

保険依存型の整骨院が **たった2か月** で完全自費型の整骨院へ

完全自費 整骨院

月間自費売上

100万円/月

2017年6月



340 達成!!
万円/月

2017年9月

- ◆ 完全自費誘導率80% (新人含む)
- ◆ 回数券購入率70% (新人含む)
- ◆ 1人生産性120万円 (施術者9名)
- ◆ 保険+自費のメニューなし
- ◆ 開業5年で離職率1%
- ◆ 持続的に成果が出るWEB集患

主任
平井 将太氏



株式会社ハートメディカル
代表取締役
望月 巨氏

「患者様・スタッフの未来を本気で考えたら
完全自費が最適な選択になりました。」

同時開催案内 患者様・スタッフからも信頼されている上で実績を出せている秘訣をあなただけに教えます。

▶ 実演動画解説付きセミナー

①患者様からの問い合わせ対応解説動画

②回数券購入率83%の初診対応解説動画

③完全自費誘導率100%の初診対応解説動画

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2018年度 第1回 完全自費型整骨院への道

お問い合わせNo.S027285

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 担当:新本

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

「保険依存型整骨院がたった2か月の準備期間で 自費売上3.4倍で完全自費型整骨院に変貌！」

そんな方法本当にあるの??

そう感じるのが普通の感想だと思います。

おそらく、皆様のお手元に保険に依存しない「完全自費整骨院」になるための案内やDMは来ていると思いますが今回のような内容は初めてではないでしょうか？

レポートでご紹介している株式会社ハートメディカル・望月先生は、開業後、保険収入依存(自費治療売上なし)の状態から様々な苦悩を体験されました。自費治療を取り組みもすぐに成功したわけではありません。

そんな方でも完全自費化するための準備を開始して、たった2か月で完全自費型整骨院に変貌することができた方法があり、特別にその秘訣を公開したのがこのレポートです。

皆様は、昨今の健康保険の活用に不安があるのではないのでしょうか。

是非今からご覧いただくストーリーにご自身を照らし合わせてみてください。
未来を掴み取るきっかけになることは間違えないでしょう。

【総力特集】

たった2か月で完全自費型整骨院へ！ 従業員・患者様の満足度を高めながら社会 性の高い整骨院変革するレポート



静岡県静岡市 株式会社ハートメディカル 代表取締役 望月亘氏
開業5年、2院体制で合計売上は施術者9名で1100万円。2017年7
月から保険＋自費から完全自費に移行して準備期間2か月で100万円
が340万円へ成長。離職率は開業5年で1%以下で雇用環境も整備し
ている。なお、株式会社船井総合研究所主催の整骨院経営イノベーショ
ン研究会では、2017年MVPを受賞されている。患者様の満足度は当
然ながら、一番大事にしているのは、従業員満足度と社会性の高い経営
をすることである。

開業当時は健康保険と交通事故売上のみで不安・・・

当院は静岡市で2012年に開業しました。私は負けず嫌いな性格もあってか、地域の方
にたくさんご来院頂ける院を作る自信がありました。しかし、実際は理想とは程遠く
患者様が全然来院されない日々が続き、柔整師の妻と2人で悪戦苦闘する日々が
続きました。少しずつですが、患者様が来院して下さるようになりました。ただ皆様も

感じておられるように、**健康保険だけの窓口収入と保険請求額では、長く
経営は続かない**と感じたのを今でも鮮明に覚えています。

患者様対応する中で必死に勉強した結果、知識がたくさんついて
きた成果で交通事故患者様が多数来院されるようになり健康保
険よりも収入源として大きくなっていました。ただ心の底では、保険
収入＋自賠責収入で経営していくことに対して不安で、不安でた
まりませんでした。



患者様のためを思った「根本改善」が出来ない現実

柔整師に与えられた保険制度は、適応範囲が定められておりますので、患者様に対して提供できる施術が限られます。患者様のためを思って根本的に体の症状を改善してあげたいのに、それが出来ないというジレンマを毎日のように感じていました。**何のために治療家になったのか？**と思うこともあり、とてもつらい心境でした。



でも、どうすればいいかわからないから経営不安定

でも自費をどのように始めていいかわからず、

患者様に喜んでもらう一心で料金を頂かずとも色々な治療や施術でのサポートをしました。手厚い対応をすると時間がかかり多くの患者様を診ても収入としては少なく、経営状況は良くなかったです。今思うとそういった気持ちが患者様にも伝わっていたのかもしれませんが、どこか先生と患者様というこちらがしっかりとした権威を持ったような関係性を築けていないような感覚もありました。

レセプト業務、保険照会、返戻等に追われる日々

レセプト業務、保険照会、返戻等に追われているような感覚をもって、日々を過ごしている時期もありました。妻も子供もおりましたので、家族との時間を過ごす時間をもっと作りたいと思う中で、この作業に追われる時間を何とかできないか？と毎日のように考えていました。患者様にはどれだけ説明しても、保険制度の理解ができない方も少なくありません。一つ一つ親身に対応している中で、**本音では疲弊感を感じていた**自分もいました。

船井総研 整骨院経営イノベーション研究会との出会い

2015年5月に船井総合研究所様主催の整骨院経営イノベーション研究会、あるきっかけで初めて参加しました。

全国で約180社の整骨院が入会されている

勉強会で、保険併用の自費で200～300人新規患者集患している先生方、完全自費で経営が成立している先生もたくさんいらっしゃり、衝撃を受けて入会決意しました。



早速実践に移すもスタッフの mindset がネックに

学んだことをすぐに現場で実践しようと思いましたが、いざ実践するとなるとスタッフの mindset や行動がわからず1年間は自費売上はなんと0円でした。私自身も**交通事故・自賠責収入が他院よりあったので頼っていた**部分は否めません。この経験から、まず何かを始める際はスタッフの mindset から始めるということ学びました。

まずは、保険窓口＋自費治療負担から



研究会に参加する度に周りの先生方は自費売上で成果を上げていて、悔しい思いをしていたのを覚えています。そこで、改めてスタッフと話し合いを重ねて、最初は保険＋自費で患者様の負担を最小限にしたメニュー設計で取り組みを開始した初月(2016年5月)の自費売上はたったの1万7,000円でした。患者様に対しては価値のある治療を提供している自信はありましたので、**他の先生にできてなぜ自分たちにはできないのか……**

本当に悔しかったです。

2016年6月に個別コンサルティングを開始



2015年5年の整骨院経営イノベーション研究会への入会から約1年後に個別コンサルティングを依頼しました。個別コンサルティングでは、自社に合った形で何かから取り組めばいいのかを経営課題に対する的確にアドバイスを頂くことができました。

保険＋自費のメニューを再構築したうえでインターネット集客に力を入れました。ホームページぐらいは持っていましたが、活用していませんでした。担当コンサルタントの宮澤さんに教えていただき再構築を一緒に進めていきました。HPの全面的な見直し、ポータルサイトの改善、動画活用などやったことがないことばかりでしたが、**簡単に取
り組むことができ**、教えていただいたことを着実にこなしていきました。

私も初めは信じられなかったのですが、そうすると**自費
治療を受けたいと希望される患者様がどんどん
来院**されるようになり、コンサルティングから1か月後には
すぐに自費売上が100万円を突破して、このままさらに伸ばしていけそうだと確信できました。

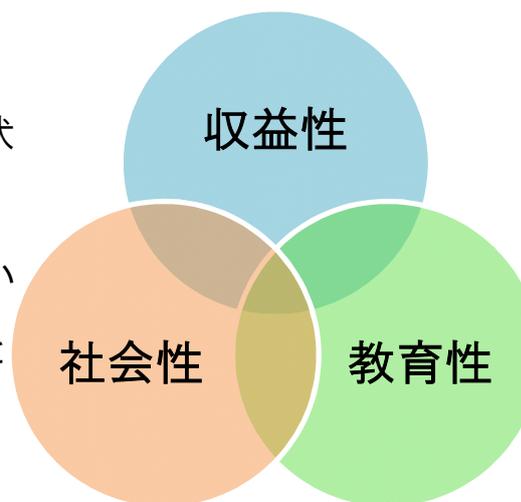


何とか自費売上100万円達成、でもその後は・・・

必死に取り組んで、100万円を越えたその後、2017年5月までほぼ変わらない状況で自費売上は推移していきました。同時に、スタッフもモチベーションが上がらず、これまで来院してくださっていた患者様が離反されることも増えてきました。患者様のために良い治療技術を提供しようとしているのに、結果が反比例していったように感じています。今思えば、必死に売上目標の達成を追求した結果、柔整師として大事なことを忘れていたのかもしれない。

改めての原点回帰

私が治療家を志したのも一人でも多くの方の痛みや症状を改善して上げたいという一心です。開業後、経営的に苦しい時期もあり何とか収益を上げなければならないという意識になっていました。それが強くなると、「社会性」と「教育性」の視点が甘くなっていたことに気づきました。



整骨院経営での社会性、教育性について再確認

社会性という点では、痛みで困っている患者様を一人でも多く救済して、地域や近隣の皆様がより充実した生活を送ることが大切です。あくまで患者様の症状改善によって生活がより充実したり質的な向上をすることが最優先にあるべきです。「保険制度に過度な負担もかけない」で「経済的に自立した治療院」になることも大切です。自立した収入があれば雇用も生まれます。また、教育性の観点では、**働く従業員がやりがいを感じながら楽しく仕事をするのが大切**です。そういったことを思って、改めて私たちは整骨院を運営していくなかで何をすべきなのか？何を目的にやっていくべきか？誰を助けなければならないか？など、スタッフと共に毎日毎日本気で考えて意見交換を繰り返しました。その結果、**健康保険に頼らない「完全自費整骨院」になるという選択が最適**だと結論が出ました。

2か月間の準備期間で3.4倍の自費340万円達成

船井総研さんにも力をお借りして2017年5月から準備を開始。まずはスタッフ全員が同じ方向を向くために時間を費やしました。「なぜ完全自費をするのか」「自分たちの治療の価値や対応力はどうなのか」など全てを見直しました。そこから、次のような流れで準備をしていきました。

- ①保険＋自費をメニューとして提供するのを止める
- ②高い価値を提供できるのであれば「良いものを安く」ではなく「良いものは適正価格」という考え方で当院における根本改善のメニュー構成と価格を設定。
- ③初診対応システムを構築して新人スタッフでも患者様に提案できる対応を整備。

2か月間スタッフとロープレと技術勉強会を重ね、7月から完全自費化に移行。結果は下記の図の通り、**2.8倍の288万円まで自費売上**を伸ばすことができました。その後も順調に増加し、保険収入は減少して保険には頼らない整骨院へと変革できま

し当院の自費売上の推移(2017年1月～2017年11月)

単位:万円

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
保険売上合計	¥215	¥214	¥245	¥218	¥234	¥259	¥104	¥103	¥89	¥71	¥58
自費治療売上合計	¥188	¥104	¥109	¥110	¥126	¥100	¥288	¥283	¥340	¥343	¥332

また、施術している先生が9名で自賠責も含むと月商1,100万円を越えてきて高い生産性も維持しながら経営ができています。結果、**スタッフが安心して働ける雇用環境に投資ができております。そして、雇用環境が良くなるとそのエネルギーは患者様に伝染してさらに良い循環**になっている状況です。

「スタッフ」「患者様」からの信頼で離職率も低くなる

当院では完全自費化した結果、「**仕事がさらに楽になった**」「**自分の治療の価値が上がった**」「**保険を気にしなくて患者様に最高の治療が提供できる**」という言葉スタッフからは貰いました。その様な変化から当院ではこれまで離職率が1%以下です。保険は適応できる患者様には適正に使用しますが、それ以外では保険制度に過度な負担をかけずに社会性が高く、患者様には最高の治療となる完全自費を提供しながら生産性を高く。結果、地域に信頼されて必要とされる整骨院を追及していきます。



船井総研でMVP(最優秀企業)として受賞！



実は、先日11月27日に東京で開催した船井総研さんの整骨院経営イノベーション研究会の総会(授賞式)で、MVP(最優秀企業)として受賞いただきました。180社以上の整骨院経営者がいらっしゃる中で選んで頂いたのはとても光栄でした。

これからも持続的に業績を伸ばしていきながら、従業員とともに働きがいのある永続する企業創りを目指して邁進します。



PICKUP特集

健康保険に頼らない健全な整骨院経営へ！

たった2か月で保険依存型から完全自費型整骨院へ移行した

「仕組みと現場の劇的な変化」



(株)船井総合研究所
治療院グループ
チームリーダー
マーケティングコンサルタント
宮澤 駿

申し遅れましたが、私は(株)船井総合研究所の宮澤と申します。私達は約180会員の整骨院経営者のコンサルティングに日々携わっております。そこで、全国各地エリアを問わず自費治療売上実績で全国トップクラスの整骨院が続々誕生しています。また、望月先生のように保険収入がなくなっても経営が成立する**「完全自費整骨院」**も**続々と誕生**しております。整骨院は全国に4.5万件以上あるといわれておりますが、「完全自費整骨院」はおそらく数%に満たないでしょう。ここからは、たった数か月で保険依存型から「完全自費整骨院」へ移行する仕組みと現場の劇的な変化について解説いたします。

変化①あのつらいレセプトの負担を現場からなくせる！ 将来不安定な健康保険に依存しない診療体制を構築

整骨院業務で事務的負担が最も大きいのはレセプト業務です。

その業務は現場の先生方が中心にやっていることですが、繁盛している院だと丸1日かけても終わらず、休日返上でレセプト作業をしているケースもあります。



望月先生のように、完全自費整骨院だと**現場でレセプト業務の負担がほぼなくなり、精神的にも経済的にも安心な状態**を作ることができます。**スタッフの負担も軽減され、働きやすい環境にまた一步近づきます。**

変化② 自費なのに患者様がお得感を感じる！ 低単価メニューの商品設計×回数券販売



回数券は4・8・12回で設定をしまして、

すべて1万円の予算感覚で購入できる設定にしています。患者様に価値を感じていただけるメニューをいくつかオプションで作って販売しています。

なるべく施術者が稼働しなくてよい機械などのメニュー回数券にして、**施術料金に関しては毎回2,880円を都度払い**でお支払い頂いております。1万円予算の回数券支払いと、毎回の通院は3,000円予算なので、予算としても通いやすく感じて頂けており患者様の**1来院あたりの単価も4,000円以上**になっています。毎回4,000～5000円の支払いだと患者様も負担を感じるのと、支払いが面倒になるのでこういった通いやすいシステムになっております。

変化③ スタッフの治療家としてのやりがいやモチベーションUPで離職も防止！

自費治療を受けたい患者層が集まるようになりますので、本格的に各スタッフも**得意な治療に専念**できます。不得意な症状の患者様や苦手な層の患者様が集まると生産性も悪くなり、活気も失われます。先生も共感できる患者様に集中して毎日やりがいのある治療が出来るようになるのです。



それは治療家冥利に尽きることとなり、**スタッフの離職も減って**いきます。整骨院業界は人材獲得競争が激化しているので、一層やりがいのある治療ができる院が選ばれることとなります。

変化④ 自費を求める理想の患者様を安定的に 集患出来る！インターネット集患

ホームページを中心とした集患は必須と書いていいでしょう。また、ホームページを活用することで「患者様に事前に当院の治療を知って頂く」ということを可能にできます。事前に自分たちの整骨院を知ってから来院されるのとそうでないのとでは大きな差があります。当然、ホームページからの患者様の方が完全自費誘導率や回数券購入率が高い傾向にあります。ポイントは下記の通りです。

I. 治療コンセプトが明確になっている

II. 「地名×整骨(接骨)院」において検索順位が最低でも3位以内である

III. エキテンの口コミ数や内容の充実が最低限図れているかどうか

IV. 課金型広告において、1名あたり約3,000円以下で投資対効果を生む
ことができている

V. 内部ブログ・各種SNSを活用して更新頻度や内容の仕組み化





変化⑤完全自費誘導率80%、回数券購入率70% を実現して新人でも再現可能な初診対応システム！

ハートメディカル様では現在、**代表が経営に専念**されており、**新人5名を含む計9名の施術スタッフで診療現場を回**っています。全体の平均数値として、完全自費誘導率80%、回数券購入率70%の高い数値結果を出されております。



この背景には、再現性を高めて構築した初診対応システムが重要になってきています。問診表・説明ツール・回数券・トークマニュアル・初診対応を振り返るためのチェックリストなど基本的に特別な知識がなくても自院の治療価値を正しく伝えるためのシステムがしっかり構築されているため高い数値結果を出すことができます。

また、練習を欠かさずすることが次に重要です。ツールだけに頼るのではなく、日々スタッフ全員が「最適化」を意識してツールやトークなどを改善していくことで患者様により一層正しく伝わるようにしています。

「本レポート」をお読み頂いた熱心な先生へ特別豪華セミナーのお知らせです。

いかがでしたでしょうか？まずはお忙しい中、本レポートをお読みいただきまして誠にありがとうございます。「保険を使わず自費売上を持続的に上げたい」「自費を求める患者様を持続的にWEBから集患したい」「従業員の働きがいをもっと高めたい」といった経営者様を対象に特別セミナーをご用意しました。セミナーを受講いただくべき主な対象は**自費売上が100万円以上の整骨院様**です。少し広く見ると、自費治療売上を作ることは**既にある程度取り組んでいて、これからもっと飛躍**したい方となります。



そして、なんと今回のレポートでご紹介した株式会社ハートメディカル **代表取締役 望月亘氏**と、完全自費誘導率100%、回数券購入率83%を誇る現場の**トップ施術者の平井將太氏**にもゲスト講師として特別登壇頂きます。業界でも標準的な知識や方法論がない内容を4時間でたっぷりお伝え致します。

さらに、本セミナーでは実際の現場で行われている実演講座もご用意しており、下記の動画をセミナー当日に解説させて頂く予定です。理論理屈ではなく、通常のセミナーではありえない現場のリアリティのある事例をお届けします。

- ① **患者様からの問い合わせ時の対応解説**
- ② **完全自費誘導率100%の初診対応解説**
- ③ **回数券購入率83%の初診対応解説**



なお次のページでセミナー当日お伝えする内容のうちほんの一部をご紹介しますと・・・⇒⇒⇒

セミナーの主な内容の一部をご紹介>>

* 急性は健康保険、それ以外であれば完全自費治療を確立するためのマインドセット

* どの整骨院でも可能な完全自費のメニュー設計方法

* 毎月30名以上のWEB集患を実現するためのWEB集患システム

* 完全自費誘導率80%を超えるためのシンプルな方法

* 回数券購入率を70%にするための必殺トーク術

* 他では教えてもらえない！今さら聞けない！自費メニューの選定方法

* 見た目は同じ！？自費患者様を集めているサイトとそうでないサイトの根本的違い

* 効果抜群！PPC広告の魔法のキーワード設定を伝授します！

* 0円で今すぐ始めよう！既存患者様から新規患者様を紹介してもらおうズバリトーク

* 院内の掲示物だけで患者様の健康保険への意識を変えよう

* ホームページを立ち上げる・リニューアルの最大のポイントとは？

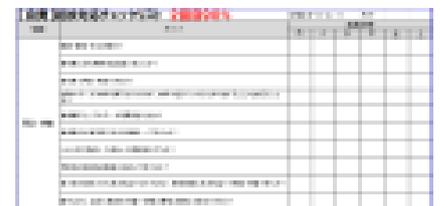
* 患者様のニーズと効果を組み合わせるSEOキーワード選定とは

* 新人でもたった2か月で習得できる初診対応システム

* 広告に頼らなくても継続集患に繋がる方法

* 生産性が上がって自信を持ったスタッフが辞めずに活躍するマネジメント

* 離職率を1%にしているハートメディカル式マネジメント方法を大公開！



ここまで読んでいただいている経営者様ならば、

「こんなノウハウがあったらうちでももっと早くに結果を出せる！」

そう感じたのではないのでしょうか。

今回のセミナー内容をただただ実践すると今後の保険制度に不安になることはなくなるでしょう。従業員のやりがいは増して地域にも信頼される整骨院経営者として生まれ変わる第一歩を歩み始めるに違いありません。当日参加者にしかお見せしない動画解説付きになっているため、



毎回100名以上参加されるセミナー

同等の企画内容であれば**30万程度するところを3万円**(税抜)で開催となっております。志の高い整骨院経営者様が一人でも多くこの特別な内容を手にしていただくため破格の設定となっております。**今すぐスケジュールの確保とファックスの送信をお勧めいたします。**判断は経営者である先生にお任せします。最後までお読みいただきありがとうございました。

株式会社船井総合研究所
治療院グループ
チームリーダー
マーケティングコンサルタント

宮澤駿

【追伸1】

大変恐縮ですが今回のセミナーはお席に限りがあり、**東京・大阪①・大阪②それぞれ50席＝合計150席のみのご用意**となります。2度とない機会ですし、CD・DVDの販売は予定しておりません。**既に各会場先行予約でお席が埋まりはじめております**ので、お早目にご参加してください。必ず後悔させません。**また、周りの整骨院が始める前だからこそチャンスです**

【追伸2】

「次のページからセミナーでお伝えする一部をご紹介します。また、船井総研の約180会員様から頂いている生の声をご紹介します。今こそ、一歩踏み出してください。」

2016年度ハイパフォーマンス治療家大賞受賞

売上3倍！スタッフ大幅増員！ 全国の先生が技術を学びに訪れる接骨院！

数年前にお世話になっていたのですが、結果が出ず他のコンサルティング会社をお願いしていました。しかし、それもある程度からなかなか上がらず困っていました。

知り合いの先生の売上推移が弊社よりも断然上がっていたことを知り、すぐ船井総研さんに来ていただき、再び貴社と契約しました。**売上は3倍になりました。それまで数字を維持していたのですが、松本さんがいなかったらきっと数字は下がっていたと思います。**

まずは、スタッフの増員に成功しました。スタッフは10人いますから、院としてはかなり大きな規模になりました。その辺りも松本さんが勇気をくれました。松本さんがいるからやってみようという気持ちになれたのです。新人研修にも入ってもらっているのですが、私が言いにくいところやうまく言えなかったところを、松本さんから伝えてくださることで気づきも多く良いと思います。

今は8割がたネットの戦略が当たっています。アメブロからフェイスブックなど時流によって媒体を切り分けているのも売上に貢献していると思います。松本さんはやり方を教えてくれるだけでなく、支援に来られた時に自分でホームページに手を入れてしまうのです。**口だけのコンサルタントではなく、実際に行動に移す。そこが違うな、いいなと思っています。**松本さんがされるのだから間違いないし、私の考えをすべて分かった上で支援してくれるので、今は自分がやりたかった接骨院の形、理想どおりの接骨院になっています。

1店舗である程度目標に近づいているので、来年あたりもう1店舗、出店したいと思います。松本さんには新たな戦略をお願いしたいです。これからも松本さんが必要です。よろしくお願いたします。



ゆめたか接骨院
院長 高橋 幸治様



完全自費治療院として多店舗展開中！

開業たった3年目で1院年商1億円ペース達成！ 保険併用しない完全自費治療で1院700万円超 月間新規患者数最大206名／WEB新規142名！

自費診療や交通事故診療の強化など、幅広く展開したいと思いコンサルティングを依頼しました。細かくわかりやすく説明していただき、浜崎さんは信用できるなと感じ、整骨院経営イノベーション研究会やご支援を受けることを決めました。

依頼当初は、保険診療のみで月商200万円程度でしたが、約1年で自費や交通事故、美容なども含めると月商**920万円まで上がり、施術スタッフも2名から6名**に増え**年商1億円ペース**になってきました。新規患者数も毎月200名前後来院されている状況です。WEBの取り組みや商品設計、接客オペレーション体制、また店舗作りや採用面、美容部門の立ち上げなどでもお力をいただいています。きめ細かく指導していただけるので、自費治療の説明なども患者様に伝わりやすくなりました。結果、自費治療の患者様も増え、今では**毎月200名近くの新規患者様が、保険診療ではなく全て自費で来院していただいています。**

現在、保険診療はほとんどしていません。従業員の接客能力も上がってきました。船井総研さんは、いつも私たちの期待する以上のご指導をしてくださいます。当院を「うちの整骨院」と言って接してくださるのが嬉しいです。信頼関係が深まっており、とても身近な接しやすい存在です。浜崎さんに支援を頼んでよかったです。整骨院経営イノベーション研究会でも細かく指導していただけるので、とても充実しています。今後は幅広く事業展開し、業績を上げていきたいと思いますが、1番は患者さんに満足していただけるような整骨院にしたいです。良い感じに自費や交通事故診療、美容が広まってきていますので、それを継続し、従業員も増えるようにしていきたいです。



株式会社なかむら
代表取締役 中村 龍 様



全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

ぜひ、研究会でお会いしましょう。

整骨院経営イノベーション研究会に入会してすぐに業績がUPしました。今の業界の背景から時流適応した成功事例を学べます。学んだことを自分の地域に落とし込んで行動していけば、必ず結果は出ると思っています。また、会員様は志高い先生方ばかりなので、横のつながりも濃くなり、さらにパワーを頂けております。私も経営者として、治療家として、さらに成長していきたいと思っております。ぜひ、研究会でお会いしましょう。(株式会社 ZERO 代表取締役 中山 雄太 様)

会員である先生方から多大な刺激を受けられる

初めて研究会に参加させて頂いたとき(2年半前)は、本当に毎日が試行錯誤で右も左もわからない状態でした。まさか当社がMVPを頂けるとは考えていなかったため、素直に嬉しく思います。これも船井総研の皆さん、会員の先生方に多くの情報、刺激を頂き、全スタッフで行動に移してきたからこそだと思います。これから更なる向上を目指すことはもちろんですが、スタッフの働きがいのある環境を目指していきたいと思っております。(株式会社 ハートメディカル 代表取締役 望月 亘 様)

色々な整骨院の情報が聞けて、とても勉強になる

今日は船井総合研究所の総会に参加させていただき、ありがとうございました。いつも色々な整骨院の情報が聞けてとても勉強になります。売上げが入会してからだいぶ上がったので、満足しているところがありました。まわりを見るといつも上には上がっていることを実感させてもらいます。今の状態に満足するのではなく、もっともっと売上げ、患者様の満足度を上げていけるようにこれからも精進していこうと思っております。どうしたらやっていけるか常にプラスの言葉をもって、これからもやっていこうと思っております。これからもよろしくお願いいたします。(株式会社 ボディプラン 院長 木村 勇太 様)

支援から1年たたずして、月6名平均の交通事故新規様が訪れるように

交通事故のおケガの治療で地域に貢献したいと思い、自身で3年間頑張ってきました。(HPを作ったり、院内啓蒙したり)しかし、集患が安定せず、労力をかけた割には、結果がでませんでした。そこで船井総研さんの交通事故セミナーに試しに出席し、これなら行けそうだ!!と思い、コンサルティングをお願いすることに決めました。お願いしてから1年たたずして、月6名平均の交通事故新規様が訪れるようになり、自分のしたかったことが少しずつできるようになりました。嬉しいことに、売上げも上がり、かつ、施術をする人数も減って、体も楽になりました。集患はプロに頼るのが一番だと感じます。(まつだ整骨院 院長 松田 賢治 様)

様々な意見や思いを持った先生方と意見交換もできとても刺激的な一日

本日、整骨院経営イノベーション研究会に参加させて頂き、勉強になることがたくさんありました。「企業が持続するポイント」では、経営者の考えにスタッフも理解して落とし込んでいかないと患者様満足に繋がらない。組織をより良くするためにも経営者だけではなく、スタッフもしっかり夢を持つことが必要だと思えました。また、様々な意見や思いを持った先生方と意見交換もでき、とても刺激的な一日になりました。これからも今日学んだことをしっかり自分自身で深掘りをしていき、落とし込むようにしていきます。(株式会社 ZERO 久原 利騎 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

他業種の話、今後の動向などを知ることができました

「整骨院経営イノベーション研究会」に参加させていただいて他業種の話、今後の動向などを知ることができました。他と同じことをしていても平行線のまま。他と違うところからアプローチするためにスタッフとよりミーティングをし、新しい案が出せればと思います。大賞を3つもとることができたのも、スタッフ全員の力あつてのことだと思えます。来年もとれる賞を多くするために、全員で頑張っていきたいと思えます。(株式会社 ハートメディカル 主任 平井 将太 様)

他の会員様の事例や業績が非常に役立つ

本日は整骨院経営イノベーション研究会に参加させて頂き、誠にありがとうございました。毎度、研究会に参加し、他の会員様の事例や業績を見させて頂き、役立てております。非常に熱のこもった指導を頂くことによって、刺激をもらい、幅広い知識や会員様の考えをもとに、次回までにどのような対策や行動をしていけばいいかをまとめる機会にもなっています。船井総合研究所の担当者も親切に教えてくださるので、今後も共に成長できるようにしていきたいと思えます。(株式会社 ViA 従業員 竹内 健太郎 様)

1年間頑張ってたよかった！

まず、宮澤さん、村中さん、中嶋さん。最高の賞を獲らせていただき、どうもありがとうございます。1年間、この賞に対し、執着した結果だと感じております。本当にこの会社で良かったと思っております。引き続き、来年も受賞できるように代表のもと、スタッフ一丸となって邁進していきますので、今後もご指導の程よろしく願います。ありがとうございました。(株式会社 ハートメディカル 山保 幸己 様)

行動に移す！

本日は、ありがとうございました。働くスタッフの幸せの追求が結果として患者様の喜びにつながり、よりよい院ができるとまさにそうだなと思えます。どれだけスタッフとコミュニケーションを取ったかが、スタッフのモチベーションや患者様に対する熱い想いが変わってくるはずですので、今後はさらに強化していきたい。成果があがっている院が沢山ありますので、自院も早くそこにかかわる様に徹底して行きたいと思えます。一番はやったか、やらなかったかのどちらかだと思えますので、すぐ行動に移していきたい。整骨院の魅力を地域の方にしっかり伝えていきたい。(株式会社論法 統括 熊家 亨 様)

大変刺激を受けました！

今日は総会に参加でき、大変有意義な時間を過ごせました。

まだ、整骨院業界の素人ですが、最初から高い目標設定、モチベーションを持った経営者の方々交流する機会を与えていただき、大変刺激を受けました。

これを院に帰って自分の中に落とし込んで成長していけるようにしていきたいと思えます。

経営も1人1人が意識して意見を出せるように日々考えていきたいです。

経営者、従業員、患者さんみなが幸せになれる治療院作り、すごく共感致しました。

(株式会社ボディプラン スタッフ 丸田 啓文 様)

マインドセットする事の大切さを感じた。

7月から完全自費メニューを取り入れ、月を追うごとに今のところ数字が上がってきています。

6月までは導入に対する不安な面が大きかったのですが、HPをリニューアルしたことや患者様からの紹介等もあり、

完全自費誘導率約8割、回数券購入率約7割という数字が残せています。

「やる！」と決めたことに対してマインドセットする事の大切さを感じました。

(株式会社ハートメディカル 責任者 石橋俊樹 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

当院の発展に繋がる。

全てにおいて刺激になりました。

当社もスタッフの為、患者様の為に今よりも改善し環境を整えていきたいと思えます。

色々な素晴らしい先輩方にご指導を頂いて、当社の発展に繋がればと思っています。

何時も、ホームページで拝見していた方々とお話が出来ましたので、今後もアドバイスを頂ければ幸いです。ありがとうございました。(株式会社てわざ 代表取締役 奥山 広幸 様)

もっと変えていかなければ生き残っていけないと思うようになりました。

今年の4月に交通事故のセミナーに参加させて頂き、研究会に入会したのですが、最初は自賠の患者様がもう少し増えれば良いな位の感覚だったのが、今まで自分がしてきたやり方も、もっと変えていかなければ生き残っていけないと思うようになりました。長い間のやり方を変えていくことがなかなかうまくいきませんがほかの成功している先生方が実践しているやり方で自分にも出来ることを実行していこうと思っています。(森本整骨院 院長 森本 健介 様)

今回も企業の在り方や今後どういうポジションを狙っていくかなど勉強になりました。

今回も企業の在り方や今後どういうポジションを狙っていくかなど勉強になりました。今後ともよろしく願います。(大福はりきゅう整骨院 院長 大村 尚顕 様)

これからの治療方針や集患の方法も考えがまとまった気がします。

経営者の立ち位置や考え方が大野先生のお話しでとても参考になりました。これからの治療方針や集患の方法も考えがまとまった気がします。(三国しんのう整骨院 院長 神農 詠至 様)

本日初めて参加させていただきましたが参考になることが多くとても勉強になりました。

本日初めて参加させていただきましたが参考になることが多くとても勉強になりました。自費移行の大切さや成功されている院の1人当たりの生産性等普段知らないことを勉強することができました。また、普段お話しすることのできない先生方とお話をする機会があり、自費治療の内容や設定方法等を聞くことができてよかったです。(株式会社ソフトウェイ 副院長 岩谷 拓哉 様)

ここでは最高の師と最高の智を必ず見つける事が出来る場所です。

研究会に入会して6ヶ月ほど経ちました。最初はお試しだけと思い軽い気持ちで参加しましたが、全国の熱い思いを持った先生方に心を打たれ入会する事を即決しました。イノベーション研究会に参加する事で、全国の成功している整骨院のやり方を学べるので後は自院でそれを導入するだけという、最短で売り上げを伸ばせることができました。また、熱い気持ちを持った先生方が来られるので、自分自身のモチベーションが高い位置でキープし続けられる事実感として感じられます。ここでは最高の師と最高の智を必ず見つける事が出来る場所です。(健康工房たいよう整骨院 院長 奥野 充喜 様)

どんどん伸びていきました。

H29・8から研究会に参加しています。7月40万だったのが、8月50万、9月80万弱、10月90万とどんどん伸びていきました。11月は110万くらいいけそうです。今は電話相談でさせてもらっていますが業績アップコンサルティングをもう少ししたらお願いしたいと考えています。これからもよろしく願います。(美翔接骨院 代表 川上 真治 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

私も表彰されるような治療院になりたいとの思いが強くなりました。

船井さんのセミナーに参加するようになり約1年になります。当初は自費に対してとても怖く思っていたのですが、他院の先生方が自費で対応できているのが見られとても刺激になりました。現在は移行中ですが成功されている先輩方の方法を学び、これからの自院の発展に向けて努力していきます。いずれ私も表彰されるような治療院になりたいとの思いが強くなりました。コンプライアンスを守り、正しい知識と技術で地域に選ばれるよう行動していきたいです。(なすしおばら整骨院 院長 轟 秀夫 様)

今回初めて参加させていただき貴重なお話をたくさん聞いてとても勉強になりました。

今回初めて参加させていただき貴重なお話をたくさん聞いてとても勉強になりました。自分は副院長なんですけど、これから当院がステップアップしていくにつれてこの研究会等を通して学んでいけたらいいなと思います。(健康工房たいよう整骨院 副院長 渋江 優 様)

以前は治療のことだけを考えて院を運営していました。この研究会に参加して、全国の成功している先生方が治療技術があるのでは当然の上で、さらに多くの経営努力をしている事がわかりました。圧倒的な情報量、他の先生方の熱い思いにいつも助けられています。入会してよかったですと心から思っています。これからもよろしく願いいたします。

(株式会社アディ 代表取締役 飯田 純司 様)

今後も参加させていただき院の成長に貢献させてもらえたらと思います

今回初めて参加させていただいて、改めて他院さんの成功事例や情報交換させてもらい刺激を受けることや、自院でも早速スタッフにも共有させてもらい院の活性化をできるように頑張りたいと思います。経営の話もソニックガーデン様の他業種の話聞く機会が普段は聞くことができないので、為になる話を聞いて、何かのヒントになればなと思います。今後も参加させていただき、情報の共有などさせていただき、院の成長に貢献させてもらえたらと思います。(株式会社Trinity 院長 玉川 信彦様)

2店舗6名体制・月商300万円⇒11店舗52名体制・月商4000万円へ成長！

船井総研さんのコンサルティングを受ける様になって4年ですが、当時の2店舗から11店舗スタッフ数も6名から52名、売上も月商300万円程度から、4000万円程に上がりました。明確なビジョンを掲げることで、全国から優秀なスタッフが集まってきて、来年度の新卒も会社の理念に共感した新入社員が10名入社予定です。これからも船井総研さんと共に、思考と言語と行動を管理し、まずは2020年、店舗数:20店舗スタッフ数:120名、売上:10億を達成していきます。そして全社員の物心両面の幸福を叶えていきます。これからも業界のトップリーダーとして発信し行動していきます。

(株式会社くまのみ 代表取締役 池田 秀一 様)

患者様に楽になってもらい地域に貢献したいという同じ目標に向け協力していきたい

今回初めて参加させていただきました。これまで沢山のセミナーに参加しましたが、同じ業種の人が集まるセミナーは初めてでした。昔の考えだと同じ業種・他院は敵だ、と同僚と言っていました。株式会社くまのみに入社し、船井総研さんとかかわりを持つようになってから、考え方が変わり、みんなの気持ちは同じ患者様に楽になってもらい、地域に貢献したい、これからは同じ目標に向け、協力していきたいと思えます。本日はありがとうございました。(株式会社くまのみ 院長 古村 将真 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

会社として最も受賞されたい「MVP」を本気で狙っていきます

本日はありがとうございました。会場が素晴らしく、この場に來られたことに感謝です。そして、船井総研の凄さを改めて感じました。今回、昨年に続き今年も「モデルマネージャー賞」の受賞をずっと求めていました。自分が一年間求め続けていた賞なので、本当に嬉しく思います。この賞を受賞できたのも、私一人の力ではなく、周りの方々のサポートがあったからだと思っています。素晴らしいメンバーがいて、素晴らしい院長・店長がいて、素晴らしい社長がいて、だからこそ素晴らしい会社があり、そしていつも支えていただいている船井総研の素晴らしいコンサルの方々のおかげだと思います。ただ、今回会社としての受賞がなかったことがとても悔しいです。来年は3年連続の「モデルマネージャー賞」を受賞されつつ、会社として最も受賞されたい「MVP」を本気で狙っていきます。本日はありがとうございました。(株式会社くまのみ マネージャー 荒木 英二 様)

ベスト事例集では、マネしたい！という事例が多く、来年のセミナー開催が待ち遠しい

勉強だけではなく、全国の整骨院の経営者の方々とお話できる楽しい時間になりました。ベスト事例集では、マネしたい！という事例が多く、来年のセミナー開催が待ち遠しいです。今年は事例で1点のみ取り上げていただきました。自分で考えても、院内で課題が多く、まだまだというのは理解しています。ですが、来年中には色々な問題を解決し、どこか1つだけでも秀でるところを作り、もっと取り上げていただけるくらいに高めたり、いつかは表彰してもらえるくらい周りの方々から認められるよう...私や院長だけでなく、スタッフ一同が一丸となって取り組めたらと思っています。大変なことも多いですが、周りの方々も苦労され今があるので、前向きに考えて進んでいきたいと思っています。(株式会社きてよかった 副院長 堀内 康恵 様)

当社では、3店舗で月120名を超える新規の獲得ができました、ありがとうございます

2016年の1月よりご支援いただきました。(2015年より、研究会には参加)研究会に参加しているだけでも多大な情報をいただくことができ、業界の最先端に触れることはできますが、さらにご支援をいただき、特にWEB集客を中心とした新規集客のノウハウのより深い知識とサポートを受けられ高い効果が期待できます。当社では、3店舗で月120名を超える新規の獲得ができました。ありがとうございます。今後ご指導のほど、よろしくお願いたします。(メディカル・コミュニケーションズ 代表取締役 小澤 勇之 様)

全国の会員様の大切な院の情報は宝です

全国の会員様の大切な院の情報は宝です。それを収集し検証していくことで、さらに未来の宝として進化していくと思います。(株式会社アステップ ふたば接骨院 代表取締役 田中 毅 様)

来年からの自分自身の動き方がはっきりした感じがいたします

ゲスト講座のお話、研究会のお話、大変勉強になりました。来年からの自分自身の動き方がはっきりした感じがいたします。(株式会社なかむら 代表取締役 中村 龍 様)

異業種のビジネスモデルを聞くことができたりして幅が広がった

本日の総会では、今まで行ってきただけの振り返りと、今後何をすべきかを明確にできました。全国のすごい先生方とお話させていただいたり、異業種のビジネスモデルを聞くことができたりして、幅が広がったように思います。来年はより一層、整骨院を盛り上げていって、より多くの患者様、地域の方々に貢献していきたいと思っています。ぜひ、賞の受賞も1つ目標に来年がんばっていきましょう。(株式会社なかむら 四方田 隼人 様)

全国180社の整骨院経営イノベーション研究会会員様のお声

日本全国の素晴らしい経営者の先生方と出会えたことは、本当に成長につながりました

この研究会に参加して2年が経過しました。年々自費の売上が上がってきて、目標数値達成まであともう少しまで来ることができました。完全保険メインの整骨院から3院同時に自費移行だったので、不安もありましたが、船井総研コンサルタントのみなさまのおかげで順調に売上を伸ばすことができました。本当にありがとうございます。これからはよりよい会社を作るために売上だけでなく、さらなるスタッフの幸せ、働き甲斐のある会社を目指していこうと思います。また、この研究会に参加したことで、日本全国の素晴らしい経営者の先生方と出会えたことは、自分自身にとって本当に成長につながりました。これからも会社ともどもよろしく願いいたします。(株式会社ケーズカンパニー 統括院長 下内 秀人 様)

今後は福利厚生を充実していけるように自費収入アップを目指して様々な取り組みが必要

時代の悪化に伴い、従業員の定着率が下がるなど、今後の院経営の危機感を改めて感じました。今後はさらに福利厚生を充実していけるように経営収入を増やせるよう、自費収入アップを目指して様々な取り組みが必要と感じました。明日から少しずつ実践していきます。(合同会社 代表社員 菅原 敏雄 様)

ほかの整骨院コンサルの集まりとの違いは、「気楽に、気負わずに参加ができる」こと

全国から。この業界を良くしたいという熱い思いの先生が集まっています。なので、参加すると、ノウハウの構築は当然として、モチベーションが高くなります。ほかの整骨院コンサルの集まりとの違いは、「気楽に、気負わずに参加ができる」ことだと個人的には感じています。実例としてはHP集患によって、自費売上が飛躍的に上げることができました。まずは、気楽に参加してみたいはいかがでしょうか。(株式会社ここから 代表取締役 東 剛士 様)

このような会が今後の我らの業界にとって魅力溢れる素晴らしい会になりますようにご期待

本日は遅参いたしました。全国の先生方と志同じくする熱き雰囲気がとても素晴らしかったです。船井総研さんには多大なるサポートをしていただき、今のヤネセコがあると思います。感謝申し上げますとともに、今後の益々のサポートをお願いしたいというふうに思います。このような会が今後の我らの業界にとって、魅力溢れる素晴らしい会になりますようにとご期待いたします。(株式会社YANESEKO 代表取締役 矢根和紀様)

3年、5年ビジョンをもっと深く考えていきます

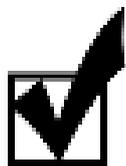
先を見た経営をしていかないとダメだなと思いました。3年、5年ビジョンをもっと深く考えていきます。(株式会社TAG 代表 田伏 崇宏 様)

毎回の個別支援で、新しい取り組みや再確認をしっかりとってもらえるので助かっています

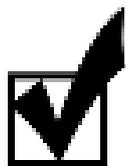
毎回の個別支援で、新しい取り組みや再確認をしっかりとってもらえるので助かっています。ずっと同じことをやっても成長がないので、新しいことができるのがいいです。2店舗目も、いい感じで上がってきているので、継続して上げていきたいです。(株式会社TAG 院長 池田 梓門 様)

一つでも当てはまる
こんな方は

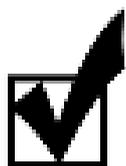
本レポートをお読みになる
ことをおすすめします！



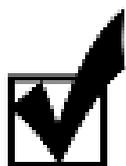
**保険依存型の整骨院で今後の
保険制度に対して今後不安である。**



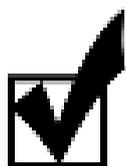
**自費売上100万はあるが、
今後の方向性をどうしたらいいか不明**



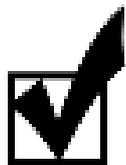
**完全自費移行をしたいけど、
何から始めたらいいかわからない**



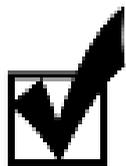
**既存の患者様に自費を提案したら
離反してしまった苦い経験がある**



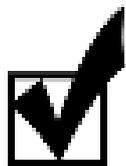
**自分だけ自費治療に力を入れて、
スタッフに話しても行動しない**



**患者様にきちんと来院をしてほしいが
具体的なオペレーションがない**



**完全自費誘導率や回数券について
具体的なオペレーションをしりたい**



**色んなセミナーに参加したけど
イマイチ何をすれば良いかわからない**

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 **FAX:0120-964-111** 担当/アラモト (24時間対応)

「2018年度 第1回 完全自費型整骨院への道」

ご希望の会場に☑をつけてください。

- 大阪会場 2月4日(日)
- 大阪会場 2月7日(水)
- 東京会場 2月12日(月・祝)
- 一般:30,000円(税込32,400円)
- 会員:24,000円(税込25,920円)

お問い合わせNO:S027285

お問合せ
お申込みに関するお問合せ:アラモト
内容に関するお問合せ:ミヤザワ
TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)



事務処理用QRコード

◆ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。ご参加者様の経営状況を理解させていただいた上で、講義内容を吟味することがありますので、店舗数・年商・従業員数についてもご記入いただければ幸いです。

フリガナ				フリガナ			役職
会社名 (貴院名)				代表者名			
会社住所	〒						
フリガナ			役職	メールアドレス (任意)			
ご連絡担当者				※お持ちの方のみで結構です			
TEL			FAX				
ご参加者お名前	1	フリガナ	役職	2	フリガナ	役職	
	3	フリガナ	役職	4	フリガナ	役職	

整骨院店舗数	年商	従業員数	整骨院以外の事業をやっている場合	
院	万円	名	1. ()業	2. ()業

無料個別経営相談について

今回のセミナーは「コンサルタントによる個別経営相談(後日)」がセットになっていますので、安心して御社に合った実施プランを作り上げる事ができます。

◆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。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)
 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】

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領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(TEL06-6232-0199)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。

2018年度 第1回 完全自費型整骨院への道

▶ セミナー講座内容 13:00~17:00 (受付開始12:30~)

第一講座 「完全自費型整骨院の全体像」	担当講師: (株)船井総合研究所 治療院グループ チームリーダー マーケティングコンサルタント 宮澤 駿
第二講座 「完全自費型整骨院として業績が上がった実践事例」	ゲスト講師: 株式会社ハートメディカル 代表取締役 望月 亘 氏、主任 平井 将太 氏
第三講座 「完全自費型整骨院になるための実践内容」	担当講師: (株)船井総合研究所 治療院グループ 村中 奨平
第四講座【まとめ講座】 「まとめ講座~明日からあなたの整骨院が飛躍するために~」	担当講師: (株)船井総合研究所 治療院グループ チームリーダー マーケティングコンサルタント 宮澤 駿

▶ 2018年 セミナー開催概要

大阪会場

(地下鉄御堂筋線)

淀屋橋駅(10番出口より徒歩2分)

2月4日(日)

【お申込み締め切り日: 2/2(金) 17:00】

会場名: (株)船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

大阪会場

(地下鉄御堂筋線)

淀屋橋駅(10番出口より徒歩3分)

2月7日(水)

【お申込み締め切り日: 2/6(火) 17:00】

会場名: (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階

東京会場

(JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

2月12日(月・祝)

【お申込み締め切り日: 2/9(金) 17:00】

会場名: (株)船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般: 30,000円(税込32,400円) 会員: 24,000円(税込25,920円)

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

- ご参加料金は、開催日1週間前までにお振込下さい。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝を除く)の17時までにお電話にて担当者までご連絡下さいませ。以降のお取り消しの場合は、参加料の50%をキャンセル料として申し受けます。また、当日及び無断欠席は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。
- なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。
- 最少催行人員に満たない場合は、中止させていただ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はいたしかねますので、予めご了承ください。
- 会員企業とはFUNAIメンバーズPlus・各種研究会にご入会の院様です。
- FUNAIメンバーズPlusにご入会の院様は会員企業様価格でご参加いただけます。(お試し期間を除く)
- お申し込み多数により、やむを得ず会場を変更することがございますので、会場は受講票にてご確認くださいませ。
- 年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月8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。1月9日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785547 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口座となっております。

▶ お申し込み方法

裏面のFAXお申込用紙に必要事項をご記入の上FAXにてご送信ください。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

※お申込後、ご連絡担当者様宛てに郵便にて受講票と会場の地図をお送りします。会場・料金のご確認をお願い致します。

万一開催日一週間前までにお手元に届かない場合はお手数ですが、申込担当者までご連絡下さい。