

講座内容&
スケジュール

東京
会場

2020年4月12日(日)
(株)船井総合研究所 東京本社
12:30~16:30 [受付 12:00~]

大阪
会場

2020年4月19日(日)
(株)船井総合研究所 大阪本社
12:30~16:30 [受付 12:00~]

講座

セミナー内容

医師から見た交通事故治療における
整骨院と整形外科の未来

- セミナー内容抜粋
- ① 交通事故治療・対応の基礎知識・患者様への考え方
 - ② 整形外科・医師の最近の動向について
 - ③ 整形外科医から見た医接連携を実現するための具体的ノウハウ
 - ④ 今後の交通事故治療や医接連携の展望



いけむら接骨院 院長 池村 三行 氏

愛知県清須市で、1院3.5名で月商600万超を
持続的に達成。その売上を支えるのは、300万
弱の実績を誇る交通事故売上であり、「自賠責1
人あたり平均単価90,000円以上」「平均通院
回数15回」など、医師との密接した連携を実現
している。整形外科で20年の勤務経験があり、
その汎用性の高いノウハウを活かし、地域で交
通事故患者様を救済し続けている。一番大事に
しているのは、患者様の満足度は当然ながら、損
保会社・医師との三方良しの関係性である。



はなみずき整形外科 スポーツクリニック 院長 西森 康浩 氏

愛知県内で様々な病院やクリニックでの勤務経
験を経て、清須市で整形外科クリニックを開院。
町のかかりつけ医として患者様にリハビリを提
供する傍ら、スポーツドクターとして海外遠征な
どに帯同。そんな忙しい中、開院4年目にして接
骨院・クリニックの分院を次々に開院し、現在は
3つの施設を束ねている。「困っている患者さん
のために」をモットーに近隣の接骨院と連携し、
地域医療に貢献している。

交通事故患者様の正しい集患と
損保対応、医療連携のあり方

- セミナー内容抜粋
- ① 地域別の交通事故患者様の集患方法とポテンシャル
 - ② 交通事故新規10名/月を達成する集患システム全公開
 - ③ 地元の整形外科医師と連携するための正しい考え方とマニュアル
 - ④ 損保会社対応マニュアルと現場への指導方法



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。

OPEN! 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/057564>



整形外科医が本音で語る!

交通事故治療における医接連携の未来

交通事故
集患

医師 接骨院

連携

特別ゲスト講師

はなみずき整形外科 スポーツクリニック
院長 西森 康浩氏

特別ゲスト講師

いけむら接骨院
院長 池村 三行氏

特集!

船井総研史上初! 整形外科と接骨院がW登壇!
交通事故売上300万/月を実現するための医接連携の秘訣とは!?

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売上地域一番化への道2020 お問い合わせNo.S057564

TEL: 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX: 0120-964-111 24時間
対応

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。→ 057564

特集

15回目の交通事故セミナーにして遂に実現！
船井総研史上初の医師と接骨院がW登壇！
「集患を根底で支えていたのは、正しい損保対応と医師対応だった!？」

知識がすべての基礎になる。

■考え方が変わること、医師とのかかわり方が変わる。

1名あたり平均単価
90,000円超/月

平均通院回数
15回/月

交通事故売上
300万/月

整形外科と連携するために、前提としてまず整形外科のことを正しく理解していただきたいです。
まず、整形外科については、下記のように細分化されており、

腫瘍グループ 関節グループ 脊椎グループ 小児グループ 手の外科グループ 足の外科グループ

接骨院を運営するにあたり、それぞれの症状に合致した専門の医師にご紹介するルートを作ることが重要です。
また、一般の整形外科の先生は臨床整形外科医会に属しており、柔道整復師は医療類似行為者としてみられているのが現状で、**柔道整復師と付き合いのない先生は既に壁ができている状態**でそれが常識となっているのが現状です。柔道整復師を知らない医師も多く最初から壁が出来ている状態が常識となっています。

■なぜ、医接連携が重要なのか？

当院では、**4件の整形外科と連携**させていただいています。
連携することでのメリットは下記の6つだと考えております。

- 1 医師からの回答書で傷病名の整合性が取れる
また、医師の指示が明確になる
- 2 連携していることで、患者様に対する安心感・信頼度が増す
- 3 接骨院では対応できない外傷のフォローを行っていただける
- 4 専門外での疾患に対してのリスク管理をしていただける
- 5 接骨院ではできない精度の高い検査をすることで、治療の方向性と説明が明確化する
- 6 手術や薬物治療など最新の治療法が分かる

こと、交通事故分野においては、1と2が重要で、安定的な交通事故の売上を担保するためには**医接連携は必須**であると感じています。

知識

集患

対応

元整形外科で20年勤務経験のある 柔整師から見た接骨院と整形外科の現状

■いけむら接骨院が目指しているビジョンと位置づけ

弊社の経営理念は、「いけむら接骨院はスタッフ全ての物心両面の豊かさを追求し、社会に貢献する、正道を歩む、感謝する」です。そして、交通事故の知識・対応についても清須市のどの接骨院よりも特化し、当院に来ていただいたすべての患者様の満足度が最大化される接骨院経営を目指しております。そもそも整骨院で交通事故治療を受けられることが周知されず、不満があっても解消手段をもちません。そして接骨院に通うことのないまま適切な治療を受けられず、症状に対する痛みや不安を抱えたままの方が数多くいらっしゃるのが現状です。当院ではそういった方々を1名でも多く救済すべく交通事故分野に注力しております。その取り組みの結果、**「交通事故売上300万/月」「平均通院回数15回/月」「1名あたり平均単価90,000円」**を持続的かつ安定的に達成することができています。この根底にあるのは、間違いなく**「自賠責における基礎知識」「整形外科との連携」「損保対応」**だと考えております。本セミナーでは、当院が今まで築き上げてきたノウハウを全て公開させていただくだけに留まらず、当院の連携先の整形外科の先生にご登壇いただき、整形外科から見た医接連携についてもお伝え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。

■いけむら接骨院がどのようにして4件の整形外科と連携したのか？

では、どのようにして当院が4件の整形外科と連携できたかですが、大前提として、ご理解いただきたいのは、**医師の世界では、数字やデータが全てである**ということです。すなわち根拠がない治療に関しては認められないため、治療の根拠を示したうえで、患者様のご紹介ができていくかがポイントとなってきます。具体的には、地域の整形外科をリストアップし、診療時間に自院の一般の患者様と同行して直接指示をもらい、これを**継続的に繰り返す、信頼関係を構築**していきます。また、**医師の出る学会に必ず出て、質問を積極的に行い、顔を覚えてもらうことも重要**です。このように、医師と信頼関係を構築するにあたり、下記のような知識についても正確に知っておく必要があります。

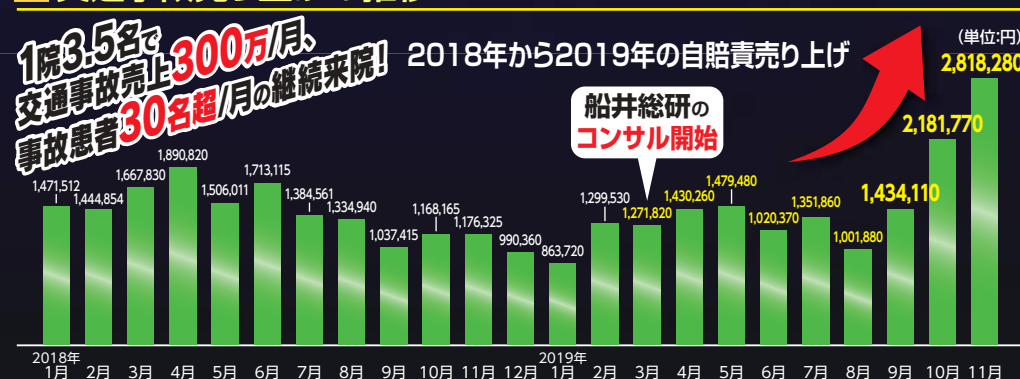
カルテ・紹介状・情報提供書の正しい書き方

医師から信頼を早期に獲得する方法

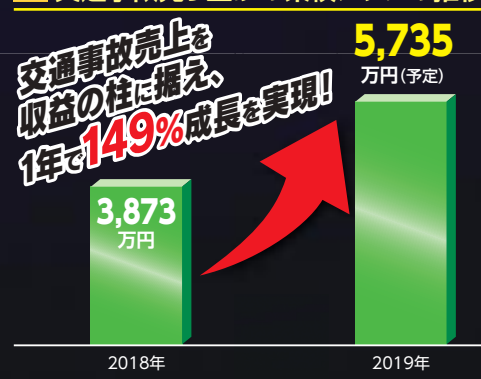
整形外科医が必ず見ている3つの整形外科的検査

人口7万人でもできる！交通事故売上300万/月を達成するまでの成長の軌跡

■交通事故売り上げの推移



■交通事故売り上げの業績アップの推移



■柔道整復師の先生方の多くは、医師の内情や考え方をご存じない。

全国にある整骨院の中で、いけむら接骨院様のような高い集患・対応の実績を持つ整骨院がありますが、そういったところの先生方は、往々にして、整形外科医の内情を良くご存知です。「敵を知り、己を知れば百戦危うからず」と言われるように、もちろん敵ではないのですが、真の意味での医接連携を実現するためには、相手を良く知ることは大切です。
また、今後、自賠責保険を取り扱っていく上では、医接連携は外せないテーマであることは自明です。本セミナーでは、整形外科医の観点から見た「整形外科・医師の最近の動向について」「整形外科医から見た医接連携を実現するための具体的ノウハウ」「今後の医接連携の展望」など、皆さんが知りたい情報について本音でお話させていただきます。これを機に、より良い治療・施術を受けられる患者様が全国に少しでも広がればと願っています。

特別ゲスト講師



はなみずき整形外科
スポーツクリニック
院長 西森 康浩氏

交通事故売上 地域1番化へのロードマップ

交通事故
売上

0~50万/月

50~100万/月

100~200万/月

200~300万/月

300万~(多店舗)/月

集患

治療サイト・交通事故専門サイト
でのWEBマーケティング

院内掲示・配布物などの
取り込み徹底・改善

良い口コミを増やす

電話対応・初診対応の適切化

PPC広告での投資強化

現場に交通事故患者が大勢おり、
通常患者に啓蒙できる状態
が作られている。

SNS活用・投資

地域でのブランディング

対応

通常患者含め、診断が必要な
患者を医師に5名/月紹介する

治療・補償両面からの満足度に
こだわる

定期的に院から損保へ、
必要な連絡を行う。
利益のために揉めることをしない

患者を通して、
医師とコミュニケーションをとる

紹介が生まれるような
施術・対応

損保と患者の揉め事を解決する
案件を増やす

医接連携し、関係性を強める

カルテ枚数の増加に関係なく、
対応の質を落とさないこと

正しい知識・根拠に基づいた
揉めることのない対応

連携できる医師を増やす

各院での患者の満足度の均一化

損保会社の支社との関係性強化

社内教育

患者管理

様々な事故ケースを経験し
様々な損保へのアプローチと工夫

受付・No2以下の施術者の
基本教育

従業員の行う施術・通院指導の管理

上記は弊社船井総研の過去のコンサルティング実績から導き出した、交通事故分野で成功するためのロードマップになります。弊社が提唱する交通事故特化型整骨院は、交通事故売上300万/月を達成するために、①「持続的な集患システム=新規集患数5名以上/月」②「自賠責請求単価アップ=平均請求単価8万円以上」③「平均来院回数=平均来院回数10回以上」を実現することを主な目標に掲げています。2020年は、会社戦略の中に交通事故治療をド真ん中に据える=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、意識および行動の比重を高めていただければと思います。



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会員強に上り、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、交通事故研究会内でも突出した実績を誇
るいけむら接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。

いけむら接骨院様は、「**交通事故売上300万/月**」「**平均通院回数
15回/月**」「**1名あたり平均単価90,000円超/月**」を持続的に達成
されており、その根底にあるのは、整形外科での20年の勤務経験
を活かした、医接連携とそれに基づく知識及び対応力にあります。
また、当セミナーでは、その柔整師から見た医接連携のノウハウだけ
でなく、現役の整形外科医であるはなみずき整形外科スポーツクリ
ニックの西森先生にもご登壇いただき、医師から見た交通事故治療
と医接連携の今後の展望についても本音でお話しいただきます。
弊社では、過去に15回ほど交通事故セミナーを開催させていた
でしたが、現役の医師の方にご登壇いただくのは、**船井総研史
上初**です。

つまり、当セミナーでは、現場レベルでの**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1日で
理解することができます。

もう一度繰り返しますが、交通事故分野において、**船井総研史上
初**のセミナーであり、今後の開催についてはまだ見通しが立って
おらず、**お申込みが殺到**することが予想されます。

お早目のスケジュールの確保とお申し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治療院コンサルティンググループの
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年から治療院コンサルティンググループのグループマネー
ジャー(責任者)に就任。

いけむら接骨院と関りの深い先生からメッセージ ～船井総研の会員制勉強会を代表して～

地域:岡山県岡山市



(株) AMBER (陽だまり鍼灸整骨院)
代表取締役 **徳良 裕司氏**

岡山県の岡山市で1院3名で院を経営しております。
池村先生とは、船井総研の交通事故研究会で交流を持た
せていただき、非常に高いレベルで医接連携を実現され
ている先生だと感じております。
当院でもそのノウハウを余すことなく学ばせていただ
き、2019年度は「**交通事故新規数10名/月**」「**交通事故
売上250万/月**」を達成することができました。
その成功要因の根底にあるのは、信頼のおける整形外科
と提携できているかどうか?また、交通事故分野における
知識が伴っているか?です。
整形外科と提携していることで患者様に対する安心感や
信頼度も向上します。
これからの時代において、交通事故分野はもちろんで
すが、**医師との提携は不可欠**だと強く感じております。

地域:福島県郡山市



ことぶき接骨院
院長 **吉田 寿紀氏**

福島県郡山市でことぶき接骨院を経営しております吉田です。
池村先生とは、船井総研さんの交通事故研究会の場でご挨拶
させていただき、現在も交流を取らせていただいております。
交通事故分野は新しい技術を取り入れる必要がなく、現状
の資源があればすぐにでも参入可能かつ売上の柱となる
分野であると感じております。
実際に当院では、船井総研さんのマーケティングのお力
も借りながら、交通事故分野に注力することで、**わずか
3ヶ月で月商を2倍**にすることができました。
また、事故は水物とも言いますが、当院はそうではなく、安
定して**5～8名/月**の交通事故患者様にご来院いただいで
おります。
やはり、正しい取り組みを正しい順序で行うことが重要で
あり、それが安定した交通事故の売上に繋がります。

岡山市では一と整骨院を経営しております江本と申します。
池村先生とお知り合いになったのは、船井総研の交通事
故研究会がきっかけで、高い治療技術と知識を持たれた
先生であると感じております。
当院は私1人で運営しているのですが、月商100万/月を
安定的に達成するためには、交通事故の売上を維持及び
向上させることが必須です。その際に必要になってくるの
が、「**交通事故における基礎知識**」と「**交通事故集患のノ
ウハウ**」だと感じております。池村先生はそのどちらにも
秀でており、当院もそのノウハウを取り入れ、交通事故分
野における売上を担保することができています。
これからの時代において、**正しい知識と対応そしてノウハウを
持たれている整骨院に交通事故の患者様は集まる**のだと痛感し
ております。まずは、**池村先生の話聞くことをお勧め**します。

地域:岡山県岡山市



一と整骨院
院長 **江本 淳史氏**

茨城県の日立市で院を経営しております樫村と申します。
池村先生とは、船井総研の交通事故研究会をきっかけに
ご連絡を取らせていただき、密に情報交換を行わせてい
ただいております。
当院の売上の要は「自費」と「事故」なのですが、2019年は
改めて事故の分野に注力する1年でした。その際に池村先生
にご相談させていただき、「**整形外科医の現状と考え方**」「**医
接連携の具体的なノウハウ**」「**医接連携後、関係性維持のた
めに気を付けていること**」などの交通事故分野における知
識を教えてくださいました。そのベースとなる**知識と船井総
研さんのマーケティングを融合**させ、安定的に交通事故売
上が「100万/月」を超えてくるようになりました。
2020年は更に交通事故分野に注力し、院全体の生産性
を向上させようと考えています。

地域:茨城県日立市



きりん整骨院
院長 **樫村 允人氏**

地域:神奈川県座間市



(株) キュアウェル (リプラス整骨院)
代表取締役 **市橋 伸也氏**

神奈川県座間市でリプラス整骨院を経営しております院
長の市橋と申します。
船井総研さんの交通事故研究会がきっかけで池村先生
とは日々、交流を取らせていただいているのですが、交
通事故分野における「**知識**」「**対応**」「**集患**」のどれをとっ
ても**池村先生の右に出る先生はなかなかいない**のでは
ないかと思います。
当院も池村先生の成功事例を参考にさせていただき、
2020年は信頼のおける整形外科との連携に取り組ん
でいければと考えております。
交通事故分野で悩んでいるのであれば、またとない機会
かと思しますので、**一度お話を聞いてみるのがいい**と思
います。

地域:滋賀県長浜市



平川整骨院
代表取締役 **平川 聖子氏**

滋賀県長浜市で鍼灸・整骨院をさせていただいております
平川聖子です。
池村先生の培ってこられた知識、経験、人柄が素晴らしく、
すぐにファンになりました。そして、是非うちのスタッフに
も池村先生のお話を共有したいと、院内研修をお願いし
ました。**交通事故に関する詳しい知識と、整形外科で長年培
われた体の診方**をわかりやすく教えていただき、本当に大
きい学びになりました。
20年この世界にいてお恥ずかしながら目からうろこの話
ばかりで、お世辞抜きで、こんなに知識豊富でわかりやす
く教えてくれる方はなかなかおられないと思います!
池村先生に教えていただいたことは、**すぐに実践できる内
容ばかり**なので、**次の日から結果が変わります!**
本当に出会えて良かったです!

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

▶ セミナー講座内容 12:30~16:30 (受付開始12:00~)

ゲスト講座 「整形外科で20年勤務経験のある
柔整師から見た医接連携の現状」

ゲスト講師
いけむら接骨院
院長 池村 三行 氏

ゲスト講座 「医師から見た交通事故治療にお
ける整骨院と整形外科の未来」

ゲスト講師
ばなみずき整形外科 スポーツクリニック
院長 西森 康浩 氏

第三講座 「交通事故患者様の集患
における具体的実践事例」

担当講師
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

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 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

▶ セミナー開催概要

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年4月12日(日)

※申込み締切日/4月10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]

大阪会場

(株)船井総合研究所 大阪本社

2020年4月19日(日)

※申込み締切日/4月17日(金)17:00まで

<会場所在地>

〒541-0041

大阪府中央区北浜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]

※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。それ以後のお取消しの場合は、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みに適応となります。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785307 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/指田

<セミナー名> 「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」

☐ 東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社

2020年4月12日(日)

【お申込期限:4/10(金)17:00迄】

☐ 大阪会場 (株)船井総合研究所 大阪本社

2020年4月19日(日)

【お申込期限:4/17(金)17:00迄】

お問い合わせNO:S057564

【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:サンダ

セミナー内容について 担当:オガワ

※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) ※お持ちの方のみで 結構です
ご連絡 ご担当者								
TEL				FAX				
ご参加者 お名前	1	フリガナ		役職		2	フリガナ	役職
	3	フリガナ		役職		4	フリガナ	役職
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、多くの整骨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に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マーケティングに使用することがあります。ご同意は代表者様宛にお送りすることがあります。法令で定められている場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の結果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・氏名・部署・役職・ご担当氏名を船井総研グループが個人情報管理の目的で事務的に選別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提供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.お客様の個人資料に関する開示、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(T:0110-964-0000)までご連絡ください。

【個人情報のお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課 TEL:03-6212-2924

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等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。

