

「口腔機能発達不全症」

2018年度に新しく導入された病名。2020年診療報酬改定でより重視されると示唆国の追い風が吹く中で今後の歯科経営の在り方とは!?

全国 **500** 院以上が参加した予防矯正セミナー第3弾!!

予防矯正

問いの答えはこの中に
詳細は中面へ

導入半年

本気で小児患者を救いたいからこそその
40万円の自費プログラム!

月**10**件 成約 医院徹底解剖

医療法人
笹木歯科クリニック
理事長
笹木 一司氏
ゲスト講師

PRO予防矯正の創始者徳倉圭の想い



SNSの時代になり、地域のすべての歯科医院は比較され、選択される時代です。「悪い歯並びを予防できる」「将来の日本を支えていくこととなる地域の子どもたちの成長発育を支えていく」PRO予防矯正は、医院ブランドを高め指名来院に繋がりますし、何より自院で救える小児患者が増えていきます。今回私も尊敬する笹木先生が、PRO予防矯正の成功の秘訣について具体的にお話いただくわけですが、これからPRO予防矯正を始める、さらに強化していく先生方にとっては間違いなく価値ある時間となるでしょう。

全国! 予防矯正推奨者の事例



富山県歯科医院様 月平均成約数 **17** 件

もともと小児矯正治療に特化している中ではあったが、診療フロー構築後、矯正主訴以外の方も含めて成約率 **70%** 月平均成約数 **17** 件のビックリ事例!



愛媛県歯科医院様 月平均成約数 **6** 件

他診療科目に強みを持っていたが、スタッフ主導体制による強力な推進力で、導入半年以内で予防矯正月平均成約数 **6** 件を叶えたモデル歯科医院様。



大阪府歯科医院様 月平均成約数 **4** 件

予防矯正導入で、歯科における無資格者職域拡大により、**スタッフの主体性向上!** 予防矯正を聞きつけての来院も増えており、小児歯科としてのブランド力向上にもつながっている。



全国で予防矯正は、進み始めてきています。実際に予防矯正で成功をおさめられている医院様は、都心部、地方問わずいらっしゃいます。予防矯正は小児診療を収益化してくれる点と、他院との差別化を叶えてくれる点で注目されがちです。ただ、予防矯正の魅力は何よりも、お子様の健やかな成長を叶えるという、社会的意義が非常に強いことが挙げられます。皆様の医院でも、「未来を創る」予防矯正導入をご検討ください!

セミナー受講を
ご検討の皆様へ

開催日時 **東京会場** 2020年2月2日(日) **大阪会場** 2020年2月16日(日)

月成約件数 **10** 件! 小児予防矯正セミナー

お問合せ No.S53253

Funai Soken TEL 0120-964-000 FAX 0120-964-111

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

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) 053253

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: ヒダ]

WEB からの申し込み

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://lpsec.funaisoken.co.jp/funai-dental/seminar/053253_lp/



医療法人

笹木歯科クリニック

福島県いわき市で平成8年に開業。2019年8月増築後、ユニット11台体制となる。小児患者が全体の4割を占め、予防に特化している。自費率は50%を超えており、予防矯正導入後はチェア1台当たりの医業収入は450万を超えている。



予防矯正月10件成約! 笹木歯科クリニック独占インタビュー

地域の小児の健やかな成長をサポートする育成コンセプト型小児歯科診療実現へ

～全員主導型の歯科医院経営の実現に向けて～



予防矯正導入を決意したときから
アクティビティルーム増築の準備を始めた

**予防矯正導入を
決めたきっかけ**

「5歳から始められる」という部分に魅力を感じ調べてみたところ、独自のアクティビティ体系を確立されており、そこを軸にクセの改善と歯並び治療を並行して行い、治療結果を出しているとのことでした。

実は昔からアクティビティに関して様々なセミナーに参加していました。ただ、どのセミナーもボランティアでやるような内容でした。

継続して行うのは難しいな、家でやってももらえないだろうな、と感じ積極的にやってきていませんでした。

**予防矯正との
出会い**

当院ではもともと小児矯正を行っておりまして。

ただ、5〜6歳のお子様は矯正主訴で来院されても、矯正装置の特性上経過観察で終わることがままありまして。それが当然と思いつつながら過ごしていましたが、ある時患者さんから、2年前うちで経過観察で帰した患者さんが他の歯科医院で矯正治療を始めた話を聞きました。


「うそでしょ・・・」

その日は眠れなかったですね。



その患者さんと初めて接点を持ったのはうちのなに、他院を選んだ事実。適切な提案が出来ていなかったのか、親御さんの危機感に寄り添うことが出来ていなかったのか、そもそもより早期に始められる矯正治療が必要なんじゃないかな等、ずっと悩み続けていました。

そんな折、5歳から始められる**予防矯正**という治療で成功されている、愛知県の徳倉歯科口腔外科・矯正歯科様の情報を耳にしました。



「こども他と同じかもなく」期待半分不安半分な状態でしたが、とにかく一度見てみようかとセミナーに申し込みました。

セミナーを受けて思ったのは**「このモデル、当院ですぐに取り入れたい！」**でした。

PRO予防矯正のアクティビティは、お子様がお家で楽しく実践できるような工夫がちりばめられており、また当院のスタッフのような専門知識がそこまで高くない、これから始めていく医院でも十分に実施できる体形になっていると感じました。また、患者さんにアクティビティ指導をしている現場を運よく見れる機会があり、**親御さんもお子様もすごく楽しそうにアクティビティを行っている風景を目の当たりにして、「絵に描いた餅じゃない」と**。そう思い導入を決断しましたね。

何よりも、**口腔機能発達不全症を治す、そしてお子様の健やかな未来を実現させる**、という理念に深く共感しましたね。





ずばり聞く!

担当スタッフから見た予防矯正



Q 予防矯正の導入に関して不安はありましたか?

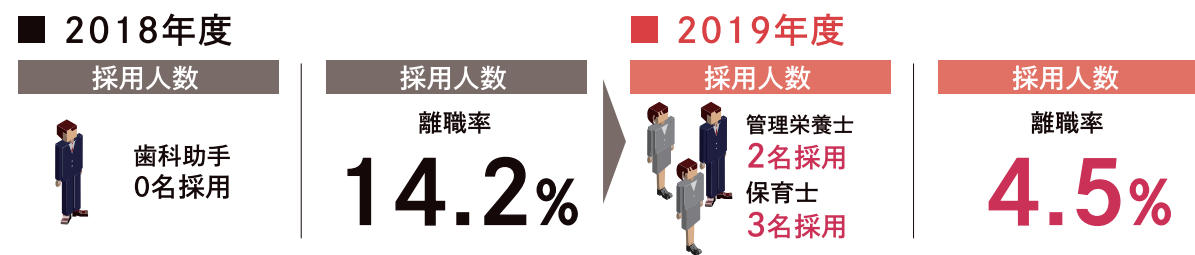
それはそれは…不安しかなかったですね(笑)。このアクティビティが良いことはわかっていたのですが、本当に口腔内、顔貌、姿勢まで変わるのか疑問でしたし、カウンセリングを知り合いに実施しても、反応が「ふーん」みたいな(笑)。ただ、カウンセリングやアクティビティの練習を重ねていくうちに、少しずつ自信がつき、患者さんの反応も変わり始め、**実際の改善症例が出てくると一気に不安は吹き飛びましたね**。実際に予防矯正の患者さんもすごく満足してくれていて、予防矯正やっていて良かったと素直に思います。

Q 予防矯正を導入して良かったことはありますか?

たくさんありますよ!お子様のお口も顔貌も姿勢もアクティビティを通して改善されていきますし、改善すれば子供も親御さんも喜んでくれてすごくやらいがあります。あとは、歯科でいう無資格者のスタッフも一緒になって治療に関わっていくので、他職種で話し合う機会が増えましたね。**「チーム医療ってこういうことかな〜」**なんて思いながら、以前よりも楽しく丸となって働けていると思います。



予防矯正導入後の小児矯正治療の推移



予防矯正 月10件成約!
笹木歯科クリニック独占インタビュー



ただ、この予防矯正という治療は、お口のクセという小児の大半が抱えている問題に対してアプローチをするので、矯正主訴以外の方も対象患者に当てはまります。つまり対象年齢の小

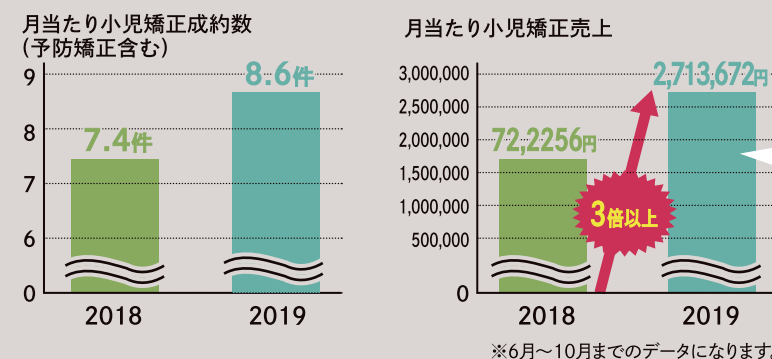
無資格の有資格者と
共に創り上げて
いった予防矯正

予防矯正導入から半年で 月10件成約までの道のり

児は、殆どが予防矯正の対象患者ということになり、小児が少ない当院のような地域柄でも十分に成果を上げられる下地がありました。

そんな予防矯正を推進していくにあたり、当院では歯科無資格者である「管理栄養士」「保育士」を中心に体系立てしてもらいました。歯科助手の応募をかけても中々集まらなかったのですが、「管理栄養士」と「保育士」という応募要項で募集をかけると集まるんですね。予防矯正というスキルやノウハウを活かせる場を持つことが前提になりますが、この方たちのお勤めの労働条件はそこまで良いわけでもない分、歯科助手の応募条件でもうちを選んでもくれました。そして国家資格を保有しているだけあって能力も高く、予防矯正導入に際し大活躍してくれましたね。予防矯正を始めるにあたって、こういった歯科無資格者であるが国家資格保有者の活用は大事だと感じます。

予防矯正導入後の小児矯正治療の推移



月当たり200万の
収益性向上
前年に対して
自費売上全体を
20%以上
押し上げている

※6月~10月までのデータになります。



船井総研コンサルタントが予測 なぜ、いま、予防矯正なのか

2018年4月に「口腔機能発達不全症」という新病名が導入されました。また、一定の条件のもと、口腔機能発達不全症と認められた小児には、小児口腔機能管理加算を算定することが出来るようになりました。このような保険算定が可能になった背景には、現代の小児の多くが「食べる」「話す」「呼吸する」機能を正常に獲得できていないことが挙げられます。

そして2020年、新しい診療報酬改定では、小児口腔機能管理加算は重視される旨が示唆されており、増々口腔機能発達不全症への取り組みは必要性を増していくでしょう。つまり何が言いたいかというと、口腔機能発達不全症へのアプローチは、

「国からの追い風吹く歯科診療のトレンド」だということです。事実として、この口腔機能発達不全症を抱える小児は多く、我々がお付き合いさせていたっている医院様の小児患者の内、約7割程度が罹患しています。そしてこの口腔機能不全は、小児の健やかな成長に大きな悪影響を与えることが分かっています。例えば口呼吸であること、ダクトに汚い空気を取り込んでしまっていること、歯列への悪影響なども指摘されています。

口腔機能発達不全症のような現代病へのアプローチこそ、時流を捉えた歯科医院経営と言えるでしょう。

地域で選ばれないはずがない自費診療

歯科医院経営の要所として、利益体質を作り上げることが大事なのは言うまでもありません。

利益体質を実現するために、メンテナンス患者を増やす努力をしたり、時間当たり診る患者数を増やす努力をしたりするわけです。

ただ、5年後には4人に一人が75歳以上の超高齢化が進む中で、医療費の高騰は避けられません。医療費高騰を抑えるために歯科診療の点数の引き下げや廃止などが考えられ、保険診療頼りで医院経営を行うのはリスクが高いと言えます。

では自費診療を推進していきましょう！となるわけですが、主要都市ではマウスピース矯正やセラミックの様な他院でも当然のように取り入れている自費診療では、価格競争に陥ってしまうことが往々にしてあることはご存知の通りです。ただ、一定の参入障壁がある自費診療においては、他院が取り入れていないことが多く差別化となり価格のダンピングも起きづらく、結果として利益体質を実現することが出来ます。つまりは参入障壁のある自費診療こそが利益体質の肝なわけです。では、参入障壁のある自費診療とは何か。それは「**予防矯正**」です。

予防矯正の治療のポイントはアクティビティ（口腔筋機能療法）の実施にあるのですが、このアクティビティに挫折された歯科医院も多く、アクティビティ自体参入障壁の高い治療体形となつていきます。その分、他院でも予防矯正を導入しているところは少なく、尚且つ始めようとする医院も多くありません。つまり予防矯正は、**参入障壁が高く競争が殆どないブルーオーシャン市場**なわけです。他院との差別化を図れる予防矯正で利益体質を叶え、得た利益をスタッフや設備投資に活かし、より強固な組織体制、医院経営を実現していくのです。

口腔機能発達不全症へのアプローチ

そこから読み取る
歯科医院経営のあるべき姿とは



予防矯正の現状及び課題と論点

■ 歯科医療機関を受診した患者について、同一初診期間が6ヶ月以上である患者の割合は約25%であった。

■ 歯周病は活動期と休止期を繰り返しながら進行することを踏まえた管理が重要である。

■ 平成30年度に新設された小児に対する口腔機能管理は、「咀嚼機能の評価」が必須項目となっているため、乳歯萌出前の患者は対象となっていない。

■ 平成30年度に新設された高齢者に対する口腔機能管理加算は、算定が伸びていない。

■ 平成30年度診療報酬改定において、かかりつけ歯科機能強化型歯科診療所の施設基準に、地域包括システムでの活動実績を追加した。この施設基準は、令和2年3月31日までの経過措置中である。

■ 歯科疾患の継続管理を更に充実させるために、その評価方法も含め、どのような対応が考えられるか。

■ 歯周病等の歯科疾患は継続した治療等を行うことが重要であり、途切れることなく継続管理するために、長期管理への評価を行うことも含め、どのような対応が考えられるか。

■ 小児に対する口腔機能管理について、口腔機能の維持向上に関する指導を充実させるためには、その評価方法も含め、どのような対応が考えられるか。

■ 高齢者に対する口腔機能管理について、口腔機能の維持向上に関する指導を充実させるためには、その評価方法も含め、どのような対応が考えられるか。

厚生労働省 中央社会保険医療協議会 総会(第432回) 歯科医療について より抜粋



口腔機能発達不全症



歯科医院経営の課題を全て解決する

「予防矯正」の推進という選択肢しかない!

社会性と収益性を備えた予防矯正! 大きな3つの魅力

01 | 矯正治療の川上に立てる

一般的な小児矯正はおおよそ7歳くらいから始めることが多いですが、予防矯正は5歳から治療を始めることが出来ます。その為、早期に矯正治療を始めたい親御さんのニーズを満たすことができ、矯正主訴患者の囲い込みが可能です。



02 | 対象患者が多く、間口が広い

予防矯正は歯並びを治すことがメインではなく、お口のクセを改善する事に重きを置いています。「お口のクセを持つ子ども」が治療対象になる為、矯正主訴患者以外のお子様も対象となり、結果推奨患者の人数が拡大します。



03 | チーム医療実現による採用、定着力強化

自身の資格やスキルを活かせる職場に資格者は集まります。また、資格を活かせる仕事は当然やりがいにもつながり、定着力も高まります。何より「管理栄養士」「保育士」といった人材は、優秀な方であることが多く、医院の大きな戦力になってくれます。



予防矯正を始める、さらに推進していく為の本セミナーの内容に関しては次ページに!

お子様の口腔機能発達不全や口腔内の説明の様子。カウンセリングなどの一定の専門知識を必要とする仕事もスタッフが実施している。



口腔機能発達不全改善のためのアクティビティの様子。歯科でいう無資格者の方の職域拡大に繋がっている。



スタッフの求人数が20倍を超えたと言われて久しいです。人手不足による歯科医院倒産も聞かされてくると、歯科業界の人材採用・定着力は困難を極めていきます。裏を返せば、この人材採用・定着力を軽々クリアできる医院が今後の地域一番歯科医院になっていく余地があると言えるでしょう。

採用力・定着力がある医院には特徴があります。それは近隣の競合と比べて給与・福利厚生水準が高いことです。働くうえでより良い対価を求めるのは当然のことですので、良い水準の給与・福利厚生を提供するためにも、前頁の利益体質は実現していかなければいけません。

ただ、これは中々ハードルが高いと思います。では他の手立てはなにか。それは、

「職域拡大による活躍の場の提供」
これこそ採用力・定着力を強化させるポイントです。

今の時代、歯科助手も採用難になつてきています。歯科助手市場の求職者は歯科医院よりも条件の良い一般企業と比較するためです。そんな中でも予防矯正を導入している歯科医院には「管理栄養士」や「保育士」

スタッフが溢れるほどの採用力/定着力



といった歯科無資格者の採用がうまくいっている事実があります。予防矯正においてはアクティビティやカウンセリングにおいて、「管理栄養士」や「保育士」の方のスキルやノウハウを活かせる場があるためです。また、資格を活かせる場があることでやりがいが増し、定着力も高まります。

今後の医院経営を考えるうえで、予防矯正の必要性は二層増すことは間違いないでしょう。

本セミナーの内容を一部公開!

予防矯正を軸とした小児の戦略的診療設計

一般診療で集患を行い、-1歳から5歳迄の期間には赤ちゃん指導を組み込み、患者の囲い込みを図りつつママのデンタルIQを高めていく。予防矯正の適齢期に入った段階でお口のクセがあるかどうかを検査し、クセが見受けられる子には予防矯正を勧める。一貫してあるのは予防の観念。-1歳から5歳迄の取り組みではお口のクセが発現しないような指導を行い、クセの予防を目指す。予防矯正ではお口のクセを改善しつつ、歯並びが悪化すること、後戻りを予防することを目指す。

笑顔と健康を育む(真の地域医療の実現)



笹木歯科クリニックが月成約数10件を叶えた

3STEPシステム

STEP 01 | 動画撮影



対象年齢の小児患者さん全員に、お口のクセがあるかどうかを検査する為の動画撮影の実施。
笹木歯科クリニックでは5~10歳を対象に動画撮影を実施している。

STEP 02 | 動画フィードバック



小児患者さんの動画を基に、お口のクセのフィードバック。
親御さんにお口のクセの怖さを理解してもらおうカウンセリングも併せて実施している。

STEP 03 | ドクターカウンセリング



興味を持った患者さんには改めて矯正検査を実施した後、ドクターから再度予防矯正について説明。
繰り返し伝えることで成約に繋がっている。

予防矯正導入を検討されている先生方からいただくよくある質問10選

Q01 優秀なカウンセラーが最初から必要?

A 必要ではありません!子供好きで、予防矯正治療に興味がある方なら、どなたでも最高のカウンセラーになれます。

Q03 アクティビティはどこで学ばいいの?

A アクティビティに関しては徳倉歯科口腔外科・矯正歯科様で実施されているセミナーにて詳しく学ぶことができますのでご安心ください!

Q05 アクティビティは患者ごとに組み替えたり、難しいんじゃないの?

A アクティビティの種類は40個ございますが、患者に合わせて実施できるようにシステム化されているので問題なくアクティビティ指導が出来ます!

Q07 予防矯正の落とし込みはどのようにしているの?

A 診療時間を切って、スタッフ全員参加のミーティングを4回程行い、予防矯正全体像、カウンセリング方法、アクティビティの実施方法を理解できる時間を設けました!実施するほどにスタッフの温度感も高まり、落とし込みしやすくなります!

Q09 矯正の先生から導入を反対されそう...

A お口のクセを改善する事は歯並びだけでなく、その子の健全な発育においても大きなメリットがございます。地域の小児患者の未来をより良いものにするためにも、お口のクセから改善する取り組みは並行して取り組むべきかと思えます!

Q02 ドクターや歯科衛生士にやってもらうの?

A 歯科関係の無資格者の方にこそ活躍していただける治療体形です!その為、助手の方や受付の方が中心になって予防矯正治療を実施していただいています。

Q04 アクティビティを実施するスペースはどれくらい必要?

A スタッフ、小児患者、親御さんの3名が入れる3畳ほどのスペースがあれば十分です!

Q06 成約率を高めるカウンセリングツールはあるの?

A はい!多くの予防矯正導入医院で成果をあげてきたカウンセリングツールがございますのでそちらをご活用いただけます。

Q08 予防矯正治療はアクティビティを実施するだけなの?

A アクティビティの実施が軸になりますが、筋機能改善マウスピース装置や、1期矯正装置も使用していきます!

Q10 価格体系はどうすればよい?

A 推奨価格というものがございます。あまりに価格を安く設定してしまうとアクティビティをきちんと実施してくれないなどといったことも起きえますので、競合状況に合わせた価格設定と一緒に構築させていただきます!

数々の成功と失敗から導き出した、
予防矯正導入成功ロードマップについても
大公開!

具体的な取組みの大解剖!
明日から始められる即実践型セミナー

セミナー当日は本ページ以外の様々なノウハウも
生々しく詳細にお伝え致します!

月成約数10件！小児予防矯正セミナー

▶ **セミナー講座内容** 13:00～16:30（受付開始12:30～）

第一講座

「小児予防矯正が、歯科医院と子供の未来を拓く」

担当講師

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
医療事業開発グループ チームリーダー 長谷川 光太郎

ゲスト講座

「予防矯正月平均10件成約するに至った理由」

ゲスト講師 医療法人 笹木歯科クリニック
理事長 笹木 一司 氏

第三講座

「小児予防矯正を成功に導く戦略・戦術」

担当講師

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
医療事業開発グループ 真下 凌

まとめ講座

「今後取り組んでいただきたいこと」

担当講師

株式会社船井総合研究所 医療支援部
医療事業開発グループ グループマネージャー 谷口 竜都

▶ セミナー開催概要

東京会場

申込み締切日/1月31日(金) 17:00まで
(株)船井総合研究所 東京本社

2020年2月2日(日)

<会場所在地>

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
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]

大阪会場

申込み締切日/2月14日(金) 17:00まで
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

2020年2月16日(日)

<会場所在地>

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-7-28
住友ビル2号館 7階
[地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩3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:25,000円(税込27,500円) 会員:20,000円(税込22,000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。
- 会員とは社長online(旧:Funaiメンバーズplus)※但しスタンダードプランは除く、各業種別研究会にご入会中のお客様です。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785447 口座名義 カ)ファイソウゴウケンキウウシヨ 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】右記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。

【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/日田

<セミナー名>

「月成約数10件！小児予防矯正セミナー」

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年2月2日(日)

【お申込期限:1/31(金)17:00迄】

大阪会場

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

2020年2月16日(日)

【お申込期限:2/14(金)17:00迄】

お問い合わせNO:S053253

【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:マシモ

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください
年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。
また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
なお、受講申込は24時間受け付けております。



お申し込みはこちらから



■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
	3	フリガナ	フリガナ	役職
ご参加会場	□2月2日(日) 東京会場		□2月16日(日)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。

【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トレーニング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。