整形外科診療所

Orthopedics Clinic MANAGEMENT REPORT
経営レポート2018

いまだ物理療法中心のリハビリ室ではないですか??

- ☑ 物理療法中心(施設基準運動器リハII以下)の医院
- ☑ 整形外科競合、介護のリハ、整骨院に患者を奪われている医院
- ☑ リハビリで差別化、治療結果をしっかり出して集患したい
- ☑ 患者にもっと喜ばれたい、地域・社会貢献したい

そんな医院の先生方へのご案内です

いまさら聞けない?物理療法中心からの

運動器リハビリ

立上げ・強化の具体的方法

----特別レポート----

物理療法中心のクリニックがそのままのスペースで、運動器リハを立ち上げ、業績を130%成長させた秘訣!

1. リハビリ室を整理し そのままのスペースで運動器リハ立ち上げ
2. 1年でPTを6名採用し、運動器リハ率90%
3. 1人採用コストわずか5,000円

医療法人社団
福住整形外科クリニック
理事長 亀田 和利氏

3分で読める!! 運動器リハ強化の詳細レポートは中面へ!

整形外科のための運動器リハ強化セミナー　お問い合わせNo.S039598

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応)

株式会社 船井総研　〒541-0041　大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

■内容に関するお問い合わせ:北垣・上藤　■申し込みに関するお問い合わせ:櫻田

WEBからもお申し込みいただけます。船井総研オフィシャルホームページ http://www.funaisoken.co.jp/　右上検索窓にお問い合わせNo.を入力ください→ 039598

本レポートを皆様にお届けしたきっかけ

みなさまの医院では**運動器リハビリの施設基準**をお持ちでしょうか？

施設基準を持っていない、もしくは、**運動器リハビリⅡ以下の施設基準**の先生は、ぜひ、しっかり最後まで読み進めてください。

近年、**運動器リハビリⅠを導入する医院が年々増加**しており、**物理療法中心の医院の患者数が減少**しています。

そんななか、**いまだ、物理療法のみ**でリハビリを運営している医院も多くあります。我々は、全国の整形外科に経営相談で呼ばれ訪問していますが、物理療法中心の医院の先生方に必ず聞くようにしていることがあります。

それが、**「物理療法だけで治療は完結しますか？」**という質問です。
すると、それらの先生のほとんどが**「No」**と答えられます。

ではなぜ、運動器リハビリをされていないのかを聴くと、

「どんな患者に処方すればよいかわからない」
「採算が合わないと思っている」
「採用の仕方がわからない」
「患者数にこまっていないから始める必要がない」
「新しいことを始めるのが大変、、、」

などの悩みから、運動器リハビリを進めていかない医院が多いようです。

運動器リハビリを始めたほうが良いのでしょうか？
始めるとしたら、どのような形で始めたほうが良いのか？

本レポートでは、その問いの答えとして、狭いリハビリ室で、運動器リハビリの立ち上げ・強化により、治療成績を高め、患者から指示される医院へと**成長**させ続けている**医療法人福住整形外科クリニック**の**亀田和利先生**のインタビューを掲載しております。

最期に亀田先生にご登壇いただく**セミナーのご案内**がございます。
本レポートがこれからの、整形外科クリニック経営の一つのヒントとなりましたら、幸いでございます。

株式会社　船井総合研究所　北垣佑一

福住整形外科クリニックが「わずか５０㎡のリハ室で実現したリハビリ強化」とは？

医療法人社団 福住整形外科クリニック

理事長　亀田　和利 氏

経歴

- 札幌南整形外科病院
- 札幌医科大学大学院医学研究科 医学博士学位取得
- 砂川市立病院
- 市立芦別病院
- 市立室蘭総合病院
- 広域紋別病院
- 苑田会人工関節センター病院（東京）
- 五輪橋整形外科病院
- 福住整形外科クリニック　院長

・**医院概要**
ショッピングモールにあるメディカルモール内にて整形外科を開業

・**外来スタッフ数（常勤・パート含む）**
医師1名、看護師6名、事務４名、PT・柔整師６名、放射線技師1名

亀田先生へのインタビュー内容

Q 運動器リハビリやったほうがいいの？

Q リハビリ強化に向けて、何をしましたか？

Q 運動器リハビリ強化は大変？

Q 今後はどのように医院を成長させますか？

次ページへ

Q 運動器リハビリやったほうがいいの？

この質問に対しては、**明確に「はい」**と答えます。
むしろ、整形外科は運動器リハビリをしていなければ、**今後の経営の維持が厳しい**と考えます。
物理療法だけでは、**治療効果として弱く、患者様のニーズにこたえきれない**からです。

■治療効果に関して

運動器リハビリは物理療法と比較すると治療効果が高いです。
セラピストたちは、医師の診断の元、20分間で**心身機能の評価をしっかりと行い、治療介入**します。

肩の痛みの原因が股関節の筋力低下にあったり、腰痛の原因が仕事中の姿勢にあったりしますが、彼らは、それらの原因をしっかりと評価して、**医師ができない部分に治療介入**をしてくれます。

医師の短い診察の時間では、ここまで評価・治療介入することは難しいです。
医師が介入しなくても医師より質の高い介入ができることが一番のメリットでしょう。

物理療法も適切に活用すると治療効果がありますが、多くの整形外科で、
リハビリ助手が**「今日はどこに電気を当てますか？」**などと患者様に聞き、
患者様に言われた部位に実施するという方法をとっていると思います。

当院でも、そういう場面がみられましたが、
「はたして、これが治療と呼べるのか？」という疑念が強くなりましたし、**物理療法だけなら整骨院であれば待ち時間なく提供**ができます。

つまり、治療効果が高いにもかかわらず、運動器リハビリを行わないことは、
治療効果の高い新薬が出たにも関わらず、昔から使われている薬を使い続けていることに近いと思います。

まず、**患者様の治療効果を高めるために、医院として運動器リハビリが必須だと考えます。**

■物理療法だけでは今後の経営維持が難しい？

今後は、競合が増えることで経営が厳しくなると思います。
競合とは、整形外科とデイサービスなどの介護事業所です。

まずは、整形外科の競合の影響です。
今後新規開業してくるクリニックは、**ほとんど理学療法士を雇用して開業**します。

患者さん目線から見て、
物理療法だけでなく理学療法士のリハビリを多く提供している医院と、物理療法中心の医院どちらを選ぶでしょうか？という視点で考えると、答えは明確だと思います。

治療の質を高めるための運動器リハビリが求められている

もう一つが、介護事業所や接骨院などの増加の影響です。
今後、高齢化が進むと同時に、要介護被保険者が増えていきます。

要介護認定を受けると、彼らはデイサービスなどに通うようになります。
すると、今まで毎日のように通院していた患者さんが、週に複数回デイサービスに行くようになるため、その日は、通院することがなくなります。

その結果、**物理療法中心で、高齢者のサロンのように**なっている医院では、介護保険認定者が増えるほど、デイサービスに患者様が通うようになることにより、来院頻度の減少がおきると思います。

**デイサービスでは、送迎や食事といったサービスが充実しており、
患者がデイサービスに行く頻度が増えている**

そのため、今のうちから、リハビリの質を高めておかないといけないと考え、運動器リハビリの強化に踏み切りました。

Q リハビリ強化に向けて、何をしましたか？

先ほどの考えからリハビリ強化に踏み切ったわけですが、当院にも下記のような課題がありました。

・リハビリ室が非常に狭い
・医院の患者数からどの程度セラピストを雇用すべきか？わからない
・採用方法がわからない

そこで、いろいろな先生に話を聞いたり、情報収集をするなかで、**船井総研のセミナー案内があり、**そこでは、物理療法中心から運動器リハビリ中心の体制にすることで、医院を成長させた先生が講師でした。

「今の自分にぴったりの内容だ」と思い、参加をしましたが、当院と同じように、**狭いリハビリ室で、セラピストを6名まで増員**され、業績を上げられていたので、私の医院でも実現できるという思いになりました。

セミナーの概要DM

セミナー講師の医院では狭いスペースで効率的に運動器リハを提供されていた

また、講演の中では、**整形外科の1医院あたり患者数はすでに減少している**という話もあり、改めて、今後医院を続けていくためにも、**運動器リハビリの強化**する方向性は間違っていないと強く感じました。

このセミナーを終え、船井総研のコンサルタントに相談しながら、リハビリ強化にむけて取り組みを始めました。当院では、下記のように強化を進めていきました。

1 PT採用計画を立てる

2 PTの雇用条件設定

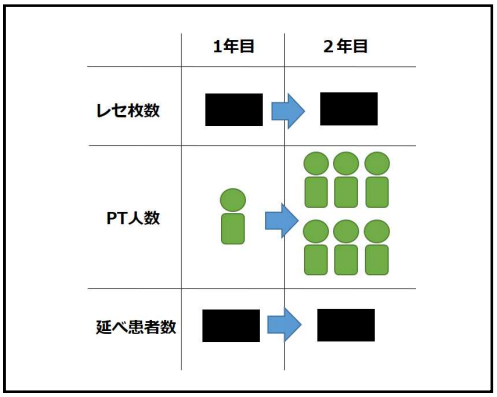
3 採用の媒体選定

4 リハビリ科の運営ミーティング開催

5 リハビリ室のレイアウト変更

1 PT採用計画を立てる

まずは、理学療法士の採用計画をたてました。他院の情報をもとに、当院の目指す業績、レセプト枚数から逆算して、まずは**セラピスト6名体制**を目指し、その後の医院の成長に合わせて、セラピストの配置を検討することとしました。



医院の成長に合わせた、人員計画を立てる

2 PTの雇用条件設定

札幌では開業医のほとんどが、セラピストを採用しています。採用の市場としては、難しい地域であるため、より質の高い人財を集めるために、当院では周辺の病院やクリニックよりも、**すこし魅力的に見える採用条件を設定**しました。

安くて応募反響が少なく、質の低い人材が応募してくるより**質が高い人財が来るほうが良い**と考えました。

3 採用媒体の選定

船井総研の勉強会で、**PTOTST.NET**、 **indeed**、**北海道の理学療法士協会**に求人情報をだすことで採用がうまくいったという他院の事例を聞いていたので、そちらの媒体に出すことにしました。

PTOTST.NET

船井総研の Indeed対応サイト

求人条件の設定と、これらの媒体に出向したことで、媒体に出稿してから**２週間ほどで２名の応募**があり、その後も応募がきちんと来るようになりました。

当院では、紹介会社を一切使わずに採用できたため、**一人当たりの採用コストを約５０００円程度**に抑えることができました。

4 リハビリ科の運営ミーティング

リハビリ科の強化を進めるにあたって、いままでやっていなかった、**スタッフとのミーティング**を開始しました。

ミーティングは、日々の症例検討ではなく、**医院の経営・運営にかかわる内容**を話し合っています。

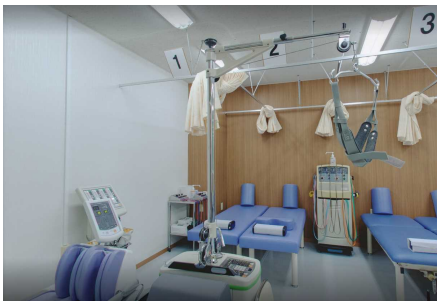
		7月	8月
報告項目	集患力アップ		
	レセプト枚数		
	初診数		
	来院経路報告		
目標・計画	現状報告		
	今月の目標		
	今月の取り組み		
その他（質問・提案など）			

ざっくばらんに意見が出るような雰囲気での経営のミーティングを月に1回行っている

5 リハビリ室のレイアウト変更

セラピストが増えてきたのは良いですが、スペースの調整が必要となりました。当院は、**リハビリ室が50㎡しかありません。**そのため、物理療法機器を減らして、治療ベッドを増やす必要がありました。

当院では、**牽引器とウォーターベッドを減らす**こととしました。理由は、PTと話し合い、PTの治療で対応が可能か？治療方法として有効かどうか？という視点で考えた結果そのようになりました。
減らす際は、患者様からのクレームや、患者数減少による業績ダウンの心配もありましたが、現状、業績は伸びており、大きなクレームもありません。



Q 運動器リハビリ強化のメリットは？

リハビリ強化については、まだまだ道半ばだと感じていますが、これまでを振り返って最もメリットを感じるのが、彼らは、患者様の**機能を正確に評価・治療介入できる**ため、患者さまの**治療効果が高まる**ということです。私は処方した際には、**医学所見と治療方針の概要を伝えた**後は、**セラピストに任せています。**それにもかかわらず、今までの物理療法では実現できなかった**高い治療効果**をだしてくれます。

もう一つのメリットは、**医院の業績へ貢献です。**セラピストは、自身で診療点数を、生むため、その部分でも医院への貢献度は高いです。また、それ以上に、初診の方が増える印象を感じます。
「あそこのリハビリは良いよ」「個別でリハビリやってくれるよ」という**口コミによって、明らかに新患数が増えました。**

またもう一つ個人的にメリットを感じたのが、**リハビリ科が育ってくると医院経営がより楽しくなる**ことです。治療者としての仲間ができたという感覚で、私も診療のモチベーションが上がります。

セラピストたちは、熱意をもって一生懸命仕事に打ち込んでくれるため、彼らには本当に感謝しています。

**核となる理学療法士にリハビリ科の運営をまかせることで
より円滑に治療が提供できる**

Q 今後はどのように医院を成長させますか？

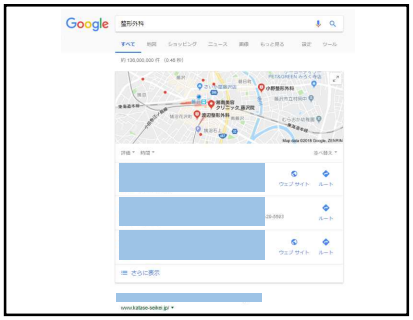
当院では、現在力を入れている３つテーマがあります。

① リハビリ強化
② 初診数増加
③ 診療効率化

①リハビリ強化については、これまで話をしたものに加え、今後は、**セラピストの教育に力を入れていきたい**です。

私自身もリハビリの勉強をし、**エコーを積極的に活用**し、適切なリハビリが提供できるよう、正確な診断に努めています。より質が高いリハビリをより多くの地域の方々に提供できる体制を目指していきたいと思います。

エコーを積極的に活用



Googleの検索画面

②初診数増加の取り組みとしては、最近はホームページをはじめとした**インターネットの強化**にも取り組んでいます。

取り組み後はWEB経由の新患が増えてきています。これらの運用で、ひと月のインターネットをみてきた新患数が**増加**しました。高齢者の多い整形外科でも、**インターネットで検索する方は多い**ですね。

今のうちから力を入れて正解だと考えています。

③の診療効率化も重要なテーマです。患者数が増えてくることは喜ばしいのですが、それと同時に、残業が増え、医師・スタッフともに疲弊してしまう可能性があります。私は、そのような状態になってしまうと、最善の医療を提供することができないと考えています。

医師がパソコンに触れないよう
クラークを配置し、効率的に回っている

1月	項目	合計	平均	1日	2日	3日	4日
午前	開始時間						
	終了時間						
	診察時間						
	数値換算						
	診察人数						
	1時間当たりの人数						
午後	開始時間						
	終了時間						
	診察時間						
	数値換算						
	診察人数						
	1時間当たりの人数						

待ち時間削減のための
診療効率をチェックするシート

そのため、**患者満足度を落とさずに、診療の待ち時間を減らす**取り組みもスタッフと一緒に取り組んでいます。スタッフに聞いてみると本当によいアイデアを出してくれるので、診療効率化もよい形で進めることができています。

その結果目指すのが、**業績を上げても職員と院長の残業は減らす**という、**生産性の高い医院にしていきたい**と考えています。個人的には、私自身も家庭と仕事を両立することを目指していきたいと思っています。

診療報酬改定の先を行く

運動器リハビリ強化

を実現するための

ポイント解説

ここまでお読みいただきましてありがとうございます。
ここからは、**整形外科経営の業界動向**と**運動器所リハビリ立上げ～強化のポイント**を整理したいと思います。

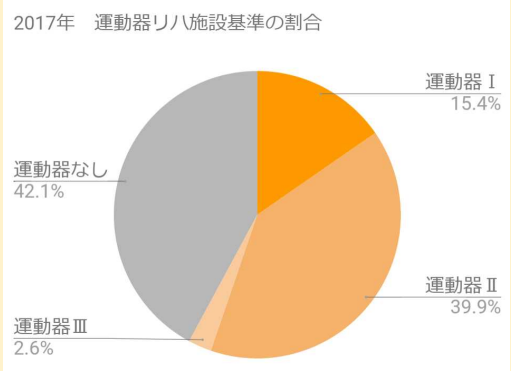
㈱船井総合研究所　医療支援部　医療チーム　北垣佑一

1．押さえるべき整形外科経営の業界動向

運動器リハビリ導入医院の増加

現在、全国の整形外科で運動器リハビリの施設基準の割合が右図の通りです。年々運動器リハビリ導入の比率が増しています。

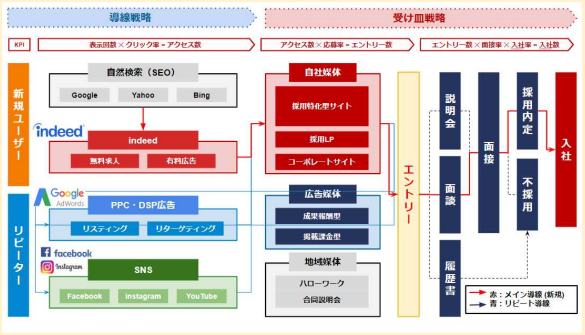
また、**物理療法中心の医院は患者数減少が始まっており、逆に運動器中心の医院は堅調にレセプト枚数を増加させることに成功しています。**



採用難の加速

採用の状況としては、うまくいっている医院といっていない医院の2極化が進んでいます。

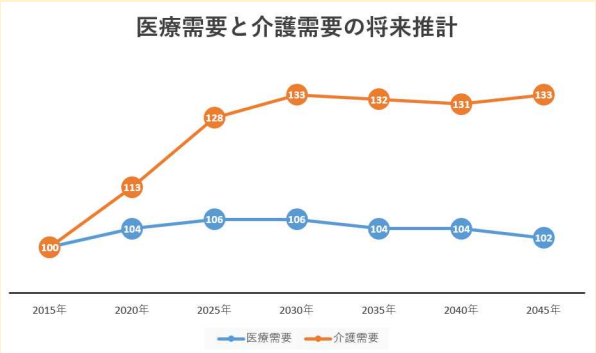
今後は、若年層の人口減少が進み、**今後、より若い人材の確保が難しくなる**ため、今のうちから採用が円滑に進むよう、右図のような仕組みを整え、作りあげる必要があります。



医療需要は横ばい、医療機関数は増加

今後、さらなる高齢化は進む者の、日本の人口は減少していきます。そのため、医療需要は横ばいで推移していくことが予想されています。

しかし、クリニック数の増加、整形外科においては、介護事業所や整骨院といった異業種の劇的増加と、病院による外来患者の囲い込みが進むことも予想されます。そのため、**今のうちから「地域一番」のイメージをリハビリ**でつくり、安定した集患を目指す必要があります。



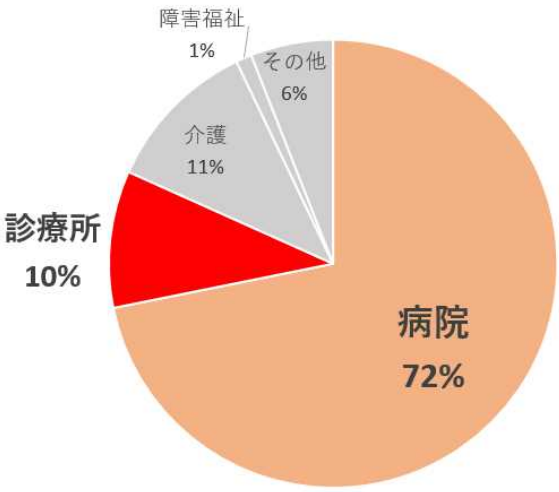
２．運動器リハを成功させるポイント解説

①理学療法士、作業療法士の採用方法

セラピストは全国に増加していますが、いまだ売り手市場です。全国の理学療法士協会の会員**約11万人**のうち、クリニックに勤務しているのは**全体の約1割**です。

それを全国の整形外科で採用するため、1医院あたりで複数のセラピストを採用するには、採用力を強化する必要があります。

採用力強化のポイントが、**地域相場より“少し”魅力的な条件設定**と、**WEB媒体を活用した採用**です。



PTの勤務先の割合

②リハビリ科の抑えるべき数値

セラピストを採用した後は、数値を押さえて情報共有を進めましょう。押さえるべき数値は、下記のとおりです。

①運動器リハビリ処方数　…②③に影響する

②運動器リハビリ単位数　…稼働率が９５％以上か？

③セラピスト当たり担当患者数…多くても少なくてもよくない

④キャンセル率…できる限り低く抑える

これらの数値を押さえて、進捗管理をすることで安定した経営につながっていきます。

③ミーティング体制の構築

上記の2つのポイントをしっかりと管理して進めていくためにも、院内でのミーティングによる**PDCAサイクルを回す仕組み**が必要です。

ミーティングをしていないクリニックが多いですが、**最低月に1回**でも経営についてのミーティングを開催して進めていくことで、医院の取り組みが円滑に進みます。

このレポートをお読みいただいた先生方へ
セミナーのお知らせです。

お忙しい中、本レポートをお読みいただきありがとうございました。

今回、外来において「**運動器リハビリテーション**」を強みに医院経営を進められようとされている経営者様を対象に、特別セミナーをご用意いたしました。

今回のレポートに登場していただいた、

医療法人社団 福住整形外科クリニック

理事長　亀田和利氏にゲスト講師としてご登壇いただきます。

開院から現在に至るまで、実際の運動器リハビリ立ち上げの方法から、医院を成長させた取り組みについて、できるだけ具体的な内容をお伝えいただきます。

実際の講演と現場風景を見ることができる大変貴重な機会です。従来のセミナーよりもより充実した最新の情報が得られる内容になっています。

セミナー当日の講演内容のほんの一部をまとめました

【整形外科経営の業界動向編】

- 診療報酬・介護報酬改定後の整形外科経営の方向性
- 整形外科の正しい経営数値の見方
- レセプト枚数を向上させ続けるための考え方
- 整形外科が行う短時間通所リハビリの概要

【運動器リハビリ立ち上げ編】

- 運動器リハビリの目標を知ろう
- セラピストは何人採用すればいいか？
- セラピストの採用方法
- 理学療法士の採用条件の設定方法
- セラピストにできることを知ろう
- 物理療法中心から運動器リハビリ中心への移行の考え方

セミナー当日の講演内容のほんの一部をまとめました

【運動器リハビリ強化編】

・運動器リハビリの処方の仕方、対象疾患
・リハビリ室のレイアウト
・治療効果が上がる！！リハビリ科の数値管理方法
・エコー診察×運動器リハビリによる相乗効果
・新卒でも半年で予約稼働率９０％！そのための仕組み
・院長が関与せずにより良いリハビリ科になる方法
・リハビリ診察の仕方
・どうする１５０日超え？？介護保険者への対応方法

運動器リハ立上げ・強化を
スムーズに実現するツール大公開

運動器リハ立ち上げ強化
マニュアル

～最後に～

いかがでしたでしょうか。

以上の内容を、4時間かけてたっぷりお伝えします。

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お帰りいただけます。

どうすれば医院を成長させるリハビリ強化が実現できるか。そのノウハウを全てお伝えしたいと思います。

充実した内容のセミナーですが、1名様わずか32,400円(税込)でご受講いただけます。 ノウハウを全面的にお伝えいたしますので、セミナーの内容をしっかりと実践いただければ成果を実感していただけると思います。 今回は、弊社のクライアント様にもご案内しておりますので、 ご用意できる座席は３０名様限りとなります。

半日のセミナーを活用して、医院のリハビリ治療を伸ばし、 さらに医院を成長させるか・・・。 それとも、先延ばしにして目の前の業務に追われてしまうか・・。

どうぞご参加いただき、このチャンスをつかみとってください。

当日お会いできますことを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所

医療支援部　医療チーム　北垣佑一

▶ 本セミナーの紹介

「整形外科のための運動器リハ強化」セミナー　スケジュール

第一講座

『2025年以降を勝ち抜くための
整形外科経営のこれから』

(株)船井総合研究所　医療支援部　医療チーム
北垣　佑一

ゲスト講座

『わずか50㎡のリハ室で実現した
セラピスト中心のリハビリ科の作り方』

医療法人社団　福住整形外科クリニック
理事長　**亀田　和利氏**

第三講座

『PTの採用～マネジメントまで
自立的なリハビリ科の立ち上げ・強化の方法』

(株)船井総合研究所　医療支援部　医療チーム
野中　達裕

第四講座

『本日のまとめ』

(株)船井総合研究所　医療支援部　医療チーム　チームリーダー
マーケティングコンサルタント
上藤　英資

東京会場

2018年１２月９日（日）

会場：㈱船井総合研究所　東京本社
時間：13:00～16:30

■住所

東京都千代田区丸の内１－６－６
日本生命丸の内ビル２１階

■アクセス

JR東京駅丸の内北口より徒歩1分
丸の内線東京駅、または東西線大手町駅からも
直結しております。

開催要項

日時・会場

東京会場

2018年１２月９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
JR[東京駅] 丸の内北口より徒歩１分

※申込締切12月7日(金) 17:00まで

開催時間
13：00
▼
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、最少催行人員に満たない場合、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、予めご了承下さい。

受講料

一般企業：(一名様)30，000円（税抜）(32，400円(税込))

会員企業：(一名様)24，000円（税抜）(25，920円(税込))

※お振込みの際は税込み金額にてご入金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。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、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。　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。

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No. 5785728
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

お問い合わせ

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）

●お申し込みに関するお問合せ：櫻田　　●内容に関するお問合せ：北垣・上藤

※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頂きます。　**お問い合わせＮｏ．S039598** 担当：櫻田　宛

整形外科のための運動器リハ強化セミナー　FAX 0120-964-111

フリガナ		リハビリの状況	フリガナ		役職
会社名		□運動器を行っている □運動器を行ってない	代表者名		
所在地	〒		フリガナ		役職
			ご連絡担当者		
TEL	（　　）		FAX	（　　）	
E-mail					

※いただいたメールアドレスに弊社からのメルマガを希望されない場合は☑を入れてください　メルマガを希望しません □

ご参加者氏名		フリガナ	役職		フリガナ	役職
	1			2		

現在、経営状況などどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

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。　（ご希望の方は□にチェックをお付け下さい。）

□　無料個別経営相談を希望する

ご入会中の研究会がありましたら☑をお付け下さい

□FUNAIメンバーズPLUS　□クリニック経営研究会
□各種業種別研究会（　　研究会）

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。

【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)