越してシニアビジネスへの参入を検討していました。実際には15年前から小さく訪問医療マッサージを始めてはいましたが、3年前から本格的にこの事業への参入を決めました。



安定成長が見込めることから事業に本格参入！

シニアビジネスの中で訪問医療マッサージへの参入を決めた理由は、大きく3つあります。

1つ目は**国の『重度化防止』の方向性にマッチしている**ためです。国としては高齢者の要介護度をなるべく落とさないことを目指しています。

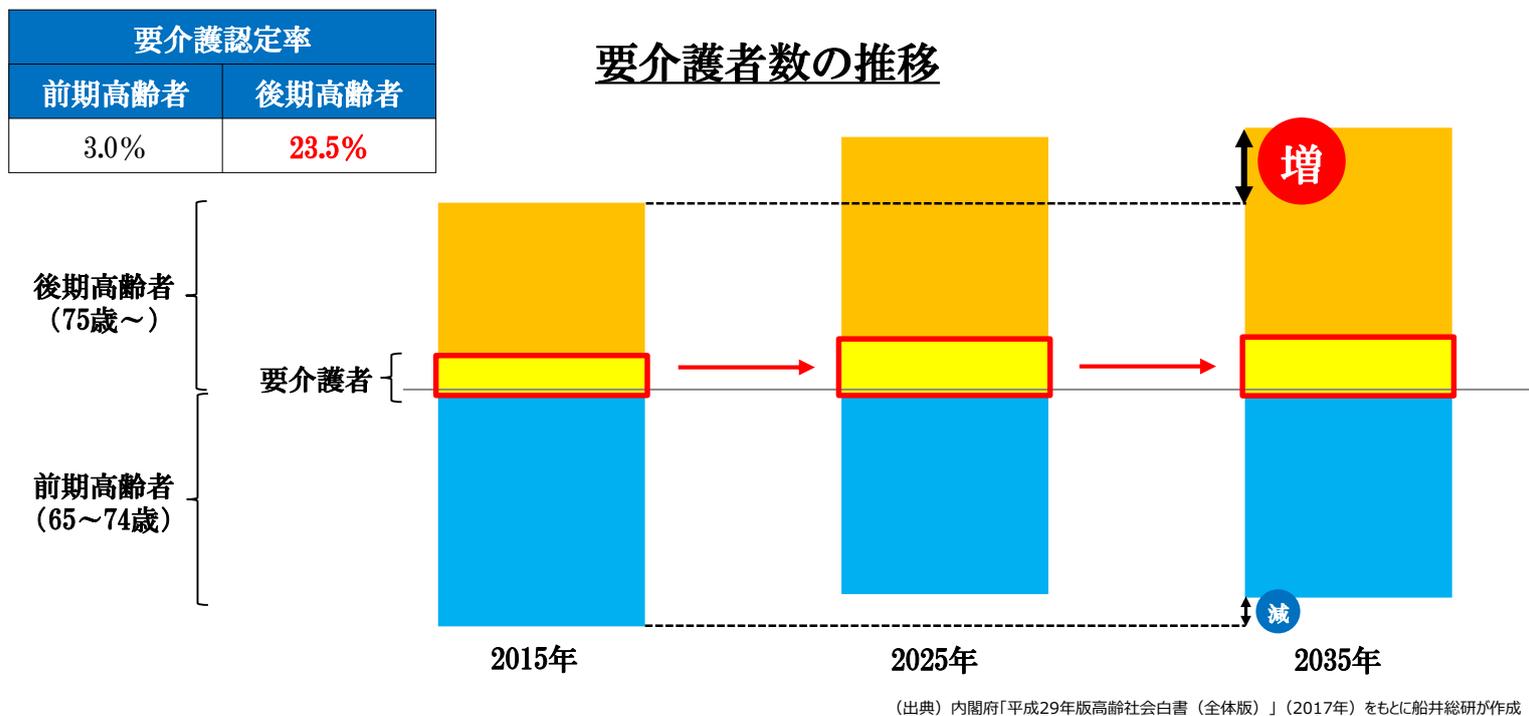
前述したように、訪問医療マッサージは緩和ケアを目的としており、介護保険サービスと併用することで高齢者の『重度化防止』を実現することができます。高齢化に合わせてこのサービスのニーズが拡大しており、市場の成長率は年110%と高いです。

2018年の報酬改定ではほとんどの保険内サービスがマイナス改定となる中で、訪問医療マッサージはプラス改定となり、サービスを提供しやすい環境も整備されています。



2つ目は、**今後の人口動態において在宅の要介護者が増えていく**ためです。これからの高齢化は、後期高齢者（75歳以上）の増加を意味します（※5p参照）。後期高齢者になると要介護者の割合は、前期高齢者の約8倍にまで跳ね上がり、介護が必要な高齢者は今後さらに増加していくことが予想されています。

一方で病院の在院日数は削減傾向にあり、多くの高齢者が在宅で生活することを強いられています。**事業のターゲットを、いわゆる健康シニアではなく、今後人口が増加する在宅の要介護者に絞ってサービスを展開**することで、これからの地域貢献に繋がるだろうと考えました。



最後は、**低リスクで収益性の高い事業である**ためです。

この訪問医療マッサージは、経営の観点から見ても優れたサービスといえます。ほかのシニア向けサービスと比較しても投資額が低く利益率が高いため、累積した利益で会社として新しいことに挑戦することができ、職員にも還元することができます。

「集客」と「同意書の取得」が課題となる

——事業を拡大していく中で課題となったことはありますか。

課題は大きく2つ、集客と同意書取得で発生しました。

集客の課題 「認知度が低くお客さんが集まらない」

高齢者の方々やそのご家族、さらに営業先のケアマネージャーさんは、そもそも訪問医療マッサージというサービスを知っている方が非常に少なかったです。当初はただ専任の営業スタッフが名刺とパンフレットを持って簡単な説明だけをするという営業を行っていたのですが、月に2件程度の相談しか集まりませんでしたし、その中で利用する方はほとんどいませんでした。

同意書取得の課題 「お医者さんがサービスを理解してくれない」

また、このサービスを受けるには、お医者さんの作成する同意書が必要になります。現状として、訪問医療マッサージはお医者さんの中で認知度が低く、知ってはいるけど同意書を書いたことが無いという方が多いです。

制度上は利用対象者でありご本人もサービス利用を希望していたものの、同意書を書いていただけなかったために諦めていただくこともよくありました。

同意書	
患者	住所 氏名 生年月日
病名	1. 神経痛 2. リウマチ 3. 関節症 4. 五十肩 5. 腰痛症 6. 頸椎捻挫後遺症 7. その他 () ※ 1～6は、当てはまるものに○をつけて下さい。 7は、慢性の疼痛を主訴とする疾病で鍼灸の施術に同意する病名を記載下さい。
説明年月日	年 月 日
同意区分	初回の同意 ・ 再 同意 (○をつけて下さい)
診察日	年 月 日
注意事項	施術に当たって注意すべき事項があれば記載して下さい。(任意)
上記の者については、須書の疾病により鍼灸の施術に同意する 平成 年 月 日 保険医療機関名 所在地 保険医氏名	

同意書

徹底した数値管理で苦境を打開する

— そのような状況をどのように打破したのですか。

集客に関しては、徹底した数値管理を導入しました。集客活動を全て数値で管理し、それぞれの数値を改善するための施策を実施していきました。

新規利用者数は主に次の方程式で成り立ちます。

$$\text{新規利用者数} = \text{営業先面談数} \times \text{相談獲得率} \times \text{無料体験誘導率} \times \text{同意書取得率}$$

この業界では自社を含めて、ここまで徹底した数値管理を行っている会社はほとんどありません。営業結果を反省して改善する、という地道なことを繰り返していく中で、それぞれの数値が上がり、結果的に安定して月5人ずつ利用者が増えていく仕組みを確立することができました。

次にお医者さんの同意書取得の問題ですが、解決のアプローチとしては集客活動と同じです。「同意書取得率」の数値の細分化を行い、PDCAを回していきました。今では9割以上のお客様の同意書を書いていただくことができます。

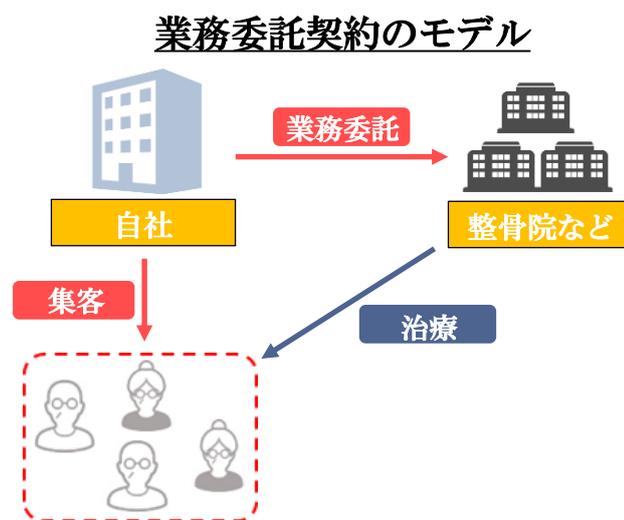
事業成功の鍵は「営業」にあり

——現状、年間売上が5,000万円に達しているということですが、この事業を始める方に事業立ち上げで留意すべきことを教えていただけますか。

営業を育成する環境を用意できるかという点は留意すべきです。**この事業の肝は、営業であると思います**。全国の事例を見ても、営業力の強い会社が大きく成長しているのので、立ち上げ期はこの点を重視すると良いと思います。

ちなみに鍼灸師の採用は、そこまで難しくはありません。鍼灸師は雇用先が限られているため、介護職や看護師、理学療法士などの専門職と比較しても採用のハードルが圧倒的に低いです。

またこの事業は、**鍼灸師を雇用しないという手法もあります**。地域の治療院に業務委託をして、サービスを提供していただくことができます。弊社でも一部のサービスを委託していますし、全てを委託先に依頼している会社もあります。



自社の高齢者顧客基盤を強化していく

——最後に今後のビジョンを教えてください。

今後弊社では、**ご利用者のニーズに合わせて、新しいシニア向けサービスを展開していきたい**と考えています。ご利用者から「食事の味が薄くて食べるのが億劫だ」「老人ホームへ入居したい」など多くのご要望を頂いています。今は自社で対応できない相談には他社に依頼をしていますが、収益性も考慮しながら徐々に自社で提供できるような体制を構築していきたいと考えています。

訪問医療マッサージに 取り組んだ会社に起きる

5つの変化

株式会社船井総合研究所
チームリーダー 堀 裕介



こんにちは！船井総合研究所の堀 裕介と申します。

ベネフィットケア株式会社が訪問医療マッサージに参入したお話は、いかがでしたでしょうか。

訪問医療マッサージは、社会性・収益性が非常に高い事業であり、今後さらに成長していく市場であります。

異業種からの参入で訪問医療マッサージに取り組むことで、飛躍的な発展を遂げ、会社として大きく変化をしていくことになります。

具体的に何が変わるのかと言いますと・・・

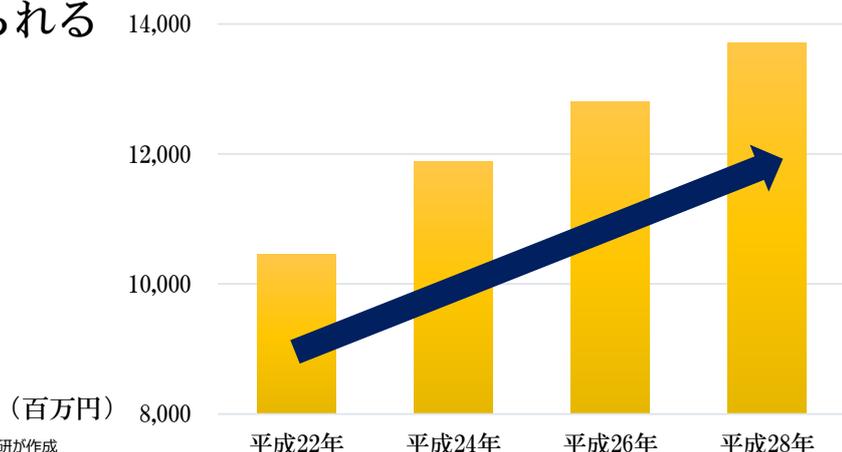
1 成長市場かつ空白マーケットなので**早期一番化**！

要介護者が今後さらに増加していくにつれて、訪問医療マッサージの市場はさらに拡大していきます。まだこの事業を行っている会社が少ないため、今後ニーズがさらに高まることを先読みしてこのタイミングで参入をすることで、地域一番店のポジションを早期で獲得することができます。

このサービスは、他社に乗り換えられることが極めて少ないので、

早期に利用者を獲得することが重要なポイントになります。

市場規模の推移推計

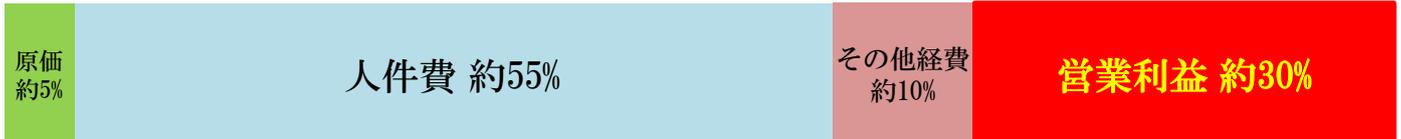


(出典) 厚生労働省「あはき療養費に関する報告書の各項目の状況について」(2019年)をもとに船井総研が作成

2 低投資で高利益率の事業の柱を作ることができる

訪問医療マッサージは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、大きな収益源を作ることができます。

訪問医療マッサージの収支モデル



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、サービスを外部に委託することもできるため、立ち上げ期のコストを抑えることもできます。

3 地域にとって「必要」な存在となり、社会的認知度が向上！

訪問医療マッサージ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。**

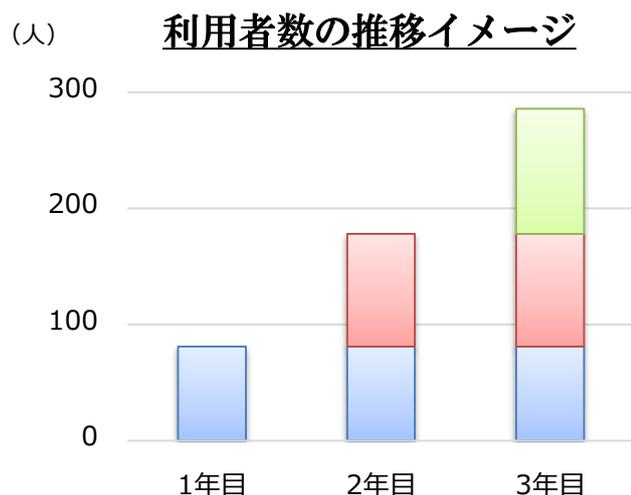
テレビや雑誌等で取材を受けるような例もあり、地域に根ざした社会的企業として認知度が上がります。



4 スtock型・保険内の事業モデルなので**経営が安定する**

ほとんどの利用者がサービスを継続して受け続けます。つまり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。また訪問医療マッサージは医療保険内のサービスであり、利用額の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。**

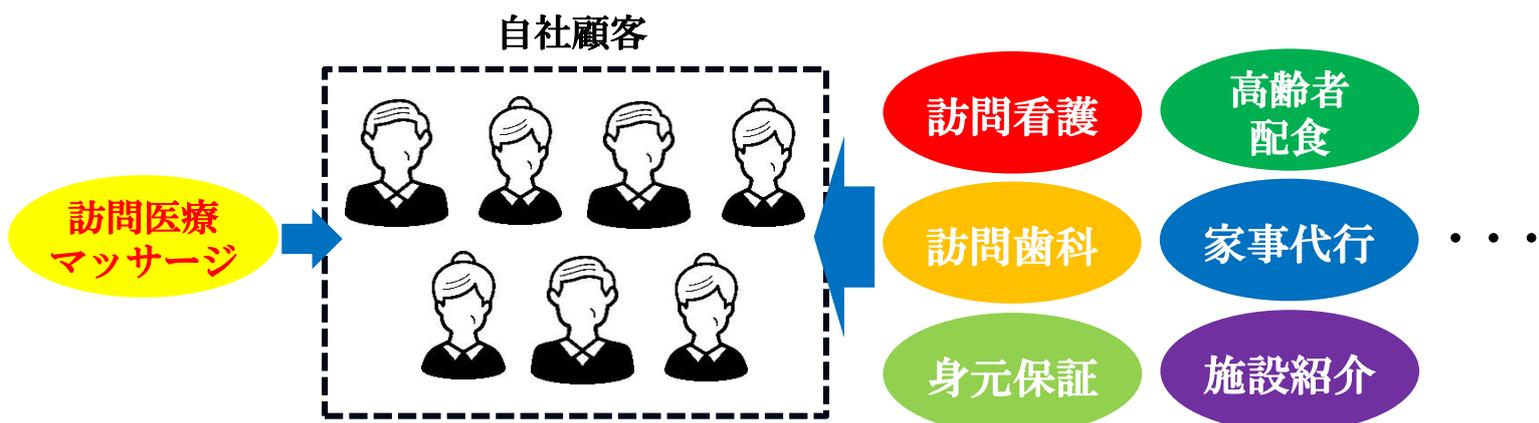
ちなみに、利用者からすると1～3割負担でサービスを受けられるので、自費サービスと比較して利用の障壁が低いことも特徴です。



5 **新しい在宅高齢者向けサービス**を始めることができる

訪問医療マッサージで顧客を獲得することで、在宅高齢者に対して新しいサービスを始めることができます。自社へのロイヤリティの高い顧客に対して、ニーズに合わせて新しいサービスを提供できます。

また、訪問医療マッサージで蓄積した「営業ノウハウ」と「営業先との良好な関係」を活かすことで、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できます。





訪問医療マッサージを最短で立ち上げる方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

訪問医療マッサージ 新規参入セミナー

日時

2020年3月28日（土）

場所

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

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、**訪問医療マッサージ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. そもそも訪問医療マッサージ事業ってどんなビジネスモデル？
2. なぜいま訪問医療マッサージ事業が求められるのか？社会的ニーズを紹介
3. 訪問医療マッサージ業界の現状とこれからの将来性
4. 訪問医療マッサージ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. 訪問医療マッサージ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！**訪問医療マッサージ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. 訪問医療マッサージ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！訪問医療マッサージ事業参入の失敗事例！
36. 訪問医療マッサージ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

業務委託契約のやり方

業務委託手法

誠灸院訪問/業務委託契約

電話アポ
トークスクリプト

数値計画

採用マニュアル

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

営業管理ツール

ケアマネ営業
成功事例集

トークスクリプト研修
～病院へのアプロー手編～

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. クローージング

ヒアリングシート

提案資料

同意依頼書

利用契約書

家族提案
トークスクリプト

4. 治療

経過報告書

治療マニュアル

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】

- ・市場が飽和している、競合店が増え続けている。
- ・今後、整骨院のみの経営には不安がある。
- ・既存の資産を有効活用したい。

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

非常に分かりやすかったですし、魅力的な事業だと思いました。従業員に鍼灸師がいるので、彼に訪問医療マッサージの話をしてみます。また整骨院の過去客にも提案できそうなので名簿を整理してみます。営業の方法については相談させて下さい。

業種：整骨院

【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。】

- ・市場が飽和している、競合店が増え続けている。
- ・今後、整骨院のみの経営には不安がある。
- ・既存の資産を有効活用したい。

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

非常に分かりやすかったですし、魅力的な事業だと思いました。従業員に鍼灸師がいるので、彼に訪問医療マッサージの話をしてみます。また整骨院の過去客にも提案できそうなので名簿を整理してみます。営業の方法については相談させてください。

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】

売上が停滞しており、また人口が減少していくエリアなので、今後の経営が不安。シニア市場に参入したいと考えていて、どのビジネスにするか迷っている。

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

事業立ち上げの具体的な手法を理解できた。シニア市場での長期展開のファーストステップとしてこの事業を検討する。自社エリアの市場環境、うちの会社での事業立ち上げ方法を個別相談テーマとさせて下さい。

業種：小売店

【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。】

売上が停滞しており、また人口が減少していくエリアなので、今後の経営が不安。シニア市場に参入したいと考えていて、どのビジネスにするか迷っている。

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

事業立ち上げの具体的な手法を理解できた。シニア市場での長期展開のファーストステップとしてこの事業を検討する。自社エリアの市場環境、うちの会社での事業立ち上げ方法を個別相談テーマとさせてください。

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。

訪問医療マッサージは、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“ノウハウをあけ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。

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

堀 裕介

訪問医療マッサージ新規参入セミナー

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！ 訪問医療マッサージの現状と将来性	 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> 訪問医療マッサージ 成功の軌跡	 ベネフィットケア株式会社 代表取締役 高田 光俊氏
第三講座	こうすれば必ずうまくいく！90日間に取り組む 訪問医療マッサージ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 チームリーダー 堀 裕介

開催要項

日時・会場



日時

3月28日(土) 12:30～16:30 (受付開始12:00)

会場

(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

<申込締切>
3月27日(金) 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】

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.5785791 口座名義 力)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
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) お問合せNo. S057791

日時・会場

東京会場
 2020年 **3月28日(土)**
 (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
※お申込み締め切り 3/27(金)17:00まで

開催時間 開始 終了
12:30 ▶ 16:30 (受付12:00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。 ●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みに適用となります。

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.5785791 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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:灘谷

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。

訪問医療マッサージ新規参入セミナー **FAX:0120-964-111**

お問い合わせNo. **S057791** 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	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。
 社長onlineプレミアムプラン(旧: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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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)



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、を入れて当社宛にご連絡ください。