

糖尿病の勉強会はもう充分という内科院長先生へ

脱急性疾患で余裕ある診療を。

糖尿病

治療強化セミナー

年間 **12,927** 名の糖尿病患者が受診の
内科院長が**ゲスト登壇!**

このような方にご参加いただきたいセミナーです

- ✓ 糖尿病治療の**診療体制を強化したい**先生
- ✓ 専門医ではないが**今後糖尿病に力を入れたい**先生
- ✓ **栄養・運動指導**に力を入れていきたいという先生
- ✓ 糖尿病を始めとした**生活習慣病比率を増やしたい**とお考えの先生
- ✓ **糖尿病に特化した広報事例**を学びたい先生
- ✓ 糖尿病患者の**治療継続率を高めたい**という先生



<ゲスト講師>
医療法人二田哲博クリニック
姪浜院 院長 下野 大氏

成果
に繋がる

診療の
要点を

動画で**徹底**
解説

詳しくは
中面へ

主催

内科クリニック向け糖尿病治療強化セミナー

お問合せNo.S053066



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) 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合せ：時田 ●内容に関するお問合せ：川本

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.」をご入力ください。) →

053066

はじめに ～糖尿病治療強化セミナー開催にあたって～

株式会社船井総合研究所は今年で創業50年を迎える経営コンサルティング会社で、医療業界向けのコンサルティングには15年程前から携わっております。今まで医科では皮膚科・耳鼻科・眼科などの科目を中心にコンサルティングを行っていましたが3年前から内科クリニック向けのご支援を本格的にスタートしました。

内科向けのコンサルティングを展開する中、現在特に注力しているテーマが“糖尿病治療の強化”です。 私どもが糖尿病治療の強化に注力している理由は主に2つあります。

1. 患者数に対する糖尿病専門医師数が圧倒的に不足している

糖尿病が強く疑われる人数が約1,000万人であるのに対し、糖尿病専門医師数は約6,000人と圧倒的に専門医師数は不足しています。

最も専門医師数の多い東京でも1専門医あたりの推定患者数は1,483人、次いで多い大阪が1,598人ですので、**糖尿病は専門医だけではなく内科医師全体で注力して診療を行っていかねばならない疾患だ**ということがお分かりいただけると思います。

2. 約670万人も存在する未受診患者をいかに受診につなげるか？

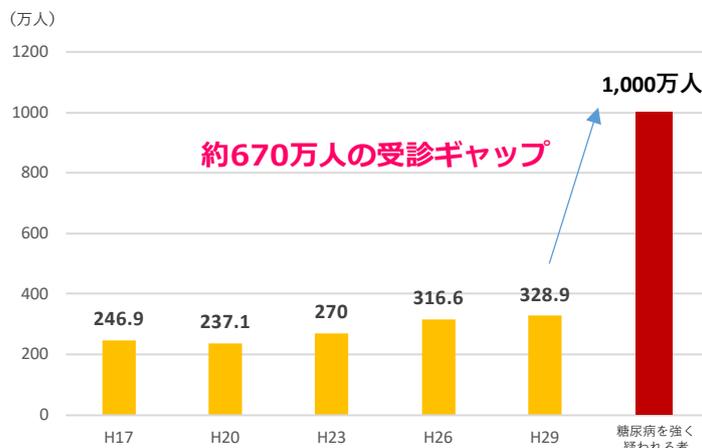
もう1つの理由は未受診者の問題です。糖尿病が強く疑われる人の数が約1,000万人に対し治療中患者数は約330万であり、約670万人の未受診者がいると考えられます。糖尿病合併症がある患者は、合併症がない患者に比べて医療費が1.2倍～2.5倍になるというデータもありますので、経済的側面から考えても未受診者への啓蒙は非常に重要であると言えます。

また**本当に意義のある啓蒙として、行政や役所主導ではなく、各地域に根差した内科クリニックが情報発信を行うことにより、本当の意味で患者さんに届くと考えています。**

一都道府県別の糖尿病疑い者数と専門医数一

県名	糖尿病が強く疑われる者の数	糖尿病専門医数	1専門医の推定患者数	県名	糖尿病が強く疑われる者の数	糖尿病専門医数	1専門医の推定患者数
北海道	549,340	189	2,907	滋賀	137,335	69	1,990
青森	133,463	54	2,472	京都	261,844	193	1,357
岩手	129,228	39	3,314	大阪	882,090	552	1,598
宮城	232,441	83	2,800	兵庫	549,098	310	1,771
秋田	106,359	44	2,417	奈良	136,851	42	3,258
山形	113,498	36	3,153	和歌山	97,405	86	1,133
福島	193,116	52	3,714	鳥取	57,354	31	1,850
茨城	290,642	100	2,906	島根	69,696	41	1,700
栃木	197,109	73	2,700	岡山	190,454	129	1,476
群馬	195,899	85	2,305	広島	280,720	95	2,955
埼玉	721,523	224	3,221	山口	141,812	49	2,894
千葉	620,972	193	3,217	徳島	77,077	44	1,752
東京	1,370,688	924	1,483	香川	97,889	56	1,748
神奈川	908,952	353	2,575	愛媛	139,755	84	1,664
山梨	83,732	36	2,326	高知	74,657	44	1,697
新潟	232,320	67	3,467	福岡	503,602	317	1,589
長野	209,330	70	2,990	長崎	137,698	52	2,648
富山	107,327	65	1,651	大分	117,128	54	2,169
石川	114,708	63	1,821	鹿児島	164,802	66	2,497
福井	78,166	31	2,521	佐賀	81,433	29	2,808
岐阜	201,465	108	1,865	熊本	177,144	95	1,865
静岡	368,082	108	3,408	宮崎	109,626	40	2,741
愛知	731,687	334	2,191	沖縄	132,011	59	2,237
三重	180,653	51	3,542				

出典：厚生労働省「国民健康・栄養調査」をもとに作成



出典：厚生労働省「患者調査」をもとに作成

しかし糖尿病治療を強化しようと思うと、次のような壁が立ちはだかるのではないのでしょうか？

1. 糖尿病患者への広報はどのような取り組みが効果的なのか？

糖尿病はサイレントキラーと言われるように、自覚症状に乏しい疾患です。そのような疾患だからこそ未受診者数が膨大に膨れ上がっているのですが、**効果的かつ効率的に糖尿病患者への広報を行い、受診に繋げるためにはどのような取り組みをすればいいのか？**というのが1つ目の課題です。

2. 糖尿病患者の通院継続率を高めるために、どのように診察を進めるか？

多くの生活習慣病の治療と同じく、糖尿病治療においても“治療を継続すること”は大変重要な指標です。厚生労働省の調査では糖尿病患者の1割が通院を中断するというデータもあります。**通院継続率を高めるためには、病態や検査結果、合併症などの将来的なリスクをどう説明し理解してもらうか？という診察の進め方が非常に重要**になってきます。

3. 管理栄養士はどう確保し、どのような仕事を担当してもらおうか？

糖尿病治療において食事指導が重要であるという点は多くの先生が理解されていると思います。反面、コスト的な面から管理栄養士が常駐していないというクリニックはまだまだ多いというのが実際の所だと思います。糖尿病患者数が多いクリニックであっても、食事指導だけでは管理栄養士の人件費をまかなうことはできないのではないのでしょうか？**そもそも管理栄養士をどのようにして採用するのか？そして入職後にどのような仕事を担当してもらおうのか？**というのが3つ目の課題です。

上記3つの課題をはじめとして、糖尿病治療を強化するために越えなければならない壁を突破していただくために、**本レポートでは福岡市にて年間1.3万人の糖尿病患者の治療を行う医療法人二田哲博クリニックの取り組み、また弊社ご支援先での取り組み事例をレポート形式でご紹介**しております。

また、レポート末尾でご案内しておりますが、糖尿病治療を強化するための臨床と経営（広報強化や診療体制構築、採用手法など）を1日で学ぶことができるセミナーを開催させていただくことになりました。次頁からのレポートやセミナーをご活用いただき、先生のクリニックでも糖尿病治療強化のための具体的な一歩をぜひ踏み出していただけますと大変幸いです。

ホームページに掲載している情報は主に次のようなものになります。

- ①当院の特徴と治療に対する考
- え方②糖尿病などの病気自体の説明と治療の主な流れ③医師や職員などの紹介④各クリニックの設備面の紹介⑤患者さんの疑問を払拭するよくある質問と逆引きインデックス。

内容が充実していることはもちろんですが、当院やスタッフの雰囲気が良く理解していただけるように、写真を多用しているのも大きな特徴です。また、食事についての情報提供として、管理栄養士による「食ブログ」なども行っています。



当院での栄養指導、運動指導の実践方法

当院では、当たり前のことですが薬物治療だけではなく、栄養指導・運動指導にも力を入れていきます。

私が院長を務めている姪浜院では、個別の栄養指導を行うためのカウンセラールームの他に、1階にはキッチンスペースを設けており、食事に関する教室やイベントを定期的に開催しております。**料理教室では、専門医が監修し、管理栄養士が考え抜いたオリジナルレシピを教えながら患者さんの目の前で調理したり、実際に食材を手に取ってもらうなど工夫をしています。**

もちろん適正なカロリーで栄養バランスのとれたレシピですが、「こんなにしっかりと味付けできないの?」「おなかいっぱい食べられるんだ。」「とても美味しい!」などの感想をいただくことが多いです。



定期的に行っている料理教室の風景。管理栄養士が考案したレシピを体験し、楽しみながら栄養や食事について学んでもらうことを目的としている。

また、個別の栄養指導では、**オリジナルの食事バランスシートや食リーフレットを使用するなどして、わかりやすい栄養指導を徹底しています。**

運動指導については健康運動指導士が行っており、個別での運動指導とクリニックの待合室を使った運動教室の2つを取り組みとして行っています。

当院は健康運動指導士がほぼ常駐していますので、個別での運動指導は適宜、運動教室は月曜日と水曜日のお昼休みに行っています。運動教室ではエアロビクスやバランスポールなど**8種類のプログラム**を行っており、**1回の運動教室で**

10名〜15名くらいの患者さんが参加してくれています。



運動教室では上記8種類のプログラムを日替わりで実施。

食事療法や運動療法を楽しみながら続けてもらうための工夫として、食事や運動の取り組みを頑張ってくださいという患者さん3名を「じぶんみがきグランプリ」と題して毎月表彰しています。表彰内容については院内での掲示に加え、ホームページでも表彰理由を公開しています。これらの取り組みを通して、食事・運動を楽しみながら改善できる環境づくりを行っています。



毎月3名の患者さんをじぶんみがきグランプリとして表彰しており、現在まで合計して400名以上の患者さんを表彰しています。表彰理由は院内掲示とホームページで公開。

通院継続率を高めるための3つのポイント

当院では**糖尿病治療において最も大切なことは「治療を中断しないこと」**だと考えています。当たり

前の話ですが、どれだけ専門性や設備が優れていても継続して通院してもらわないことには症状の改善は果たせません。快適な治療環境を作るために当院で行っている主なことは**①看護師による予診の実施****②クラークによるカルテ作成業務の補助****③検査結果を綴じるマイカルテの実施の3つ**です。

① 看護師による予診の実施

当院では再診を含めたほぼすべての患者さんに予診を行っています。必要な項目をフォーマット化しており、血圧や採血をしながら予診を行う事も多くあります。現在では1日100名以上の患者さんが来院される日がほとんどですので、この予診が診療時間の短縮につながっています。

② クラークによるカルテ作成補助

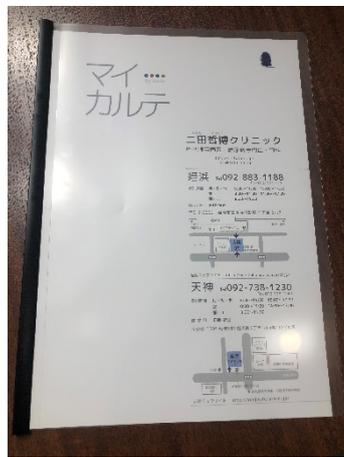
2つ目がクラークの導入です。電子カルテのクリニックでは導入されている先生も多いかと思えますが当院でも導入しており、スムーズな診療には欠かせないと考えています。クラークを導入することで、患者さんの方をしっかりと見て診察できるようになりましたし、患者さんの入れ替わりの時間も短縮したと思います。また、医師とクラークのダブルチェックになりますので、検査結果の伝え漏れなどの防止にもつながっています。



③ マイカルテの実施

取り組みの3つ目は患者さんへのマイカルテのお渡しです。マイカルテには検査結果などのクリニックか

からお渡しする資料を、ご自身でマイカルテに綴じていただいております。診察の際には必ずマイカルテを持参してもらっています。患者さん自身で検査結果を管理してもらうことにより、自然とそれらを目にする機会が増え、治療に対する意識づけに繋がっていると感じています。



医師以外のスタッフの専門性を高める取組み

専門性の高い治療を提供するためには、スタッフの専門性も高める必要があります。そのためには当院で意識して行っていることが3つあります。

1つ目は**面接前に必ず職場見学**をしていただくという事。ただ**いい環境を用意しても本人にその**

気がなければスタッフは成長しません。また入社前後の仕事内容などのイメージのギャップが大きいと離職のリスクも高まります。入社前にできるだけ具体的に当院での仕事に対するイメージを明確にさせていただくために、必ず実際の職場を見ていただいています。

2つ目は**入職してからの資格取得を、当たり前にしていること**です。当院では受付・医療事務スタッフは秘書検定1級を、臨床検査技師や看護師などの専門職は糖尿病療養指導士資格の取得をしております。現場で実務を学ぶだけではなく、資格取得を通して専門知識も体系的に理解してもらおうという目的です。これについてはもちろん面接時



看護師・検査技師などの国家資格者だけでなく、医療事務なども資格取得を通して専門性を高める環境がある。

に説明もしますが、先輩スタッフは皆さん資格取得しているため、もはや資格を取得することは当たり前になっている。という状況です。

3つ目は勉強の機会があれば積極的に参加してもらえれば環境づくりです。院内で定期的に勉強会を実施することはもちろんですが、**外部の勉強会参加へは、費用負担などをはじめとして多大な配慮をしていると思います。**また、学会発表などについても積極的に推奨しています。



日頃の取り組みが評価され、2019年7月の第7回日本糖尿病療養指導学会では下野氏がウィリアムカレン賞を受賞。(写真左から5番目が下野氏。)

また、当院は糖尿病・甲状腺疾患に特化したクリニック運営を行っているため、やはり業務内容が絞られています。そのため、スタッフが成長するスピードが速いという要素も

非常に大きいと思います。

セミナーへご参加される先生へひとこと

糖尿病は予備群まで考えると、**とても専門医だけでカバーできない数の患者さんが存在しており、糖尿病専門医でない先生も積極的に治療を行う事は大変重要だと考えております。**セミナーでは当院での取り組みの具体例のご紹介に加えて、臨床面のポイントや治療中断にならない各種説明の工夫もお伝えさせていただきます。特に説明については**実際の説明の様子を動画撮影したものをベースに詳しく解説させていただきます。**ぜひセミナー当日に多くの先生とお会いしてお話ができることを楽しみにしております。

糖尿病に影響されない、ひとりひとりの幸せを守るために



4つのPOINT

株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部 田熊 孝治



POINT

1

ホームページを活用した糖尿病治療の啓蒙

糖尿病治療を強化する際の初めの一歩は糖尿病患者の集患力の強化であり、最も効果的なのはやはりホームページを活用したWEBマーケティングです。ホームページを活用した糖尿病治療の啓蒙には2つのステップがあります。

1つめは糖尿病治療ページの作成です。多くの内科クリニックでは、自院で治療可能な疾患は一覧形式で書かれていることが多いですが、それでは情報として不十分です。下図のように、**糖尿病治療に関する十分な情報(糖尿病とはどんな病気か?・糖尿病の症状、合併症リスク、糖尿病の検査や治療方法など)をページにまとめることでページを見た患者さんの来院率は大きく向上します。**

2つ目のステップは糖尿病だけに絞った専門の情報提供サイトを作成することです。現在では患者さんはクリニックを探す段階で複数のクリニックのホーム

を見てからどこに来院するかを決定します。その時の**選択基準になるのは、どこが一番詳しい情報提供をしているか?**です。糖尿病専門サイトを作成して情報提供を行う事で、**自院のあるエリアで最も詳しい情報提供をするクリニックになることができます**ので、糖尿病治療ページがある状態よりもさらに来院率を高めることができます。



また、糖尿病ページ、糖尿病専門サイトを見てくれる人の数を増やすための**SEO対策(検索エンジン上位表示対策)**や**検索エンジンに表示されるリスティング広告**

告も糖尿病の集患力強化のためには欠かせないので組み込みです。

POINT

2

自覚症状がないからこそ健康診断強化

糖尿病は自覚症状が少ない疾患であることは先生も重々ご承知の通りです。だからこそ、健康診断で血糖値などの数値の異常が発見されることが重要なのですが、**残念ながら健康診断で異常が見つかった方の治療率はさして高くないのが現状です。**各クリニックがポイント1でお伝えしたホームページでの広報と同じ形で健康診断ページを作成し、検索エンジンで上位表示させる。そのようにして**健康診断数を増やすことで、数値異常の方の治療移行がスムーズに行われ、結果未受診者数が減らすことに繋がってきます。**

我々のご支援先の内科クリニックでは、多い月ではインターネット経由で月15件以上の健診予約が入っている事例もありますので、糖尿病をはじめとした生活習慣病患者比率を高めた先生にぜひ

取り組んでいただき、病気の早期発見と確実な治療移行へつなげていただければと思います。



POINT 3

患者理解度を高めるための治療ツール

糖尿病治療を進めるうえで患者さんに理解してもらわなければならない項目は非常に多岐に渡ります。

糖尿病とはどんな病気か？血糖値やHbA1cの説明、食事や運動の重要性、動脈硬化や心筋梗塞などの合併症リスク、治療薬の説明、定期的な検査の重要性……。

これらの情報を適切に伝え、しっかりと理解してもらう事は治療的な側面からも見ても非常に重要です。

それらの情報を効果的に伝えるためには、口頭での説明だけでは限界があります。左図のように患者さんに必ず伝えていること、または必ず理解してもらいたいことをしっかりとリーフレットなどでツール化し、医師が要点を説明することにより患者さんの説明に対する理解度が大幅に向上します。

糖尿病

糖尿病治療の3本柱

- 食事療法
- 運動療法
- 薬物療法

生活習慣の改善が治療の基本です。

治療を成功させるコツ

糖尿病は「完治させる」ことよりも、「コントロールし、合併症を発生させない」ことを目的として付き合っていく病気です。

頑張りすぎず、諦めず、信頼できる主治医と二人三脚で継続して取り組みましょう。

糖尿病

糖尿病ってどういう病気？

血液中を流れるブドウ糖（血糖）の値が高くなる病気です。

血糖値が高い状態は血管に大きな負担をかけ、様々な合併症を引き起こしてしまいます。

合併症について

- 細小血管症
 - 糖尿病性神経障害…手足の痛み・痺れ、潰瘍・壊疽
 - 糖尿病性網膜症…目のかすみ、視力低下、失明
 - 糖尿病性腎症…腎機能低下、腎不全、尿毒症
- 大血管症
 - 動脈硬化、心筋梗塞、脳梗塞

POINT 4

管理栄養士兼医療事務業務で求人

糖尿病治療において栄養指導が重要なのは分かっているが、うちは栄養指導も多くないし、栄養士採用になかなか踏み切れない……。このような先生は非常に多くいらっしゃいます。そんな先生にぜひおすすめしたいのは、**管理栄養士に医療事務業務も兼任してもらおう**ことです。

医療事務業務も行っていたらという前提であれば、管理栄養士の雇用によるハードルは一気に低くなるのではないのでしょうか？

糖尿病治療の質を高めるために管理栄養士の活用は避けることができませぬ。ぜひそのような観点をもって採用活動を行っていただければと思います。

実際に弊社クライアントの内科クリニックに在籍する管理栄養士で栄養指導だけ行っているというケースはほぼ無く、**受付対応などの医療事務業務やクラーク業務、患者さんへの問診業務、院内掲示物などの作成など、その方の特性に合わせて栄養士業務以外の業務も併せて行っていた**いただいています。

糖尿病治療を強化することで慢性期の患者比率が高まり、医師・スタッフともにとりのある診療を行う事ができるようになります。

また専門性を高めることは診療圏を拡げることにダイレクトに寄与していきます。

医療事務職員の有効求人倍率がどんどん高くなる中において、

ここまでご紹介した手法を中心に取り組みを進め、ぜひ糖尿病に対する診療体制・広報体制を強化していただくと幸いです。



内科クリニック向け 糖尿病治療強化セミナー

大阪会場

東京会場

2020年**3月8日(日)**

2020年**3月29日(日)**

ここまでレポートをお読みいただきありがとうございました。

冒頭でもお伝えしたように、糖尿病治療においては“患者数1,000万人に対する医師数の不足”、“多数の未受診者をいかにして受診につなげるか？”という2点が大きな課題として挙げられます。これらの**課題解決のためには、糖尿病専門医をお持ちの先生はもちろんの事、専門医をお持ちでない先生がいかにして糖尿病治療に力を入れていくかが非常に重要なこと**だと考えております。特に2つ目の未受診者問題については、それぞれのエリアで地域に根差した内科クリニックが、インターネットなどを活用して広報や情報提供をすることが大変重要です。

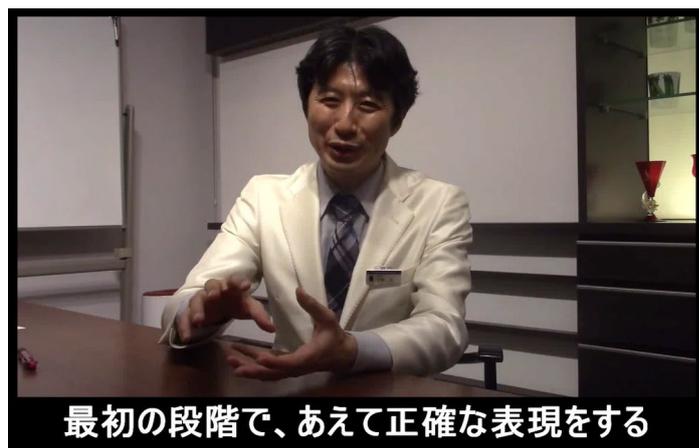
そのような思いから、この度糖尿病治療を強化したいとお考えの内科クリニック院長先生向けのセミナーを大阪・東京の2会場で開催させていただくこととなりました。今回の**セミナーでは成功事例レポートにご登場いただいた、医療法人二田哲博クリニック姪浜院院長の下野 大先生にゲスト講師としてご登壇いただきます。**

今回のセミナーは1日で糖尿病治療にまつわる臨床と経営が一気に学べる、業界的にも大変珍しいセミナーだと自負しています。

下野院長先生には同法人での具体的な取り組み事例はもちろん、日本糖尿病学会糖尿病専門医・研修指導医であり、年間約1万3,000人の糖尿病患者の診療を行う法人の臨床統括医であるという側面から得られる、明日から診療に役立つ臨床面でのポイントもお話しいただく予定です。そして一部の診療のポイントについては、実際の診療風景の動画をもとにご解説をいただきます。



動脈硬化が進んでしまう



最初の段階で、あえて正確な表現をする

弊社コンサルタントからは糖尿病に特化した集患ノウハウや事例、診療補助ツールなどの診療体制構築事例などをあまさずお伝えする予定です。※次頁にてセミナーでお話しする内容を紹介しています。

(実際の事例をもとにお話しするため、CDやDVDの販売は一切行いません。)

私たちは、すべての医院のお役に立てるとは思っていません。

しかし、「地域医療のために専門性を高めたい！」 「貴院で働くスタッフのために医院をもっと良くしたい！」と考える院長先生にとっては必ずお役に立てると思っております。ぜひこの機会に、院長先生がご参加頂き、少しでも早く成果につなげていただきたいと思います。

セミナー会場にて先生とお会いできることを楽しみにしています。

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部

チームリーダー チーフ経営コンサルタント

田熊 孝浩

本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：医療法人二田哲博クリニック 下野氏より>

- 薬物治療、食事療法、運動療法の現状
- 糖尿病の病態と基本的な治療の流れ
- 病態や患者の嗜好にあわせた糖尿病治療薬選択のポイント
- 見える化することによる行動変容
- 歯科や眼科との医療連携の実際
- 当院の糖尿病外来の流れとポイント
- 楽しく続けてもらう食事・運動療法のコツ
- 注射剤を導入する際の流れ
- スムーズで効率的な糖尿病治療のポイント
- 治療内容の患者の理解度を高める説明方法を動画で徹底解説
- 当院でのチーム医療運営のポイント など

<船井総合研究所コンサルタントより>

- 2025年までを見据えた内科クリニックが採るべき経営戦略
- 糖尿病治療を強化することによって得られる3つのメリット
- これからの内科クリニック経営に欠かせないWEBマーケティング
- 糖尿病治療ページ、糖尿病専門サイトを活用して来院率を高める
- 健康診断の広報強化で地域の未受診患者を減らす
- 自院ホームページの閲覧者数を大幅増加させるための3つの取り組み
- 病態や治療方法説明を短縮しながら理解度を上げるツール一挙公開！
- 徹底解説！管理栄養士をはじめとした医療専門職の最新採用動向
- コストを抑えて確実に栄養士を採用するためのおススメ採用媒体 など

内科クリニック向け糖尿病治療強化セミナー

▶ セミナー講座内容 12:30~16:30 (受付開始12:00~)

第一講座

「内科クリニックを取り巻く
外部環境と2025年までの戦略」

担当講師
株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部
医療グループ
チーフ経営コンサルタント 田熊 孝治

ゲスト講座

「糖尿病治療モデル事例講座」

ゲスト講師
医療法人二田哲博クリニック 姪浜院
院長 下野 大氏

第三講座

「実践事例講座」

担当講師
株式会社 船井総合研究所ヘルスケア支援部
医療グループ 川本 浩史

まとめ講座

「本日のまとめ」

担当講師
株式会社船井総合研究所
第二経営支援本部
部長 戸澤 良親

▶ セミナー開催概要

大阪会場

(株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月8日(日)

※申込み締切日/3月6日(金)17:00まで

<会場所在地>

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10船井総研 大阪本社ビル
[地下鉄御堂筋線 淀屋橋駅⑩番出口より徒歩2分]

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月29日(日)

※申込み締切日/3月27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

一般:税抜30,000円(税込33,000円) 会員:税抜24,000円(税込26,400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、裏面の申込み担当者へご連絡ください。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。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785831 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関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/時田

<セミナー名> 「内科クリニック向け糖尿病治療強化セミナー」

大阪会場 (株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月8日(日)

【お申込期限:3/6(金)17:00迄】

東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月29日(日)

【お申込期限:3/27(金)17:00迄】

お問い合わせNO:S053066

【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:トキタ

セミナー内容について 担当:カワモト

※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からのお申し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)	
ご連絡ご担当者			※お持ちの方のみで結構です	
TEL		FAX		
ご参加者お名前	1	フリガナ	フリガナ	役職
		フリガナ	フリガナ	フリガナ
	3	フリガナ	フリガナ	フリガナ
参加会場	参加を希望される会場に○を付けてください。 東京会場 大阪会場			

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)

- 社長onlineプレミアムプラン(旧: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】

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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。