

少子化時代だからこそ 一人の子育てに費やす時間・お金は増加する

幼児期から一人ひとりの生涯を通じた
健康保持・増進・土台づくりができる小児歯科が求められる時代に

大切なお子様のための 育む小児歯科経営

6月16日(日) 東京/13:00~16:30

- 唾液検査受診率 **100%**
- 小児メンテナンス数
月250件以上達成!!

小児歯科強化で業績は向上する!!

ゲスト講師



医療法人社団真心会 ふくおか歯科 理事長 **福岡 真理氏**

チェア11台で!! 定期予防メンテナンス数 **月1,200人**以上

小児メンテナンス数 **月250人**以上を達成する

予防中心型診療の秘訣

小児歯科収益化の秘訣は中面を是非ご覧ください ▶

【上手な小児歯科の作り方】

お問合せ No.S044933



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 ■申し込みに関するお問い合わせ: 日田 ■内容に関するお問い合わせ: 齋藤

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

WEBからもお申込みいただけます。船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右記の「お問合せ No.」をご入力ください) 044933Q

第1講座

13:00 ~ 13:20

歯科医院時流

小児歯科の全体像と今後の流れ



第2講座

13:30 ~ 14:50

圧倒的な小児歯科の作り方

なぜ唾液検査受診率が100%にできるのか
なぜ小児矯正が月10件以上成約できるのか



第3講座

15:00 ~ 16:00

小児口腔機能管理加算の導入方
生産性を生む小児予防のアポイント
~アポイント・フロー
歯医者に慣れてもらうためのポイント
小児向けカウンセリング方
小児からその家族への繋ぎ方
小児歯科でのWEBマーケティング



第4講座

16:10 ~ 16:30

まとめ講座



小児歯科強化 成功事例

小児歯科強化で成功した先生へ インタビューしました

船井総研 小児歯科に特化された理由とどのように実施したかをお教えてください。

石川理事長 山口の宇部地域でどのような医院経営をしていくべきかと考えた時に、「患者様には幼い頃からずっと当院に通ってほしい」という思いへと辿り着きました。そのためには、小児歯科に特化する必要があると考えるようになりました。

小児に特化するために、先に成功されています福岡先生から色々とお教え頂くことになりました。まずは「成功されている医院様から学ぶ」というのが大事だと思ったからです。

その後、院内体制の見直しや販促を実施することにより、今では多くの小児患者様に来院して頂いております。また、他院様の真似事だけでなく、今では当院の特徴も前面に押し出しております。

船井総研 今後の展望をお教えてください。

石川理事長 当院はお陰様で小児の患者様も増加し、小児患者数月平均300数、小児矯正月平均6件成約まで達しています。ただそれだけではまだ不十分だと考えております。小児患者様一人ひとりの口腔内の提案ないし、今後、食育といったところまで更に踏み込んでいかなければいけないと考えております。



医療法人光翔会
理事長 **石川 正俊氏**

FAX からお申込み

本DMに同封しておりますお申込み用紙にご記入の上
FAXにてお送りください。

0120-964-111 [24時間対応]
担当者: 日田

WEB からお申込み

右記のQRコードを読み取りWEBページの
お申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報を下記WEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/044933>





医療法人社団
真心会
ふくおか歯科

自費率60%

定期予防メンテナンス数

月1,200人以上の秘訣とは？



兵庫県加東市にて、1999年に開業。ユニット11台、自費率60%、ユニット1台当たり月生産性260万円を達成している。自費補綴月平均130件、小児矯正月10件以上成約、メンテナンス患者数月1,200件以上、小児メンテナンス患者数月250件以上、更に、完全週休2日・平日診療夕方18時までと働きやすい環境且つ生産性の高いモデルを構築

小児に特化 できた理由

そもそも小児に特化していた訳ではなく、たまたまそうなったといった方が正しいです。ファミリー層の来院を促すために、取り組みをしていたら必然的に小児に辿り着いたのです。

実際に、小児患者が増えると、それによる相乗効果も出てきています。小児への予防を真剣に向き合うことで、**自然と小児治療から小児予防へと。小児予防から矯正治療へと。更にはそのご家族全員の口腔内の改善へと繋が**っています。取っ掛かりは小児でも結果として、当院が目指していたファミリー層の集患となっています。

「ママと子どものはいしゃさん」を設立



この体制を世に広めていきたいと思い、「ママと子どものはいしゃさん」を設立しました。これはロゴマークによるマーケティングになります。地域の人々の目に留まるところにアピールすることにより、専門性が高まります。

実際、当院やグループ院でも効果が出ており、患者様の集患は勿論ブランド力の向上、衛生士採用にも大きく寄与致します。

小児歯科拡大のヒントにはこの「ママと子どものはいしゃさん」のお陰が大きいと感じています。

当グループの歴史

開業する際、立地は全く意識することなく、ただ自分が住んでいた家だからということを選びました。勿論その当時、マーケティングやマネージメントなど考えてもいませんでした。

当時は20時まで診療を実施していた、患者様のために一生懸命治療を実施していましたが、保険治療のみでしたから、患者様にとって当たり前のような感じで、そこには特別感謝されることもありませんでした。

働いているスタッフも「とりあえず働いている」ような感じで、日々虚しさも感じました。このまま30年間働き続け、多額の借金を返していくのかと思いに耽けておりました。

その当時、特に3日後のアポイントの空白に恐怖を感じておりました。そんな思いもあり、**数ヶ月先までアポイントを心配することのない予防型歯科医院にしたいと心底感じました。**このことが当院を大きく変革するきっかけとなりました。

まず、それを実行するには、自分ひとりでは無理だということにすぐに気が付かされました。予防を担っているの

患者様の唾液検査受診率100%

当院での患者様の唾液検査の受診率は100%を誇っています。唾液検査のメーカー様から「全国でトップに位置するぐらいの受診率を誇っている」とのお墨付きも頂きました。今でも全国上位に位置しております。

ただ実施しているという形だけのモノではなく、そこからどう繋げるかを重要視しています。患者様は満足しているか、実際受診した患者様が自費診療やメンテナンスに移行しているかです。その結果、当院では**メンテナンスのリコール率 90%を維持**しています。

また、成人に対しても実施しており、それが自費補綴へと繋がっています。実際、当院では月に**セラミックが平均130本**出ています。

当院では、お子様から成人まですべての患者様がまずデンタルI/Qを高めて頂くということを大事にしており、それが結果として伴ってきたのだと思います。

どのようなアプローチで受診し、移行率を高めていくかの秘訣は当日のセミナーでお伝え致します。

は院長ではなく、DH含めたスタッフ全員です。そのため、スタッフ全員を巻き込まなければ予防型医院は成り立たないと感じました。

そして、運よく良い人材にも恵まれていて、当院はチーフ主導で予防を強化し始めることができました。徐々にその数は増加し、現在では、**予防に通ってくれる患者様が月に1,200人以上まで達してくれています。**3日後どころか何ヶ月先までびっちりアポイントが埋まっている状況です。

やはり大事なものは、院長のマンパワ―経営ではないこと。そして、**スタッフ一人ひとりの役割が明確化し、スタッフ主導の歯科医院を構築すること。**それが大事なのだと、強く痛感しました。

実際、院長一人の力ではここまで大きく飛躍出来なかったと思います。スタッフが常日頃当院に対して熱心に向き合ってくれているからこそその結果に結びついたのだと思います。

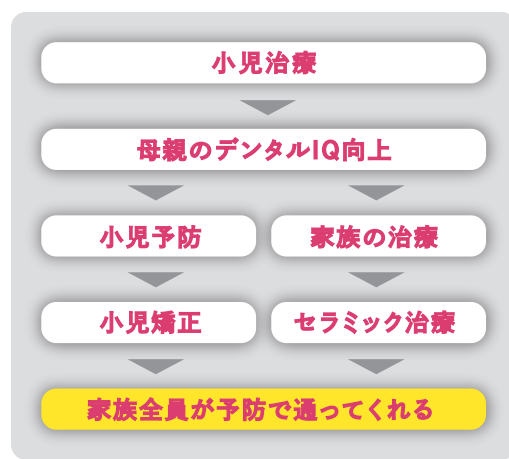
当初は、「アポイントを埋めて安心したい」という思いからでしたが、今では全く違います。予防に特化したことで、**予防の大切さを日々感じ、それを促進していかなければいけないという使命へと変わっています。**

小児特化でなぜ自費率が高まるか

当院ではしっかりとした動線が出来ていて、それをただ当たり前のよう繰り返しているだけです。

小児治療から予防へと特化しようと思うと、どうしても母親の理解が必要です。そこがしつかり伝わることで、小児予防から小児矯正への意識が変わり、更には親御さん自身も予防のためによりよい治療を選択するようになります。

どの流れもしつかりしていて、抜け漏れがないため、自費率も自然と上がっていったのだと考えています。また、親御さんの心を掴むと口コミも増え、更に新しい患者様が来て頂けるという好循環になっています。



収益性は取れているのか？

なぜ流行ってるの？

衛生士採用ができる理由とは？

人口4万人の地域で圧倒的一番化

ふくおか歯科を徹底解明!!

自費率はなぜここまで

高くなったのか？

収益性は取れているのか？

兵庫県加東市という人口4万人の地域に当院はあります。普通だと集患も難しいエリアではあります。しかし、当院では常に新患も多く来て頂いて、更に予約が取りづらい状況となっています。これは、地域一番化するために、ファミリー層を抑えた結果にあると思います。また、当院の収益性は他の医院様に比べると、高いと思われます。細かい数字はセミナー当日にお話ししますが、保険や自費のバランスないし、治療とメンテナンスのバランスがしっかりしています。治療から予防への移行・予防から自費への移行の仕組化を徹底しています。

また、患者様の家族の来院への移行も院内で仕組化しており、家族全員で通って頂ける体制となっています。

お子様だけの受診や親御さんだけの受診というのは全体の数%程度しかないと思います。

噂になることで集患でき、そして自費率向上に繋がっている！

当院では予防を最重要としており、その流れで矯正の実施が必要なお子様には、予防から矯正へと移行して頂いております。月10件以上成約していましたが、最近では、アポイントが取れないもあり、残念ながら矯正の成約をセーブして、順番待ちの状態となっています。

矯正日を設定しているのですが、その日には1時間半に約70名程来院されています。その時は常に大渋滞です。その光景を見て、噂となり、更に集客へと繋がっています。

常に新卒の

DHも獲得できる

仕組みとは？

小児患者様が多いことやメンテナンス重視の体制が当院の採用に有利に繋がっているのだと思います。実際に、当院では常に新卒衛生士が獲得できています。

勿論、そこには教育・成長という点においての仕組みや各種福利厚生もあると思います。また、「ママとこどものはいしゃさん」という看板を掲げているのも衛生士採用に繋がっているバックボーンに感じています。



自由院長の

肩書とは？

理事長の福岡は「自由院長」という肩書で、診療にはタッチしていないです。つまり、理事長は完全に経営者にシフトしていることとなります。

何をしているのかというと、グループの運営や戦略といった経営の側面を主にしています。そのため、毎年の経営計画や方針はしっかりと構築しています。

また、最近では「ママとこどものはいしゃさん」の強化も実施しています。誠実に診療している医院様に仕組化、組織化して、さらに向上していただき、院長先生が、経済的にも時間的にも余裕がある人生を送っていただくことを一人でも多く増えて頂くよう普及活動に努めています。



小児予防を強化するための4つのPOINT



POINT 1

収益性を取るために

小児患者様は

取れる点数が低く、収益性を取るのが難しいと考えられる方も多いかと思います。ただ、こちらはアポイント時間・症状・年齢別の対応を工夫すれば、小児患者様でも収益性が取れる構造となります。時間をうまく使いこなすことで、小児患者でも収益性が見込めます。そもそも1時間に3名小児患者を見れないという意見もあがってくるかと思いますが、嫌がるお子様に対してはそれまでに歯医者に慣れて頂く訓練をして頂き、そこからやっと治療に入るような取組みを実施します。実際に、慣れてから治療台に移行する仕組

1時間あたりのメンテナンスの点数

小児リコール

718点×3名=
2,154点

成人リコール

998点×2名=
1,996点

対成人リコールとの点数差異

2,154点-1,996点=
+158点

みを構築することで、1人当たりの小児患者様の時間も短縮することが可能となります。

また、症状や年齢でアポイント時間を医院で統一すると更なる効率に繋がると考えられます。

「時間を単純に短くしたら、親御さんの満足度が下がってしまうのではないかな？」

と感じる方も多いかと思いますが。結論からすると、時間ではなく、中身が大事です。如何にお子様が無駄に時間を頂いているか、親御さんのデンタルQが向上しているかです。また、親御様からすると、子どもを長時間診てもらったことが必ずしも満足度に繋がるとは言い難いです。

例えば、3歳の子供を連れて出かけていくのに、電車で1時間かかるのと、20分かかるのでは、重みが違います。はいはいだり、大声出すこともあり、親御としては、いかに短いかの方が助かるかということが言えます。それは歯科でも同じことが言えます。お子様の施術が1時間か20分かで、通わせるといハードルが変わってきます。

つまり、小児の施術において、短時間で終わるようにするという概念も重要と言えます。勿論、そこにはしっかりと施術内容を実施することが前提となります。

POINT 2

ファミリーでのお付き合いに繋げる

どうしても受診したお子様だけに目が向きがちですが、家族も一緒に受診してもらうことが重要です。お子様の受診だけでなく、その家族の受診も大事にする必要があります。親御様が改善しない限り、お子様の改善は難しいです。つまり、お子様には歯医者に通う習慣を身につけてもらい、親御様にはデンタルQを高めてもらうといったことを実施し、家族ぐるみで通って頂く流れを構築することが重要です。単純にお子様のみの受診数が50人となると、親御さんの来院で100人に増加するという事にもなります。そのように家族に繋がることで、自費補綴・成人矯正などの可能性が広がると考えられます。また、逆も同じことが言えます。母親のみが受診している場合、その母親がむし歯であれば、お子様と一緒に来院を促すことが重要です。

新患をWEBでなんとか獲得して、ということの大事ですが、根本的な来院患者からの広がりも大事です。通って頂いているということは、それなりに医院にロイヤリティがあるということです。そうすると、初診で来て、それ以降来ないといったことも減ると思われれます。どのようにアプローチしていくか。アポイントを取っていくかなど細かい部分はセミナー当日にお話し致します。

少子高齢化の時代だからこそ

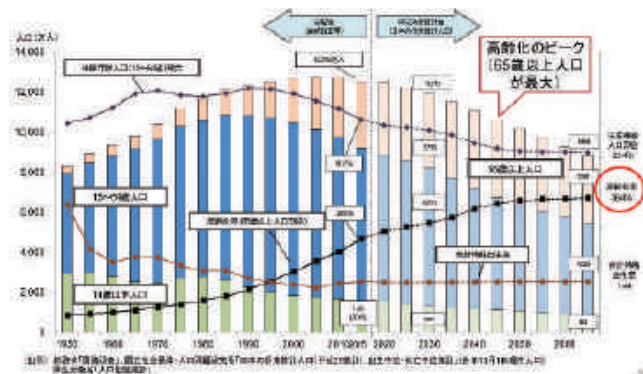
小児強化は どうする すべきか？



お子様一人ひとりの口腔内の改善 とご家族のデンタルIQ向上が必要

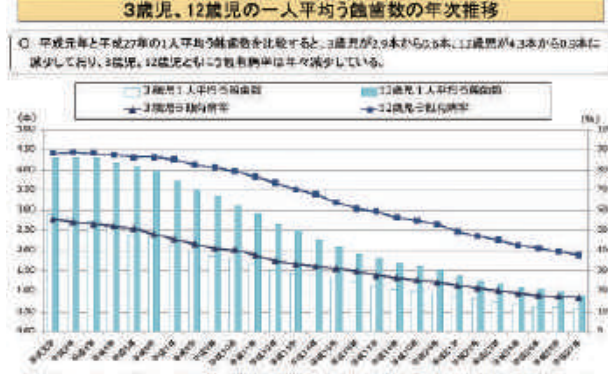
子どもの減少するのは紛れもない事実です。そんな中、お子様一人に費やす時間・お金など変化しつつあります。そんな中、大事になってくるのが、いかに小児患者様への質の高い診療が出来ているかです。

人口減少(少子高齢化)



引用:日本の将来推計人口(平成29年推計)の概要 - 厚生労働省

小児のう蝕の減少



引用:平成30年度診療報酬改定の概要 歯科・厚生労働省

この厳しい状況の中、保険中心の削って詰める・被せる歯科医院は生き残れるハードルが低く、予防・管理型歯科医院の一人勝ちの時代が来ると考えられます。これは小児でも同じことが言えます。小児のご家族も数ある歯科医院の中で、最も質や内容の良いところを選ぶようになってきています。いかに子どもが上手に通ってくれるか、子どもの口腔内についての情報を伝達・更には改善してくれるか。そういったことが今後さらに歯科医院を選択する判断材料となってきます。

そして、食育といったところまで踏み込んでいく歯科医院様も増えていくと考えられます。このような社会性の高い取り組みが、ブランド力構築及び集患・収益向上へと繋がってくるのだと考えています。

該当する方は当セミナーに是非、ご参加下さい!!

- 小児患者を今後さらに増やしていきたい
- 小児患者は既に多いが、収益性がいまいち取れていない
- 予防体制の改善をしていきたい、または現状が良いのかわからない
- 衛生士を含む従業員がうまく機能していない、うまく機能させたい
- 治療ばかりの診療から脱却し、メンテナンス中心の診療体制に変更していきたい
- メンテナンス・自費率両方とも伸ばしていきたい

当セミナーのお申込みは左記、URLから!!

WEBからのお申込みはクレジット決済が可能です。
当セミナーは席に限りがあります。お申込みはお早めをお願いします。



この時、大事になるのがカウンセリングや患者様へのフィードバックです。位相差顕微鏡での説明や初診・セカンド・終了カウンセリング時での伝え方によって、今後医院に通って頂くか否かが大きく変わってきます。どれだけ患者様の管理・最善のご提案が出来るか、患者様とどれだけ信頼関係が築けるかがカギとなってきます。

その際、小児の場合多くの時間を要することになります。歯医者に慣れて頂くまでへの対応、親御さんへの説明など。このようなことをすべてDHが担っている医院様も多いと思います。確かにそれは正しいことではありますが、それでは生産性の観点で落とす可能性が高まります。そのため、**DAに役割を触れるものは、なるだけ振ることが重要だ**と思います。

そして、医院全体で役割分担を明確化することが大事になってきます。

ただメンテナンスを実施し、次回、また通って頂く。それだけではその内淘汰される時代もやってきます。患者様のデンタルＱも以前よりも上がっていて、これからも更に上がり続けます。必然的に歯科医院を選ぶ目線も上がるということです。つまり、患者様がずっと通い続けられる歯科医院を選択するようになっていきます。」近くにあるから」ということで受診することは少なくなっていく一方だと予想

ことは少なくなっていく一方だと予想されます。そのため、どれだけ患者様との信頼関係を築けるか、良い診療を提供できるかが大事となってきます。

そして、確実に言えるのが、「治療から予防にシフトしている」ということです。□腔機能管理加算がよい例であり、保険点数の新設数も医学管理が増えているのが実態です。小児□腔機能管理加算もまだ新設されたばかりで、算定していない医院様も多数おられると思います。今後、更に医学管理等の点数の比重も大きくなると考えられます。そのため、今のうちからこのような体制を医院で構築していかねければ、時流に乗り遅れてしまう可能性

POINT
3
役割分担を明確に

POINT
4
**より精度の高い
予防型歯科医院に**

もあります。

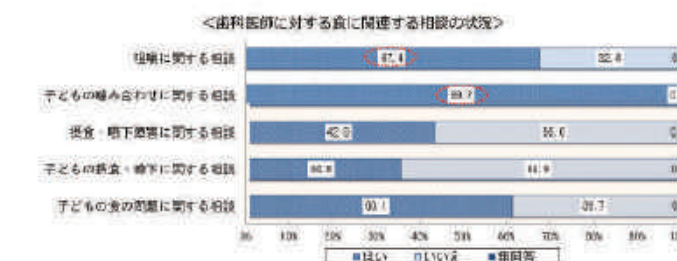
また、この改善提案レベルの質も
今後は求められてくる時代がきま
す。歯並びも含め、如何にむし歯にな
らない状況にできるかが必要になっ
てきます。更には、食育といった分野
も歯科に求められてきます。

しかし、「メンテナンス中心だけでは経営は成り立たないのではないか」と思う医院様も多いかと思えます。

結論から申しますと、うまく仕組
 化すればメンテナンスでも十分に収
 益性の高いモデルが構築できます。

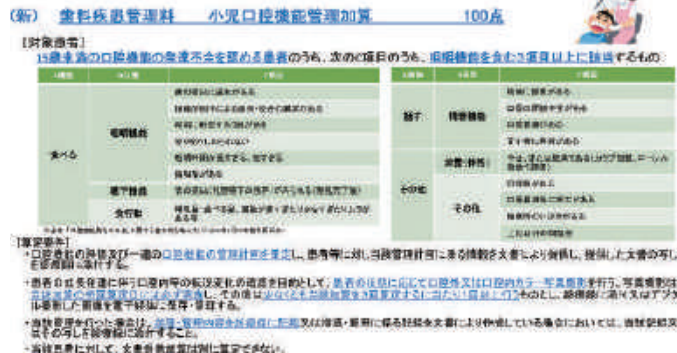
■ 小児の口腔機能に関連する相談の状況

- 小児病科を担持する科医医療機関における相談の状況を見ると、「子どもの喘息合わせに関する相談」はほぼすべての医療機関で相談を受けている。
- 次に、「虫歯に関する相談」が約67%であった。

引用:平成30年度診療報酬改定
の概要 歯科 - 厚生労働省

■ 小児の口腔機能管理の推移

▶ 口腔機能の発達不全を認める小児のうち、特に継続的な管理が必要な患者に対する評価を新設する。



引用:平成30年度診療報酬改定の概要 歯科 - 厚生労働省

治療中心の医院様において、これだけ人数診ても「医院に残るお金はこれだけか」と思う時もあると思います。売上高でみると、治療中心の方が一見効率・業績もよく見えてしましますが、蓋を開けると、さほど利益が残らないのも事実です。効率的な予防中心的経営にすることで、安定的な経営が出来ると考えられます。収益性ベースだけでなく、「社会性の追求」により、収益性も同時にもたらしたいけるのだと考えております。

上手な小児歯科の作り方

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

第一講座 「歯科業界及び小児歯科時流予測」

担当講師
株式会社 船井総合研究所 医療支援部
補綴チーム① 宮長 克成

ゲスト講座 「圧倒的な小児歯科の作り方」

ゲスト講師
医療法人社団真心会 ふくおか歯科
福岡真理 氏

第三講座 「小児歯科強化の成功事例」

担当講師
株式会社 船井総合研究所 医療支援部
高度治療チーム② 齋藤 真緒

まとめ講座 「今後取り組んで頂きたいこと」

担当講師
株式会社船井総合研究所 医療支援部
グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント 松谷 直樹

▶ セミナー開催概要

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2019年6月16日(日)

申込み締切日/6月14日(金)17:00まで

＜会場所在地＞

〒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]

※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いたしかねますので、ご了承ください。

▶ ご参加料金 1名様あたり(税込)

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

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額での振込み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行ってください。
- 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、裏面の申込み担当者へご連絡ください。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時迄に電話にて裏面の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。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785687 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口座となっております。

※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面の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】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かかわらずお手元に届かない場合は、担当者までご連絡ください。

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 (24時間対応)
担当/日田

<セミナー名> 「上手な小児歯科の作り方」

お問い合わせNO:S044933



東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社

2019年6月16日(日)

【お申込期限:6/14(金)17:00迄】

【お問い合わせ先】

TEL:0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:ヒダ

セミナー内容について 担当:サイトウ

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください

お申し込みはこちらから

※WEBからのお申込みはクレジット決済が可能です

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■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。

フリガナ			フリガナ			役職
医院名			代表者名			
会社住所	〒					
フリガナ			役職	メールアドレス (任意) ※お持ちの方のみで 結構です		
ご連絡 ご担当者						
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

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、**右記にチェックをつけてください**

☐ 無料個別経営相談を希望する。(1院様1時間程度)

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くの歯科医院様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自院の現状の認識や他院の現状把握のため ③自院の特有の悩みを相談し、今後の院経営に活かすため
その他ご希望に応じて個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

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

会社へ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(TEL06-6204-4666)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)



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。