

オンライン開催 2020年10月11日(日) ※PC・スマホでどこからでも受講可能!

繁盛院の成功の秘訣がオンラインで得られる!

バーチャル整骨院見学

時代の最先端に行く整骨院は
今、何をしているのか

3年で売上**400%**アップ!
利益率がなんと**20%**超!
整骨院×美容鍼×エステの
サブスクモデル成功法!

自賠責売上**250**万円/月!
事故新患**10**名以上/月!
地方でも**圧倒的1番院**
になる成功法!



株式会社 まごころグループ
代表取締役 **中島 英貴氏**



株式会社 AMBER
代表取締役 **徳良 裕司氏**

船井総研が誇る整骨院経営研究会員様250社
その中から**MVP受賞**のトップ企業の現場&取り組みを
一挙大公開!

オンラインでどこからでも受講可能!「バーチャル整骨院見学」とは?

船井総研の専門コンサルタントとMVP企業の代表が動画で院内案内&講演!おうちにいながら実際の現場の取り組み方と成功のポイントを一挙両得に得ていただける時代を先取りした見学ツアーです!一例をお伝えさせていただくと



患者様対応の方法解説



オフライン集患の取り組み



院内取組事例の解説



理念経営のやり方

などなど、MVP企業様のハイレベルな取り組み事例を漏らすことなく貴院にお持ち帰りいただけます!

移動時間や待ち時間や集合といったリアル開催では発生しがちな無駄時間もバーチャルでは発生しませんので無駄なく濃厚に成功事例の秘訣を学んでいただくことが可能です!

詳しくは中面へ

主催 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

2020年視察クリニック

S063221

TEL: **06-6232-0188** (平日 9:30~17:30)

お申込みに関するお問合せ: 小寺 彩加(コテラ アヤカ)
内容に関するお問合せ: 坂本 和喜(サカモト カズキ)
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からもお申し込みいただけます。船井総研オフィシャルホームページ <https://www.funaisoken.co.jp/> 右上検索窓にお問い合わせNo.を入力ください→ 063221

全国の整骨院経営者様へ

バーチャル整骨院見学とは自宅や院にいながらも実際に成功企業院に訪れて得られる経験を手にできる、成功事例企業のオンライン見学ツアーです。

- 1 その場にいるような感覚でどこからでも現場を体験!
- 2 普通の視察では見れない現場・普段の様子・スタッフへの落とし込み方などを濃くご覧いただける!
- 3 移動時間なしのバーチャルだからこそコンパクトかつたっぷり講座をご視聴可能!
- 4 スタッフの皆さまと一緒に視聴&取り組みができる!

という普通のツアーとはまた違った多くのメリットがあります。

難しい操作は何もありません。オンライン環境があればお気軽にご参加いただけます。この機会にぜひご参加いただきモデル企業様事例を貴院でご活用ください。

成功しているモデル企業はココが凄い!



株式会社まごころグループ

『一人でも多くの患者様、お客様、スタッフの人生が今よりもより良くなるきっかけを絶えず与え続け、関わる全てのひとと世の中の成長と幸せに貢献する』という経営理念のもと、3年間で売上4倍、利益率20%を達成する。業界平均利益率が3%という中で驚異的な成長を遂げ2019年、整骨院経営イノベーション研究会においてMVP(エクセレントローファーム大賞)を受賞。理念採用・理念研修・革新的なビジネスモデルを基に「スタッフの満足度」の追求を行い、高収益で働き甲斐のある会社づくりに成功している。

利益率

20%

法人売上

3億円

成長率

3年で**400%**

社員離職率

法人全体で**3.3%**

株式会社 AMBER

1院3名で交通事故新規10名超/月、交通事故売上250万超/月を持続的に達成。地域の企業と連携。こうした地域ネットワークを活用することで、既存患者様のみならず地域企業様からの紹介も発生し、毎月の交通事故の集患数を安定的に確保している。交通事故売上を収益の柱に据えることで、生産性200万/1人を実現している。



自賠責売上

250万円以上/月(1院)

交通事故新患数

10名以上/月(1院)

一人生産性

200万円超

2019年交通事故新患数

129名

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

WEBからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

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/063221>



2019年整骨院経営イノベーション研究会MVP企業をインタビュー 株式会社まごころグループ代表に聞く

多角化経営成功のポイント

Q・整骨院や美容事業に力を入れられているとお伺いしました。なぜ多角化経営を行うおつと考えられましたか？

A・弊社はもともと整骨院事業からスタートし、当時弊社の整骨院は主に健康保険からの収入がメインとなっており、しかし、健康保険依存の経営体質は今後の企業成長を考えたとき危機感を感じていました。そこで健康保険メインの整骨院ともう一つの柱として介護保険を検討しましたが、介護業界は自社での努力よりも国政に経営が左右されることを感じ、自助努力が反映される自費の分野メインでの経営を行っていきたいという気持ちが強くなりました。ただ、整骨院は数多くあります。その中で生き残り、お客様に支持され、持続的成長をするためには、業種の垣根を超え、多角化した会社運営を目指す必要があります。また、働いているスタッフにキャリアアップをさせて上げられるようにするためにも収益性の高い美容事業への参入を決定しました。

Q・すばり、多角化経営成功の秘訣は何だと考えられていますか？

A・大きく2つのポイントがあったと考えています。一つ目は多角化するためには各事業に軸となる人がいることが前提だと考えています。その事業に熱をもって取り組める人がいない状態で儲かるからと初めてうまくいかず頓挫すると考えています。そのため、まずは人ありきでの事業展開を行っています。2つ目は様々な部門が部門間での軋轢などがないように部門間での助け合いの必要性を伝える場を設けることが重要だと考えています。やはり異なる事業の間にはお互いが見えなくなる部分が出てきます。そうした見えない部分からくる自己都合の主張がぶつかり合うと会社としてうまく機能しません。そのため弊社では理念研修という形で弊社の在り方、根っこの考え方を共有し全員が全体最適を是とする考え方をもち、部門間の助け合いの必要性を伝える場を設けています。

Q・離職率3.3%と非常に低い数値を達成されています。この数値の秘訣は何だとお考えですか？どのような取り組みをされているのでしょうか？

A・先ほどの項目にも少し出てきましたが、会社としてうまく機能しその中で活躍して定着してもらうためには会社としての考え方、根っこの部分を共有しておく必要があると考えています。そのため、そもそもの採用段階から会社の考え方を全面に押し出して発信し、その考え方に共感して応募してくれた方のみを採用しています。また、新人研修には3か月間を費やして理念研修を行い弊社の在り方、根っこの考え方を共有し日々の仕事の中で迷ったりしたときにどのような価値観で動けばよいかを考えて実行できる人づくりを行っています。その結果全員が根っこに同じ価値観を持って働くことができているので低離職率が達成できていると考えています。

Q・先ほどのキーワードとして理念研修というものが出てきています。理念研修を始めたきっかけやどのようなことをお伝えされていますか？

A・理念研修を始めたきっかけですが、やはり人が増えてきて日々普通に業務を行っていると私と接することがないスタッフの方が増えてきたということがあります。つまり改めてそうした場を設けないと理念が浸透しない規模になってきたということが挙げられます。次に、学生のルールと社会人のルールが根本的に違うためその違いを認識させる必要を感じたということからです。研修内容としては、社会人の人間関係の在り方、多様な価値観の受け入れ方、お金をいただくことに関するマインドチェンジ、今後の成長イメージ等です。また、研修ではこちらが一方的に伝えるのではなく、当事者意識をもってもらうために一人ひとりにしっかりと考えてもらう項目がありま

スタッフが指示待ちにならず主体的に動く組織作りのポイント

Q・理念経営をすることでどのような点になりましたか？

A・実は理念自体は開業当初からかなり力を入れて練り上げてスタッフに落とし込みをしていました。その中でも特に感じていることとしては理念経営をすることで①人間関係が良い状態を保っているということ、②私から特段の指示がなくても、物事の推進がうまくいっている状態が作れていること③スタッフが何事においても能動的に動いてくれているということが挙げられます。理念経営を行っているとなんかボトムアップ型の経営スタイルの重要性を感じ、強く意識しています。

す。能動的に動く力が鍛えられれば、技術はあとでいくらでも上乗せできると考えているからです。

Q・理念経営を重視されたきっかけは何ですか？

A・この目的が生まれたきっかけは、私自身が原因不明の寝たきり状態になってしまった経験からです。整骨院での修業後に独立しようとしたタイミングで首を怪我してしまい、身体と心が動かなくなった経験を通して、やりたくてもできないことがあるのだと考えをあらためました。これから生み出されたのが「一人でも多くの患者様、お客様、スタッフの人生が今よりもより良くなるきっかけを絶えず与え続け、関わる全ての人と世の中の成長と幸せに貢献する」という経営理念です。

3年で400%成長！法人全体で3億円 利益率20%超の高収益ビジネスモデルの成功 社員満足度を追究し離職率3.3%を達成！

株式会社まごころグループ様のご紹介

『一人でも多くの患者様、お客様、スタッフの人生が今よりもより良くなるきっかけを絶えず与え続け、関わる全ての人と世の中の成長と幸せに貢献する』という経営理念のもと、3年間で売上4倍、利益率20%を達成する。業界平均利益率が3%という中で驚異的な成長を遂げ2019年、整骨院経営イノベーション研究会においてMVP(エクセレントローファーム大賞)を受賞。理念採用・理念研修・革新的なビジネスモデルを基に「スタッフの満足度」の追求を行い、高収益で働き甲斐のある会社づくりに成功している。

株式会社 まごころグループ
代表取締役 中島 英貴氏

株式会社まごころグループ様のココが凄い！

利益率		法人売上	
一般的な整骨院	まごころグループ様	業界TOP5%の売上	まごころグループ様
3%	20%	1億円	3億円
成長率		離職率	
一般的な整骨院	まごころグループ様	一般的な企業	まごころグループ様
220% ※単年130%計算	3年で400%	30%	3.3%
※一般に単年130%以上の成長を行うと組織が瓦解しやすくなる			

株式会社まごころグループ様のご講演内容

1 整骨院×美容鍼×エステの最新サブスクモデルの成功事例解説

●多角化経営成功のポイント

業種の垣根を超えた新業態への挑戦は大きなリスクが伴います。まごころグループ様では難易度の高い新業態へのチャレンジ=多角化経営をなぜ成功させることが出来たか、どのようにしてスタートして軌道に載せていったのかお話いただきます。

2 3年で業績4倍になった組織マネジメントの要諦

●理念経営について

まごころグループ様では理念経営を行う事で自社に合った人材の採用&育成に成功し、大きく躍進されました。理念経営を行い強い組織を作っていくために、実際にどのような事をお伝えしているのか、研修ではどのような内容の研修やワークを行っているのか自院に取り入れていただける具体的な内容をポイント押さえてお伝えさせていただきます。



1院3名で自賠責売上250万円/月！
事故新患10名以上/月
地方でも圧倒的1番院になる成功法！

株式会社AMBER様のご紹介

1院3名で交通事故新規10名超/月、交通事故売上250万超/月を持続的に達成。
地域の企業様と連携し地域ネットワークを活用することで、既存患者様および地
域の企業様からの紹介でも、毎月の交通事故の集患数を安定的に確保している。
交通事故売上を収益の柱に据えることで、生産性200万/1人を実現している。



株式会社 AMBER
代表取締役 徳良 裕司氏

株式会社AMBER様のココが凄い！

自賠責売上		交通事故新患数	
一般的な整骨院	AMBER 様	一般的な整骨院	AMBER 様
10万円以下/月	250万円以上/月	1~2名以下/月	10名以上/月
一人生産性		年間事故新患数	
一般的な整骨院	AMBER 様	一般的な整骨院	AMBER 様
60万円/人	200万円/人	10名以下	129名

株式会社AMBER様のご講演内容

1 院内バーチャル視察

●院内紹介&各種販促物解説

交通事故患者様を集患する上では既存患者様の交通事故治療に対する知識を深める必要があります。ただ交通事
故に関するPOPを院内に貼り付けるだけでは患者様に興味を持っていただくのは難しいでしょう。どのように
患者様に覚えてもらえるか。その工夫を院内の紹介と共に解説頂きます。

2 オフライン集患の取り組み

株式会社AMBER様は交通事故の新規患者様が10名/月を持続的に超えています。その秘訣は患者様への交通事故
啓蒙活動と地域の患者様や地域の企業様との関係づくりの結果による紹介発生の取り組みにあります。実際の患者様
対応を御覧いただきながらどのように患者様にお話しし内容をご理解いただいているか、どのような方法で外部の企業
様と連携して交通事故患者様をご紹介いただけているか、御社でも取り入れていただけるようポイントの解説を行います。



利益率20%超えの高収益ビジネス
モデル成功の秘訣

Q・ありがとうございます。次に、この業界でも非常に珍しいサブスクリプションモデルを取り入れ高収益体制を構築できているとお伺いしております。サブスクモデルの構築の背景や取り組みを教えてくださいませんか？

A・はい、まずサブスクモデルを構築した背景ですが2つあります。1つは当時の既存美容事業の不振です。サブスクリプションモデルはもとと整骨院では以前から導入を考えていましたがその時整骨院事業はうまくいっていませんでした。2つめはライフタイムバリューという考え方が事業として大事だと感じたということです。この数年で整骨院が沢山増え新規依存の経営体質では息詰まることを見越してこの縁のあった方に長く選び続けていただけるビジネスモデルの構築をする必要を感じました。取り組みについてですが、多角多店舗経営という強みを生かして各院ごとに違うモデルを試して成功事例を共有しモデルを収斂させて完成度を上げていくという方法で練り上げていきました。各院で異なることを行っている、なぜバラバラのことをやっているのか、全スタッフが共通認識を持つて意味を理解してやっていたため問題なく実行していくことができました。

Q・サブスクモデル構築において成功のポイントは何だとお考えでしょうか？

A・サブスクリプションモデルの成功のポイントは治療コンセプトと契約期間の整合性が取れているか、収益が取れて通いやすい適切な価格設定ができているか、契約いただけるための導線設計が確立されているか、選ばれ続ける人材教育ができているかだと考えています。サブスクモデルは契約率と同じく重要になるのが継続率です。現在は契約率が70%、継続率は85%を維持しています。この継続率を支えているのがスタッフです。そのために人の磨き込みには力を入れていま

す。特に1年目のスタッフへの教育には気を配っています。1年目のスタッフは往々にして外傷対応しか習っていないということがありますので、新しいことへの抵抗感を考えながら徐々に導入を行っていました。

Q・サブスクモデルを構築して良かったことはなんですか？

A・まずは経営基盤が安定したということです。現在では大体6か月先の収支が見込める状態になっています。そのため、先手の経営を行いやすくなりました。次にスタッフが治療コンセプトをしつかり学ぶ必要があるため、スタッフにコンセプトが定着しやすくなり結果的に患者様の継続率が上がりました。治療コンセプトをきちんと患者様にお伝えできたため患者様自身が自分の治療のゴールをイメージしやすくなったためだと考えています。また、今回のコロナによる自粛期間に関しては休会制度を作り、決済を止めて月に1~2度お身体の状態を連絡してコミュニケーションが途切れないようにさせていたため、整骨院事業はコロナ後も大きな落ち込みもなく安定して運営を行っています。

Q・現在中島様がとらえている時流の中で最も大きな流れは何だとお考えいただけますか？

A・そうですね、特に感じていることとしては業種の枠がなくなってきたということを強く感じています。そのため物売りからコト売りに、何をするか提供より業態を通したベネフィットでいうなってしまう(1)の提供が大事だと考えています。消費価値より体験的なものを価値を感じられるようになってきているなと感じています。

Q・これからどのように展開していくとお考えでしょうか？

A・今後も目指すのはスタッフの満足度です。そのため

に、店舗数を増やすべきか、そもそも整骨院を続けることかいいのかわからない選択肢を考えています。スタッフには変化が楽しいと思ってもらえるようなマインドをつくるように心がけています。サブスクリプションモデルを導入できたのも、変化を楽しめたからこそだと思っています。

最後に、インタビューをお読みされる皆さまにメッセージをお願いします。

A・この度は開業してから11年間取り組んできた事を紹介させて頂く機会を頂き感謝しております。まだまだ成長の途中ではありますがこれまで多くの企業様に学ばせて頂いたお返しがいずれも出来ればと考えております。整骨院とそこから展開されたエステ・美容鍼、そしてスタッフ教育から右腕となる幹部育成まで、何か自社でお悩みの事がありましたら弊社も通ってきた道なので何かお役に立てる事があるかもしれません。当日はオンラインという形にはなるとは思いますがお会いできる事を楽しみにしております。





2019年整骨院交通事故経営研究会MVP企業をインタビュー 株式会社AMBER代表に聞く

交通事故分野に注力したきっかけ

Q・現在毎月250万円以上の自賠責売上を達成されているとお聞きしております。なぜ事故分野に力を入れようとお考えになりましたか？

A・開業当時から健康保険に頼らない経営をしたいなどは考えていました。交通事故患者の安定集客の形が出来れば10年は安定した売り上げが作れると予想し活動することを決めました。実は開業当初からもともと事故分野はそれなりに強く、他業種との提携・地域のコミュニティとの提携をしていました。オンラインでの集患や啓蒙活動のやり方を学びたかったので船井総研さんにコンサルティングを依頼し事故分野の強化をしようと考えました。

Q・毎月10名以上の新患を達成する事故集患体制構築において成功のポイントは何だとお考えでしょうか？

A・私の答えとしては正確な情報と行動力という2点かなと考えています。正確な情報とはいかに集患するかなどの正確な情報ということではなく、交通事故にあわれた患者様のためにいかに正確で価値の高い情報を提供できるかということです。交通事故に遭われた方はおそらくほとんどの方が人生で初めての出来事に遭遇し、これからどうしたらいいかわからない人達で、近くに詳しい人もそんなにいらっしゃいません。そうした患者様のためになるように、より正確で価値のある情報を提供できるように学びを進めて

交通事故分野の取り組みによって地域や業界との関わり方も変わった

Q・事故集患体制を構築して、経営や風土等の側面において変化したことはありますか？

A・そうですね、売上が上がったことはもちろんありますが、伸び続ける事故売り上げによりキャッシュが増え自費への取組・雇用へと踏み出せ、社員への還元も出来る事で、スタッフのモチベーションも上がったと思います。また地域における会社としての信頼度が上がったように感じます。この地域で院名が浸透しているということもあり、集患体制を構築したことがコミュニティの輪を拡大させる結果となりました。具体的には同業者の人からの問い合わせが増えてどういう風になっているかといった取材や船井総研さんの研究会のMVPを取れたことが地域でも知られ院にいろいろな企業様が入りいただくようになりました。交通事故分野で圧倒的な成果を出せるようになったことをきっかけに様々な人と情報交換ができるようになったおかげで沢山の協力してくれる方が増え事故だけでなく施術の技術や様々な情報も入る環境となりました。

Q・現在徳良様がとらえている交通事故分野の時流の中で最も大きな流れは何だとお考えいますか？

A・まず大きなところとしては車の自動化による交通事故件数減少が挙げられます。それを踏まえてこれから私たちが行うべき事は交通事故負傷者が病院に通院する割合80%整骨院20%の現状を40%まで引

きました。また、院内での啓蒙活動や院外では「当院はこういう整骨院ですよ」と言い続けた結果、地域に認めていただき交通事故にあった時に「当院に相談をすればよい」という状況を作れたことが成功のポイントだと考えています。

Q・事故集患体制を構築する上で苦労されたことは何ですか？
A・交通事故の案件は患者様の数が増えれば増えるほど難しい案件が出てきます。まだまだ未熟で学びながら対応をさせていただいて時に患者さんの体だけでなく心も救ってあげる事が出来ない時期がありました。整骨院は治療する場所であって、事故は怪我の問題だけでないこともあり、そうした状況下に気持ちがつらい方は治りが良くないということもあります。つらい時期を短くしてあげられなかったことがありました。その結果、専門家の方と提携するキッカケとなりました。途中で直面した難しい案件に何件か対応することでプロにお願いしようと考え専門家と提携することになりました。



き上げる必要があると考えています。これは交通事故患者様が整骨院をご活用いただけることを知っている割合はまだまだ低いと感じているからです。何年もこの数字が変わらないとみると整骨院業界は病院や他業種の方と手を組む必要があると痛感しています。そして個人レベルでの啓蒙活動ではなく沢山の同業者の力も活用して大きな動きとして変えていく必要を感じています。

Q・これからどのように展開していくとお考えでしょうか？

A・現在のところは整骨院3店舗の展開をしたいと考えています。まずは本院で年商1億円の達成、2021年に2店舗目を出店、2022年に3店舗目と続き年商2億を達成したいと考えています。その後は関連事業も挑戦しその時の状況にあったものを展開したいと考えています。当院では体を鍛えるということもコンセプトにしている為そういう場を作りたいと考えています。

Q・最後に、インタビューをお読みされる皆さまにメッセージをお願いします。

A・交通事故の集客はハードルが高いと諦めている方が沢山います。正しい情報がないだけです。本気で取り組む価値がある事をぜひ知って頂きたい。私がこの分野に力を入れた結果、売り上げだけでなく沢山の仲間が増え会社としても可能性が拡がり続けています。ぜひ正しい情報と取組をぜひ知ってください。



2020年視察クリニック

オンライン受講

2020年 **10月11日(日)** 13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	自賠責売上250万円/月!事故新患10名以上/月! 地方でも圧倒的1番院になる成功法! セミナー内容抜粋① 院内バーチャル視察 セミナー内容抜粋② オフライン集患の取り組み  株式会社 AMBER 代表取締役 徳良 裕司 氏 交通事故新規10名超/月、交通事故売上250万超/月を持続的に達成。「地域の企業様」と連携。こうした地域ネットワークを活用することで、紹介だけでも、毎月の交通事故の集患数を安定的に確保している。交通事故売上を収益の柱に据えることで、生産性200万/1人を実現している。
第2講座	整骨院×美容の新サブスクモデル構築のポイント セミナー内容抜粋① 整骨院×美容鍼×エステの最新サブスクモデルの成功事例解説・多角化経営成功のポイント業種 セミナー内容抜粋② 3年で業績4倍になった組織マネジメントの要諦・理念経営について  株式会社 まごころグループ 代表取締役 中島 英貴 氏 『一人でも多くの患者様、お客様、スタッフの人生が今よりもより良くなるきっかけを絶えず与え続け、関わる全てのひとと世の中の成長と幸せに貢献する』という経営理念のもと、3年間で売上4倍、利益率20%を達成する。業界平均利益率が3%という中で驚異的な成長を遂げ2019年、整骨院経営イノベーション研究会においてMVP(エクセレントローファーム大賞)を受賞。理念採用・理念研修・革新的なビジネスモデルを基に「スタッフの満足度」の追求を行い、高収益で働き甲斐のある会社づくりに成功している。
第3講座	明日から行うべき整骨院経営  株式会社 船井総合研究所 ヘルスケアグループ リーダー 平松 勇人 大学卒業後に船井総研に入社。入社して一貫して整骨院のコンサルティングを経験。現在ではマーケティング、マネジメント両面でサポート。資格者採用や評価賃金制度の作成など、企業が持続的成長を図る上での基盤づくりを含めて、社長、社員の「想い」を形にするためのコンサルティングサービスを提供しています。

WEBからもお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

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/063221>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

2020年視察クリニック

お問合せNo. S063221

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 10月6日(火)

日時・会場

2020年 **10月11日(日)** ※PC・スマホがあればどこでも受講可能!

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

本講座はオンラインでの受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 40,000円 (税込 **44,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 32,000円 (税込 **35,200円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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

下記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。
または、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.063221を入力、検索ください。

お問合せ

 明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**

TEL 06-6232-0188 (平日9:30~17:30)

- 申込みに関するお問合せ: 小寺 彩加(コテラ アヤカ)
- 内容に関するお問合せ: 坂本 和喜(サカモト カズキ)

検

お申込みはこちらからお願いいたします

10月11日(日)オンライン受講

申込締切日10月6日(火)

※申込みに関するお問合せは
小寺 彩加(コテラ アヤカ) まで。

