

2020年3月29日 13:00~16:30
[受付12:30~]

(株) 船井総合研究所 東京本社



こんな皮膚科・美容皮膚科の先生はいませんか？

- ✓ 将来の開業に向けて、今から経営の勉強をしておきたい
- ✓ 開業したが、どうやって経営していけば良いか悩んでいる
- ✓ 保険集患・自費参入・スタッフマネジメントなどよくある開業医の悩みの解決事例を知りたい…

開業成功 徹底解説 セミナー

— 開業から2年で医業収入2.5億円を実現した事例をご紹介します —



セミナー
特別
ゲスト

ズバリ！ここが開業成功ポイント！

- ① 積極的なWEB集患に投資する
- ② 医師が診断に集中できる効率的な診療体制
- ③ 美容は医師の指示の下、看護師が可能なメニューが中心
- ④ 増患を見越した医院レイアウト

セミナーではこんな話が聞けます！

- ① 1日200人来院するための集患方法
- ② 残業・待ち時間を少なくする診療体制
- ③ スタッフ育成・研修制度の作り方
- ④ カウンセリング・施術の上手な任せ方

こんな特別ゲストをお招きします！

2017年に大阪府豊中市で開業。開業1年で1日200人来院される人気クリニックに成長。2019年法人化を行い、地域医療・従業員・医院経営の3方良しの実現に向け精力的に診察を行ってられます。

医療法人 佑諒会
千里中央花ふさ皮ふ科

理事長 **花房 崇明氏**

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai 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 お申込みに関するお問合せ：トキタ 内容に関するお問合せ：ムラコシ

開業成功セミナー

TEL: 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S057795

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。) → 057795

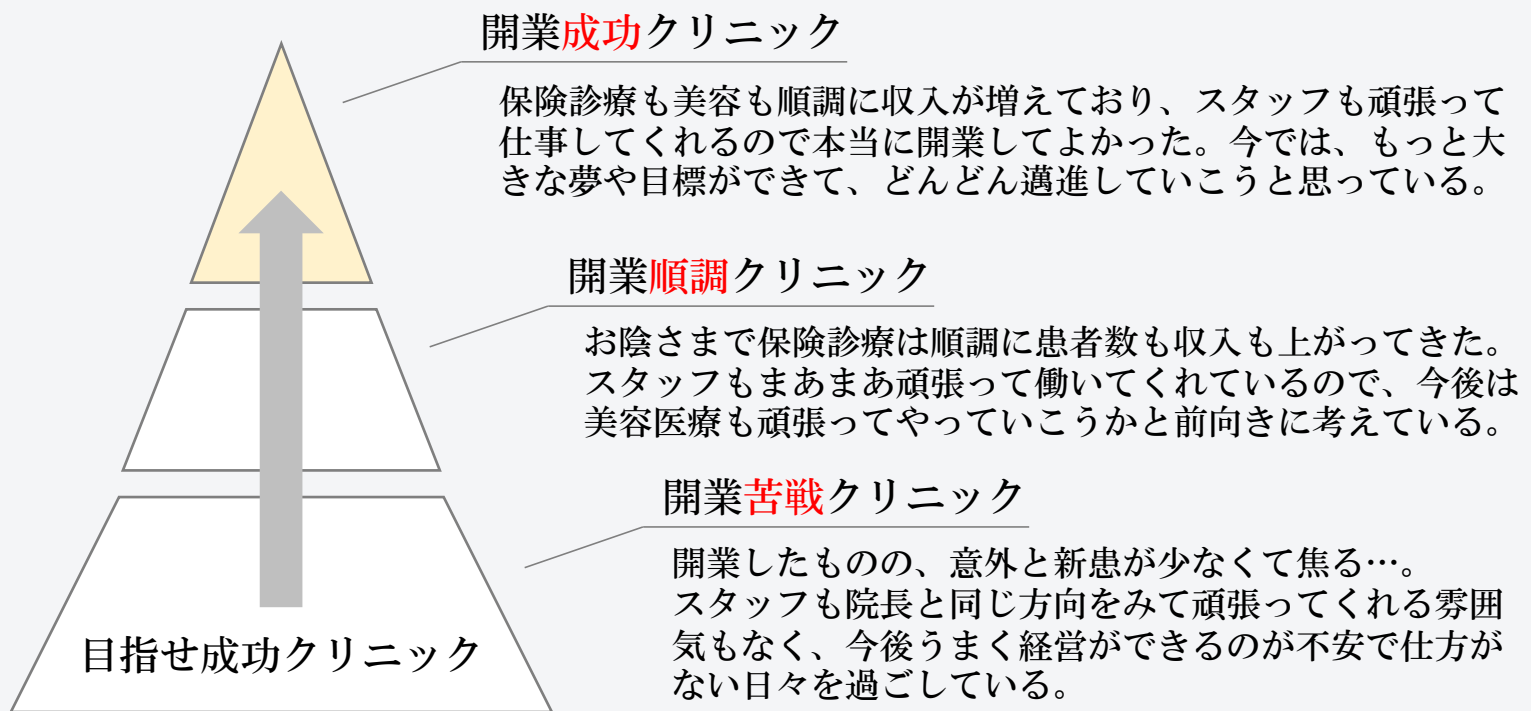
どの開業医も口を揃えて言う…

開業医がぶつかる壁を先取り勉強！

開業医にとっては“あるある”のお悩み集

- ☑ 新患やレセ枚数が増えないので焦る…
- ☑ 待ち時間が長くなり、クレームが…
- ☑ 優秀なスタッフが採用・育成できない
- ☑ 自由診療を伸ばす方法が分からない

始めはこのような悩みを抱えながら過ごしてきた開業医も
クリニック経営のコツを学んで実践していくことで
ワクワク・楽しく経営されている先生がいらっしゃいます！



そこで今回、開業成功クリニックとしてゲスト講師にお招きする千里中央花ふさ皮ふ科の院長 花房様にインタビューしてきました！

成功ノウハウも多数紹介しておりますので、ぜひご覧ください！

インタビュー記事は次のページへ

特別対談

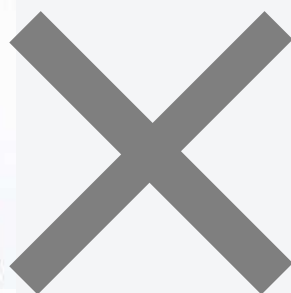
開業2年で医業収入2.5億円を達成！ 成功への5つのポイント！



ゲスト講師

医療法人 佑諒会
千里中央花ふさ皮ふ科
理事長

花房 崇明 氏



インタビュアー

株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部

村越 健太

【講師・インタビュアー情報】

●花房 崇明 氏

大阪大学医学部を卒業後、大阪大学特任助教、カリフォルニア大学サンフランシスコ校日本学術振興会海外特別研究員、東京医科歯科大学講師を経て、千里中央花ふさ皮ふ科を開業。開業1年で法人化、開業2年目にして、医業収入2.5億円を達成、常勤医師1名・非常勤医師数名を抱える医療法人へと成長。1日200人の外来をこなしつつ、論文執筆・メディア出演にも精力的に活動している。

●村越 健太

皮膚科・美容皮膚科専門コンサルタント。実際の現場からしかわからない課題を発見し、解決方法の提案を現場に落とし込む“現場第一主義”のコンサルティングスタイルを貫いている。一貫して“地域の患者から選ばれる医院づくり”をメインテーマとして掲げる。集患・スタッフ採用・診療オペレーション策定・自由診療参入・カウンセリング指導等、皮膚科・美容皮膚科経営に特化した支援経験を持つ。

【医院情報】

大阪府豊中市千里中央駅から徒歩5分
皮膚科・美容皮膚科・小児皮膚科・形成外科を標榜するクリニック

【医院外観】



2017年メディカルモールに3階で開業。
2019年2階フロアを拡張し、2階で保険診療と形成外科手術・3階で自由診療を行っている。

村越「本日は“開業成功の5つの秘訣”というテーマでお話しをお伺いしていきます。成功した施策・ポイント等可能な限り詳しくお話しただけですと幸いです。どうぞ宜しくお願い致します。」

花房氏「このようなテーマでお話しするのは大変恐縮ですが、この2年で上手くいったこと・失敗したことを踏まえて、先生方に少しでもお役に立てる様お話しできればと思います。」



POINT1 : 開院1年目にWeb広報へ年100万円以上の投資を行った。

村越「花房先生は開業1年目で1日来院人数が200人を突破したとのことですが、様々な集患施策を試した中で、実際に効果が出たことについてお聞きしたいと思います。」

花房氏「はい、地域に貢献したいとの思いとは裏腹に、開業3か月目は一日数人の日もありました。開業当時に開院告知のポスティングを地域に配布しましたが、効果は限定的だったように思います。その後、夏前に当院が地域にまだまだ認知されていないと感じたため、**ホームページ上で当院の強みを打ち出し、地域で病名検索される方への広報に、年100万以上投資した**ところ新患数が圧倒的に増加しました。特に、慢性疾患ほど今まで他の皮膚科さんに通院されていた患者様が多くなった印象を受けます。ここまで、今はインターネットを検索してから来院しているという現実に衝撃を受けました。」



POINT2 : 医師が診断と処方に集中できる効率的な指導体制を整備した。

村越「ありがとうございます。改めて患者様は事前にホームページを比較検討して来院されているということのを再認識致しますね。ちなみにご来院された新患に定着していただく為に意識している点についてはいかがでしょうか？」

花房氏「そうですね、**患者様目線で納得する説明・指導を徹底しています**。医師の想定より患者様に軟膏の塗り方や生活指導などが伝わらない、又は忘れてしまうことで、治療結果が出ないケースは多いかと思えます。

そのため当院では、医師の説明後に看護師が動画を基に塗り方指導し、さらに生活指導や**診察のポイント等をまとめたオリジナル**

パンフレットを30疾患分以上作成し、お持ち帰りいただくようにしています。オリジナルの資料を作るのは大変でしたが、新規来院患者様からの反応や評判は概ね良くほとんどの患者さんに定着していただいているように思います。」

村越「素晴らしいですね。ちなみに医療事務さんにも業務を移管しているのでしょうか？」

花房氏「今までは問診から処置まで全て医師が行っていたものを、**問診・カルテ入力は医療事務・処置・説明は看護師に行っていただく**ように致しました。」

村越「なるほど、空いた診察室に患者様を誘導し、事前に医療事務さんにSOAPのうちのSまで入力していただくと診察時間がかなり短くなりますね。」

花房氏「はい、医師は3つの診察室を医師が行き来し、**医師は診断と処方に集中できるような診察体系に変更致しました**。確かに患者様1人あたりの医師が対応する時間は短くなるのですがその分スタッフが丁寧に対応する時間が増えていたので、**医師が診察時間を圧縮しようとしていた頃より、患者様の評判は良くなりました**。」

スタッフでも説明できる
オリジナル疾患パンフレット

当日公開!

当日公開!

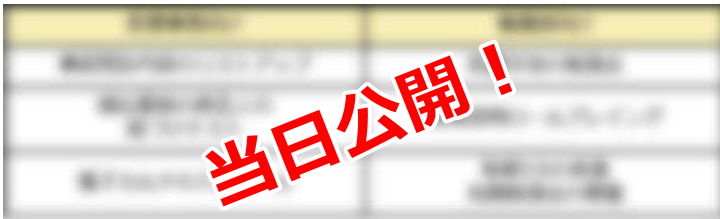


POINT3 : スタッフを4か月で1人前にする充実の教育体制

村越「**医師が患者を診るのではなく、医院全体で患者を診る**というイメージですね。しかし、この診療体制は**スタッフの教育レベルがカギ**となりそうですが、どのような教育体系を整備しているのでしょうか？」

花房「そうです。当初はスタッフが思った通りの仕事をせず、自分でやった方が早い！と悩みましたが、しっかりと時間を作って以下のような教育体制を作ったところ上手く任せられるようになりました。当初は私が主に教育していましたが、現在ではベテランスタッフに行っていていただいています。**概ね4～6か月程度で戦力になっていただいています。**」

看護師・医療事務の教育制度とツールを完備



POINT4 : 看護師が施術可能なメニューを中止に据え、保険と上手に両立した

村越「花房先生は現在自由診療にも力を入れていらっしゃいますが、保険診療との両立の秘訣を教えてくださいませんか？」

花房氏「**医師ではなくスタッフ主導の医療脱毛**から始めたことかもしれません。2019年には、ピコ秒レーザーを導入しシミ外来も行っていますが、カウンセリングや施術もスタッフさんに行っていていただいております。」

村越「なるほど、施術やカウンセリングはどのようにスタッフに任せていったのでしょうか？」

花房氏「施術の導入自体は、医療機器メーカーさんの講習会や研修をみっちり行っていただけるので、練習時間を確保できれば問題ないかと思います。カウンセリングはスタッフの不安を払拭するにあたり**カウンセリングの説明資料の充実だけでなく、実際に話す内容まで指定してあげることが大切**だと考えています。また、定期的に全てのスタッフの施術の習熟度をモニタリングし、**一人ひとりが自信をもって施術し、自身の経験談を基に患者様にお伝えする**ようにしています。そのため、直近半年の**カウンセリング成約率は95%以上**をキープしています。」

カウンセリングツール&トークフロー完備



習熟度をクラウド上でモニタリング





POINT5 : キャパシティ不足を見越して医院拡張を行った。

村越「花房先生は2019年中に下層階に拡張されていますが、どのようなご判断・タイミングで拡張に踏み切ったのでしょうか？」

花房氏「当院は診察室が5つあり、複数の診察室を行き来するため、200人診察するためには保険診療で4つの診察室を使用していました。美容患者様が増え残り1つの診察室の稼働率が70%を超えたタイミングで拡張に至りました。家賃が倍以上になるので、元が取れるか心配でしたが、患者様から予約が取りにくくなってきた・シミ治療もここでやりたいというお声に対応するため、拡張という選択を致しました。」

村越「確かに稼働率が70%超えが診察室増設の一つの目安ですね。しかし、1フロア丸ごと拡張するという、思い切った投資判断は素晴らしいですね！」



セミナー当日はノウハウ・コツ・使用ツールまで完全公開！

村越「ありがとうございます。今までご説明いただいた集患方法・診療体制づくり等の詳細プロセスやコツ等はセミナー当日にお話しいただけるのでしょうか？」

花房氏「はい、もちろん全てお伝え致します。参加者の先生方にとって有意義な時間になるように頑張ってお伝えしたいと思います。」

村越「ありがとうございます！最後に今後の目的や計画を簡単に教えてください。」

花房氏「2020年は美容皮膚科領域の新たな機器の購入の他、形成外科の先生を医院に迎えさらなる治療領域をカバーできるような診療体制を構築していきたいと考えております。また、今まで当院を支えていただいたスタッフへの還元として、待遇アップ・働き方改革への対応・産休育休への完全対応などを実施していきたいと考えております。地域医療への貢献・従業員の幸せ・永続するクリニック運営と3方良しの経営を実践できればと考えております。」

村越「素晴らしいビジョンですね、セミナー当日は宜しくお願い致します。」



ここまで本レポートをお読みいただき誠にありがとうございます。
花房先生のインタビューは、いかがでしたでしょうか。

本セミナーでは3時間半かけて、より詳しくお伝えします。ゲスト講師・コンサルタントが質疑応答も応じます。疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。

二〇二〇年皮膚科クリニックにおいても、人口減少・競合医院の増加による患者減少・スタッフの採用難は既に顕在化しています。そのような外部環境の変化に対応するため、医院機関も生産性の向上が必要となってくると思われます。そのため診療効率化・自由診療への参入です。
本セミナーの中で、実際に成功したノウハウを出し惜しみしないことはお約束しますので、実践いただければその効果を実感していただけると思います。

是非このチャンスをつかみとっていただければと思います。どうぞこの機会をお見逃しなくご参加ください。

当日お会いできますことを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 ヘル스ケア支援部

村越 健太

このようなお悩みをお持ちの先生はご参加ください。

- 保険患者の集患に苦戦している
- 患者の待ち時間が増えてしまった
- スタッフの残業が慢性化している
- スタッフの採用・育成がうまくいかない
- 自由診療を始めたいがどうすれば良いかわからない

本セミナーではリアルな成功事例・ノウハウ・実際に使用した資料・ツールまで詳細にお伝えいたします。

本セミナーは1度きりの開催で、同じゲストが弊社セミナーに登壇することはございません。弊社の講座も弊社主催セミナーでしか聞けない内容が盛りだくさんですので、ぜひこの機会にお申込みください！

詳細は次のページへ

ゲスト講座内容を一部ご紹介いたします！

多競合エリア

開業 **2年**で

医業収入**2.5億円**を達成

開業成功の秘訣とは？



秘訣1

1日200人来院するための
広報活動

秘訣2

疾患説明・患者指導担当
看護師育成

秘訣3

カルテ記入・問診担当
クラーク育成

秘訣4

医療脱毛・シミ治療
保険診療との両立

秘訣5

時流に合わせた
メニュー・料金設定

秘訣6

成約率95%を誇る
カウンセリング体制

1

開業1年で1日200人来院！
今の患者ニーズを抑えた
集患方法とは？

医師の専門性・地域ニーズ
を打ち出したホームページ
の作り方・実際に効果がで
たも・でなかった集患方法
を包み隠さず公開！



2

効率的な診療オペレーショ
ンの作り方が学べる！

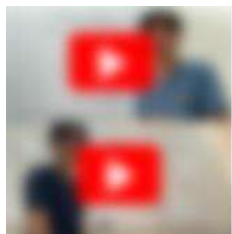
200人来院しても残業時間
は30分未満、効率的な職種
間の役割分担・患者指導・
案内方法・診察室・ツール
の使い方を徹底解説！



3

スタッフ早期戦力化の為
の教育・研修方法が学べる！

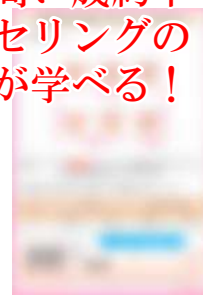
花房先生が作成された
今まで医師が行ってきた業
務をスタッフが代行する、
研修内容・教育ツールの具
体的な使い方を大公開！



4

スタッフでも高い成約率
を誇るカウンセリングの
流れ・トークが学べる！

スタッフにおけるカウンセ
リング体制の作り方・明
日から使えるカウンセリ
ングの流れ・トーク内容
を徹底解説！



船井総研の成功事例講座

保険医業収入2億円
自由診療5,000万円の
皮膚科クリニックモデル



講座内容1 皮膚科クリニックの保険集患対策

- ◆今、集患に最も効果的な方法とは？
- ◆ホームページの検索順位対策（SEO）とは？
- ◆無料でできるGoogleマイビジネス、ここだけは抑えておきたい10のポイント
- ◆特定の疾患を集中して集める方法とは？
- ◆診療予約は、時間予約・順番予約？システムはどこがオススメ？

・・・etc

講座内容2 1日200人を診察するための診療体制の作り方

- ◆カルテ入力・問診は医療クラークへ。スムーズなクラーク導入のコツ
- ◆患者指導・問診どこまで任せられる？スムーズな任せ方とは？
- ◆残業が少ない医院が行っている院内ルールとは？
- ◆医院のキャパシティ・目標人数に応じた人員体制とは？
- ◆良い人材を集めるための採用方法とは？

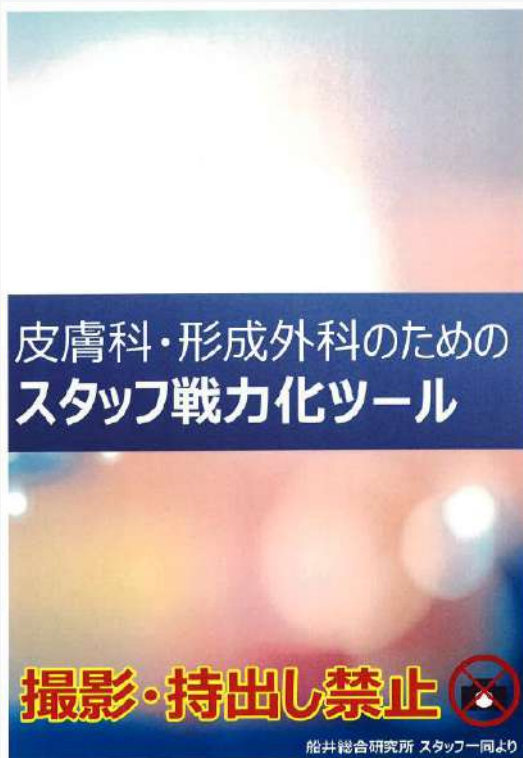
・・・etc

講座内容3 美容外来で月500万円を達成する方法

- ◆今から始めるなら医療脱毛？シミ？タルミ？痩身？
- ◆経営的に考える良い治療機器の選び方とは？
- ◆競合に負けない治療メニュー・料金設定の組み方とは？
- ◆新患を集めるWEB集患と、保険患者を引き上げるアナログ集患の効果的なやり方
- ◆カウンセリングの成約率の増加POINTとは？

・・・etc

お申込みは次のページへ



■スタッフ戦力化ツールの収録内容

- | | |
|---------------|------------------|
| ①院内導線チェック | ⑨患者満足度アンケート |
| ②看護師教育チェックリスト | ⑩受付教育チェックリスト |
| ③目標管理シート | ⑪経営数値把握表 |
| ④混雑状態お知らせツール | ⑫カルテ入力マニュアル |
| ⑤前問診ヒアリング項目 | ⑬病名把握シート |
| ⑥次回来院カード | ⑭治療カード |
| ⑦部署活動報告書 | ⑮問診表 初診・再診・再初診 |
| ⑧評価制度 | ⑯院内モニター動画 |

■美容活性化ツールの収録内容

- | | |
|-------------|-------------|
| ①保険診療問診票 | ⑨カウンセリングツール |
| ②ニュースレター | |
| ③業務マニュアル | |
| ④料金表 | |
| ⑤美容数値管理表 | |
| ⑥トーニング販促チラシ | |
| ⑦LINEティッシュ | |
| ⑧シミ継続割引 | |

これらのツールは
当日に「全て大公開・徹底解説」いたします！！



過去の参加者様の
実際のお声

③まだセミナーを受講されていない先生方へメッセージをご記入ください。

今まさに出会ったこととあった診療スタイルを経験でき、
たくさんの目標が実現した。待ち時間を少しとも減らしたい。
患者満足度を上げたいと考えておられる先生方の良いきっかけに
なると思っていますのでぜひ受講してみてください。



過去の参加者様の
実際のお声

②セミナー受講後に、貴院ではどんな変化が生まれましたか？

問診票の書き漏れもあり、診察室を詳しく聞く必要が
ありました。スタッフが詳しく聞き出し（？）くゆるように
診察のスムーズにできるようになりました。

全国の先生方から参加して良かった！明日から実践してみたい！との声を多数いただきました！

2. 今回のセミナーをお聞きになって、即実行してみたいことをお書き下さい。

① 将来的に働くレベルの高いスタッフを育てる。 ② 受付・看護師が主役になれるように育てる。(Drを動かす・コントロールする) ③ スタッフ間・Drスタッフ間のコミュニケーションが大切である。 ④ 看護師・クラークが治療方針を決められるようにする。

2. 今回のセミナーをお聞きになって、即実行してみたいことをお書き下さい。

事務で前診をしっかりとすることで、診察の効率や先生のサポートにもつながるので実行してみたい。
看護師の知識を身に付けることで、患者様の満足度やクリニックの向上にもつながると思う。
次回来院カードの活用

2. 今回のセミナーをお聞きになって、即実行してみたいことをお書き下さい。

看護師としての役割としては、介助・処置などはほとんどスムーズに時短でやれているクリニックだと思います。
各個のレベルアップをする為のミーティング・ロールプレイの実施をしっかりとっていく。
来院カードなど取り入れてみたいと思います。

3. ご自身の医院における課題に対して、セミナーでお伝えしたノウハウをどう役立てられますか？

医師 1人でほぼ全ての業務をしていますが、できるだけ分業できるようなクリニック作りをしたいと考えます。

2. 本日のセミナー内容に関する感想をお書きください。

(例) 非常に勉強になりました。シミ治療における次の一手を考える良い機会になりました。
第三講座 全体が勉強になりました。今後自由診療を行っていくうえで早速取り組む事が明らかになりました。

3. 本日のセミナー内容の中で、明日からでも実践してみたいことをお書きください。

(例) 時間単価の意識が非常に重要だと気づいたので、現状の看護師に任せている施術時間について見直ししたいと思います。
フェイスラインの引き上げ、
SNS (LINE) の活用、
SNS
カウンセリングの申し込みのやり方など、実践したいです。

①キャンセル料金の設定 ②コース(IPL)の見直し ③SNS ④リアルな部分でのカウンセリングの流れが分かったので実践します。

3. ご自身の医院における課題に対して、セミナーでお伝えしたノウハウをどう役立てられますか？

自発性に乏しいスタッフに対して システム構築することで自発性を高める努力をしてはたいです。

3. ご自身の医院における課題に対して、セミナーでお伝えしたノウハウをどう役立てられますか？

① Drを楽にする。 ② 強力なマニュアルを作成する。
② 患者満足度を上げる。 ③ カルテの作り込みに必要な各種シートを作成する。
③ スタッフを組織化する。 ④ スタッフのレベルを上げる。 ⑤ スタッフの作り込みに必要な各種シートを作成する。 ⑥ スタッフの満足度を上げる。

3. ご自身の医院における課題に対して、セミナーでお伝えしたノウハウをどう役立てられますか？

1. スタッフ間の共有して、患者様の満足度を上げられるよう、クリニックの向上につなげていけるように役立てたい。
スタッフ間で共有して、患者様の満足度を上げられるよう、クリニックの向上につなげていけるように役立てたい。

4. 今日お伝えした中で、特に関心を持ったところ、もっと詳しく聞きたいところをお書きください。

医師のやるべき仕事は最小限にする方法が具体的にわかって良かったです。

2. 本日のセミナー内容に関する感想をお書きください。

(例) 非常に勉強になりました。シミ治療における次の一手を考える良い機会になりました。
結果、スタッフに多くの施術のやり方を教えることで、一層スタッフ教育が重要になると考えました。

2. 本日のセミナー内容に関する感想をお書きください。

(例) 非常に勉強になりました。シミ治療における次の一手を考える良い機会になりました。
とても勉強になりました。
ダウンタイムの少ない治療も取り入れていきたいと思っています。

とても勉強になりました。ダウンタイムのない治療も取り入れていきたいと思っています。

皮膚科・美容皮膚科
のための

開業成功セミナー

開業を考えている先生や開業から3~5年以内の先生におススメです。

東京
会場

2020年3月29日 (株)船井総合研究所 13:00
東京本社 16:30
受付12:30~

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ↓ 13:20	皮膚科・美容皮膚科クリニックの経営ポイント 皮膚科・美容皮膚科を取り巻く外部環境は刻一刻と変化しており、都市部エリアによっては既に競合過多エリアになっています。その中で、競合に負けずに安定して医院を運営するために必ず抑えておくべきポイントをお伝え致します。 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 寺寄 孔希
特別ゲスト 第2講座 13:20 ↓ 14:50	開業成功の秘訣とは? 開業2年で医業収入2.5億円を達成された花房院長に、医院コンセプト策定・立地選びなどの開業される際の重要ポイント、集患施策・診療体制づくり・スタッフマネジメント・自由診療の立ち上げなど、直近2年で実際に行って効果が出た施策・失敗談等、生の事例をご解説いただきます。 医療法人佑諒会 千里中央花ふさ皮ふ科 理事長 花房 崇明氏
第3講座 15:00 ↓ 15:50	保険2億円・自由診療5000万円皮膚科クリニックモデル 船井総合研究所が全国400医院以上のコンサル経験をもとに、保険診療・自由診療両方を活性化するための実践的方法をお伝えさせていただきます。 株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 村越 健太
第4講座 16:00 ↓ 16:30	本日のまとめ 本日のセミナー内容を貴院でより活用いただけるポイントを簡潔にお伝えさせていただきます。 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 寺寄 孔希

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:トキタ



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/057795>



<セミナー名> 開業成功セミナー

お申込みはこちらから



お問い合わせNo. S057795

※ネットからのお申込みはクレジット決済が可能です。

TEL 0120-964-000
(平日9:30~17:30)

お申込みについて 担当:トキタ
セミナー内容について 担当:ムラコシ
※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください。

振込をご希望の場合

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
三井住友銀行(0009)
近畿第一支店(974)
普通 No.5785699
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。
※お振込手数料はおお客様のご負担とさせていただきます。

日時・会場

東京会場

2020年 **3月29日(日)**
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

お申込締切期限
3月27日(金)17:00まで

開催時間

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30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。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込**33,000円**) / 一名様 **会員価格** 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。

お申込方法

WEBからのお申込み

上記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。

■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	フリガナ	役職	フリガナ	役職	
	フリガナ	役職	フリガナ	役職	
	フリガナ	役職	フリガナ	役職	

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)

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください。)

● 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、お申込み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確認ください。

セミナーに惜しくも参加できない皆様へ

【無料メルマガお申込み用紙】

下記項目ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 03-6212-2943 担当: 村越 健太

無料メールマガジンにご登録しませんか？

【あなたの医院経営に役立つヒントが満載！ノウハウ情報を随時お届けします】

＜過去の配信内容を少しだけご紹介！＞

- ・2019年4月26日配信「クリニックにおける働き方改革関連法の影響とは」
- ・2019年7月31日配信「皮膚科クリニックで説明を簡略化する方法」
- ・2019年10月3日配信「皮膚科クリニックで芋づる式で脱毛の紹介患者が増えた事例」
- ・2019年12月15日配信「医療事務の採用で見直したい3つのポイント」
- ・2020年1月26日配信「遊び心を医院経営に」 などなど定期配信中です。

※同梱されたDMIに記載されている船井総合研究所主催のセミナーにご参加をされる方は自動的にメルマガ登録されますので当用紙のお申し込みは不要です。

下記の項目をご記入後、このままFAX送信してください

検

メールアドレス	
貴院名	フリガナ
お役職	フリガナ
お名前	フリガナ
【ご記入の際はご注意ください】 ローマ字 r v u n m a d 数字 1 7 5 6 数字9とローマ字 g	
電話番号	

【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ません、お手続きができません場合がございます。
- 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】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

お問合せ：医療チーム TEL:0120-958-270 (平日9:45~17:30) 村越 宛