

動物病院の院長先生 向け

動物病院 院長向け
経営レポート 2019
無料進呈 ¥0

地域の重度歯周病の
ワンちゃんゼロを目指す

動物病院の 予防歯科

動物看護師だけで実施可能な予防歯科〈1回約5000円/15分〉で

月150名以上の方が喜んで来院する

- ✓ドクター稼働減、
動物看護師だけで行う歯周病プログラム
- ✓未経験者でも
入社6ヶ月で100万円/月出来る歯周病プログラム
- ✓新患数50名/月を実現する最新WEBマーケティング

スペシャルゲスト ごとふ動物病院 院長 藤本愛彦氏

全員業界未経験、非常に飼い主満足度の高い診療スタイルで1日の外来は平均40人になる。獣医業界ではまだどの病院も行っていないデンタル領域のカウンセリングを実施している。獣医師では抱えきれないニーズを新人看護師でも対応できる仕組みを構築している動物病院。最新のWEBマーケティングも駆使し、月の新患数は50名以上の動物病院。

セミナー当日
実際の
診療カウンセリングを
看護師が実演!

東京会場 2019年6月12日(水)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス

大阪会場 2019年7月15日(月・祝)
(株)船井総合研究所 大阪本社

3分で読めるレポート
※詳しくは中面へ

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

動物病院経営セミナー

お問い合わせ No.5045882

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 ●お申込みに関するお問い合わせ：星野 ●内容に関するお問い合わせ：村田

●WEBからもお申込みいただけます。(船井総研ホームページ【<http://www.funaisoken.co.jp>】 検索窓に「045882」を入力してください。)

動物病院
経営セミナーのご案内

6月12日(水) (株)船井総合研究所 五反田オフィス
7月15日(月・祝) (株)船井総合研究所 大阪本社

※2日のうちで都合の良い日をお選びください

〈セミナー講座内容〉

※セミナー開始時間 12:30 ~ 16:30

講座	内容	講師
第1講座	動物病院業界の現状とこれからすべきこと	株式会社船井総合研究所 医療支援部 村田 悠一
第2講座	対象ワンちゃんの8割が喜んで受診する予防歯科の成功事例	ごとふ動物病院 院長 藤本 愛彦氏
第3講座	動物病院で予防歯科を成功させるためのポイントを解説	株式会社船井総合研究所 医療支援部 村田 悠一
第4講座	明日からすぐに取り組んでほしいこと	株式会社船井総合研究所 医療支援部 副部長 シニア経営コンサルタント 砂川 大茂

〈講師紹介〉

※諸事情により、講師及び講座内容が変更となる場合がございますが、予めご了承ください。



ごとふ動物病院 院長 藤本 愛彦氏

福岡県早良区の動物病院。獣医師1人、看護師3名、受付4名、トリマー1名。看護師は今年4月の入社の方以外全員業界未経験。非常に飼い主満足度の高い診療スタイルで1日の外来は平均40人になる。獣医業界ではまだどの病院も行っていないデンタル領域のカウンセリングを実施している。獣医師では抱えきれないニーズを新人看護師でも対応できる仕組みを構築している動物病院。最新のWEBマーケティングも駆使し、月の新患数は50名以上の動物病院。



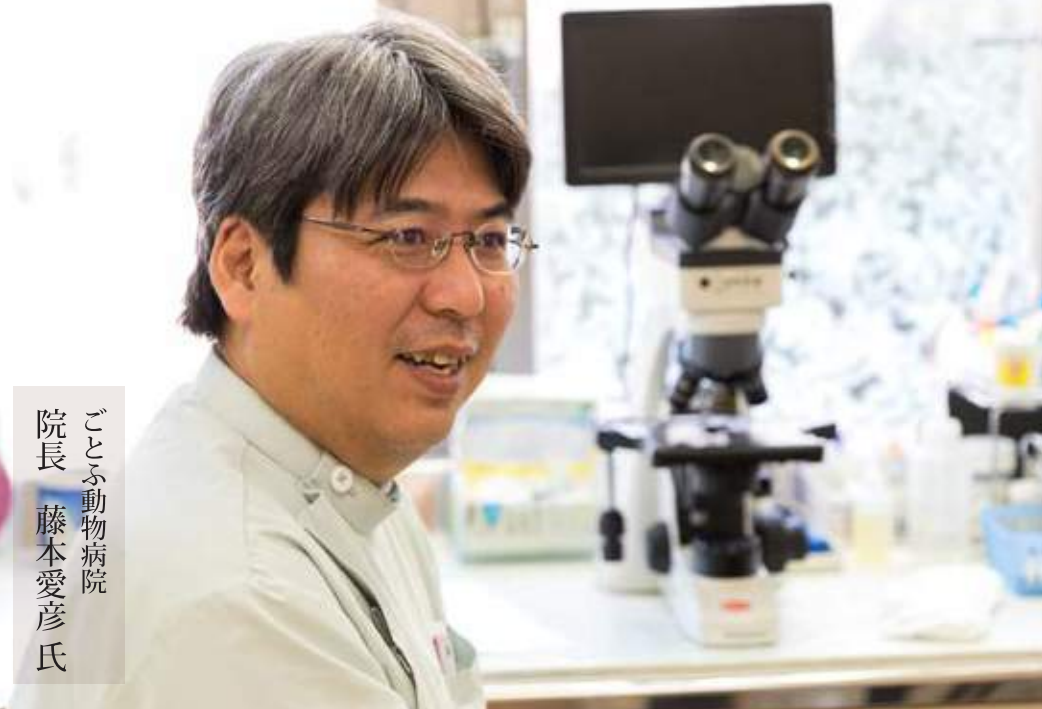
(株)船井総合研究所 医療支援部 副部長 シニア経営コンサルタント 砂川 大茂

慶応義塾大学大学院ソーシャルイノベーション学科卒業。船井総合研究所に入社後は、大手企業向けの戦略コンサルティング、および医療向けのコンサルティングに従事。医療コンサルティングにおいては即時事業アップのマーケティング、独自のビジネスモデル提案、WEBマーケティング、スタッフマネジメント・教育に関して圧倒的な評価を得ている。医療・介護・福祉・教育コンサルティング部門にて創業以来史上最速でグループマネージャーに昇格。現在は顧問契約25社。国内最大級の医療向け経営研究会を主催している。



(株)船井総合研究所 医療支援部 村田 悠一

主に動物病院のWEBに特化したコンサルタント。「企業は永続することこそ社会貢献である」をモットーに日々コンサルティングに励んでいる。現場の状況を正確に把握した上で、優先順位の高いものを精査し、実現する。また、現場に近い目線を常に心掛けており、「スタッフが働きやすい環境の中で売上を拡大する強い組織作り」の実現に日々尽力している。時流の流れにしっかりと適応した永続できる動物病院の構築のお手伝いをするために、日々院長、現場のスタッフ、来院して下さる飼い主様に耳を傾ける。



院長 藤本愛彦氏
ごとふ動物病院

地域のワンちゃんから 重度歯周病件数をゼロにする為に 私が行っていること

プロローグ

ごとふ動物病院は福岡市早良区にある動物病院です。当院は、人の歯医者のように動物病院でも予防歯科を行っております。今回私がレポートを執筆するのは、2017年7月に船井総研の村田さんとお会いしたのがきっかけです。村田さんも熱い想いを持ってもらえるようで、お互いに動物病院の予防歯科の分野で盛り上がりました。その中で、村田さんから「業界発展のために、ご講演していただきたい」と懇願されました。そのため、僭越ではありますが、当院で取り組んでいる内容をご紹介させていただきます。

重度歯周病をゼロにする為に ごとふ動物病院が行っている3つの施策

トピック 1

なぜ
歯周病プログラムを
診療の1つの柱に
したのか

トピック 2

ドクターは診断に集中！
予防歯科の重要性を
伝える仕掛け

トピック 3

対象患者の8割以上に
選択してもらう
ための仕掛け

最後に

本モデルが上手くいく動物病院の特徴

このレポートを見ていただいている皆様

歯科処置を行っても、
何年か後に症状が悪化していて
困っている

動物看護師が
稼働することができるのか
疑問である

飼い主様に
歯磨き指導の話をするのが
難しい

このようなことを
お考えではないでしょうか？



今回、福岡市早良区で開業されている
ごとふ動物病院様に**レポートの執筆**を
依頼いたしました。
是非ご参考にしていただけますと幸いです。

レポート注目 POINT

注目ポイント 1

対象患者の**8割**が
喜んで受診する
歯周病プログラム

注目ポイント 2

『**社会性**』も
『**収益性**』も
高い



重度歯周病を**ゼロ**にする為に
ごとふ動物病院が行っている

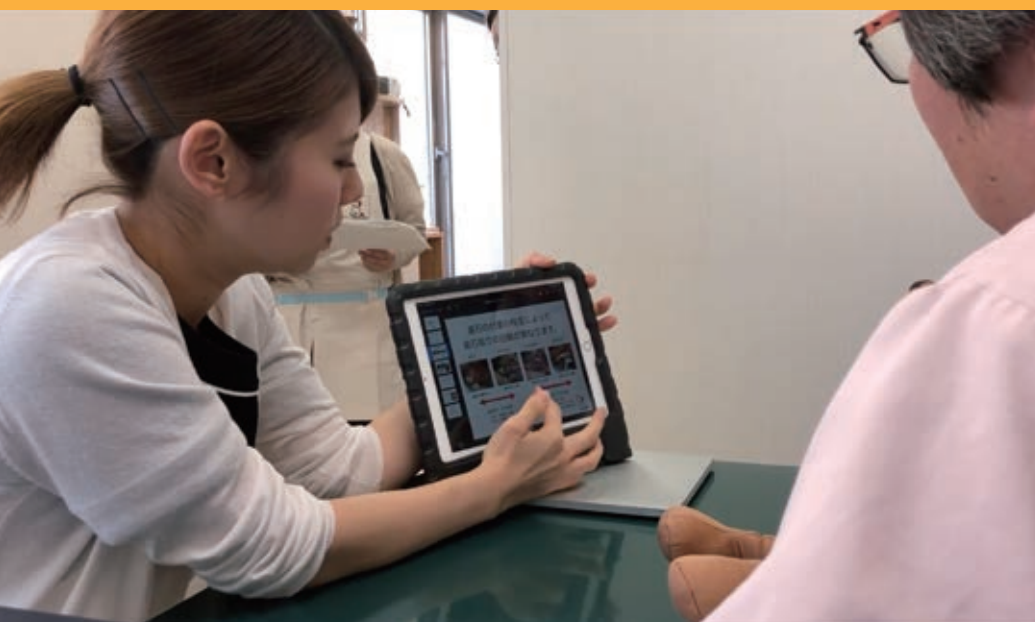
『**予防歯科**』の
4つの特徴

注目ポイント 3

動物看護師だけで
行うことができ、
ドクターの稼働が少なく
診療の柱の一つに
なりうる

注目ポイント 4

既存の飼い主様に提供でき
**重度歯周病のワンちゃんを
減らす**ことが出来る



スタッフ同士でカウンセリングのやり方を共有している様子

当院は、獣医師一人の動物病院ですが外来数が平均35名/日あります。そのため、私が一人ひとりの飼い主様にじっくり説明をすることはできません。そのため、私があまり稼働しない形で重度歯周病のワンちゃんをできるだけなくせないかと試行錯誤しました。参考にしたのは、歯医者で行われている**カウンセリング**という仕組みです。当院で行っている診療の流れとしては、私の歯周病の診断を行い、その後の予防歯科の説明は看護師が行います。その際、飼い主様の理解が深まるように看護師がフォローを行います

またiPadに伝えたい内容をまとめており、看護師はそのスライドを活用しながら説明を行います。ツールである程度の情報をまとめると、業界未経験の方でも短期間で知識を習得でき、説明できるのです。スライドを見ながらの説明なので、飼い主様に間違った情報をお伝えする事もありません。結果的に治療プログラムを勧めることで、飼い主の8割以上が選んでいただけるようになりました。

ドクターは診断に集中！ 予防歯科の重要性を伝える仕掛け

トピック 2
重度歯周病をゼロにする為に
ごとふ動物病院が行っている3つの施策

ドクター

歯周病の診断

ドクター稼働少
診断に集中

看護師へ

予防歯科の説明
看護師が

iPadで
内容を伝える

スライドで
飼い主様へ説明

看護師がフォロー

治療プログラムを
8割以上が選ぶ

予防歯科
誘導率 UP



トピック

1

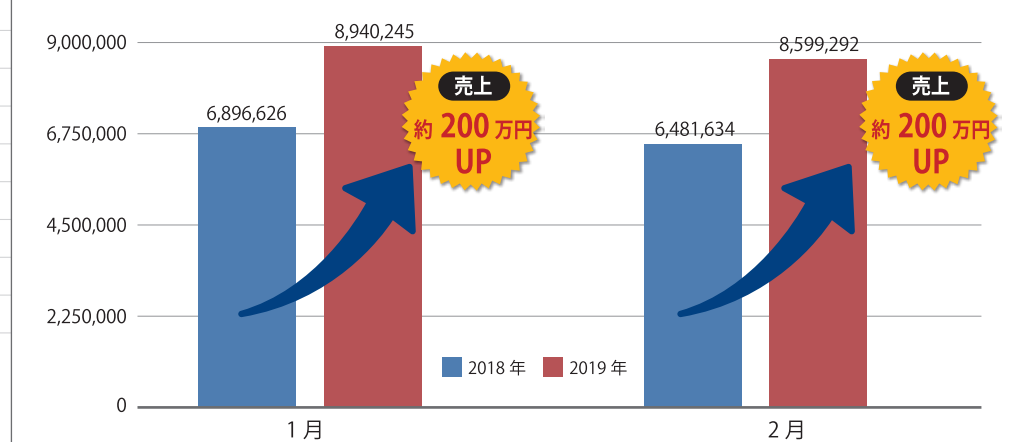
重度歯周病をゼロにする為に
ごとふ動物病院が行っている3つの施策

なぜ歯周病プログラムを 診療の一つの柱にしたのか

元々当院に通われる飼い主様の多くは、歯石除去ができれば良いと思っておられました。そのため、治療終了後、何年か経つとひどい状態になって再度来院されます。

私は、このサイクルに非常に頭を悩ましておりました。『重症』になってから来院するサイクルから脱却し、予防的に来院する。』重度歯周病を減らすためには予防歯科の考え方が大切であると考え、試行錯誤で始めたのがきっかけです。当院が開発した歯周病治療プログラムは、歯石を除去したら満足される飼い主様に対して、予防歯科のニーズを顕在化させます。また、自宅で歯磨きができない飼い主様を病院でフォローができる仕組みになっております。看護師が主導になって行うので、ドクター稼働が少ないのが特徴で、結果的に重度歯周病患者を減らす体制を築くことができました。

予防歯科実施前と実施後の売上の比較





紙上
セミナー
Seminar

ごとふ動物病院のように
『社会性 × 収益性』の高い
動物病院の実現に向けて

こんにちは。

船井総研の村田です。
藤本院長のお話はいかがだったでしょうか。

たくさんのびっくり現象に
驚かれた方も多いのでは
ないでしょうか。



ただ、ここまで
お読みいただいている皆様の中には、

プログラムでは
実際にどのようなことを
行っているのか？

カウンセリングは
どのように
行っているのか？

集患対策は
どのように
行っているのか？

疑問を持たれている方も多くおられると思います。

ここでは私の方より、ごとふ動物病院のように
予防歯科を成功させる為の **3つのポイント**をお伝えします。

必ず押さえるべき **3つのポイント**

Point

1

治療成果につながるシステム

ごとふ動物病院が行っているプログラムは、
動物看護師だけで行う
1回あたり約 **5,000円** / 15分のプログラムです。

予防歯科のニーズを顕在化させるためには
飼い主様には**予防歯科の重要性**を理解していただくだけでなく、
口腔内を清潔に保つことに対しての
モチベーションを維持していただく必要がございます。

ワンちゃんが嫌がらない仕組みだからこそ、
多くの飼い主に選ばれる仕組みとなっております。



トピック

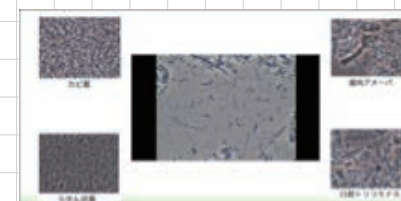
3

重度歯周病をゼロにする為に
ごとふ動物病院が行っている**3つの施策**

対象患者の**8割以上**に
選択してもらうための仕掛け

ごとふ動物病院の歯周病プログラムは、歯周病のワンちゃんの8割以上の方に選んでいただいています。
その誘導率の一番のポイント、ワンちゃんのお口の状態の『見える化』です。
一般的な口腔内の状態を視覚化するだけでなく、適切な診断で歯周ポケットも測定しております。
また、口の中にこういった菌がいるのかも実際の映像を使って説明
また、治療の途中経過もしっかり記録していき、価値のあるものであると認識していただくことも大切です。
歯周病プログラムは看護師のみで行うので、看護師と飼い主様との接点も増え、従業員満足度も良くなっております。

口の中にこういった
菌がいるのかも
実際の映像を使って説明



予防歯科を収益の柱にするために大切なことは、WEB集患による集客数の最大化と、カウンセリングの徹底です。
そのためには、スタッフ全員が飼い主様と向き合う組織文化を作り、重度歯周病をゼロにしたいと思う院長先生の思いが必要不可欠と感じます。

最後に

本モデルが**上手**にいく
動物病院の特徴



無料レポートをお読みいただいた熱心な経営者様へ

セミナーのお知らせ

動物病院経営限定

動物病院 経営セミナー 開催決定!!

院長先生参加推奨

セミナー当日
実際の
診療カウンセリングを
看護師が実演!

東京
会場2019年6月12日(水)
12:30 ~ 16:30(株) 船井総合研究所
五反田オフィス大阪
会場2019年7月15日(月・祝)
12:30 ~ 16:30(株) 船井総合研究所
大阪本社

本セミナーは“特別”に、ゲスト講師として、

本レポートでご紹介させていただいた **ごとふ動物病院の院長 藤本愛彦氏** を
ゲスト講師としてお招きして、ご登壇していただきます。

また、本セミナーは藤本氏にご登壇いただくこともあり、**非常に秘匿性の高い**ものとなっております。
そのため、セミナーにご参加いただけない先生方には公表しにくい情報も含まれておりますので、
講義内容をCDやDVDで一般の方に販売する予定はございません。予めご了承ください。



セミナーポイント 1

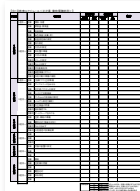
本モデルを取り組む為に
必要な **ツール** を見ることが出来る



カウンセリングツール



興味換気ツール



歯周病レポート

セミナーポイント 2

新患数が増える
最新 **WEB マーケティング手法**

セミナーポイント 3

予防歯科を**確立**させるための
実際のカウンセリングを**目の前**で見れる!

Point

2

集患対策

飼い主様に病院を認知してもらえるかも非常に大切です。
皆様の地域で歯石除去、歯石取りを希望される飼い主に
認知してもらう必要があります。

そのために行うのが、**最新の WEB マーケティング**です。

今の動物病院業界のスタンダードは
HPを**複数所有**することです。

歯科処置専門サイト、皮膚病専門サイト、外科専門サイト
採用専門サイトなど、目的に応じてHPを制作・管理・運用
するのが大切な時代に入ってきているのです。

まずは、飼い主様が探しているニーズに対して
貴院の**サイトがどれだけリーチ**できるか。

そのためにも、『SEO』『SEO』『SNS』と**最新の情報**を
仕入れておく必要があります。



歯科処置専門サイト



採用専門サイト



アレルギー治療サイト

Point

3

成約率の向上

入り口としては、他の主訴で来院される飼い主様でも予防歯科について興味を持つ
ていただくことが予防歯科を最大化させるために重要になります。

そして、プログラムの成約率を8割以上にする秘訣は、**適切なタイミングでカウ
ンセリングを行う**ことです。また、ワンちゃんの口腔内の状態を飼い主様に視覚的に
伝えることが重要です。

その他、カウンセリングの質を担保することも大切なポイントになります。
そのためにも、**ツールで視覚的に理解**してもらう
仕掛けも大切になります。

また、**カウンセリングのやり方**を
病院で統一しておく
成約率は飛躍的に向上します。



カウンセリングツール



興味換気ツール

本セミナーの一部を紹介しますと…

セミナーに参加すれば下記の悩みが解決します！



- ☐ 動物看護師だけで売上をたてたいと思っている
- ☐ 病院に新しい収益源を確立したいと思っている
- ☐ ドクターの稼働をできるだけ減らしても収益を維持したい
- ☐ 重度歯周病をゼロにしたいがやり方がわからない
- ☐ 売上が減少傾向にあり、先行きが不安である
- ☐ スタッフの動物病院で働くやりがいを増やしてあげたい
- ☐ 社会性の高い動物病院を実現したい
- ☐ スタッフが主体となった体制を構築したい

最後になりますが、一つでも当てはまる項目がある方は、
セミナーに参加することをお勧めします。
解決の糸口を見つけるチャンスがあります。



村田 悠一

レポートはいかがだったでしょうか？

今回は、実際にごとふ動物病院様の事例をお見せいただいたり、
更には予防歯科を構築するための秘訣を藤本院長先生に
語っていただきました。

今回のセミナー内容は導入されている動物病院の数が少なく、
先行者メリットの得やすいビジネスモデルになります。
藤本院長にできる限り本音で語って頂くため、
不特定多数の方に見せることのできない内容もあります。

もし商圏のバッティングなどが見られるなどの理由がある場合は、
セミナーにお申し込み頂いてもお断りさせていただく場合が
ございますのでご了承ください。
それぐらい本気で成功事例を語らせていただきます。

今回はご多忙の中、藤本院長、スタッフの看護師さんに
2日間お話をさせて頂くことになりました。非常に貴重な機会に
なりますので、遠方の方も奮ってセミナーにお越しくださいませ。

当日、お目に掛かれるのを楽しみにしております。
最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。

本セミナーの一部を紹介しますと…

【組織力を強化するために具体的な手法について】

- 働き手は毎年減っている？将来を見据えて、今行わなければならない事とは？
- 教育期間を短縮させるための教育体制の作り方を大公開！
- 病院の方向性を落とし込むための中期経営計画とは？



【スタッフ離職率を下げる為の具体的な手法】

- なぜ離職率が低いのかを判断するためのツールをご紹介
- 採用時のミスマッチを減らすための面接オペレーションをご紹介
- 月3万円で応募者30名強！費用対効果の高いダイレトリクルーティングとは？



【スタッフの生産性を上げる為の具体的な手法】

- スタッフに自発的に行動してもらうためのミーティング手法とは？
- 業務マニュアルの重要性とその作り方とは？



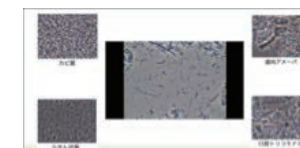
【新患数を30→50人にするHPの構成】

- 病院の診療スタイルに共感した飼い主が
来院するHPとは？



【健康診断の受診率を向上させる手法】

- DMを送るだけだともう古い？訴求力を上げるためのデジタル活用とは？
- 院内で行うカウンセリングに必要な情報を大公開！



【素人でも歯周病予防の重要性を伝えるために】

- 誰でも啓蒙できるようにするために用意すべきツールをご紹介
- SNSを活用して行う貴院のファンづくり方法とは？



ごとふ動物病院の 取り組み事例

- ごとふ動物病院が行っている診療の流れとは？
- 予防歯科の導入を成功させるためのポイント
- 短期間で優秀なスタッフにするための育成方法とは？
- 実際のカウンセリングのやり方を実現
- ごとふ動物病院が目指す動物病院像とは？



開催要項

日時・会場

2019年6月12日(水)
船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」北口より徒歩15分

東京会場

大阪会場

2019年7月15日(月・祝)
船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041大阪府市中央区北浜4丁目4-10
船井総研 大阪本社ビル
申込締切日:7月12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

開催時間

開始 12:30 ▶ 終了 16:30 (受付12:00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ください。
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、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 25,000円(税込27,000円)／一名様
会員企業 税抜 20,000円(税込21,600円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やか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。
●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、ご入金を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
FAX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上でご確認ください。
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、下記申込み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下さい。
《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785623 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキョウシヨ 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となっております。 ※お振込手数料はお客様の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 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)
●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:村田

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。

動物病院 経営セミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S045882

担当:時田宛

ご希望の会場にチェックをお付けください。

☐【東京会場】06月12日(水) ☐【大阪会場】07月15日(月・祝)

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					
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

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、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。

☐ 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レレーションズ・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)

検

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。

無料メールマガジン購読者募集

(株) 船井総合研究所 動物病院チーム執筆

最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
動物病院経営の“成功事例”をレポートするメールマガジン

動物病院経営コンサルティングチームが、
日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

メールマガジンご愛読者の声

☒ 普段、診療・経営をしていると「本当にこれでいいのか」「実際何をすべきなのか」など悩むことが多くあります。そんなことを定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。 T動物病院様

☒ 悩んでいることはどの先生も同じようなことなので、タイミングよく解決につながるものが良くあります。とても有効だと思っています。 R動物病院様

メールマガジンお申込みはこちらから

①右記のQRコードより、お申込みフォームにご記入下さい。

又は

②下記にご記入の上、FAXにてご返信下さい。



▲お申込みフォームはこちら▲

メールマガジン 購読申込み

右記の空欄にご記入の上、
FAXにてご返信ください。

貴院名	
お名前	様
メールアドレス	
お電話番号	
FAX番号	

FAX送信先

☎ 03-6212-2943

【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致します。詳しくはホームページをご確認ください。

3.研究会のご案内時に、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、お申込のご連絡や商品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(TEL.06-6125-7807)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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。