耳鼻咽喉科医院向け

睡眠時無呼吸症候群治療強化

導入成功レポート

このような先生はぜひ本レポートをご一読ください。

- どうやったら増えるの？ CPAPの件数が1ケタ～2ケタで伸び悩んでいる
- 地域医療のためにSAS治療を強化したい SAS患者数は約40万人、潜在患者は300万人以上
- 閑散期の患者数を底上げしたい… 閑散期の減収が大きく経営が安定しない

CPAP患者 月500件 オーバー

スタッフとの 業務分担で 医師の 負担を減少

SAS新患の 8割以上は HPや患者間の 紹介

閑散期でも 安定した 医業収入を 確保

CPAP 患者増で 高い生産性を 実現!

1日患者数 150名でも (うちCPAP患者30名) 残業なし

2会場開催!!

大阪 2018年 5月 27日(日) 東京 2018年 6月 10日(日)

たかしま耳鼻咽喉科
院長 高島 雅之氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

耳鼻咽喉科医院　経営活性化セミナー

お問い合わせNo.S028829

TEL:0120-974-000 平日 9:30～17:30　FAX:0120-974-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所　〒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　●お申し込みに関するお問い合わせ：児玉　●内容に関するお問い合わせ：井上

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。）→ 028829

耳鼻咽喉科医院　無料経営レポート

レポートを読んでいただく前にお伝えしたいこと

株式会社船井総合研究所　医療チーム
井上　駿

睡眠時無呼吸症候群の患者数は約40万人
潜在患者数は約300万人以上

はじめまして。船井総合研究所の井上駿と申します。本レポートを手に取っていただき誠にありがとうございます。

今回のレポートのテーマである「睡眠時無呼吸症候群」は、2003年に起きた新幹線の居眠り運転事件をきっかけに広く世間に知られるようになりました。

しかしながら、現在欧米や日本国内で最も普及している治療法であるCPAP療法でも治療者数はわずか40数万人程度です。
日中の眠気による事故や、様々な合併症を引き起こす21世紀の「国民病」、あるいは「現代病」とも言われるSASですが、多くの方が見過ごしているのが現状です。

現在、全国の耳鼻咽喉科クリニックをご支援させていただいておりますが、その中で感じることは
・患者様に適切に情報発信ができていない
・睡眠医療に取り組みたい先生方が情報収集する場が少ない
・睡眠時無呼吸症候群の治療を強化したくても患者数が増えない
ということです。

本レポートでは、開業時から睡眠医療へ力を入れ、現在月間500名以上のSAS患者を診察されている、たかしま耳鼻咽喉科の高島院長のインタビューに加え、睡眠時無呼吸症候群の患者を増やすための手法もご紹介しています。

地域のために睡眠医療に力を入れたい、SAS患者を増やして経営を安定させたいとお考えの先生に、本レポートが参考になりましたら幸いです。

耳鼻咽喉科医院　無料経営レポート

たかしま耳鼻咽喉科　院長　高島　雅之氏

2007年に栃木県宇都宮市で開業。
現在、常勤医師1名、非常勤医師2名、スタッフ13名が在籍し、耳鼻咽喉科外来、睡眠外来、禁煙外来と幅広い診療を実施している。
日本睡眠学会認定医であり、クリニックは日本睡眠学会　認定施設（睡眠障害の医療　A認定）に指定されている。
年間500人以上のSAS患者さんの治療を行い、地域への啓蒙として講演活動などにも精力的に取り組まれている。

睡眠医療をご専門にされたきっかけ

ー睡眠医療をご専門にされたきっかけから教えてください。

睡眠医療に取り組んだきっかけは、実は偶然のことでした。
あるとき学会で医局の教授と話していたときに
「高島、最近はいびきをレーザーで治せるらしいぞ」と教えていただいた、
この一言がきっかけでした。

その後で教授とレーザーの機械を見に行き、機械を借りていただきました。
そこから睡眠医療をやり始め、徐々に興味を持ち始めました。

当時は、誰もやっていない、教えてくれる人がいない状況でしたので、
本当に手探りの状態で、ゼロからのスタートでした。

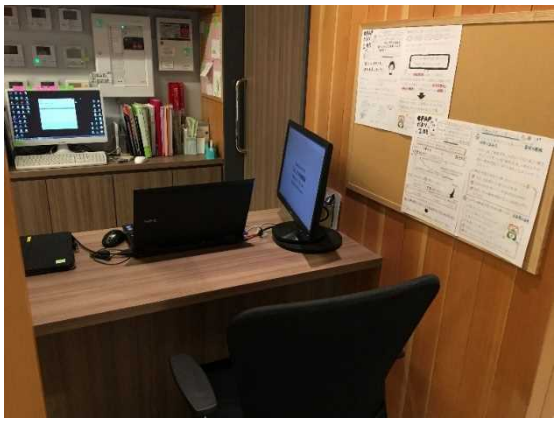
さらに、睡眠医療に取り組むメンバーも若い先生がほとんどで、まだ全体が
「さあ、みんなで頑張ろう！」という時代でした。

ですので、様々なセミナーに顔を出して多くの人と知り合い、様々な方から教えていただいて徐々に知識をつけていきました。現在、その中の何人かの先生は日本の睡眠医療のトップとしてご活躍されています。

睡眠学会認定施設の診療体制とは！？

ーたかしま耳鼻咽喉科における睡眠外来の診療体制を教えてください。

当院は一般の耳鼻咽喉科外来と併設して睡眠外来を行っております。
睡眠外来専用のブースが3つあり、そこで初診患者の問診、検査方法や検査結果説明、入院検査と検査結果の説明、再診患者の対応を行っています。



ー 睡眠外来を担当するスタッフの人員体制を教えて下さい。

当院の睡眠医療を支えてくれているのは臨床検査技師のスタッフで、3名の優秀なメンバーがいます。

初診時の問診、検査説明、各種検査業務から再診時の使用状況のヒアリング、改善のアドバイス、部品の確認・交換や、入院での精密検査まで非常に幅広く活躍してくれています。

ー 睡眠外来の検査件数などを教えてください。

当院は初診・再診とも予約制で行っています。
簡易検査が月に約10〜20件、精密検査が約10〜15件くらいあります。
当院でCPAP治療を行っている患者さんは500名以上いらっしゃるので、毎月再診が500件以上ある状況です。

ー CPAPの患者数はどのくらいのペースで増えていったのでしょうか？

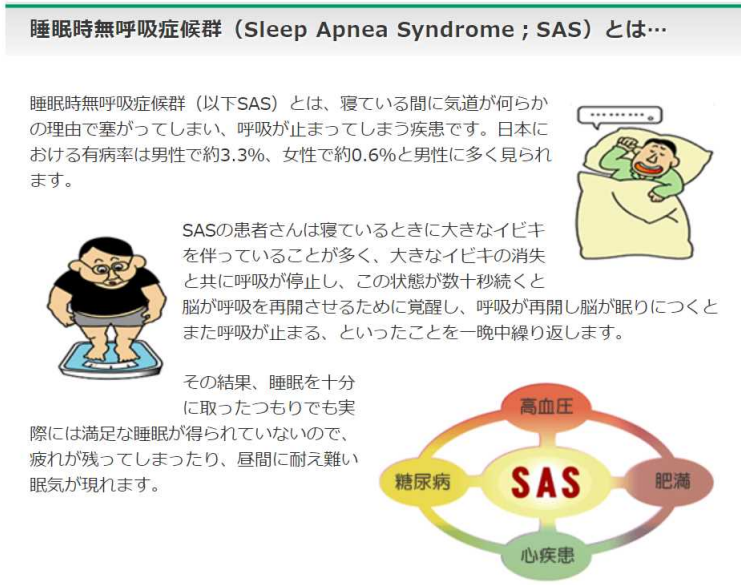
年間50件ずつくらいだと思います。コツコツと増えていった印象があります。
件数が増えてくると一定数離脱してしまう方が出てしまうので、そこは苦労したところです。

患者さんの受診経路は口コミとWEBだった！！

ー CPAP患者さんは、大学病院など医療機関からの紹介が多いのでしょうか？

睡眠専門のクリニックだと、大学病院など医療機関からの紹介で増えていくと聞くことがありますが、当院はそういった経路ではない患者さんのほうが多いと思います。

ホームページを見て受診してくださる方や、すでに当院でCPAP治療を行っている患者さんが知り合いの方に、「ここに行ってみたら？」と紹介してくださるケースが多いです。



たかしま耳鼻咽喉科のHP。睡眠時無呼吸症候群についての内容が充実している。

ー ホームページはどのような対策を行っているのでしょうか？

「宇都宮　睡眠時無呼吸症候群」や「宇都宮　いびき」というキーワードで検索すると、検索結果の一番上の方にホームページが上がってくる、いわゆるSEO対策ができているということが重要と考えています。

SEO対策とは

検索エンジン最適化（search engine optimization）の頭文字をとってSEOといいます。「宇都宮　睡眠時無呼吸症候群」などと検索された際に検索結果で上位にもってくるための手法のことをいいます。

医療機関への信頼を積み重ねるための「返書」とは？

ー その他、力を入れていることはありますか？

あとは医療機関からの紹介でも当然受診していただくのですが、意外と今まで面識がなかった先生から紹介していただくことがあります。

紹介があった際に私が特に意識しているのは返書です。患者さんを紹介いただいた際は、必ず2回返書を出すようにしています。

ー それぞれどのような内容を書いていらっしゃるのでしょうか？

まず紹介いただいた患者さんが来院された際に1回出します。
そして検査結果が出たら、CPAP治療に移行した場合もそうでない場合も、それまでの経過を検査結果や今後の治療方針なども含めて改めてお伝えしています。

そうした対応が紹介元の医療機関からの信頼につながっているのではないかと思っています。

そうすると、「この先生はしっかり対応してくれるので、じゃあ次も紹介しようかな」と思ってくれるのではと考えています。人づてに、それが評判がよかったという話を聞いたこともあります。

返書だけはしっかりと書くことは開院以来ずっと意識していて、内容もできるだけ丁寧に書くということは自分の中のポリシーとして続けています。

これまで看板などのホームページ以外の広報はやっていないのですが、本当にこつこつやってきて積み上がっているというのが正直なところです。

患者さんの未受診で一時期は”取り立て屋”のように・・・

ー CPAP患者さんが増えていく中でぶつかった壁はあったのでしょうか？

CPAP患者さんが増えてきたときに起こった大きな課題は、
「**患者さんの未受診・未使用・離脱**」です。

最初はとにかく電話でのフォローを徹底していました。スタッフのうちの一人か二人は、一日中電話をしている時期もありました。
特に月末は、常に一人は電話番に取られ、そこから離れることができない状況になっていました。

ー 何件くらいのときが一番大変でしたか？

実は、この問題というのは、CPAP患者数が10人程度と少ない場合でも、100人の場合でも、必ず付いてまわる話だと思っています。

当院の場合は、大体CPAP患者さんが300人くらいの時が一番大変でした。
患者数が増えてから一番困るのは、この「未受診・未使用・離脱」に対して、どのように対策するかだと思います。

「未受診」対策は治療開始前が肝！

ー 未受診への対策としてどのようなことを行っているのでしょうか？

未受診を防止するためには、患者さんのモチベーション管理、つまり治療に対するモチベーションをどう上げるかが重要です。

まず取り組みの1つとして、当院の場合は検査の段階で少々ハードルを設けおり、**治療に対するモチベーションの高さを見極めるようにしています。**
簡易検査は行ってもいいと思うのですが、PSG検査を予約だけ入れてキャンセルになってしまった場合、それだけ真剣に治療を検討されている患者さんの検査が遅れてしまいます。そのため、本気で治療をする意思があるのか、もしくは本当に調べたいのかという、本人の本気度を確かめています。

少しだけ調べてみたいのだったら、簡易検査だけを勧めています。
そこで本人が「PSG検査をしたい」と言ったら、検査を入れるようにしています。検査したくないという人を無理に誘導することはしません。

そうすると、自然にモチベーションの高い患者さんが残るので、現在ではCPAP治療開始後の離脱率も低い傾向にあります。

治療開始後の患者さんのモチベーション維持

ー まずは治療を始める前段階での患者さんへのアプローチが重要なのですね。次に治療開始後における対策について教えてください。

治療開始後における対策としては、患者さんのモチベーションを維持することに注力しています。

ときどき耳にするのは、一生懸命がゆえに患者さんに厳しく指導してしまうケースです。「これだけ言っているのに何で使わないの？」と叱ってしまうことは、間違いなく離脱率が上がる理由になります。

叱ってもなかなか、「はい、頑張ります」とはなりませんので、**むしろ良いところを見つけて褒めたほうがいいと思っています。**

禁煙外来も同じだと思いますが、**ある種の認知行動療法のようなものだと考えています。**例えば、機械をうまく使えなかった人が使えるようになれば、「増えたね、すごいね！じゃあ次は何％まで目指そうか」といった声を掛けるようにしています。

結局、「未使用・離脱」を防ぐには、その使用頻度を増やすためのスキルをどう高めていくかが重要です。これは経験によるところもありますが、やっていくうちに「あれが駄目だった、これは駄目だった」と試行錯誤して行き着いたのが、良いところは褒めて、患者さんに寄り添って一緒に考えることなのです。

その人の生活を、一緒に家に行って見ているわけではないので、単に「機械を付けましょうね」という話では、絶対に付けてはいただけません。

なんでその人が機械を付けられないのか？それには理由が絶対あります。その理由を見つけてあげることが重要だと考えています。

― ちゃんと機械を付けてもらって数字の改善が見られるというところに力を入れているからこそ、患者さんも治療効果を実感して、良い口コミが発生するという良いサイクルが回っているんですね。

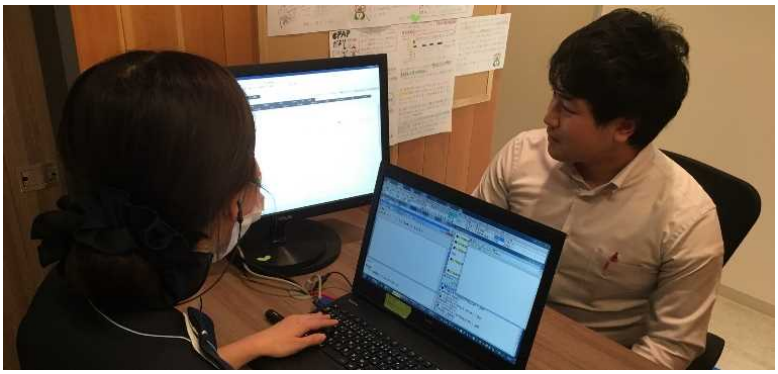
はい。結局それが、一番本質的で重要なことだと考えています。

「未受診・未使用・離脱」への対策は1人ではできない！

ー 「未受診・未使用・離脱」対策について教えていただきましたが、やはりスタッフさんとの協力は必要になってくるのでしょうか？

質の高い医療を提供するために、しっかりとした組織体制が欠かせません。スタッフを育てるということと、医療の質を高めることは確実に連動します。

人を育てるということには最初から取り組みました。現在も行っていますが、睡眠外来は毎週、カンファレンスをしています。



それこそCPAP患者が100人までの頃は、次の1週間に来るCPAP患者全員のカンファレンスをしていました。

患者さんへヒアリングして欲しいことや、話して欲しいことを伝えることで、**カンファレンスを教育の場にしていました。**

CPAP患者数が増えてきて、さすがに全員のカンファレンスができる状態ではなくなってきましたので、現在はカンファレンスの方法を変更し、検査結果の患者さんのみ話をするというように内容を変えていきました。

今は原則、検査結果の患者さん、または診察時に問題があった患者さんや、「このデータをもう一回見たいな」という場合には、カルテに「カンファ」という紙を入れて戻すと、技師スタッフが次回のカンファにあげてくれるようになっています。

そこで情報共有をすることで、スタッフ育成を行い、医療の質を高めようとしています。

ー スタッフ教育に力を入れているからこそ「未受診・未使用・離脱」への対策ができて、それが質の高い医療の提供につながるのですね。

はい。力を入れてCPAPの件数を増やしていこうと思ったら、やはり1人ではどこかで限界が来ると思います。

睡眠医療の専門家として、啓蒙活動の幅を広げていきたい

ー 高島先生の今後の展望を教えてください。

今後の展望としては、栃木県の睡眠医療を担う医療機関として成長し続けること、そしてもっと睡眠医療に関する啓蒙活動をしていかなくてはいけないと思っています。

医院経営とは直接関係がないかもしれませんが、睡眠医療を医院の柱にしている以上は、啓蒙もしていかなければならないと考えています。

現在、啓蒙活動として地域の方々へ話をする機会をつくっていただいています。まずは、学校医をやっている小学校で話をしたのですが、やはり皆さん興味を持って聞いてくださいました。
この取り組みを今後も地道に続けていきたいと思います。

さらに今後は、啓蒙活動のフィールドを広げ、企業などへも講演が出来ればと思っています。また、当院の検査技師スタッフの1人が「認定睡眠検査技師」の資格取得に向けて勉強中ですので、その資格を取得したら、一緒に啓蒙活動をしていきたいと考えています。

(株)船井総合研究所　井上より
睡眠時無呼吸症候群治療強化に取り組む先生方へ

睡眠時無呼吸症候群を強化し、収益性・社会性スタッフの幸せを実現するために

株式会社船井総合研究所　医療チーム
井上　駿

はじめまして。船井総合研究所の井上と申します。
高島先生のインタビューはいかがでしたでしょうか？
睡眠時無呼吸症候群に取り組む先生方にとって非常に有益な内容だったと思います。

耳鼻咽喉科医院が睡眠時無呼吸症候群治療の強化を行うことで以下のようなメリットがあります。

①地域の健康に貢献することができ、さらに社会性の高いクリニックとなる
　睡眠時無呼吸症候群の潜在患者数は300万人以上と言われ、社会問題となっています。患者さんを受け入れる体制作り、検査を促す啓蒙活動をすることは、非常に社会性の高い取り組みと言えます。

②収益性高めることができ、スタッフさんへの還元や、より患者さんに喜んでいただけるための投資ができるようになる。
　耳鼻咽喉科という科目は、整形外科のリハビリや、皮膚科の自費診療のような、＋αで収益をつくれるメニューがなく、どれだけ多くの患者さんを診れるかが勝負になります。さらに繁忙期と閑散期の収益の差が大きいのも院長先生の頭を悩ませる大きな要因となっています。

　しかし、収益性を高めなければ、スタッフへの還元や、投資ができません。特に今は、スタッフへの還元が求められる時代です。

　睡眠時無呼吸症候群に取り組むメリットの一つとしては、＋αの収益をつくることができ、これらの悩みを解消できるところにあります。

(株)船井総合研究所　井上より
睡眠時無呼吸症候群治療強化に取り組む先生方へ

睡眠時無呼吸症候群治療強化に向けて

「社会性」・「収益性」のバランスが取れた、耳鼻咽喉科医院にとってお勧めしたい取り組みではありますが、高島先生のインタビューでもあったように、件数を増やしていく過程で様々な困難があるのも事実です。

さらに、スリープセンターのように専門ではないクリニックにおいては、件数がなかなか増えずに、1ケタ～2ケタで伸び悩んでいるケースが多いと思います。

簡単にではありますが、睡眠時無呼吸症候群治療強化のポイントを解説したいと思います。

睡眠時無呼吸症候群治療強化の公式

睡眠時無呼吸症候群治療を強化し、CPAP件数を増やすためのポイントはシンプルにとらえれば、以下の公式になります。

①CPAP開始数の最大化

×

②「未受診・未使用・離脱数」の最小化

「未受診・未使用・離脱数」の最小化については高島先生のインタビューで説明していただいたので、
私からは、「①CPAP件数の最大化」について解説したいと思います。

CPAP件数の最大化のために必要な施策は以下の2点となります。

①WEBによる来院数・検査数の最大化
②院内での告知による検査数・紹介の最大化

(株)船井総合研究所　井上より
睡眠時無呼吸症候群治療強化に取り組む先生方へ

①WEBによる来院数・検査数の最大化

　高島先生のインタビューでもあったように、患者さんは
スマホなどで「睡眠時無呼吸症候群」、「いびき」などで検索し医療機関を検索します。
そこでヒットするかしないかが勝負の分かれ目です。

　重点施策としては以下の3つがあります。

【ページを見てもらうための施策】

・SEO対策
・リスティング広告、facebook広告などのWEB広告

【来院してもらうための施策】

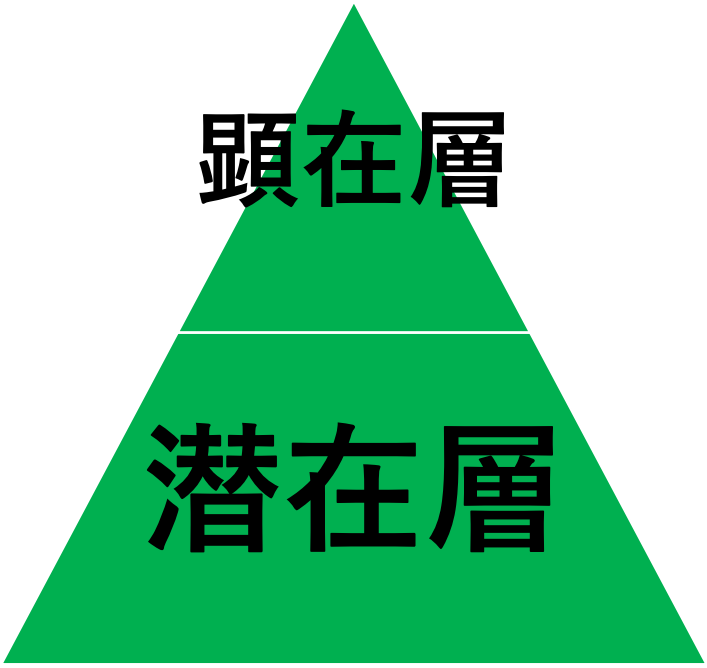
・力を入れていることがわかるようなページ作り

さらにこの病気の場合、
「睡眠時無呼吸症候群自覚のある顕在層」
「自覚のない潜在層」
と2つのタイプに患者さんのタイプが大別されます。

顕在か潜在かの違いによって、SEO対策すべきキーワード、使うべきWEB広告が違ってきます。
WEB広告はそれぞれの特徴によって使い分けを行わなければ、
広告費を浪費することにつながります。

(株)船井総合研究所　井上より
睡眠時無呼吸症候群治療強化に取り組む先生方へ

②院内での告知による検査数・紹介の最大化



ポイント

顕在層は自分で調べ受診をしてきますので、調べた際に自院の情報を見てもらえるかがカギになります。

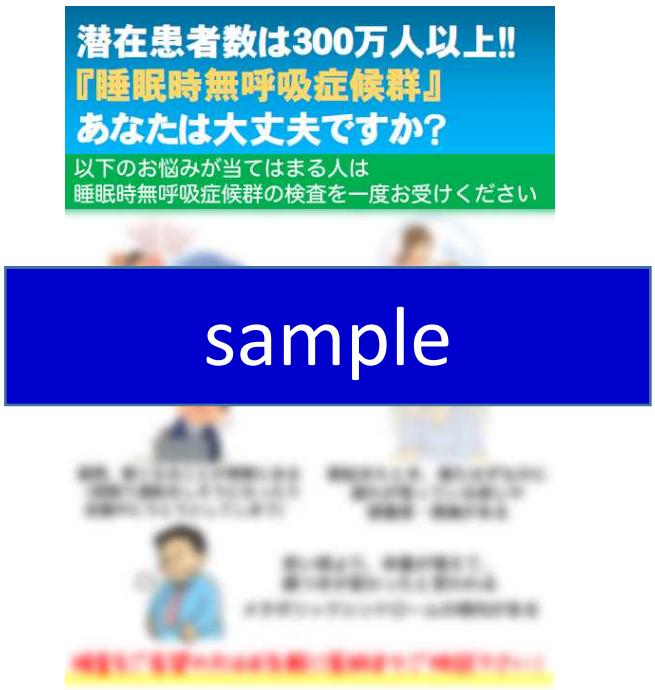
ポイント

潜在層は自分で気づいていない、病気について知らないので、自ら検索をしなくても目に入れてもらえるような広告施策や、院内での告知や周りの人の紹介が必要になります。

睡眠時無呼吸症候群の特徴の1つに「自分では気付きづらい」ということがあります。

言い換えれば、悩みが顕在化しにくいということですので、気付かせてあげることが必要になります。
逆にその特徴を利用し患者さんに啓蒙を行っていきます。

院内での告知では、目立つポスターを張ることや、啓蒙チラシを渡すと効果的です。ポイントは全員に渡すこと。睡眠時無呼吸症候群の疑いのある人の周りにいる方々にアプローチするという発想です。



最後に…
睡眠時無呼吸症候群治療強化セミナー開催のお知らせ

本レポートでインタビューに答えていただいた
たかしま耳鼻咽喉科 院長　高島先生をお招きし
セミナーを開催いたします。

【下記に当てはまる方はぜひご参加ください】

・地域の健康に貢献する取り組みの一つとして、睡眠時無呼吸症候群治療を強化したい。
・現在CPAP件数が1ケタ～2ケタで伸び悩んでいる。
・スタッフの幸せを本気で考え、収益性を上げて、スタッフの待遇を良くしたいと考えている。
・CPAP患者さんの「未受診・未使用・離脱」が多く困っている
・スタッフとの分業がうまくいかずにCPAP患者対応を全部自分でやってしまっている。
・睡眠医療について学ぶ機会がなく、専門家の話を聞いてみたい。

今回のセミナーテーマである睡眠時無呼吸症候群は、潜在患者が300万人以上いると言われ、今でも悲惨な事故が起きていたり、恐ろしい合併症を引き起こしたりする原因となっています。

ぜひ、睡眠時無呼吸症候群の治療強化に取り組むクリニックが増え、1人でも多くの潜在患者さんが減ることを祈っております。

また、結果的に収益が増えることでスタッフさんに還元する余裕ができます。

ただでさえ、労働力人口は減り、採用が難しくなっている今、頑張っているスタッフさんには、積極的に還元をしていくことが求められる時代です。

さらに睡眠時無呼吸症候群治療強化を通じて、
「社会性・収益性・スタッフの幸せを実現するクリニック」が増えて欲しいと思います。

本レポート・セミナーがその一助となれば幸いです。

株式会社船井総合研究所　医療チーム
井上　駿

最後に…
睡眠時無呼吸症候群の治療強化をテーマにした セミナー開催のお知らせ

セミナーでお伝えすることの一部をご紹介

・耳鼻咽喉科医院の時流と取り組むべきこと

・睡眠時無呼吸症候群の現状と、耳鼻咽喉科医院が取り組まなければばらない理由

・睡眠外来専門クリニックの診療体制

・睡眠時無呼吸症候群に取り組む中で訪れる困難とは？

・CPAP患者の「診受診・未使用・離脱」の対策方法

・専門ではない耳鼻咽喉科医院が睡眠時無呼吸症候群の治療強化に取り組む際に気を付けるべきこと

・睡眠時無呼吸症候群治療強化のためのスタッフの教育方法

・CPAP件数（検査件数）を増やすためのWEBマーケティング

・効果的な啓蒙チラシの作り方

・時流に合わせたスタッフマネジメントの方法

当日の講師のご紹介

医療法人社団　幸仁会　たかしま耳鼻咽喉科
院長　高島　雅之氏

2007年に栃木県宇都宮市で開業。
現在、常勤医師1名、非常勤医師2名、スタッフ13名が在籍し、
耳鼻咽喉科外来、睡眠外来、禁煙外来と幅広い診療を実施している。
日本睡眠学会認定医であり、クリニックは日本睡眠学会認定施設（睡眠障害の医療A認定）に指定されている。
年間500人以上のSAS患者さんの治療を行い、地域への啓蒙として講演活動などにも精力的に取り組まれている。

株式会社 船井総合研究所　医療チーム
チームリーダー　チーフ経営コンサルタント
田熊　孝治

船井総合研究所入社以来、診療所・病院を中心に医療業界のコンサルティングに従事。
1ドクターで運営する小規模クリニックから総合病院まで、
「一過性でない、永続する強い病医院作り」をテーマとしたコンサルティングを実施。
医療機関の現状に即した、具体的かつ即実践可能な提案がクライアントからの信頼を得ている。

株式会社 船井総合研究所　医療チーム
井上　駿

入社後、クリニック、法律事務所のコンサルティングを行ってきた。現在はクリニックのコンサルティングに専門特化し、耳鼻咽喉科コンサルティング部隊の統括を行っている。
webマーケティングを活用した集患サポートや、スタッフマネジメントを通じた診療効率化サポートを得意とし、多くのクライアントから高い信頼を得ている。

開催要項

日時・会場

大阪会場 2018年 **5月27日(日)**
㈱船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

お申込締切期限 **5月25日(金)17:00まで**
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

東京会場 2018年 **6月10日(日)**
㈱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

お申込締切期限 **6月8日(金)17:00まで**
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間 13:00 ▼ 17:00
受付12:30～

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、中止させていただ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いたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 30,000円(税込32,400円)／一名様　**会員企業** 税抜 24,000円(税込25,920円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●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。
万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記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.5785209 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でございます。 ※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 0120-974-000 (平日9:30～17:30)　お申込専用 **FAX 0120-974-111** (24時間対応)
●お申し込みに関するお問い合わせ:児玉　●内容に関するお問い合わせ:井上

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No. S028829　担当 児玉 宛

耳鼻咽喉科医院　経営活性化セミナー　FAX：0120-974-111

ご希望の会場に☑をお付けください。　□【大阪会場】 2018年5月27日(日)　□【東京会場】 2018年6月10日(日)

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	@		
FAX	(　　)		HP	http://		

ご参加者氏名											
1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢	3	フリガナ	役職	年齢
4	フリガナ	役職	年齢	5	フリガナ	役職	年齢	6	フリガナ	役職	年齢

現状のCPAP件数、目標とするCPAP件数を教えてください。
なぜ睡眠時無呼吸症候群治療を強化したいのか、本セミナーにお申込みいただいたか教えてください。

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☑をお付けください。)

□ 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☑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)

【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(TEL06-6232-0199)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)

※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。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** □

検

お申込みはこちらから