

慢性的な働き手不足 患者の高齢化 働き方改革 関連法案

人生100年時代

内科医院にとって 2025年問題の影響とは??

最低賃金の引き上げ

アウトカム志向

医療費の高騰

服薬指導から生活習慣指導へシフト

外来市場から入院・在宅市場へシフトチェンジ

予防・ヘルスケア領域の拡張

PHR導入

かかりつけ医機能強化

遠隔医療の進展

AI・ICT技術の進展

2020年からは外部環境に左右されにくい「ヒト」が集まる医療経営を実践する



定員 **100**名様限定!
日程 2019年**11**月**17**日(日)
会場 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 東京本社

外来減少 採用難 時代到来 内科医院の未来経営

わずか4時間であなたの医院がやるべき方向性が決まる!

特別講演
ゲスト



遠隔診療、海外展開と在宅医療を牽引するグローバルトップリーダー

開業わずか6ヶ月で月間医業収入1500万円を達成した内視鏡専門クリニック

医療法人社団鉄祐会 理事長 武藤 真祐氏

仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院 院長 山岡 肇氏



内科医院「2025年未来経営」フォーラム

日時 **11/17**(日) 12:30~16:30
会場 Funai Soken 東京本社



お申し込みは、WEBからもできます。

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 お申し込みに関するお問い合わせ:時田 内容に関するお問い合わせ:石原

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。) → **048546**

ごあいさつ

皆様、本レポートをご覧いただき、誠にありがとうございます。

(株)船井総合研究所の戸澤良親と申します。

弊社は中小企業向けの経営コンサルティング会社であり、元々医療業界向けには皮膚科、整形外科、耳鼻科、眼科、心療内科、歯科といった科目を手掛けておりましたが、2017年より内科分野のコンサルティングを新たにスタート致しました。現在は内科業界の中で内視鏡分野、在宅医療分野、生活習慣病分野を3本柱にしております。

立ち上げてから約2年間の経ち、おかげ様でクライアント様からご支持いただく機会が増えて参りましたので、この度「内科フォーラム」として内科医院を経営される先生方に向けて開催させていただく運びとなりました。

今回、本フォーラムを通じてお伝えしたいメッセージは

「2025年問題を想定・見越した上で、2020年以降の内科医院経営を見つめなおす」ことです。

既に少子高齢化が進み、日本は今も世界的にみても世界一位の超高齢国家です。更に高齢化が加速し、ついに団塊世代の人口ボリューム層の方々が後期高齢者に移り変わります。一気にここで外来患者減少が起こります。また高齢化の裏側には労働者不足といった雇用体制の社会問題もあります。医療業界の採用は従来、景気に左右されてきました。景気がよくなると医療業界の採用は困難になり、景気が後退すると比較的医療機関には働く人が集まりやすかったわけです。しかし、これからは慢性的な働き手不足となり、資格者どころか無資格者も集めることが困難になります。更に最低賃金の引き上げ、地場企業の労働条件改善、働き方改革関連法案…といった外部環境の影響により、たとえ現段階では好条件の医療機関でも将来的には追いつかなくなり経営の圧迫につながるケースも考えられます。

今までは他人ごととして何となく見過ごしてきた社会問題もこの5年で貴法人にも影響が出る可能性は多大にあります。

つまり、ここで繰り返しお伝えしたいことは、自分ごととして捉え

「今までの延長線上ではなく、先を見越した上で、改めて貴法人の医療経営基盤を見つめなおしていただきたい」のです。

- ・自法人の強みは何であるのか
- ・自法人が本当に地域のためにやるべきことは何であるのか
- ・組織力を高めるために今からはじめていくことは何であるのか
- ・5年後、10年後にどのようなクリニック像にしたいのか
- ・(息子様、娘様がいる場合)承継時までには何をしておく必要があるのか

本フォーラムの1日が皆様にとって見つめなおすきっかけになればと思っております。

株式会社船井総合研究所
医療支援部 部長

戸澤 良親



今までの延長線上では生き残れない！ 2020年以降に「ヒト」が集まる内科業界の未来を徹底解剖



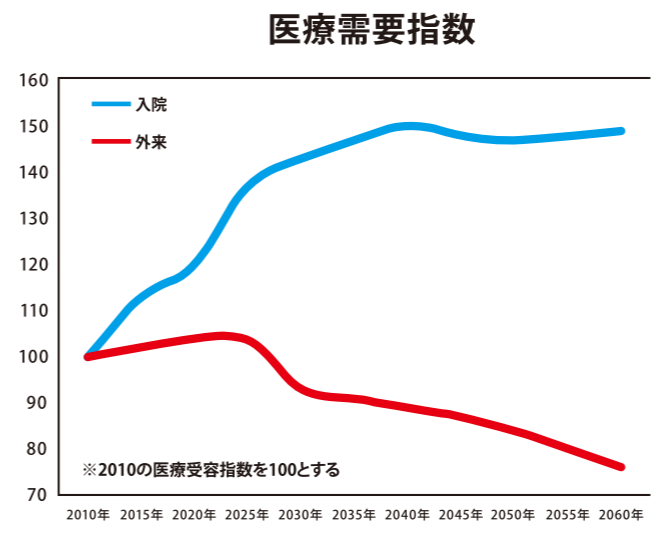
2025年問題を振り返る

日本は既に世界圧倒的1番の「超高齢国家」。そんな日本に新たな医療変革が起きます。団塊世代が後期高齢者に移行変わり、一気に外来市場から入院(在宅)市場にシフトチェンジする2025年。

MC1含め認知症患者は700万人にまで広がることも叫ばれています。生命100年時代とも呼ばれ、生命寿命は延びていきます。その裏側で労働者人口は続々と減り、医療事務スタッフも企業に取られる時代へ。

これからの時代こそ、時流を正しく捉え、内科病院が変革するタイミングなのです。

▼2025年の数字を知る▼
高齢者数→3500万人(全体の30%)
75歳以上→2180万人(全体の18%)
認知症患者数(MCI含め)→700万人



自院の医療経営をチェックしましょう

まずは自院の経営診断をしてみましょう。
「患者が集まる・満足する」「従業員が集まる・満足する」ために必要不可欠な要素を盛り込んでいます。自院に不足している項目を整理し、今後の医療経営に役立てていきましょう。

【診断基準】
5つ以上 素晴らしいです!
3~5つ あともう一歩
2つ以下 早急に立て直しましょう

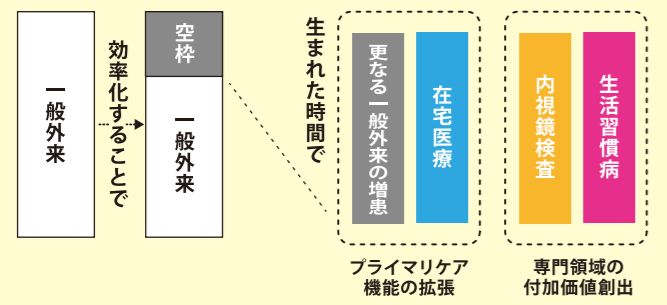
▼患者が集まる・満足する度チェック▼

- 右の5つの時流のうち1つ以上軸がある
 - 職種ごとで機能が明確になっている
 - 患者をモチベートする仕組みがある
 - 診療効率化は常に創意工夫している
 - 待ち時間短縮化の対策は練られている
 - HP等でのPR活動は積極的である
 - ICTやIT導入には積極的である
- 点

▼従業員が集まる・満足する度チェック▼

- 理念やビジョンは明確にある
 - 理念やビジョンを浸透する仕組みがある
 - 組織の横断連携の仕組みは整備されている
 - 職種ごとのキャリア設計は整備されている
 - 採用コンセプトは明確である
 - 採用に向けたPR活動は積極的である
 - 中期医療計画は定期的に立てている
- 点

CHECK 「診療効率化」は内科診療経営の入り口



診療効率化とは患者の**見えない部分での運営体制の仕組み**を指します。在宅医療にせよ、外来中心の診療形態にせよ、診療効率化は内科医院にとって共通テーマです。**待ち時間が短く残業代が少なく、診療の品質を落とさず、1人でも多くの患者さん**を診る医療機関が自院にとっても地域にとっても付加価値が高いのです。

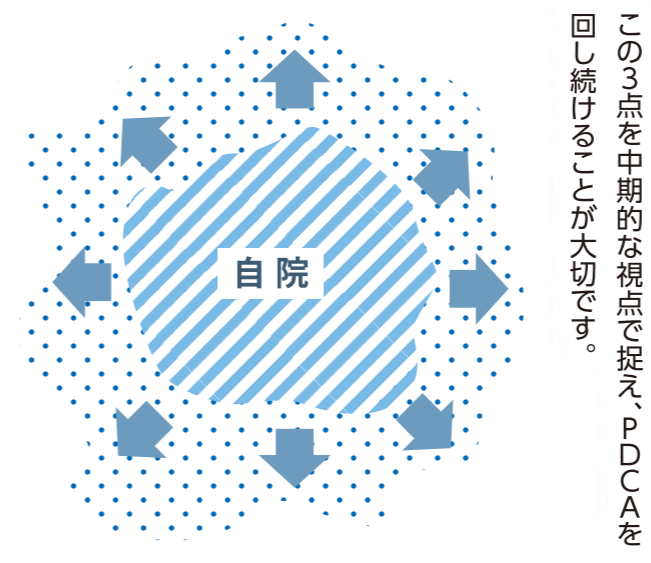


CHECK これからの医院発展には「組織力」が必須

働き手不足、働き方改革、最低賃金の引上げ...等々これから労働における価値観は多様化していきます。労働条件だけが売りの組織はこれから生き残れません。これから大切なのは

「組織力」、そして「医院と従業員の心のつながり」

です。医療機関で働くのではなく、あなたの医院で働きたいと思える動機を創るのです。そのために上記の7項目をクリアするための制度構築、文化、風土を醸成していくのです。



患者だけではなく、スタッフも集められない。これから年々課題が山積していく中、ヒトが集まる考え方を紹介します。一言で「診療圏を広げる」ことです。基本的に、患者の来院範囲が広がれば、応募にくるスタッフの応募圏も広がります。つまり、医院のブランド力を高めることです。「近所だから来院・勤務」の物理的動機はこれからリスクを伴います。患者さんにして、スタッフさんにして、何かしらの**心理的動機が必要**となります。そのためには

- ① 医院の軸を明確にする
- ② 各職種の役割・機能を明確にする
- ③ プロモーション力をつける

この3点を中期的な視点で捉え、PDCAを回し続けることが大切です。

2020年以降の内科の時流

- 時流1 在宅医療シフト
- 時流2 かりつけ医機能拡張
- 時流3 専門性強化
- 時流4 予防機能付加
- 時流5 生活習慣の行動改善機能

時流を5つ挙げておきます。全て備わっていることは当然ベストですが、医師1人の医療機関であればまず**1つずつ時流をつかみ、自院の軸に定めて**いきましょう。

改めて地域が求めている環境を把握し、自身の医師としてのこだわり、自院の内部資源を整理してみましょう。また日本は慢性的な医師不足です。

超高齢社会を支えるためには医療そして医師の役割や機能を変える必要があります。

時流と一部重複する部分もあります。が、下図に7つの変革キーワードをまとめています。これから医師が本心に担うべき姿を想像し、貴院の発展、成長につながることを祈願しています。

7つの医療機能シフト	従来	これから
医療の役割	Cure	Cure+Care
中心的存在	医師	多職種
観察対象	症状	患者自身
対処法	服薬指導	生活指導
指導	医学的知見	個別データ
患者モチベート	—(特になし)	賞賛
キーワード	完結	連携

内科業界を牽引するトップリーダーの2人&内視鏡 在宅医療 生活習慣病 の時流を一気に学べる4時間



世界1位の超高齢社会である日本が地域包括ケア事例を創る

- Topic1** 医療法人社団鉄祐会祐ホームクリニックの基本的概要と具体的取組み
- Topic2** グローバルから見た国内医療の社会課題と展望、日本の医療が担う存在意義
- Topic3** 超高齢社会、医師不足、人口減の時代に担う本来の医師の役割
- Topic4** プライマリ・ケアと地域包括ケアを両輪で考える2020年以降の総合内科医療
- Topic5** 武藤真祐氏が明るい未来に向けてこれから取り組むべき10年間ビジョン

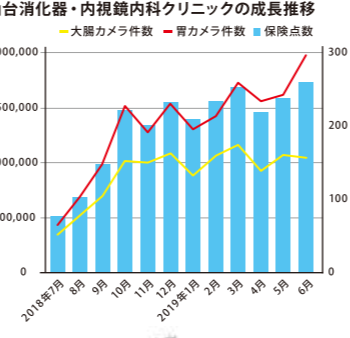
武藤 真祐氏 医療法人社団鉄祐会理事長/株式会社インテグリティ・ヘルスケア代表取締役会長
Tetsuyu Healthcare Holdings Pte Ltd. Co-founder&Director

1996年東京大学医学部卒業。2002年東京大学大学院医学系研究科博士課程修了。2009年早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了(MBA)。2014年INSEAD Executive MBA。2018年Johns Hopkins MPH。東大病院、三井記念病院にて循環器内科、救急医療に従事後、宮内庁で待医を務める。その後マッキンゼー・アンド・カンパニーを経て、2010年、在宅医療を提供する「祐ホームクリニック」を設立した。(2011年に法人化し「医療法人社団鉄祐会」となる)
2015年には、シンガポールで「Tetsuyu Healthcare Holdings」を設立し、同年8月よりサービス開始。2016年よりオンライン診療システムYaDocの開発・普及へ取り組む「株式会社インテグリティ・ヘルスケア」の代表取締役会長に就任。
東京医科歯科大学大学院医歯学総合研究科臨床教授、日本医療政策機構理事、一般財団法人アジア・パシフィック・イニシアティブ理事。



「内視鏡分野一番化」×「テイル組織」戦略から地域を支えるトップランナー

- Topic1** 開業を決意したときから開業までに行った開業設計と中期経営計画
- Topic2** 開業1年間で内視鏡4000件達成した秘訣と患者満足度向上策
- Topic3** 専門領域を付加する、特化するメリットとデメリット
- Topic4** 1人1人の従業員を主役にする山岡式組織創りのポイント
- Topic5** 山岡肇氏が明るい未来に向けてこれから取り組むべき10年間ビジョン



山岡 肇氏 仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院 院長

2018年7月2日に仙台市泉区に仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院を開院。開業前から入念な準備と医療業界の時流を捉えた医院コンセプトが功を奏し、開業初年度で年間医療収入1億5000万を達成した。
医療機関としての成長スピードは間違いなく国内トップクラスであり、全国の開業クリニックの見本ともいえる。開業後4ヶ月目には月間内視鏡検査数350件、医療収入1,200万を達成し業界屈指の成功事例を持つ。
現在は月間内視鏡検査数が400件を超える勢いがあり、特に大腸カメラ検査数の伸びが留まるところを知らない。この爆発的な成長を支えるのはWebを中心としたマーケティングの展開、そして医療機関では珍しい中小企業を見本としたクリニック組織の活性化にある。「胃癌・大腸癌で亡くなる方を0にしたい」そんな思いを胸に秘め日々の診療に取り組む今後の内視鏡業界を牽引していく医師の1人。



内視鏡 大腸内視鏡検査強化で中長期の経営を安定させる!

胃癌の死亡率は低下傾向にありますが大腸癌の死亡率は伸びる一方です。胃癌の罹患者数は高齢化などにより増加していますが死亡率は減少傾向にあります。ピロリ菌感染率が年々減少していること、またAIなど機械の進歩により今後も減少していくことが予想されます。逆に大腸癌に関しては近年増加の一途をたどっています。上部内視鏡検査と下部内視鏡検査の実施検査施設数を比較すると下部は上部の約3分の1、検査数は約4分の1という状況です。(医療施設調査平成26年より)需要と競合性の観点から今後の中長期の経営を考える上で大腸内視鏡検査の強化は必須項目のひとつと言えます。

WEB活用で圧倒的集患

自院サイトのSEO対策やWEB広告で内視鏡検査検討患者はもちろん外来患者も集客。外来は内視鏡検査につながる患者にターゲットを絞って訴求。診療圏が今までの数倍の広さに!

外来来院患者への訴求

外来で来院している患者に対して内視鏡検査をしていることの訴求、啓蒙活動を実施。院内掲示物はもちろん問診票やチェックシートなどを活用して興味を引く仕掛けを作る。

定期検査の患者で安定

検査を受診した患者に対して適正な時期に定期的に検査受診を促す。検査後の結果フィードバックの内容と再度受診を促すために患者個々に直接通知がポイント。

在宅医療 2025年在宅患者100万人時代を支える在宅医療機関 ~最後まで安心して過ごせる地域創りを目指して~

現在、日本では約25万人分の訪問診療を行う医療機関が不足している状況です。さらに、2025年に向けて加速度的に増加し、現状の医療機関数のままだと約60万人分が不足すると考えられます。内科医院は、日本中で約6万件あります。1医院あたり+10件の在宅患者さんへ診療をすることが出来れば、この問題は解決へ向かうかもしれません。今、内科医院経営者様にお考えいただきたい事は、**在宅医療に取り組むか否かではなく、どのような在宅医療が自院にはふさわしいのか**ということです。診療報酬改定におきましても、外来から在宅への誘導や看取りの強化等在宅医療面は毎回変化しつつあります。これは、市場に合わせた変化であると同時に地域や医院様の状況に合わせた在宅医療経営を行ってほしいとの想いも感じられます。是非、今一度、在宅医療の方向性を検討頂き、患者さんが最期まで安心して過ごせる地域創りをしていただけますと幸いです。

	現在	2025年
市場性	2000億円強	5000~7000億円
患者需要	70万人	87万~120万人
供給数	45万人	-
看取り難民	35万人	40万人

在宅医療機関が何件増えるか?!

貴院のベスト在宅医療スタイルは?
「都心は専門化・地方は総合化」

在宅医療経営は地域性に大きく左右され、都心と地方では在宅医療スタイルが異なります。例えば、都心であれば医療介護資源が多く人口密度も高いので、小中診療圏×テーマ性を持った専門化が成功のポイントです。逆に地方では、医療介護支援が少なく人口密度も低いので中大診療圏における効率的な診療×必要サービスも付加した総合性がポイントです。

医師は診療に集中出来ていますか?
「クランク付加で生産性アップ」

診療報酬が減収した場合に備えて、在宅医療においても生産性の向上が重要です。生産性を上げるには、主に以下二つがポイントになります。1つは医師が診療に集中できる環境をつくるためのクランク活用です。もう1つは、医療介護系SNSやオンライン診療に見て取れるようにデジタルシフトです。

連携先教育を実施していますか?
「強化連携先作りで安定経営」

安定した患者紹介は、安定した経営に繋がります。そのような医療機関は、在宅医療と自院の事をよく理解した強化連携先を持っています。例えば、在宅医療リテラシー向上の為に定期的にスキルや情報を発信し学べる勉強会や価値ある情報が詰まったニュースレター送付等がよい例です。

生活習慣病 高齢化で増え続ける生活習慣病。HPによる啓蒙が鍵に。

生活習慣病患者数は高齢化の影響もあり増加し続けています。それらの患者に対してネットを活用して広報・啓蒙を行う事は大変重要です。経営面で考えても**生活習慣病患者比率を高めることによるメリットは大きいと考えられます。この数値が向上すると①定期通院患者数が増えるためレセプト枚数が伸びやすくなる②急性症状ではないため診療が効率的になる③季節による繁閑の差が少なくなるため医療収入が安定する。**といったメリットがあります。本講座では生活習慣病にフォーカスしたマーケティング、オペレーションを徹底解説します。

生活習慣病比率を向上させるための3つのポイント

生活習慣病患者に絞った集患対策を。疾患重視型ホームページ×ネット広告

内科医院においても集患の主軸は完全にネットに移りました。またネットだからこそ、ピンポイントに生活習慣病患者者にアプローチができるというメリットがあります。

医師の負担を減らし、効率化も行う。問診・カルテ業務の職員への業務移譲

「医師にしか集中できない業務に集中すること」が診療効率化の最大のポイントです。特に問診・カルテ作成をスタッフ中心に行うことで診療効率が各段に高まります。

適切な情報提供が満足度に繋がる。疾患リーフレット、SNS等の活用法

病気や治療について適切に情報提供することが患者満足度に大きく寄与します。また情報提供する手段もSNSなどの登場で多様化しています。

主な生活習慣病患者数の推移

疾患	H17	H20	H23	H26	H29
糖尿病	246	237	270	316	338
脂質異常症	188	206	220	780	796
高血圧性疾患	906	966	1010	993	993

*厚生労働省調査より作成(脂質異常症はH23に項目追加のためH23以降推測)

2020年以降に成功するクリニックの秘訣

講座内容&
スケジュール

東京 2019年 11月17日

(株)船井総合研究所
東京本社
12:30~16:30(受付12:00~)

講座	セミナー内容
第1講座 12:30~13:00	2020年以降成功するクリニックになるために 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 部長 戸澤 良親 2006年に成蹊大学工学部応用化学科卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は医療業界のコンサルティング部門に属して2012年にチームリーダー、2015年にグループマネジャーに昇格。その後2017年1月より医療支援部の部長に昇格し、医療・歯科・治療院・動物病院といったヘルスケア領域の統括を担っている。現在、自身としては医療業界の中でも市場の大きい内科部門を立ち上げ、在宅医療、内視鏡・予防分野の推進を手掛けている。



講座	セミナー内容
ゲスト講師 第2講座 13:00~13:45	時流を捉えた開業クリニック成功の秘訣 開業初年度1.6億円を達成したクリニック経営を大公開 仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央 院長 山岡 肇氏 □ 開業初年度1.6億円のクリニック経営 □ 専門特化医院の成長スピードの魅力 □ 広告費用の9割を投資したwebマーケティング □ 急成長の中で離職率0%を維持する組織マネジメント □ 競合との差別化を図るために惜しまない医院投資 □ クリニックの方向性の全てが決まる経営計画発表会 □ 山岡氏が語る今後の医院経営に求められること 仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央は2018年7月に開業し、消化器領域に特化したクリニック経営を展開。開業初年度には医療収入1.6億円ならびに内視鏡検査数4000件を達成した。設備・広告投資を惜しまず覚悟を持った一点特化型医院経営の最たる成功事例として現在医療業界内でも注目を浴び始めている。開業2年目となる2020年以降には既に分院展開を計画しており、消化器内科領域において日本一の経営組織を本気で目指している。



講座	セミナー内容			
第3講座 14:00~14:45	<table border="0"> <tr> <td> 生活習慣病患者比率アップで 安定した内科クリニック経営を実現! 生活習慣病強化型内科の集患戦略、 診療体制構築法事例を大公開! 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー 田熊 孝治 </td> <td> 内視鏡強化型内科クリニックで経営力アップ 全国医院で実証済み、 すぐにできる増患方法&効率化大公開! 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー 澁谷 平祐 </td> <td> 在宅医療に取り組む内科医院必見! 地域&医師数によって異なる貴院に 最も合った在宅医療とは!? ~3か年経営計画・医師負担軽減・部門&組織創りまでを大公開~ 株式会社 船井総合研究所 松岡 佑磨 </td> </tr> </table>	生活習慣病患者比率アップで 安定した内科クリニック経営を実現! 生活習慣病強化型内科の集患戦略、 診療体制構築法事例を大公開! 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー 田熊 孝治	内視鏡強化型内科クリニックで経営力アップ 全国医院で実証済み、 すぐにできる増患方法&効率化大公開! 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー 澁谷 平祐	在宅医療に取り組む内科医院必見! 地域&医師数によって異なる貴院に 最も合った在宅医療とは!? ~3か年経営計画・医師負担軽減・部門&組織創りまでを大公開~ 株式会社 船井総合研究所 松岡 佑磨
生活習慣病患者比率アップで 安定した内科クリニック経営を実現! 生活習慣病強化型内科の集患戦略、 診療体制構築法事例を大公開! 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー 田熊 孝治	内視鏡強化型内科クリニックで経営力アップ 全国医院で実証済み、 すぐにできる増患方法&効率化大公開! 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー 澁谷 平祐	在宅医療に取り組む内科医院必見! 地域&医師数によって異なる貴院に 最も合った在宅医療とは!? ~3か年経営計画・医師負担軽減・部門&組織創りまでを大公開~ 株式会社 船井総合研究所 松岡 佑磨		

講座	セミナー内容
ゲスト講師 第4講座 15:00~15:45	日本の内科医が地域包括性に向けて取り組むべきビジョン創り 日本の内科医院が地域医療を支え続ける為に取り組むべきイノベーションによる成長戦略 ~グローバル視点から語る日本に必要とされる未来の医療~ 医療法人社団鉄祐会 理事長 武藤真祐氏 □ 海外への医院展開やオンライン診療モデルの構築に取り組む鉄祐会の目指す未来 □ グローバルから見た国内医療の課題と展望 □ 変化しつつある日本の医師の役割 □ プライマリ・ケアの2020年以降の考え方 □ 内科医院における在宅医療への取り組み方とIT活用方法 □ 人材不足時代に対応した、医師・看護師の採用から組織文化の作り方 2010年1月に東京都文京区に在宅医療を中心に行う祐ホームクリニックを開業し、都内を中心に展開。2011年には東日本大震災を機に、宮城県石巻市にもクリニックを開業し、医師会および自治体と連携した地域医療の推進に取り組み、国内5拠点にて医院を展開する。加えて、2015年には、シンガポールで「Tetsuyu Healthcare Holdings」を設立し、同年8月よりサービス開始。2016年よりオンライン診療システムYaDocの開発・普及へ取り組む「株式会社インテグリティ・ヘルスケア」を経営。



講座	セミナー内容
第5講座 16:00~16:30	本日のまとめ講座 明日から即実行に活かせる、3つのポイント。 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー 川口克洋



WEBからもお申し込みいただけます!



右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/048546>



日時・会場

東京会場

2019年11月17日(日)
 (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
 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1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ませんので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込 **26,400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。それ以後のお取消の場合は、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

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.5758183 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 **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:石原

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. S048546 担当 時田宛

内科フォーラム **FAX:0120-964-111**

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	受講を希望される分科会に <input checked="" type="checkbox"/> をお付けください。 <input type="checkbox"/> 生活習慣病集患 <input type="checkbox"/> 内視鏡検査数アップ <input type="checkbox"/> 在宅医療強化
	2	フリガナ	役職	年齢	受講を希望される分科会に <input checked="" type="checkbox"/> をお付けください。 <input type="checkbox"/> 生活習慣病集患 <input type="checkbox"/> 内視鏡検査数アップ <input type="checkbox"/> 在宅医療強化
	3	フリガナ	役職	年齢	受講を希望される分科会に <input checked="" type="checkbox"/> をお付けください。 <input type="checkbox"/> 生活習慣病集患 <input type="checkbox"/> 内視鏡検査数アップ <input type="checkbox"/> 在宅医療強化
	4	フリガナ	役職	年齢	受講を希望される分科会に <input checked="" type="checkbox"/> をお付けください。 <input type="checkbox"/> 生活習慣病集患 <input type="checkbox"/> 内視鏡検査数アップ <input type="checkbox"/> 在宅医療強化

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

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(TEL06-6204-4666)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)

