

福祉用具レンタル業 大手がひしめく京都市内で

わずか7年で利用者数

1400名

単店

一気に伸ばした実例

成功  
事例企業

シェア逆転のカギは包括攻略にあり！  
破格の急成長企業特別詳報レポート

Point  
1

GLCの急成長の軌跡を徹底解剖



2013年創業の後発企業  
たった7年で利用者1400名まで急成長！  
ゴトウライフクリエイションの秘密に迫る

Point  
2

地域包括攻略の秘訣とは？



地域包括支援センターの攻略で  
新規依頼が一気に増える！  
地域包括を攻略する3つの改善ポイント！

Point  
3

異業種・営業未経験者の育成手法



わずか3名の会社が一気に10名超へ  
異業種・福祉用具営業未経験者を採用し  
戦力化するGLCの育成手法とは！？

株式会社  
ゴトウライフクリエイション  
代表取締役 後藤正裕氏

セミナー同時開催！ 今すぐスマホでチェック！

新興企業・後発企業のシェア逆転成功事例セミナー

東京会場：2020年6月12日（金）船井総合研究所 五反田オフィス

大阪会場：2020年6月15日（月）船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

主催：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

お問い合わせNo.S059464 担当：中田

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）

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





「この7年間、本当に利用者さんのメリットを第一に考えてやってきました。そこがズレなければ福祉用具レンタル業は十分に伸びる余地があると思います！」

株式会社ゴトウライフクリエーション

代表取締役 後藤正裕氏

## 大手ひしめく京都市エリアで**後発企業がシェア急伸中** ゴトウライフクリエーションの成長の秘密に迫る!!

### ゴトウライフクリエーションの注目ポイント

- ✓ 創業からわずか7年で**利用者数1400名**
- ✓ 初年度から黒字化、**創業以来7年連続営業黒字**
- ✓ 京都市内61包括のうち、**55か所と取引実績あり**
- ✓ 営業メンバーの**新規獲得アベレージ15件／月**
- ✓ 住宅改修の**売上構成比:20% 粗利率:50%**

これまでガムシャラにやってきた結果、気付ばこんな会社になっていました。

**利用者さんにとって何が一番メリット**があるのか？を常に考えながらやってきたのがよかったのだと思っています。

今回のレポートでは、恥ずかしながらゴトウライフクリエーションの軌跡をできる限りみなさんに知っていただければと思います。

# とにかく事業をやりたい! そこで出会った福祉用具レンタル業界 しかし・・・**周りを強敵に囲まれた弱小企業**はどうするのか!?

私自身は京都市内で小さなスポーツ用品店「ゴトウスポーツ」を営む家に生まれ育ちました。

実家が商売をやっていることから、自分自身もいつかは自分で事業をやりたいと思っていました。

とはいえ、何をやればいいのかかわからず、大学をでて一度は就職したものの、無為に時間だけが過ぎる日々を送っていました。

やはり何か事業をやりたいと思っていたところ、ひよんなきっかけで**福祉用具業界を知る**ことになりました。



いまでこそプラススポーツなどもありますが、そのときはただ**直感的に「福祉用具とスポーツは何か通じるものがあるかもしれない」**と思い、知人と共同出資で会社を立ち上げることになったのです。

ただ、**会社を立ち上げたものの何をどうやっていいのかわからない。**本当に手探りの状態でした。

おまけに**京都市というマーケットは非常に強い会社がいくつかドンドンとあり、さながら戦国時代のような様相。生まれたてで社員数わずか3名の小さな会社にはとても勝ち目はありません。**

自分たちにあるのはとにかくスピードとフットワークだけ。それでもたった1つの長所を生かすのに、「健康・スポーツと福祉の融合」  
というキャッチフレーズを勝手に名乗りました。

利用者さんのところに行って話をしていると、「昔スポーツをやっていた」「スポーツ観戦が好き」という方はたくさんおられます。実家の商売がこんなところでつながるとは思っていませんでしたが、利用者さんの懐に入っていける手ごたえを感じた瞬間でした。

福祉用具と住宅改修を通じて**利用者さんの状態を改善したい!**  
地域包括支援センターをターゲットに後発企業の反攻がスタート



そんな折、ふとこんなことも感じました。「もしかしたら、福祉用具を通じて利用者さんの状態を改善できるのでは？」

それからは必死で勉強しました。福祉用具のことはもちろん、

勉強を進めるうちに住環境整備も大事な要素だと気づくようになり、住宅改修×福祉用具の考え方がゴトウライフクリエイションの芯になっていったのです。

こうした自社の特徴を生かせるのは、比較的軽度な利用者さんです。

そうしたことから自然と地域包括支援センターとのつながりが増えていきました。



包括を攻略する作戦はいくつかあるのですが、例えば「チェアヨガ」や「ツボ押し講座」など健康イベントをもちかけるということをやっています。



▲「チェアヨガ」のイメージ



▲「健やか体操」のイメージ

これは包括さんが主催で、地域の高齢者向けの介護予防教室に対して**ゴトウライフクリエイションが講師派遣**をするというものです。

これのいいところは、開催が決まってから実際の開催日までに**何度も打ち合わせを重ねケアマネさんとの接触頻度が増える**こと。

講師派遣をすることで**包括さんに対して「貸しをつくる」**ことができることです。

たいていの場合、こうした健康イベントをきっかけにして、**新規の依頼が入ってくるという道筋**ができます。新規の相談をもらえるようになると、**次はそこからリピートにつなげていくことが重要なポイント**になります。

**お灸・ツボ**  
押し方によっては、気持ち良  
くなります。不快に感じたり  
自分ではなかなかツボを探  
おぼみの多い症状に効いて  
ツボ押しのコツを伝えています

**ゴトウライフクリエイション**  
座って手軽に！  
**シニア向けチェアヨガ**  
ヨガマットも不要、専門的なヨガの知識も不要

ヨガと聞くと、体の柔軟性や筋力がないとできない……  
そんな難しそうなイメージをお持ちではないでしょうか。  
そこで、本講座ではチェアヨガインストラクターが、  
基本の姿勢から全身までストレッチまで、  
わかりやすくご紹介します。

「チェアヨガ」はご家庭にもある椅子を使って、  
どこでも簡単に取り組むことができます。

一般的なヨガと違い、椅子が体を支えてくれるので、  
体の弱い人や体の硬い人でも、  
負担をかけることなく参加できます。

「チェアヨガ」で体を気持ちよくほぐすことで、  
自律神経を整え、心身ともにリフレッシュしませんか？

**体質を整える**  
腰痛、頭痛、肩凝り、めまい、冷え性  
くび肩、手足の冷え、便秘、  
ほかにも多数のお悩みに対応します。

**講師：鎌田千恵（鍼灸師）**  
鍼灸師として10年以上の経験を持ち、高齢者の健康増進と生活の質の向上に努めています。  
また、介護施設や地域福祉活動でも活躍しています。  
この講座では、高齢者の健康増進と生活の質の向上に努めています。  
また、介護施設や地域福祉活動でも活躍しています。

**講師：平野佳奈**  
ヨガインストラクターとして10年以上の経験を持ち、高齢者の健康増進と生活の質の向上に努めています。  
また、介護施設や地域福祉活動でも活躍しています。  
この講座では、高齢者の健康増進と生活の質の向上に努めています。  
また、介護施設や地域福祉活動でも活躍しています。

**ゴトウライフクリエイション**  
075-254-8335 075-254-8337  
info@gotohlifecreation.com

# 異業種・業界未経験でもグングン伸びる！ 新規獲得15件／月を実現する人材育成手法とは!?

ゴトウライフクリエーションでは、原則として業界経験者は採用しないことにしています。異業種・業界未経験の営業をイチから育成していったいます。

新規の相談までは会社の仕組みとして相談発生させる施策をつくっています。

一方で、リピートへつなげるには営業メンバー個人の力量によるところが大きくなります。

異業種・業界未経験でなぜそれができるのか？

ゴトウライフクリエーションでは「利用者対応シーン別営業メソッド」というものをつくっていて、営業メンバーには初期教育からそれを徹底して教えています。

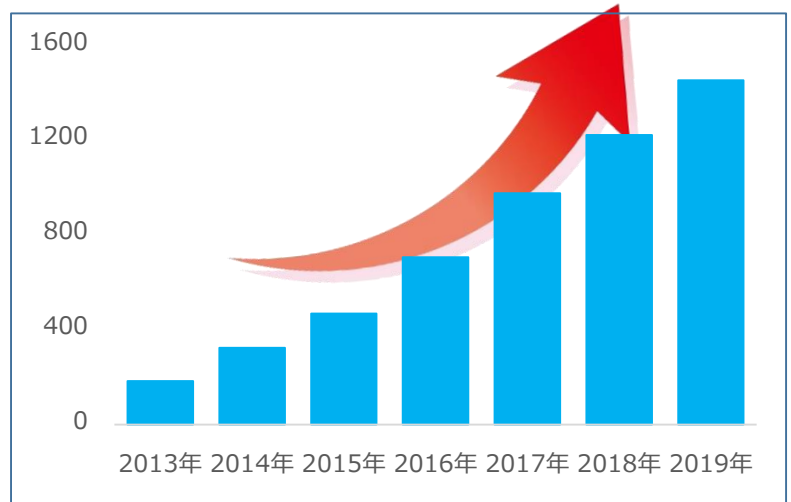
なぜ「利用者対応」なのか？リピートの依頼をいただけるかどうかは、新規相談の際の利用者対応の質が大きく影響すると思っているからです。



こうして、相談獲得からリピート化への流れを固めたことが奏功し、**営業メンバーの平均獲得数は15件／月**にまで上がりました。

その結果、**創業から7年で利用者数は1400名を超える**ことになったのです。

大手企業がひしめく京都市内でこれだけの成果が出せたというのは、自分自身でも少し自慢していいところかなと思っています。



## 福祉用具業界は**まだまだチャンスがいっぱい** 後藤社長がそう言い切る根拠は何か？

私は福祉用具レンタルという業界は本当に面白い世界だなあと考えています。

- ①不測の事態でも売上が落ちない（ストックビジネス）
- ②介護保険の恩恵、ケアマネの強制力を利用した営業活動ができる
- ③住宅改修を強化することで粗利付加して収益貢献できる

まだまだ伸ばせる余地はたくさんあります。

ぜひみなさまと実際にお会いしてお話できることを楽しみにしています。

株式会社ゴトウライフクリエーション

後藤正裕



# 福祉用具レンタル業 住宅改修×福祉用具で

## 伸びる! 儲かる!

# ビジネスモデル徹底解説

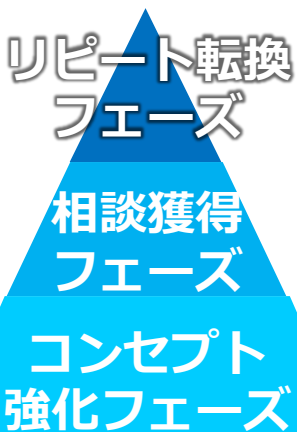


ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。私は、船井総合研究所で福祉用具レンタル業界を専門に業績アップのお手伝いをしております入江貴司と申します。

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ゴトウライフクリエーション様を例に「住宅改修×福祉用具で伸びる! 儲かる! ビジネスモデル」を解説してまいります。

## Point 01 月間15件以上獲得の仕組みをつくる!

新規獲得を強化する  
3つのフェーズ



後藤社長が言われているように、営業メンバーが月間15件以上新規獲得できるパターンをつくっています。

このパターンは左図のように①コンセプト強化フェーズ、②相談獲得フェーズ、③リピート転換フェーズの3つの段階に分けることができます。次ページ以降にそれぞれのフェーズのポイントを見ていくことにしましょう。

## ■コンセプト強化フェーズ

会社としての強み、方向性に基づきコンセプトを強めていく段階です。ゴトウライフクリエーション様の場合「健康・スポーツと福祉の融合」を強烈に打ち出していきました。コンセプトを設定したら、それに沿ってターゲットを絞り込み、戦略的CI  
(コープレート・アイデンティティ)

に取り組みます。

コンセプトがサービス屋号・ロゴデザイン・ユニフォーム・名刺・看板・のぼりに至るまで首尾一貫して貫かれていること。



▲ユニフォームからスニーカーまで一貫してコンセプトを体現

また、営業メンバー自身の立ち居振る舞い、声、表情など、「人」自身がコンセプトと一貫しているかも重要なポイントとなります。

## ■相談獲得フェーズ

ケアマネージャーから新規の相談を獲得するフェーズです。

営業メンバーががんばるというよりも、会社として相談獲得できる仕掛けをしていくことがポイントです。商品や集客企画、具体的ターゲットングなどを会社として設定し、実行していきます。



▲体験型勉強会は強力な相談獲得の施策

例えば商品であれば、見せ筋としての地域最安値商品の設定、集客企画であれば体験型勉強会や地域包括向け健康イベントなどがこれに当たります。

## ■リピート転換フェーズ

新規相談をきっかけとして、安定したリピート依頼へと転換させるフェーズです。

実は、営業メンバーの業績は「安定して依頼をくれるリピートケアマネを何人握っているか」にかかっています。

リピートケアマネを握っていくには、

①感動すら覚えるくらいの質の高い利用者対応

②ケアマネへのスピーディかつタイムリーな報告・連絡・相談

の2点がポイントです。

例えば経験の浅い営業メンバーであっても、「利用者対応シーン別営業メソッド」でツボを押さえた営業活動をすることで、リピートケアマネをどんどん増やすことができるのです。

---

## Point 02 利益構造を変える!

---

福祉用具レンタル業の面白いところは、単に利用者獲得数を上げればいいということではないという点です。

利益構造を変えることによって、

さらに利益率は上げられ、

高収益化させることができるのです。

次のページの表をご覧ください。



＜月次ベース簡易損益比較＞

| (金額単位：万円) |           | 同クラス<br>一般的企業 | ゴトウライフ<br>クリエイション | 備考       |
|-----------|-----------|---------------|-------------------|----------|
| 売上・粗利     | レンタル利用者数  | 1,280         | 1,280             |          |
|           | レンタル売上    | 1,400         | 1,400             |          |
|           | レンタル粗利    | 560           | 560               |          |
|           | 住宅改修売上    | 98            | 280               | 売上構成比20% |
|           | 住宅改修粗利    | 24            | 132               | 粗利率47%   |
|           | その他売上     | 100           | 100               |          |
|           | その他粗利     | 30            | 30                |          |
|           | 合計売上      | 1598          | 1,780             |          |
|           | 合計粗利      | 614           | 722               |          |
| 経費        | 人件費       | 365           | 400               |          |
|           | その他経費     | 195           | 220               |          |
|           | 販売費・一般管理費 | 560           | 620               |          |
| 営業利益      |           | 54            | 102               |          |
| 営業利益率     |           | 3.3%          | 5.7%              |          |

営業利益額でおよそ2倍の違いが出ていることにお気づきいただけると  
思います。いったいなぜこの違いは生じるのでしょうか？

強化すべきポイントをしっかりと実行していだけで、どんな会社  
でもこうした利益構造へと転換させることが可能です。

そのポイントとはズバリ「住宅改修専任スタッフを配置する」こ  
となのです。

船井総研で主催している福祉用具＆リフォーム経営研究会の会員さま  
でも、住宅改修専任スタッフを配置している会社さんは住宅改修の  
売上構成比が15%を超え、住宅改修粗利率は40%まで高まっ  
ています。

これまで多くの企業で見逃されていた住宅改修を強化することで、収益貢献させることができ、会社の利益構造そのものを大きく変えることができるのです。

## Point 03 成長／高収益化のために投資する!

これまで数多くの福祉用具レンタル業の経営者様と話をしてきましたが、投資発想をなかなか持てないという会社様が多いように思います。

これまで業界で投資するというと、投資する先は非常に限られているのが実態でした。

例えば…



### 人材に投資する・・・？

そもそも採用難、採用できたとしてポテンシャルにバラつきがありすぎる。

教育投資も「ズバリ！」のものが無い・・・

### 商品に投資する・・・？

自社レンタルへ切り替えようとするとう投資規模が大きすぎる。都市部では地価が高すぎて倉庫を持つにはリスクが大きい・・・



いずれも投資するに値するかどうか微妙なところではないでしょうか。  
「伸ばしたい」思いはあれど、「何をしたいのか？」という経営者

の方は多いと思います。

このレポートをお読みの経営者様にぜひ考えていただきたいのは、成長／高収益化のために「ビジネスモデルに投資する」ということです。

これまでにいくつか事業を  
やっておられる経営者様なら  
おわかりと思いますが、会社を  
伸ばそうと思ったら「投資  
無くして成長なし」という  
のは当たり前のことだと思  
います。



6月12日@東京、15日@大阪で開催するセミナーでは株式会社ゴトウ  
ライフクリエーション・後藤社長とともに、福祉用具レンタル事業を  
これまでの常識を超えて成長させるためのビジネスモデルにつ  
いてお話をさせていただきます。

「伸ばしたいけどどうやったらいいかわからない…」とモヤモヤされ  
ていた経営者のみなさまには、シンプルで効果のある「ビジネス  
モデルの投資先」をご提示させていただきます。

後藤社長のよう、会社を一気に伸ばして社員のみなさまとキラキラ  
した毎日を送りたいと思いませんか。

ぜひみなさまとお会いできますことを心から楽しみにしております。

レポートをお読みいただいた経営者の様への特別なご案内

住宅改修×福祉用具で利用者メリットを最大限に追求する

# 新興企業・後発企業の シェア逆転成功事例セミナー

福祉用具レンタル業界 短期間で一気に業績を伸ばし  
シェア逆転に最短期間で成功する方法を大公開！  
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

東京  
会場

2020年

6月12日(金)

大阪  
会場

2020年

6月15日(月)



特別ゲスト講師

株式会社ゴトウライフクリエーション  
代表取締役

後藤正裕氏

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、取り組みの手順を間違ってしまうと、どんなに素晴らしいビジネスだとしても成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社ゴトウライフクリエーションの後藤社長をお招きし、創業からこれまでの推移と急成長に至った経緯を披露いただきます。

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。1日でこのビジネスモデル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。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

## セミナーで学ぶことができる内容（一部）

1. 住宅改修×福祉用具ビジネスモデルとは？
2. 徹底解説「伸びている会社の秘訣は何か？」
3. なぜ利用者対応の質を上げると業績が上がるのか？
4. 住宅改修×福祉用具ビジネスモデルでうまくいく会社の特徴
5. 月間15件以上の新規利用者獲得方程式
6. 地域包括支援センターを攻略するためのシンプルな秘策
7. 要支援利用者への提案に最適な商品プラン
8. 要介護利用者に喜ばれる商品プランと提案手法
9. ケアマネからの信頼がぐんぐん上がる会社コンセプトの磨き方
10. 最強のケアマネ集客イベント！体験型勉強会の企画と実践
11. これだけあればすぐにはじめられる！実践ツールをすべて公開
12. 会社の数字はこれだけ変わる！財務数値をまるごと見せます！
13. 会社を成長させる人材採用と配置の成功法則
14. コンセプトがはっきり伝わるロゴ・ユニフォーム・看板実例
15. 創業から現在まで、はじめて明かす成功と失敗の舞台裏！

**経営者必見！ シェア逆転に成功するための処方箋はコレだ！**  
**月15件以上獲得の仕組みをつくるビジネスモデル！**

### コンセプト強化フェーズ

#### 前提となる考え方

利用者様のADL改善・生活の質を  
改善する問題解決型プラン提案



住宅改修×福祉用具  
セットプラン提案



コンセプトを首尾一貫して体現するC I（コーポレート・アイデンティティ）  
サービス屋号・ロゴデザイン・ユニフォーム・名刺・看板・のぼり

### 相談獲得フェーズ

会社として新規相談を発生させる



体験型勉強会



健康イベント

### リピート転換フェーズ

新規依頼からリピート転換させる

利用者目線の営業対応

- ① レンタル・販売
- ② 住宅改修
- ③ カンファレンス
- ④ サービス担当者会議
- ⑤ 点検・モニタリング

ケアマネへの即時対応

- ① ビジュアル報告
- ② 即時報告
- ③ 知識・レベルアップ

利用者対応シーン別営業メソッド

いかがでしょうか。福祉用具レンタル業の急成長に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間かけて、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ビジネスモデル導入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、本事業のパイオニアとして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。

今回のセミナーは業績向上の可能性が極めて高いビジネスモデルであり、「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19,800円（税込）です。

実践すれば毎月数百万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。追加開催は今回限りですのでお早目にお申し込みください。

また、本セミナーではビジネスモデル導入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っているスタッフがいたら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。

セミナー時間中に限り、ツール・帳票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モデルですので、導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急成長できるパターンを作り、業績アップに直結する成果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか…

是非このチャンスを掴み取ってください。どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

# 新興企業・後発企業のシェア逆転成功事例セミナー

東京会場

2020年  
6月12日(金)

株式会社船井総合研究所  
五反田オフィス

大阪会場

2020年  
6月15日(月)

株式会社船井総合研究所  
淀屋橋セミナープレイス

講座

セミナー内容

特別  
ゲスト講師

創業7年で利用者1400名！

後発企業のシェア逆転成功事例

第一講座  
13:00～14:10



- セミナー内容① 創業から現在までの成長の軌跡をありのままに激白  
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 ズバリ！GLCがここまで成長できた秘訣とは！？

株式会社ゴトウライフクリエーション  
代表取締役

後藤 正裕 氏

第二講座  
14:25～15:50



シェア逆転に成功する貸与事業所の成功法則

- セミナー内容① 聞けば納得！なぜ月間15件もの利用者獲得が可能？  
セミナー内容② 利用者獲得数を伸ばす獲得方程式と実践ポイント  
セミナー内容③ 大きくシェアを伸ばす経営者の思考法

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

第四講座  
16:00～16:30



本日のまとめ ～成熟期でも業績を伸ばす経営のポイント～

- 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  
シニア経営コンサルタント

井手 聡

終了後 個別無料経営相談

本セミナーには無料経営相談が含まれております。当日／後日いずれかにてぜひご活用ください。

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:中田



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/059464>



|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 日時・会場 | <div>東京会場</div> <div>2020年 6月12日(金)<br/>株船井総合研究所 五反田オフィス<br/>〒141-8527<br/>東京都品川区西五反田6-12-1<br/>JR「五反田駅」西口より徒歩15分</div> <div>大阪会場</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <div>開催時間</div> <div>2020年 6月15日(月)<br/>株船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス<br/>〒541-0041<br/>大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階<br/>地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩3分</div> <div>13:00~16:30<br/>(受付12:30より)</div> <div>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。<br/>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<br/>手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。</div> |
| 受講料   | <div>一般価格</div> <div>税抜 18,000円(税込19,800円)／一名様</div> <div>※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。<br/>●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。<br/>●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<br/>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)<br/>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<br/>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<br/>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。</div> <div>会員価格</div> <div>税抜 14,400円(税込15,840円)／一名様</div> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| お申込方法 | <div>WEBからのお申込み</div> <div>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。<br/>受講票はWEB上でご確認いただけます。</div> <div>FAXからのお申込み</div> <div>入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。<br/>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。</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| お振込先  | <div>下記口座に直接お振込下さい。</div> <div>《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No. 5785004 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ セミナーグチ<br/>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。</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| お問合せ  | <div>明日のグレートカンパニーを創る</div> <div>Funai Soken 株式会社 船井総合研究所</div> <div>TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応)</div> <div>●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:入江</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行  
させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。  
上記に伴い、お申込の際、ご参加者様みなさまのアドレスの記載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。

## 新興企業・後発企業のシェア逆転成功事例セミナー FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S059464

担当:中田

ご希望の会場にチェックをお付けください。 ☐【東京会場】2020年 6月12日(金) ☐【大阪会場】2020年 6月15日(月)

|            |   |      |                 |     |             |    |
|------------|---|------|-----------------|-----|-------------|----|
| 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<br>担当者      |     |             |    |
| TEL        |   |      | 連絡担当者<br>E-mail | @   |             |    |
| ご参加者<br>氏名 | 1 | フリガナ | 役 職             | 年 齢 | 参加者① E-mail | @  |
|            | 2 | フリガナ | 役 職             | 年 齢 | 参加者② E-mail | @  |

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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) ☐ 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

会社へ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(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)



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。