

SASによる睡眠負債、生活習慣病、重大事故の発生を防ぐ！

睡眠専門クリニックでなくてもCPAP月間件数
200件超を達成するノウハウを大公開！

CPAP件数**600件超**の
睡眠専門医が教える

CPAP療法

SAS特化 マーケティング事例

SAS簡易検査を月間30件以上に増やす！
SASに特化した最新マーケティング成功事例を徹底解説！



CPAP患者対応事例

CPAP件数600件でも未受診率たったの**2.2%**！
「未受診・未使用・離脱」を減らす秘訣を実際の診療動画で解説！



CPAP患者
月**600件**
オーバー

CPAP使用が
月21日・1日4時間以上
患者割合
75.8%

月間
500件超でも
未受診率
2.2%

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！

医療法人社団 幸仁会
理事長 **高島 雅之氏**

レポートを読んでいただく前にお伝えしたいこと ～我々のミッション～

株式会社船井総合研究所 井上 駿



睡眠時無呼吸症候群の患者数は約47万人 潜在患者数は約400万人以上

はじめまして。船井総合研究所の井上駿と申します。本レポートを手にと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47万人程度です。

日中の眠気による悲惨な事故や、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。

SASによる悲惨な事故や合併症で困る人を減らしたい

我々のミッションとして上記の内容を掲げております。

セミナーやコンサルティングを通じ、SAS治療を行う先生方の力となり、SASで困る人を減らすことに貢献したいという想いがあります。

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600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。

SASで困る人を減らすためにSAS治療に力を入れたい、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。



たかしま耳鼻咽喉科 院長 高島 雅之氏

金沢医科大学卒。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されている。

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。

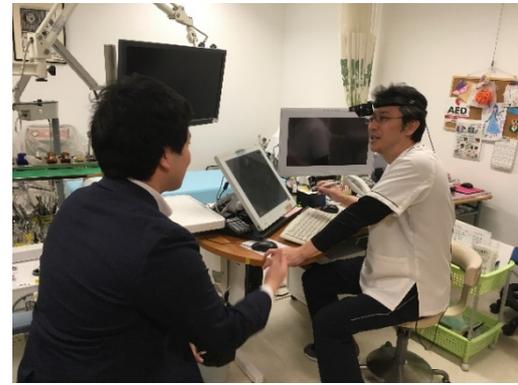
年間600人以上のSAS患者さんの治療を行い、地域への啓蒙として講演活動などにも精力的に取り組まれている。

**井上：この度はセミナー講師をお引き受けいただき、ありがとうございます！
本セミナーを行うにあたり、先生の想いをお聞かせください。**

よろしくお願いたします！

日本では、睡眠医療の専門家として診療を行っている医療機関が多くありますが、その領域の患者数に対して、決して足りている状況ではないと思っています。

その結果、**本当は治療が必要だが病気に気づいていないSAS潜在患者、CPAP治療を始めたけれど、上手く使うことができずに離脱してしまい、治療できていない患者さんが多いのが現状です。**



もちろん、睡眠医療をご専門にされていない医療機関でも、SAS診療に力を入れておられる先生はいらっしゃると思います。

しかし、そのような先生方がSAS診療に関する知識を学ぶ場が少ないと考えており、そのことがSAS潜在患者、離脱患者が減らない一つの要因になっているのではないかと考えています。

今回のセミナーでは、「SAS診療に力を入れて、SASで困る患者さんを減らしたい」といったような想いをお持ちの先生方が普段のSAS診療で悩まれていることを解決できるよう、当院で取り組んでいることを惜しみなくお伝えしたいと思っています。

その結果、より多くの方がSAS治療を行い、400万人以上いるといわれている潜在患者や、うまく使えずにCPAPを中断してしまう方が減ることを目指せたらと思っています。

井上：ありがとうございます！SAS診療に取り組まれる先生方にとって非常に有意義なセミナーとなりそうです！

日本睡眠学会 認定施設 (A認定) CPAP件数600件超の 耳鼻咽喉科が行っているSAS診療とは？

井上：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。

当院で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。
そのため、多くの耳鼻咽喉科の先生方と同じように「診療効率化」というテーマも重要な経営課題となります。

現在当院のCPAP件数は600名を越しておりますが、忙しい耳鼻咽喉科外来と並行してCPAP件数を増やし続けることは決して簡単なことではなく、様々な試行錯誤を重ねて、現在の形となっています。
当院の特徴として下記のようなことが挙げられます。

「睡眠外来専用ブース・入院設備」

待合室に睡眠外来専用のブースが3つあり、そこで臨床検査技師が初診患者の問診、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。

また当院には入院設備もあり、精密検査も実施することができます。



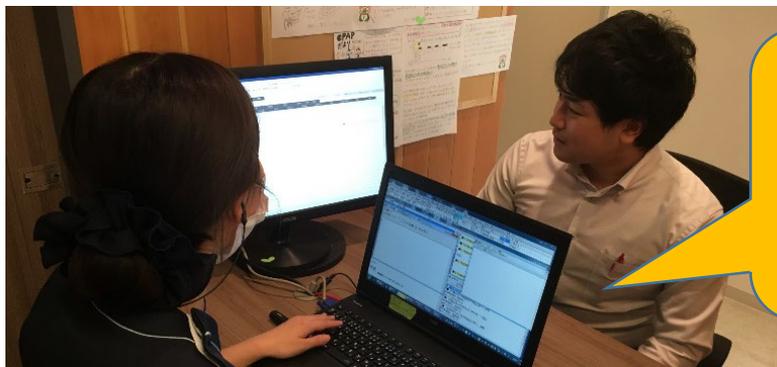
「睡眠外来を支える臨床検査技師が在籍」

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、4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。

質の高い医療を提供するためには、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。



たかしま耳鼻咽喉科には
日本睡眠学会認定検査技師が
3名在籍している。
(栃木県内でたった7名！)

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しまったので、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。

井上：ありがとうございます！スタッフ教育に力を入れているからこそ、質の高い医療の提供につながるんですね。

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。

患者さんの受診経路は口コミとWEBだった！

井上：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。

井上：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が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。

睡眠時無呼吸症候群（Sleep Apnea Syndrome ; SAS）とは…

睡眠時無呼吸症候群（以下SAS）とは、寝ている間に気道が何らかの理由で塞がってしまい、呼吸が止まってしまう疾患です。日本における有病率は男性で約3.3%、女性で約0.6%と男性に多く見られます。



SASの患者さんは寝ているときに大きないびきを伴っていることが多く、大きないびきの消失と共に呼吸が停止し、この状態が数十秒続くと脳が呼吸を再開させるために覚醒し、呼吸が再開し脳が眠りにつくとまた呼吸が止まる、といったことを一晩中繰り返します。



その結果、睡眠を十分に取ったつもりでも実

際には満足な睡眠が得られていないので、疲れが残ってしまったり、昼間に耐え難い眠気が現れます。



睡眠外来診療の流れ

1. 初診予約

睡眠外来は完全予約制です。お電話でのご予約をお願いします。

初診では、問診、診療の説明、検査を行う為、約1時間お時間がかかります。初診時には、健康診断やかかりつけ医での採血結果、お薬手帳（内服中のお薬の内容がわかるもの）のご持参をお願いします。

睡眠外来を初めて受診される患者様には、直近2週間分以上の睡眠日誌の記載をお願いしております。ダウンロードしていただき、初診時にご持参ください。

[睡眠日誌のダウンロード \(pdf\)](#)

[睡眠日誌記入例のダウンロード \(pdf\)](#)



※大変申し訳ございませんが、現在、睡眠外来の初診のご予約は3月となります。また、土曜日の睡眠外来初診のご予約は現在受付けておりません。ご理解の程よろしく申し上げます。Tel : 028-633-9115（水曜日、日、祝日休診）

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。

井上：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。

患者さんの未受診で一時期は“取り立て屋”のように・・・

井上：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。

井上：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！

井上：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ありません。

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

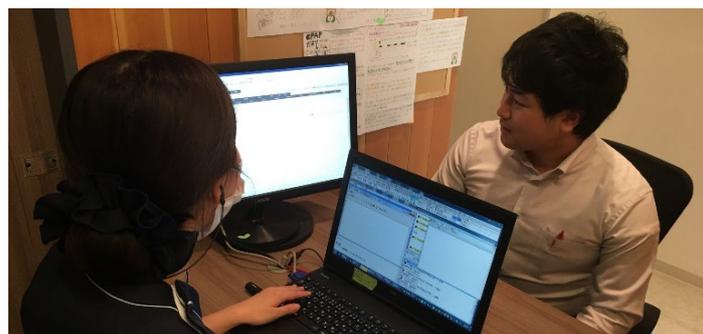
井上：まずは治療を始める前段階での患者さんへのアプローチが重要なのですね。次に治療開始後における対策について教えてください。

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良いと思っています。

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。

井上：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。

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

井上：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なくてはなら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っています。

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。

現在、当院の検査技師スタッフの3人が「認定睡眠検査技師」の資格を取得しており、他のスタッフも取得に向けて勉強しております。

ぜひ検査技師スタッフとも力を合わせて、啓蒙活動をしていければと考えております。

井上：高島先生、ありがとうございました！

SAS治療を強化し、 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 医療グループ
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ると考えています。

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400万人以上と言われ、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。

利益が大きいというご意見もいただくことがありますが、件数が増えてくると軽視できない収益となり、スタッフさんへの還元や何かを購入するための原資とすることが可能です。本セミナーではCPAP月間100件超はもちろん、200件超えを目指すためのノウハウをお伝えいたします。

CPAP患者200件を目指すために

「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、CPAP件数が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。

まず初めに、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考えれば、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

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。

- ①SEO対策
- ②リスティング広告、Facebook広告などのWEB広告
⇒ページの閲覧者数を増やすための施策
- ③SAS治療に力を入れていることが伝わるページづくり
⇒実際に来院してもらうための施策

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。

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ますので、調べた際に自院の情報を見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なので、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「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配っていくことです。

**旦那様・ご家族のいびき大丈夫ですか？
 もしかしたらそれは睡眠時無呼吸症候群かもしれません**

sample

**潜在患者数は300万人以上!!
 『睡眠時無呼吸症候群』
 あなたは大丈夫ですか？**
 以下のお悩みが当てはまる人は
 睡眠時無呼吸症候群の検査を一度お受けください

sample

睡眠時無呼吸症候群治療 導入成功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

耳鼻咽喉科医院向けSASセミナー 開催決定!!

このような方はご参加ください!

- ✓ 睡眠時無呼吸症候群治療を強化していきたいとお考えの先生
- ✓ SAS治療強化をしたいが月間簡易検査数が2～3件程度という方
- ✓ 離脱患者対策、未受診患者対策で有効な打ち手を知りたい。
- ✓ SAS患者の毎回の診察の際に数値以外でどのような内容を指導すればいいかでお困りの先生
- ✓ 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。

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400万人以上いるといわれ、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SASで困る方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。

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。

株式会社船井総合研究所 医療グループ
井上 駿

SASによる睡眠負債、生活習慣病、重大事故の発生を防ぐ！

**睡眠専門クリニックでなくてもCPAP月間件数
200件超を達成するノウハウを大公開！**

**CPAP件数600件超の
睡眠専門医が教える**

CPAP療法

セミナーでお伝えすることの一部をご紹介します

■ゲスト講師より

- ・ CPAP使用率を高める臨床面でのポイント
- ・ 問診・簡易診断で重要なポイント
- ・ CPAP導入時に必ず患者さんに伝えてほしい5つのポイント
- ・ 未受診率を減らすためのCPAP利用同意書の活用
- ・ CPAP利用率50%未満、30%未満。それぞれの対応法
- ・ 未受診率2.2%の未受診者対応の流れとポイント

■船井総合研究所より

- ・ SAS治療を強化すべき理由と2020年以降の耳鼻咽喉科経営
- ・ SASを啓蒙するためのHP作成のポイント
- ・ 検査件数を伸ばすためのWEB広告の活用方法
- ・ 効果的な啓蒙チラシの作り方、活用法
- ・ SAS特化マーケティングで簡易検査数43件／月を達成した成功事例

小冊子無料
ダウンロード

耳鼻咽喉科経営に役立つ6つの小冊子

右記 QR コードより、耳鼻咽喉科経営に関する
6つの無料レポートをダウンロードいただけます。



パソコンからは「小冊子無料ダウンロード 耳鼻咽喉科」で検索！

QRコードから
ダウンロード

- 1 耳鼻咽喉科における診療効率化のポイント
- 2 睡眠時無呼吸症候群 集患強化のメソッド
- 3 安定した経営を実現するリピート率向上施策
- 4 採用でお困りの方必見 採用力アップのメソッド
- 5 スタッフのモチベーションを高める 組織力向上施策
- 6 2019年 耳鼻咽喉科の時流講座

耳鼻咽喉科医院経営活性化セミナー

講座	講座内容 / 講師
第1講座	耳鼻理由咽喉科クリニックが SAS診療を強化すべき理由 株式会社船井総合研究所 医療支援部 井上 駿 
第2講座	ゲスト講座 医療法人幸仁会 たかしま耳鼻咽喉科 理事長 高島 雅之氏 
第3講座	SAS初診患者数30件以上／月を 目指すためのマーケティング実践講座 株式会社船井総合研究所 医療支援部 田中 康樹 
第4講座	まとめ講座 船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー 田熊 孝治 

FAX からの申し込み

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：時田

WEB からの申し込み(クレジット決済可)

右記 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/050482>



日時・会場

東京会場
2019年9月1日(日)
申込締切日 2019年8月30日(金) 17:00まで
 (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** ▶ **16:30** (受付12:00より) 終了
 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兼ねますので、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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●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.5785715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:川本

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. **S050482** 担当 **時田 宛**

耳鼻咽喉科医院経営活性化セミナー **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	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	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様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?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】
 株式会社船井総合研究所 ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

