

講座内容&スケジュール

大阪会場

2020年 **2月16日** (日)
(株)船井総合研究所 大阪本社
12:30~16:30 [受付 12:00~]

東京会場

2020年 **3月1日** (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

**1院3名で交通事故新規10名/月
事故売上250万/月を持続的に達成するノウハウ**

- セミナー内容抜粋 ① オフライン交通事故集患において大切な考え方
セミナー内容抜粋 ② 圧倒的集患数を実現する地域コミュニティの創り方
セミナー内容抜粋 ③ 損保、医師、弁護士、車屋との関係性構築
セミナー内容抜粋 ④ 交通事故集患における今後の展望



株式会社AMBER(陽だまり鍼灸整骨院)
代表取締役

徳良 裕司 氏

岡山市で1院3名で、交通事故新規10名超/月、交通事故売上250万/月を持続的に達成。従業員1名あたりの生産性も200万円を超えており、交通事故売上を収益の柱に据えることで安定した収益を確保し、新規事業への参入や店舗展開を進めている。交通事故分野における汎用性の高いノウハウを岡山市を拠点として、実行し、成果を上げ続けている。

公式HP: <https://hidamari-seikotu.jp>
交通事故専門サイト: <https://岡山市交通事故治療.com>

最先端の交通事故患者様の正しい集患と地域連携のあり方

- セミナー内容抜粋 ① 交通事故分野の動向とポテンシャル
セミナー内容抜粋 ② 交通事故新規数10名/月を達成する集患ノウハウ
セミナー内容抜粋 ③ WEBマーケティングによる交通事故ブランディング
セミナー内容抜粋 ④ 地域コミュニティを駆使した交通事故集患



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ チームリーダー

小川 裕樹

約60社の会員数の整骨院交通事故研究会のメイン講師を務めている。医療・福祉・教育支援本部でMVPを受賞し、船井総合研究所史上、最短最速で管理職に昇進。大学在学中にスタートアップベンチャーの創業に従事し、経営者と二人三脚で経営に携わった経験を持つ。入社して以来一貫として、治療院の業績アップコンサルティングに従事しており、MSを通じた「現場目線」「患者目線」の提案に定評がある。また、ホームページ・WEBを駆使した「自費治療・交通事故患者様の集患」も得意分野としている。コンサルティング実績としては、年商1,000万円~年商2億円前後まで幅広く、約20社のクライアントを持ち、日々全国の治療院に訪問し、地域一番店創りをサポートしている。



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部 ヘルスケアグループ

大脇 潤平

岐阜県出身。岡山大学在学中にアメリカにマーケティングを勉強しに1年留学。帰国後、船井総研の最終選考をトップで通過する。入社後、整骨院のコンサルティングに特化。財務と統計の資格を持ち、数字への強さを活かしたWEB広告の運用には定評がある。週に1回は整骨院に行き、現場目線のコンサルティングをしている。

※セミナースケジュールは一部変更することがあります。

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。 担当: 指田

0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/054783>

競合整骨院数の増減・損保会社や医師の要求厳格化・進む高齢化と自動運転技術

あなたのエリアは“これからもっと”集患できる!

新規 **10名** 売上 **300万円以上** をこれからも達成・維持したい方へ
(毎月1院あたり)

全国 **250社** から選出!

MVP大賞受賞企業が登壇!

1院3名の整骨院で

新規数10名/月、交通事故売上250万/月を実現

**2020年最新
交通事故
集患**

たった **1年** で交通事故集患数を **2倍** 以上にした院長先生による **3大ノウハウ**

- ノウハウ 1** 統計データからわかった! **失敗しない持続的な集患システム**
250院以上の整骨院データ、交通事故負傷者数、自動車保有台数統計からわかった、毎月10名以上の交通事故患者様の集患・売上250万円以上を持続的に達成できる集患システム。
- ノウハウ 1** **実は集患に大きく影響!?** **損保が喜ぶ対応**
優良整骨院だと評価されるための患者対応力・損保交渉力! 中立の立場に立った交渉ノウハウ。
- ノウハウ 1** **あの整骨院は信頼できると 整形を意味方にする!**
地域の整形外科医との良好な連携! 自院に理解ある医師を見つけるための正しい取り組みの方向性と方法。

特集!

全国250社の事例を基に徹底分析!

たった"1年"で事故売上300万超/月を実現した新しい交通事故集患システムとは!?

特別ゲスト講師

株式会社 AMBER **徳良 裕司 氏**
代表取締役
新規数:10名/月 交通事故売上:244万/月 (2019年1~3月の平均)

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
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

真の患者救済のための交通事故治療地域一番化への道

お問い合わせNo. **S054783**

TEL: **0120-964-000** 平日 9:30~17:30

FAX: **0120-964-111** 24時間対応

お申込みに関するお問合せ: 指田 内容に関するお問合せ: 小川

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。) → **054783**

特集

2020年最新版!あなたの院の交通事故の集患・業績はこうしてアップしよう! 「広告宣伝費0円」から始める正しい交通事故集患ノウハウを身に着け、 競合院を圧倒的に上回る集患力を身に着けよう!

2020年を生き抜くカギは、交通事故売上の先にある。

全国の整骨院経営者の皆様が直面している課題として、

- 雇用促進のために、労働環境を整備していく必要があるが、売上が追いついていない
- 現場のスタッフから給料や待遇面で不満が出ている
- 自賠責保険売上が減少傾向にある

などが挙げられるかと思えます。 **そんな中、**

- 自賠責保険売上が100万円／月を超える整骨院が周りにある
- 従業員の労働時間の都合上、時間あたりに診れる患者数や売上が減る
- 健康保険売上縮小への対策が、まだ立っておらず悩ましい

2019年昨対比
120~150%成長

施術スタッフ生産性
100万/1人

健康保険依存の
経営からの脱却

残業時間の
適正化

週休2日制の
導入

有休取得の
推進

など、2019、2020年も安定的に成長し続けるだけではなく、積極的に時代の流れに適合されている会社が弊社の会員様には日々、増えてきているように感じております。勿論、成功している要因は様々ではありますが、ここで皆様に改めて目を向けていただきたいのは、**「交通事故分野での売上を向上させること」**です。では、なぜ今、交通事故分野なのでしょう? **理由は以下の3点です。**

- 1.整骨院しか取り組めない社会的意義の高い分野であるということ
- 2.労働環境を改善するためには、生産性向上が必須であること
- 3.2.の生産性向上のために、最短・最速・最ローコストなのが交通事故売上の向上であること

■まず、「1.整骨院しか取り組めない社会的意義の高い分野であるということ」ですが、これを更に詳しく説明させていただきます。

- ①そもそも、保険制度を活用して、交通事故の施術に関われる国家資格者が、医師か柔道整復師しかいない。
 - ②医師か柔道整復師の片方でも地域内で適切に機能しない場合には、交通事故の身体的苦痛や、場合によっては心理的苦痛で悩まれている方も救われないことになりかねない。(経済的苦痛や社会的苦痛で悩まれている方も少なくない)
 - ③整骨院で交通事故治療を受けられることを知っている人、病院と併院できることを知っている人は非常に少なく、交通事故治療の認知度が低いデータが出ている
- 特に③については、最も課題視すべきで、整骨院で交通事故治療を受けられると知っている方は、弊社の会員様の平均で10~30%であるという統計も出ております。おそらく皆様が想像していらっしゃるよりも遥かに、**患者様側から見ると、「整骨院=交通事故治療」とは結び付きません。**つまり、このコラムをお読みいただいている皆様方こそ、**患者様にとって最も身近な身体の特門家**であり、かつ交通事故分野での取り組みについて一般認知が広まっていないため、**市場のニーズおよび社会的意義が非常に高い分野である**ということです。

■次に「2.労働環境を改善するためには、生産性向上が必須であること」「3.2.の生産性向上のために、最短・最速・最ローコストなのが交通事故売上の向上であること」についてです。2020年の1つの経営におけるテーマとして、「働き方改革」が挙げられると思います。そして、働き方改革の中でも、私たちに大きく関わるのは「長時間労働の是正」かと思えます。ですが、いくら労働環境を改善しようとしても、労働集約型の整骨院経営において、その原資となる「売上」が担保されていないければ、現実的に改善しようがないのも事実です。ここで重要になってくるのが、「1人当たり生産性」です。更に具体的に申し上げますと、施術者1人当たり年間100万円以上の売上があるか否かです。※全国平均は50万円弱です。そして、院の生産性を底上げするのに最も適した方法が、交通事故売上の向上といえます。成功事例の1つとして、こんな整骨院グループ様があります。

・3店舗 ・現場の先生の人数は、3人+受付常時2人(各院) ・新規は30人程度/月・院

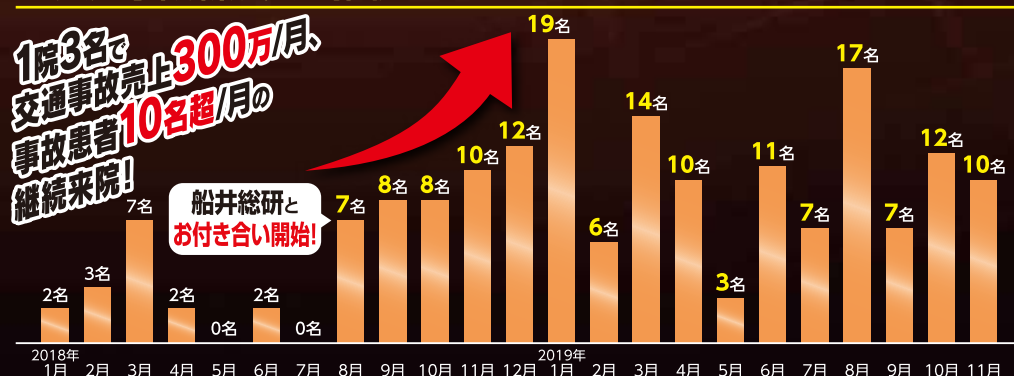
~施術者のひと月の売上120万円の内訳~

50万円...健康保険+少額窓口(急性症状の施術) 50万円...自費で約3,000円/回(慢性症状の施術) 20万円...自賠責保険(交通事故の施術)

つまり、月商350万円/月・院のうち自賠責売上が、60万円=20万円×3人/院と、約20%を占めています。そして、4月に新卒の柔整の方が1人入社されたので、これからは自賠責売上が、80万円以上/月・院が必要です。東京や大阪といった都心を除き自賠責売上50万円~100万円以上/月が、企業成長の過程で必要なケースがほとんどです。また、交通事故分野においては、新規事業参入などと異なり、特に新しい機材や技術を導入する必要がなく、現状の院にあるリソースを最大限活用すれば、生産性を持続的かつ安定的にアップしていくことが可能です。なぜなら、交通事故分野の売上アップにおいて、一般の患者様には「整骨院=交通事故治療」は結び付いていないため、徹底した啓蒙活動及び患者様に対する認知度アップを行うことが、まず最初に行うべき取り組みだからです。これが、最短・最速・最ローコストたる所以です。是非、2020年度は、**会社戦略の中に交通事故治療を主軸に据える 社長(経営者)が交通事故の患者様の救済に対して本気で取り組むこと**に対して、意識及び行動の比重を高めていただければと思います。

陽だまり鍼灸整骨院が岡山市の”全ての”交通事故の情報の中心に在る。

交通事故新規数の推移



交通事故売り上げの業績アップの推移



あなたの地域はまだまだ集患できる!

年間
100名超
(交通事故新規患者数)

交通事故新規数
10名超/月

交通事故売上
200万超/月



他院の交通事故新規数が減少する中で、交通事故の患者様を集患し続けるための秘訣とは?

「岡山市で交通事故に遭ったら当院へ!」という認知活動を徹底して行いました。「カルテ枚数の増加×交通事故啓蒙」で交通事故新規数を最大化させました。

弊社の経営理念は「健康と笑顔を提供し、皆様に必要とされる存在に」です。そして、交通事故の知識・対応についても、岡山市のどの整骨院よりも特化し、弊社に来ていただいた全ての患者様が笑顔になっていただける整骨院を目指しています。

整骨院が交通事故治療及び任意保険、自賠責保険を扱う際において大事なことは、正確な知識の下、患者様により良い治療と最適な対応を行い、患者様目線に立って救済してあげることだと思います。

そもそも、整骨院で交通事故治療が受けられることを知っておらず、整骨院に通うことのないまま、適切な治療が受けられず、症状に対する痛みや不安を抱えてしまう方は沢山いらっしゃいます。そのため、まず行うことは、自院で交通事故治療が受けられることを多くの方に知ってもらうこと=交通事故の啓蒙活動です。

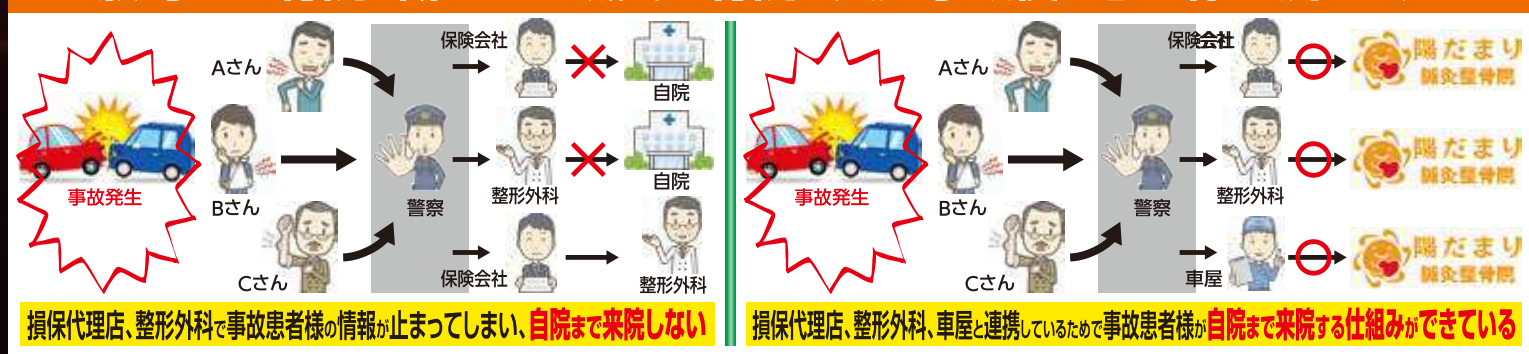
弊社はその一環として、整骨院**9件**、損保代理店**4件**、車屋**4件**、整形外科**1件**、弁護士**1件**と連携しており、地域内の交通事故に遭ってしまった方の情報がすぐに入ってきます。

それ以外にも、院内や地域内での啓蒙活動を徹底することにより、既存患者様やその周囲の方からご紹介をいただく形で、広告宣伝費をかけない状態でも、持続的かつ安定的に集患ができております。また、患者様を中心として関わる方々が満足して示談を迎えられるような対応を行うためには、自賠責保険に関する正確かつ専門的な知識が欠かせません。

つまり、今後、患者様を守り、交通事故売上を収益の柱の1つとして考えるのであれば、**「集患力」**とそれを根底で支える**「知識」**、そして**「対応力」**を身に着けることは必須と言えます。

本セミナーではこうした背景の下、**弊社が行っている取組みを全て公開**させていただきます。正しい交通事故患者様の救済のために、1つでもお役立ちできることがあればと考えております。

一般的な整骨院と陽だまり鍼灸整骨院の交通事故後の患者様の流れの違い



このように
整(接)骨院
経営者様には
必見の企画
です!



交通事故
月間新規

10名

交通事故
月商

300万円

カルテ

40枚

施術スタッフ
生産性/1人

200万円

“知識”

“集患力”

“対応力”

✓ 競合院に負けない、
交通事故の患者様が
続々集まる仕組みを創りたい

✓ 交通事故売上200万/月を
安定的に達成し、
収益の柱としたい

✓ 広告費を抑えながら
事故新規10名/月を
目指したい

✓ 損保会社、整形外科、弁護士、車屋と
連携する具体的なノウハウを
知りたい

✓ 損保会社の内情を知り、
正しい関わり方と最新事例を
身に着けたい

交通事故減少時代の今でも、
地域内での圧倒的な集患はまだまだ実現できる!

地域で圧倒的な集患実績を獲得しよう!

全国250社の整(接)骨院の成功事例からわかった!

"競合院に負けない"交通事故実績を創るための5つのポイント

1 交通事故に遭ったら〇〇整(接)骨院へ!を実現する
正しい交通事故啓蒙活動

広告費を抑え、10名/月の集患を実現!
交通事故患者様を紹介してもらうための、損保会社、整形外科、
弁護士、ディーラー(車屋)との提携方法や営業の方法とは

- 飛び込み営業は絶対にしてはダメ!?提携をする際に
必ず押さえるべきポイント
- 交通事故患者様を持続的かつ安定的にご紹介していただくための
具体的なノウハウ
- 紹介が新たな紹介を呼び!交通事故患者様が来院するまでの導線創り
- 「整骨院=交通事故治療」はほとんど知られていない?
安定的に患者様が来院するための正しい"院内交通事故啓蒙"と
"院外交通事故啓蒙"
- 提携後に関係性を維持し、交通事故患者様を紹介され続けるために
気を付けていること



2 交通事故治療における症状改善、
通院の満足度が最大化し、
継続来院をしていただく通院指導方法

- 適切に通院頻度を保ち、症状を残さないための
エビデンスを基にした指導方法
- 整形外科(病院)と整骨院へ通院する際、
ケース別の最適な通院頻度
(ケーススタディ研究)



知識

3 整骨院が知っておくべき保険会社の
考え方と仕組みを限定大公開!

交通事故患者様が
毎月10名以上新規来院し続ける!
圧倒的なWEB集患力

- 最も多い事故患者様の来院キーワードは実は〇〇だった!?
250社の成功事例を基に分析し、判明した効果的なPPC、
Yahoo広告の運用方法
- 集患数を最大化させるための、"来院したくなる"HPや
事故サイトの創り方
- 2019年最新ノウハウ!SNSをフル活用した交通事故啓蒙
- Googleアップデートや広告規制にも左右されない
WEBマーケティング対策
- まずは地域で〇〇数の1番化を!
〇〇〇〇→来院→〇〇〇〇→来院と自動的に患者様が来院
し続けるシステム

Google

YAHOO!

JAPAN



集患力

4 損保会社からの通院ストップがないように!
担当者と友好的な関係を構築する方法

- 損保会社様と円滑なコミュニケーションを
とるためには、先生の勘と経験だけではなく、
正しい損保業界側の理解が不可欠です!
- 今さら誰も教えてくれない?
損保会社窓口担当者の建前と本音
- 損保担当者と関係性を構築するための
個別訪問の方法
- 損保会社から見た整骨院の
自賠責保険請求の捉え方



対応力

5 集患のために絶対欠かせない!
整骨院の施術に理解が深い地域内の
医師開拓と連携

医師連携・開拓は諦めてはいけません!
全国から新たな成功事例が集まっています!

- 本当の意味で整骨院の施術に理解を示し、連携できる医師のを見つけ方
- 医師のアポ取得方法と共感を頂くための持続的な接点の持ち方
- 医師とコミュニケーションをとるために絶対勉強すべきこと
- 継続的な信頼関係を保つための紹介状・お礼状やお歳暮の贈り方

当セミナー開催に至る背景

皆様、初めまして。私は(株)船井総合研究所 ヘルスケアグループ グループマネージャーの浜崎允彦と申します。

まずはお忙しいところ、本DMを手にとっていただきありがとうございます。ヘルスケアグループでは、整骨院業界の業績向上のお手伝いをさせていただいており、交通事故の分野でも単店で「**交通事故売上300万/月**」を達成するなど、日本一クラスの事例が続々生まれております。

その交通事故分野での成功事例を生み出し続けている基盤となるのが、「整骨院 交通事故研究会」であり、発足し2年で会員数も60会員弱に上り、日々、研究会内における具体的な交通事故分野へのノウハウは深まりつつあります。

そこで、当セミナーでは、交通事故研究会及び、2019年2月のセミナーでも大変ご好評であった、岡山市で圧倒的な交通事故集患実績を誇る(株)AMBER様(陽だまり鍼灸整骨院様)をお招きして、「集患」×「対応」×「知識」に関する講座を大阪、東京の各会場**50名様限定**で特別に公開させていただきます。

(株)AMBER様は、交通事故新規**10名/月**、交通事故売上**250万/月**を継続的に達成できており、施術者1人当たりの生産性も**200万/月**を超えております。

ズバリその秘訣は、**地域の交通事故の情報が院に集約できる仕組み創り**ができています。

このノウハウは、紛れもなく現場で生み出されたものであり、再現性が高く、特別な初期投資もかからないため、すぐに自院に取り入れることができる内容となっております。

そこで、当セミナーでは、上記の(株)AMBER様からお伝えさせていただく情報だけではなく、**全国250社超**の成功事例から導き出された2020年最新の集患ノウハウについても、明日といわずセミナー当日から実践できるレベルでお伝えさせていただきます。

つまり、**現場レベルの圧倒的な集患力とそれを根底で支える交通事故分野における対応と知識**についても1日で理解することができます。自賠責保険を取り扱う整骨院経営者には、必須かつ一石二鳥のセミナーといえます。

実際に、2月に開催した交通事故セミナーも有難いことに東阪両会場ともに**満員御礼**であり、**現時点でも多数お申込みをいただいている**ため、残席は今この瞬間にも埋まりつつあります。お早めのスケジュール確保とお申込み手続きをお勧め致します。



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケアグループ
グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

浜崎 允彦

浜崎允彦 プロフィール

250社近くの会員企業を有するヘルスケアグループの責任者。年商1,000万円前後から年商10億円規模の整骨院(企業)まで幅広くコンサルティング実績を持つ。2018年からヘルスケアグループのグループマネージャー(責任者)に就任。

過去の交通事故セミナーを受講された全国の先生からの“ご感想”を一部掲載！



お客様のお声

山口県 K様

講座のほとんどが初めて聴く話で衝撃だった。早速今日仕入れた情報を院に落とし込もうと思う。



お客様のお声

福井県 O様

HPやネット環境の弱さ、またどこからどうしていいか、どのようにしていいかわからなかった。しかし、セミナーに参加して、**全て当院の今の状況を改善**しなければと思いました。正しい知識の重要性がすごく伝わりました。ありがとうございました。



お客様のお声

茨城県 S様

オンラインに関する**集客**、オフラインに関する**集客**において、もっと今後やっていくべき事は何なのかを知りたかった。現在、弁護士のサポートについては全く取り組んでいなかったもので、相談してみようと思いました。



お客様のお声

大分県 S様

通常聞けない内容や、**他社様の実践的な事例**を聞くことができ、大変良かった。今日から実践していきたい。



お客様のお声

広島県 N様

やらなければならない事がいくつか出てきたため、広島から参加したかいがありました。**やはり情報は大事**ですね！



お客様のお声

熊本県 Y様

院内での**患者様対応**を、**柔整師**、**受付で連携**していきたい。そのための知識はもっと必要だと感じた。



お客様のお声

茨城県 K様

交通事故患者の減少に困り参加しました。オフライン、オンラインで**まだ色んな対策ができる**と気づきました。(特に啓蒙活動はやっていないので、大変勉強になりました。)保険会社の内側が分かり、ためになりました。



お客様のお声

埼玉県 A様

保険会社とのやり取り、交通事故患者様の集客、POPなど**すぐに実行できるものがある**ので、**まずはすぐに行動**します。医師=整形外科ではない、現在連携している内科のDrにお願いしてみようと思っており、他社との提携も足りないため、そちらについても注力してまいります。



お客様のお声

東京都 A様

交通事故に対する知識の少なさ。まずはできることから始めようと思います。**院内POP、PPC広告、正しい知識を学ぶ**等。



お客様のお声

愛知県 N様

オンライン・オフライン共に、**今後取り組むべき課題がハッキリ**としました。交通事故集患において、今日の勉強会で見つけた課題を実践していきます。



お客様のお声

京都府 K様

オフライン集客に興味を持って参加しました。**保険代理店、車屋さん**と**winwin**を頭に入れて提携をしていきたいと思います。



お客様のお声

鹿児島県 T様

具体的な集患ノウハウを知ることができました！1つ1つやるべきことを実践していきます！

日時・会場	2020年 2月16日(日) 大阪会場 船井総合研究所 大阪本社 〒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 ※FAX申込締切 2/14(金) 17:00まで	2020年 3月1日(日) 東京会場 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 ※FAX申込締切 2/28(金) 17:00まで	開催時間 12:30～16:30 (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 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致します。 ●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。 ●会員企業様とは社長online (IDFUNAI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企業様です。
-----	--

お申込方法	★WEBからお申込み スマホで申込完了! 右記QRコードよりお申込みください。 【お申込み～受講票確認までがスムーズです】 ①右記QRコードよりお申込みください。 ②クレジット決済(開催日4日前まで)もしくは銀行振込(開催日6日前まで)をお選びいただけます。 ③受講票はWEB上でご確認ください。 ※マイページ上で領収書の発行も可能です。 船井総研HP (https://www.funaisoken.co.jp/) から検索窓で「054783」を入力いただいてもお申込みいただけます。 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。	 お申込みはこちらから
-------	--	---

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.5785142 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ご負担とさせていただきます。
------	--

お問合せ	 Funai Soken 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:指田 ●内容に関するお問合せ:小川裕樹
------	--

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつか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。

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。

真の患者救済のための交通事故売上地域一番化への道2020				FAX:0120-964-111	
お問い合わせNo. S054783			担当: 指田		
ご希望の会場にチェックをお付けください。					
☐ 【大阪会場】 2020年 2月16日(日)		☐ 【東京会場】 2020年 3月1日(日)			
フリガナ		フリガナ		フリガナ	役職
会社名(院名)		代表者名			
会社住所(院住所)	〒	フリガナ		フリガナ	役職
		ご連絡担当者			
TEL		E-mail			
ご参加者氏名	1	フリガナ		フリガナ	役職
	3	フリガナ		フリガナ	役職

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。	
☐ 社長online	☐ 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 申込み時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活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。法令で定められた個人情報の取り扱い、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2 お客様の個人情報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覧ください。

3 セミナーのご案内時に、いただきました住所・氏名・部署・役職、ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理のために事前に調査した上で契約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提供させていただきます。

4 必要となる情報(会社名・氏名・能力資格)をご提供いただけない場合は、お申込のご登録や受講料の返還等ができません。お手続きできない場合がございます。

5 お客様の個人情報を第三者に提供すること、住所、氏名、又は性別については、船井総研グループ・ダイレクトマーケティング・顧客データ管理チーム(TEL:06-6294-4666)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(TEL:03-6211-0921)

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、必ず入れて当日宛にご連絡ください。