

人口10万人の福岡県大野城市で皮膚科を開業
4年後に**美容売上**だけで

年間1.5億円を突破

スタッフを巻き込んで急成長できた理由



開業当初
新患が増えずに苦戦
ネット宣伝力が弱く
自費新患は数えるほど
ワンマン理事長時代
自分ばかり負担を抱え
スタッフにイライラ...

開業から4年後
宣伝強化で多数来院
脱毛・シミ・化粧品で
毎年**5,000万**成長
スタッフ巻き込み型へ
理事長が指示しなくても
結果を出せる組織へ



WEB開催 2021年 10月31日・11月3日・11日・14日・18日・21日
時間(各日2回開催)
10:00~12:00 (ログイン開始 9:30~)
13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

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。

主催 Fundai Soken 明日のグレートカンパニーを創る
開業から4年で美容年間売上1.5億円を突破した皮膚科セミナー お問い合わせNo. 077338
船井総研セミナー事務局 ※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。
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。) → 077338

美容売上をあげたい皮膚科開業医は必読
皮膚科で美容売上が急成長!

開業以来、美容売上が右肩上がり
診療時間を短縮しながら
毎年**5,000万円**成長

代診なしで年商2.8億ペース
施術と化粧品品の合計自費売上
月**2,000万円**超え

スタッフ施術も右肩上がり
シミ治療と脱毛施術を軸に
月**1,100万円**超え

ゼロスキン販売で全国指折り
ゼロスキンのみの販売実績
月**550万円** (2020年)



人口10万人 福岡県大野城市
美容売上だけで 年間1.5億円

伸びる脱毛・シミ・化粧品を徹底強化
ネット・SNSをフル活用して他地域から多数来院
診療時間短縮も年間5,000万の売上増
スタッフ巻き込み型組織の作り方とは
理事長の告白 「前はワンマン理事長で自分ばかり指示を出してはイライラし、スタッフの短所ばかり気にしていました…」
経営方針発表会から全てが始まった
スタッフの告白 「あの時、これからクリニックが変わっていくさそうな予感を感じました。」
「任せてもらったので頑張ろうと思いました。」
理事長の告白 今から考えると、スタッフはもともと役割や居場所が欲しかったのだと思います。
美容医療業界は市場規模が拡大中!
皮膚科専門のコンサルタントが徹底解説
美容売上で年間1.5億円の作り方
部屋・機器・ヒト・広告に積極投資が肝

皮膚科・美容皮膚科
成功事例レポート
コロナ禍でも右肩成長する若手開業医のストーリー



美容売上が伸ばせずに悩む 皮膚科理事長の苦悩ストーリー



- ✓ 保険診療を伸ばして、なんとか1億円を突破するも…
保険をこれ以上増やすのは理事長の体力的・精神的に限界を感じる。
- ✓ そこで、スタッフ施術の自費で売上を作っていきたいと考え、
さっそく機器を導入してみたが、**月売上100万未満で伸び悩む。**
- ✓ 新しい機器を増やしたら、患者さんも増えるのではないかと内心
期待はしているが、今の機器で売上が上がっていないから難しい。
- ✓ どうやって美容の新規患者を集めるべきか。どうしたらスタッフたち
にも協力してもらえて、一緒に美容を盛り上げていけるのか。
- ✓ 分からないまま、時が経ち、このまま普通の開業医で終わってしまうの
ではと不安な日々を過ごす。

美容売上が伸ばすには
「正しい成長戦略とスタッフの協力」が必要ですよね…

ひかり皮膚科クリニックではそれらをテコ入れして

開業以来、美容売上が右肩上がり
診療時間を短縮しながら
毎年**5,000**万円成長

代診なしで年商2.8億ペース
施術と化粧品の合計自費売上
月**2,000**万円超え

スタッフ施術も右肩上がり
シミ治療と脱毛施術を軸に
月**1,100**万円超え

ゼオスキン販売で全国指折り
ゼオスキンのみの販売実績
月**550**万円 (2020年)

次のページへ ココだから話せる ひかり皮膚科クリニックの成長ストーリー

特別ゲスト

スタッフを巻き込み 急成長できた理由 大公開!



医療法人 ひかり皮膚科クリニック
理事長 篠田 洋介氏

福岡大学を卒業した皮膚科専門医。2017年2月に、6,000万円分のレーザーを揃えて人口10万人の福岡県大野城市に開業。たった4年間で、代診を雇わずに年商2億円を突破。多角化経営を見据える敏腕経営者の顔も持つ。

スタッフを巻き込んで急成長!

美容売上だけで年商1.5億円

医療法人ひかり皮膚科クリニック スタッフ巻き込み型組織の作り方とは

■ スタッフ巻き込み型組織へと変革できたポイントをご紹介します

スタッフの力を引き出せていなかった頃

- ① 理事長ばかりがスタッフに指示を出す
思い通りに動かずイライラと疲れが…
- ② 受け身で他責のスタッフが増える
理事長とスタッフの間で対立が…
- ③ スタッフの動かし方が分からず迷走
売上は伸びても自分ばかり大変に…

改革

スタッフ巻き込み型が希望の光に

- ① 経営方針発表会で方針をすり合わせ
どこに向かって走るのか全員で共有
- ② 長所に注目して役割分担を整理
- ③ 会議や情報共有方法を抜本改善
- ④ インセンティブ設定でやる気UP
- ⑤ スタッフ厳選採用で好循環が加速!

年商(自費+保険)の推移





コロナ禍で始めたYouTubeが42万回越え再生を記録 (2021年6月28日時点)



最近の医院の雰囲気



その頃にホームページが公開され、アクセス数が急増。お蔭様で、自費の新規患者様が市外からも多数来院し、院内が一気に忙しくなりました。その数ヶ月後に直撃したコロナの影響はほとんどなく、忙しい日々が続きました。その時

年商1億円を超えた2019年6月から、次の目標として掲げていた2億円を実現するために、船井総合研究所のコンサルティングを受ける決意をしました。その当時は、効率的な診療体制を作れば保険患者が安定的に増えていくイメージは付きましたが、私自身の負担増や人員を増やすリスクを考慮して、コンサルタントに相談しながら自費を伸ばす方針を固めました。自費を伸ばすといっても、その時期のホームページはゼオスキン以外の自費メニューの宣伝をほと

自費を伸ばす決意も先は見えない日々

医療法人 ひかり皮ふ科クリニック
理事長 篠田 洋介氏

急に忙しくなり組織がバラバラに... 急に忙しくなってスタッフの疲労がたまり、誰か退職者が出るのではないかと不安な日々が続きました。そこで、コンサルタントにも相談しながら人員を増やしたり、土曜日を短縮したり、自費広告費用を減らして少し成長を抑制しました。それにより、スタッフからの不満の声は減りましたが、当時のスタッフの雰囲気は「院長に言われたからやる」とか、「患者様が来るから対応する」という感じで、自分たちから自発的に動くような雰囲気ではありませんでした。

脱毛器を変えた理由は、コンサルタントから「今後は医療脱毛がもっと伸びていくから今の機器より新しい機器に変える方が良い」というご提案をいただいたためです。そして、新しい機器が入ったからは院内チラシを使って、その宣伝に注力したところ、思ったより反響があり、脱毛患者が一気に増えました。

ネットをフル活用できていない... コンサルタントから、まずはホームページを作り替えるご提案をいただきました。ただホームページは作り始めてから公開まで半年ぐらいいはかかるとの事だったので、急いで業者の方とやり取りを始めました。ホームページを作成している間に、コンサルタントと一緒に自費施術料金を見直し、また脱毛器の機種変更も行いました。

さらに、当時の看護師は、自分たちで自費患者を増やしていきたくないという前向きな雰囲気がありません。理事長の私と美容部員のスタッフ1名の体制で、自費売上をどう上げていくか考える日々が続きました。なかなか明るい未来が見えない中で、「これからどうしていけば良いか」をコンサルタントに相談しました。

んど掲載しておらず、自費施術の新規相談は数えるほどしかありませんでした。



1医院でのゼオスキン販売実績が全国指折り



スタッフ主導会議の様子

その雰囲気を変えるために、コンサルタントの方からご提案いただいたのは「**スタッフの長所に着目し、それぞれに役割を与え、会議の仕方から情報共有の仕方、そしてインセンティブの設定まで全て変える**」という内容でした。また、その内容を経営方針発表会で理事長からスタッフに発表するというアドバイスもいただきました。

**経営方針発表会を境に
巻き込み型に方針転換**

それらを愚直に行いました。私が考えた発表内容を聞いていたスタッフ曰く、「これからクリニックが何か変わっていきそうだな」という雰囲気を感ずったようです。

今まではワンマン理事長として私が細かく指示していましたが、看護師2名・事務2名・美容部員1名の計5名に権限移譲して、彼女たちと会

してくれる人気の医院に成長し、ようやく2億円の突破が見えてきました。

その頃から、有難いことに**たくさんさんの医院や業者様から注目される存在となり、私自身の目標ももっと大きくなりました**。ただ、コンサルタントから「ここで手を止めると成長が鈍化する」とご指摘をいただき、他院で上手くいっているのを教えていただいた**ワキ汗治療のミラドライを次の一手として導入**しました。

さすがに、他の施術で予約がいっぱいなので、あまり予約を受け入れることはできませんが、それでも需要があることは分かりましたし、何より次の仕掛けが芽吹いていることで安泰な状態をより強くにできました。

さらにコンサルタントから「マネジメントもより強固にしていくタイミング」だと教えていただき、**スタッフ採用を強化**することにしました。

実は当院では私も面接に入り

議しながら施策を進めることを決意しました。

実際にやるまでは、どうなることかと心配していましたが、いざ始めてみると、前向きな意見がどんどん出てきて驚きました。今までパート職を理由に自分から意見することを躊躇っていたスタッフまで、積極的に意見してくれて、現場主導で一気に施策が進んでいきました。

今から振り返ると、**スタッフは理事長から認めてもらって、役割を与えてもらえらることをずっと求めていたのかもしれない**。それに気づかずに、自分ばかりが指示を出し、動かないスタッフの短所ばかり気にしていた過去を反省しました。

**2億はみえた！
けど攻めは止めない**

スタッフが自発的に動いてくれて、ホームページやYouTubeを見てたくさんのお客様が来院しますが、採用判定はスタッフに任せています。私がOKを出しても、スタッフがNGを出したら採用しません。男性の私より、女性のスタッフの方が応募者をシビアな目で見ており、彼女たちは絶対に妥協しません。本当は早く人が欲しいけどなあ…と思う時もありますが、彼女たちが責任を持って選び、そして責任を持って育て上げるという循環を大事にしています。

私の仕事は、彼女たちが厳選できるだけの応募者を集めることなので、コンサルタントに相談しながら、ホームページの採用ページをこだわって制作しました。今ではこのページを読み込んで応募してくれる方ばかりで、選ぶのに困るぐらい良い方が応募してくださります。

このように、ワンマン理事長でやってきた時代から脱皮して、スタッフと共に成長して今があります。今後益々、彼女たちと共に大きく成長していきたいと思えます。

美容売上で年間1.5億円の作り方

成功する近道は
成功事例を真似ること！



株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
美容チーム リーダー
寺崎 孔希

4つのポイントに 早く・多く投資する

美容医療業界は、国内で有数の成長市場です。成長市場は投資対効果が高く、投資することで成功しやすい特徴があります。その美容強化のための投資ポイントは主に次の4つです。

- ① 部屋、② 機器、③ ヒト、④ 広告。

これらに、競合医院より早く、かつできるだけ多く投資することができるとは、クリニック経営者としての手腕が問われる部分です。

自費の新患を集める マーケティングの肝

メインで扱うメニューはシミと脱毛に絞り、シミは患者様に勧めるスタツフが納得する機器を入れることが重要です。脱毛の場合は、承認器・施術スピードが重視されます。次に、**料金設定**は競合料金を洗い出した上で、集患・収益メニューを目的別に整理して、価格の強弱をつけます。

続いて、ホームページで**宣伝**していきますが、「地域名×美容皮膚科や脱毛・シミ」で検索順位一位が取れる内容・質の掲載やタグ設定を行います。さらに、ネットから**カウンセリング**

予約が取れるようにしておき、**Google 広告**で月20万円の広告を行います。

内部体制を整える 院内強化策の肝

下限品質担保のために、最低限2ヶ月間は**技術教育**をし、定期的に院内で**手技勉強会**を開催して品質チェックをします。

カウンセリングは説明資料を準備し、ロープレや成約率数値管理を行います。

稼働率が上がってくると、予約時間の短縮化や非稼働時間への予約希望誘導を行います。

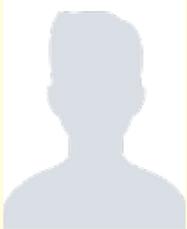
それらの施策で美容売上が上がってくると、**スタッフフィレンセンティブ**を設定し、良い流れをより加速させます。

そして、さらに**部屋や人員を拡充**し、また**新機器や広告**へ出し惜しみせずに積極投資していくことで、美容売上が毎年伸びていきます。

詳しくはセミナー当日にお伝えします！



スタッフ巻き込み型で成長し続けている院長からいただいたお声



患者様・働くスタッフ・クリニックの「三方良し」のクリニックになるために、クレドを使ってスタッフと価値観を共有し、院内勉強会・経営方針発表会でも私の考えを繰り返し伝え、理念の浸透を図っています。人事評価において、患者様の満足度を高めたスタッフには「ありがとうポイント」を付与して給与にプラスする等の工夫をして、**25名のスタッフ**が「患者様に喜んでいただくために何ができるか」を最優先に考え動いてくれる頼もしいメンバーに育ちました。

船井総研さんが提唱している長所伸展の考えをベースに、コンサルトの方の力も借りながら経営方針発表会でスタッフごとに長所整理役割分担を行いました。それもあって、スタッフがイキイキ動いてくれて、お蔭で当院の職場カルチャーが固まりました。今では「Just for fun(楽しいからやる)」を大切な価値観として、皆が好きに楽しく仕事をしてくれており、それを院長・コンサルトが軌道修正しながら、きっちり売上にもつながってきており大変感謝しています。

千葉県の事例

3.5年で**200%成長**

兵庫県の事例

4年で**127%成長**

神奈川県の事例

3年で**313%成長**

岡山県の事例

2年で**394%成長**

神奈川県事例

3年で**158%成長**

岡山県の事例

4年で**118%成長**

熊本県の事例

1.5年で**122%成長**

茨城県の事例

4年で**154%成長**

長崎県の事例

2年で**144%成長**

開業から4年で美容年間売上1.5億円を突破した皮膚科セミナー

講座内容&
スケジュール

2021年 **10月31日**・**11月3日**・**11日**・**14日**・**18日**・**21日**

WEB開催

時間(各日2回開催) 10:00~12:00 (ログイン開始 9:30~) / 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) PC・スマホがあればどこでも受講可能!

講座

セミナー内容

第1講座

皮膚科が美容売上を伸ばすポイント

保険中心で成長してきた皮膚科が、スタッフ巻き込み型で美容強化する方法を解説します。

株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 美容チーム リーダー **寺崎 孔希**



第2講座

ひかり皮ふ科クリニック様の成功事例講座

開業から4年で年間美容売上1.5億円を実現した実績を踏まえて、ターニングポイントごとに、どのように壁をクリアしてきたのか生の事例をお話いただきます。例えば、Webマーケティング施策をどのように進めたのか、ガバナンスが効きにくくなった院内の雰囲気を変えるためにどのような経営方針発表会を開催したのか。会議のやり方やインセンティブの設定方法はどうか。など、自費を伸ばしたいけど新規患者数が少ない医院や、スタッフを上手に巻き込めずに院長の構想が上手く形になっていかない医院は必見の内容です。

医療法人 ひかり皮ふ科クリニック 理事長 **篠田 洋介氏**



第3講座

美容売上で年間1.5億円を作る方法

皮膚科の美容売上を伸ばすコンサルティングをしてきた経験や事例を踏まえ、美容売上で年間1.5億円を作る方法について、事例を交えて具体的にお伝えします。

株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 美容チーム チーフコンサルタント **白須 在**



第4講座

本日のまとめ

セミナーで得た学びを明日から自院で活用していただくために、先生方に今後意識していただきたいポイントをお伝えします。

株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 美容チーム リーダー **寺崎 孔希**



WEBからお申込みいただけます!

下記の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/077338>



このような方には絶対に参加いただきたいセミナーです!

- これから**自費**を伸ばしていきたい先生
- スタッフを**どのように巻き込んでいけばよいか**分からず、一人で悩んでいる先生
- 只者の開業医では**終わりたくない**先生
- 同じ業界で伸びている事例を知って、**自分たちも成長したい**と考えている前向きな先生

本セミナーの主催者よりご挨拶

毎年、**美容医療の市場は右肩上がりの成長**を遂げており、業界内の大手美容クリニックの分院数は年々増え、都会を中心に美容クリニックの数が増加の一途をたどっています。また、昨年・今年のコロナ禍で、初めて美容医療に挑戦する患者さんも増え、今まで以上に市場の成長を肌身で感じています。

お蔭様で、皮膚科クリニックの美容医療参入に関する弊社へのご相談も年々増えており、全国各地で成功事例が多数輩出されています。そんな状況下で、**正しい成長戦略のもと、スタッフさんのご協力を上手く得ながら、人口10万人の地域で美容売上だけで年商1.5億円を突破した皮膚科**をゲストにお招きし、今回はセミナーを開催する運びとなりました。

目先の美容売上の伸ばし方という視点だけに留まらず、中長期的に医療費削減の流れが加速する可能性を見据え、自院の中・長期的な成長発展の手段を学ぶという目的でもぜひ**保険診療を行う皮膚科開業医の先生方にご参加**いただきたいセミナーでございます。

皆さまのご参加を心より期待しております。



QRコードをお読みいただければ、簡単にお申込みいただけます。

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。

開業から4年で美容年間売上1.5億円を突破した皮膚科セミナー お問合せNo. S077338

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 10月31日(日)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込
期限 10月27日(水)

2021年 11月3日(水・祝)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込
期限 10月30日(土)

2021年 11月11日(木)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込
期限 11月7日(日)

2021年 11月14日(日)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込
期限 11月10日(水)

2021年 11月18日(木)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込
期限 11月14日(日)

2021年 11月21日(日)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込
期限 11月17日(水)

日時・会場

本講座はオンライン受講が可能となっております。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。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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させていただきます。
- 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.077338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
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
船井総研セミナー事務局 <E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ:時田 ●内容に関するお問い合わせ:白須
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いたします

10月31日(日)オンライン受講

お申込期限: 10月27日(水)

11月3日(水・祝)オンライン受講

お申込期限: 10月30日(土)

11月11日(木)オンライン受講

お申込期限: 11月7日(日)

11月14日(日)オンライン受講

お申込期限: 11月10日(水)

11月18日(木)オンライン受講

お申込期限: 11月14日(日)

11月21日(日)オンライン受講

お申込期限: 11月17日(水)



皮膚科開業医の先生方は必見です!

皮膚科経営に関する情報を配信中の
無料メルマガにご登録いただくと…

全国100の
皮膚科の業績
UPを実現した

皮膚科経営で使える小冊子を 無料でプレゼント中!

皮膚科経営メルマガ

皮膚科専門のコンサルタントによる

「クリニック経営ノウハウ」や「現場の最新情報」を配信中です!

執筆者のご紹介



寺崎孔希 村越健太 白須在 里和也

8月1日配信 受付電話対応削減!IT・デジタル導入による業務効率化

7月18日配信 「集患対策のために患者さんを深く理解する!」

6月27日配信 皮膚科クリニックが無理なく17時に診療時間を短縮する方法とは?

6月20日配信 「月末月初はスタッフへの御礼と称賛を言葉にしましょう!」

小冊子の内容一覧

集患

来院経路から集患対策!来院経路管理表
フォーマットに沿って入力いただくだけで、
下記項目が一覧可能となります。

- 患者様の来院経路
- 最も費用対効果の高い広告
- 今後力を入れるべき広告

採用強化 接遇力アップ

患者様がずっと通いたくなる素敵な接遇ができる
スタッフの育て方レポート
現場の経験に基づいた接遇ポイントが満載です。

- 美容皮膚科・皮膚科の為の今後の採用戦略
- クリニックの採用市場で起こっていること
 - 美容皮膚科や皮膚科で働くスタッフの生の声
 - 今後考えていきたい採用戦略

診療効率化

高い患者満足度で、診療時間内に1日200人
を診る医院がしていること

- 仕組化で診察はここまで早くなる
- 仕組化で一番重要なことは、分業です
- スタッフを活用するために
- 実際に使用しているツールのご紹介

美容 カウンセリング

「美容カウンセリング成約率UP」のための
スタッフミーティングの資料
なかなか美容カウンセリングがうまく行えないという
院長先生におススメの資料です。

- はじめに
- 現状のカウンセリング成約率は?
- カウンセリングから成約に至るパターン
- カウンセリング時のお断り文句

全200ページ以上!

小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。



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。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL.070-2454-6575

平日
9:45~
17:30 内容に関するお問合せ:白須(シラス)

(株)船井総合研究所

【大阪】〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
【東京】〒100-0005東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21F