

実践版!安定して月商2000万円超え整形外科の作り方セミナー

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

講座内容&スケジュール	開催日時	2023年3月19日	2023年3月25日	2023年4月2日	2023年4月9日
		13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)	15:30~18:00 (ログイン開始15:00~)	13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)	13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)

※全日程同内容での開催となります。ご都合の良い日程をお選びください。

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

第1講座 整形外科クリニックの基本売上パターン

競争が増え続ける整形外科クリニック業界ですが、安定して月商2,000万円以上を維持する売上基本パターンがあります。現状の自院の立ち位置から、自院の強みに合わせた実現可能な目標設定の方法をお伝えします。

【講座の流れ】
・業界動向
・整形外科クリニックの基本成長パターン
・基本成長パターンと自院の差(強み、弱み)
・どこから取り組めば3億をめざせるのかを見える化する



株式会社船井総合研究所 整形外科チーム 伊佐 常紀

第2講座 たった1年で月商1,700万円から月商2,500万円へと成長した秘訣

たった1年で月商1,700万円から月商2,500万円へと成長した秘訣とは?月商2,000万を超えるための施策実践を進め、さらに『医療を通してしまばらの未来を明るくする』をモットーにスタッフと共に次々と業績アップに必要な施策を推進して、月商2,500万円までに成長を遂げたストーリーをご紹介します。

【講座の流れ】
・数値のご紹介
・先生より行なった施策
・安定して月商2,000万円を超えて、月商2,500万円に辿り着いた秘訣



いでた整形外科クリニック 院長 出田 聡志氏

第3講座 安定して月商2,000万円を超えている整形外科クリニックの成功事例紹介

2022年7月に「安定して月商2,000万円を超える整形外科クリニックの作り方」セミナーを開催しましたが、その後、安定して月商2,000万円超えを実現している整形外科クリニックの取り組み事例をご紹介します。

- ①運動器リハビリの強化(稼働率95%以上を常時維持)
- ②自賠責保険の強化(月100万円⇒月300万円)
- ③診療効率化(1日当たり診察人数100人⇒130人)
- ④Web集患対策

株式会社船井総合研究所 整形外科チーム 伊佐 常紀

第4講座 まとめ講座

本日のセミナーのまとめとして、今後取り組むべきことをおさらいします。

株式会社船井総合研究所 整形外科チーム リーダー 先森 仁

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/096712>



整形外科クリニック向け

本当に限界なのか!?

月商2,000万円の壁を突破する!

昨年好評だった“安定して月商2,000万円を超える整形外科クリニックの作り方セミナー”

実践事例を大公開!

たった1年で 月商1,700万円だった整形外科クリニックが

月商2,500万円を突破

どうして月商2,000万円を突破できたのか?

- ① 自院の売上が伸びる強みを知っている!
>クリニックの内部・外部環境を徹底調査
- ② 月商2,000万円達成の道筋を知っている!
>目標売上のシミュレーションを作成して、目標達成の戦略をしっかり構築
- ③ 優先度をつけてアクションを実行している!
>集患・採用などの取り組みを優先順位を明確にして実践



いでた整形外科クリニック 院長 出田 聡志氏

詳しく知りたい院長先生は中面をご覧ください!5分で読めます。

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2023年3月19日	2023年3月25日	2023年4月2日	2023年4月9日
13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)	15:30~18:00 (ログイン開始15:00~)	13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)	13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)

※全日程同内容での開催となります。ご都合の良い日程をお選びください。

スマホの方は
こちらから
お申込み
ください!



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

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 実践版!安定して月商2000万円超え整形外科の作り方セミナー お問い合わせNo.S096712 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp ※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。

Webからお申込みいただけます。(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。) → 096712

月商 **1,700万円** から
たった **1年** で

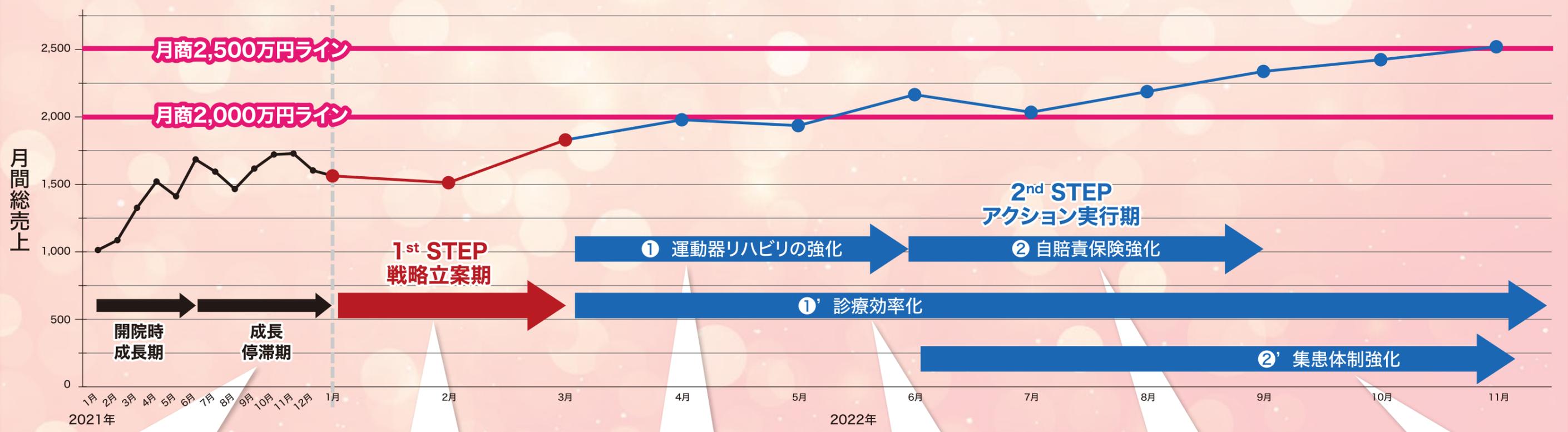
月商 **2,500万円** を突破

どのようにして実現できたのか?
その軌跡と実践事例を大公開!

Web開催
スマホからも参加可能!
ご都合の良い日程を
ご選択ください。



◆業績変化と共に実践事例をご紹介します!



『日々の診療に忙殺されていた・・・』



この時期は、毎日の診療が忙しすぎて、経営やマネジメントは正直、うまくいっていませんでした。状況を打開するために「診療効率化をしよう!」と思っても、効果的な方法がわからなかったり、それにより、運動器リハビリの数値管理をする余裕もなく、リハビリリーダーに任せきりになっていたり、そもそもこの状況を打開するために何から手を付けたらいいのかわからなかったりして、悩みが尽きませんでした。

また、目の前のことに精一杯で、本来考えるべき当院の将来やビジョンを考える余裕がない状態でした。

詳しくは出田先生の講座をご覧ください!

数値目標の設定および売上シミュレーションの構築

Before

- ✓ 目標数値が漠然としていた
- ✓ 売上の上げ方が不明瞭だった
- ✓ 何から取り組めばいいかわからなかった

▶ **内部調査・外部調査を実施**
自院の欠点と長所を理解して、目標数値の設定と売上シミュレーションを作成。

After

成長ロードマップと売上シミュレーション表の完成

① 運動器リハビリの強化

Before

- ✓ 数値管理体制が脆弱であった
- ✓ PT1人当たりの売上が低い

▶ **経営に直結する数値管理体制構築**
PT1人当たりの月間売上が低い要因を数値より客観的に評価。

After

PT1人当たりの売上 **約1.2倍に改善**

1st STEPで立案した採用戦略も実行 2名採用でリハビリ科の全体売上 **約1.8倍アップ**

①' 診療効率化

Before

- ✓ 各職種の動きに統率がなかった
- ✓ 診療効率化に必要なアクションを全員が取れていなかった
- ✓ 結果的にレセプト枚数は多いが、通院期間の空き期間が長い

▶ **動線見直し・役割分担**
診察に関わるスタッフの動線を見直し、診察に集中するためのスタッフ全員の役割を明確化。

After

1日当たりの平均診察人数 **100名⇒130名へ!**

※最大:174名
※1時間当たりの最大診察人数:20名

出田先生の負担減!
詳しくは出田先生の講座をご覧ください!

② 自賠責保険強化

Before

- ✓ ホームページなどで交通事故治療の集患に力を入れている競合の整形外科クリニックがなかった
- ✓ 自院も同様に集患に力を入れていなかった
- ✓ 内部体制の整備もできていなかった

▶ **Web集患と院内対応強化**
交通事故治療に関するページを作成して集患を強化。来院された患者には正確に治療情報を提供。

After

月間売上 **約1.6倍アップ**

②' 集患体制強化

Before

- ✓ PT1人当たりが担当できる患者数が増え、診療効率化が進んだことで、患者をさらに受け入れられる体制が整った

▶ **集患体制強化**
SEO対策、MEO対策の実施。院内での販促を最大化するために掲示物・配布物、サインージを強化。

After

自賠責保険の月間初診数 **約1.2倍アップ**

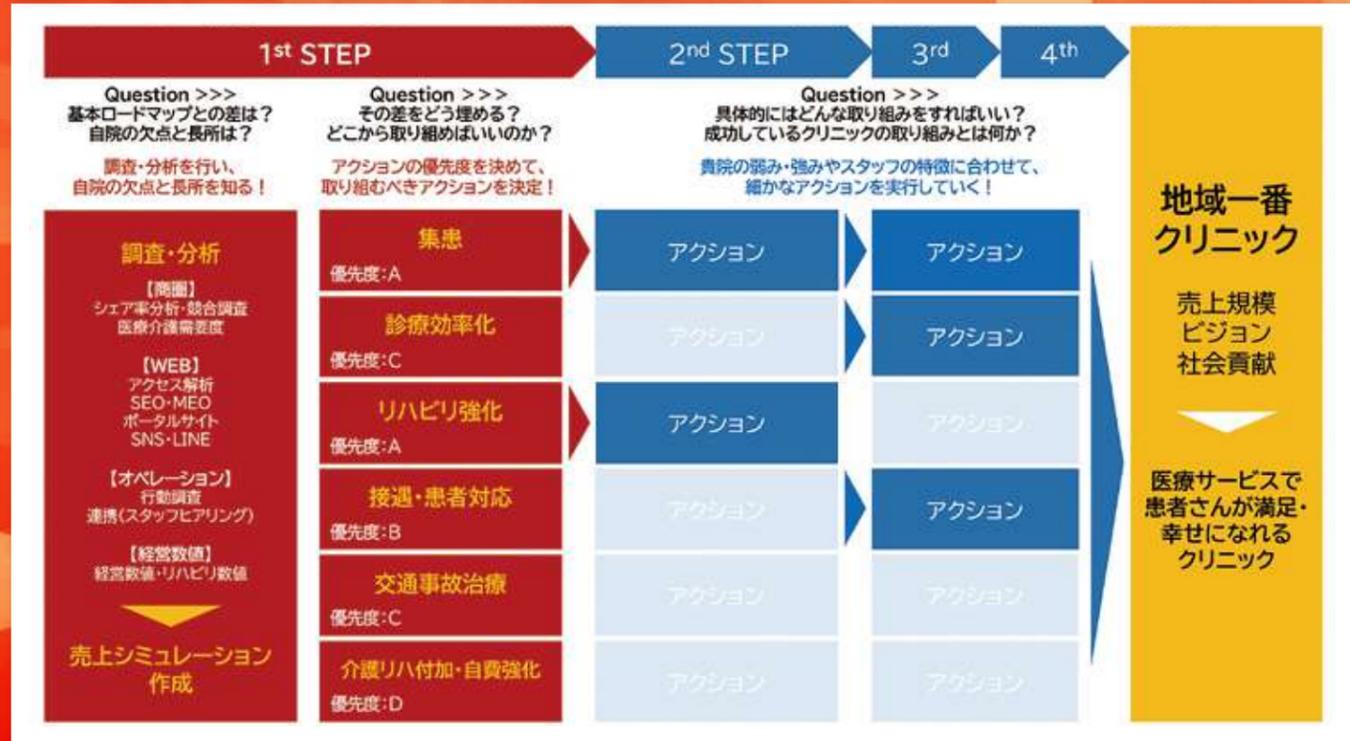
レセプト枚数 **1,990枚以上を突破**

◆ 整形外科クリニックの基本成長ステップ

整形外科クリニックにおいて、安定して月商2,000万円を超えるまでの基本成長ステップがあります。自院の課題や強みを把握して、売上計画を立てた上で、どんなアクションを起こすのかを明確にする必要があります！

◆ ロードマップ作成時の概要図

まずは、自院の状況について、調査・分析を行い、成長戦略を立案します。安定して月商2,000万円を超えて、その先の目標を目指します。



◆ 作成した売上シミュレーション表の例

売上シミュレーションに実際の売上数値を入力して、アクションの成果や進捗状況を把握します。「希望」数値ではなく、今の数値状況や実際の人員・規模から可能な限り明確にシミュレーションを作成することがポイントです。

	合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全体予算	243,200,000	19,250,000	18,250,000	22,900,000	21,850,000	18,250,000	20,900,000	19,500,000	18,300,000	20,650,000	23,050,000	20,650,000	19,650,000
確定	96,922,941	19,280,239	19,230,233	23,237,319	21,544,060	18,930,233							
予算-確定	138,477,059	(30,239)	(890,233)	(337,319)	305,840	(880,233)	20,900,000	19,500,000	18,300,000	20,650,000	23,050,000	20,650,000	19,650,000
単月予算達成率	-	100%	105%	101%	99%	104%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	100%	103%	102%	101%	102%	84%	73%	84%	57%	50%	46%	42%
医療保険予算	212,000,000	17,000,000	16,000,000	20,000,000	19,000,000	16,000,000	18,000,000	17,000,000	16,000,000	18,000,000	20,000,000	18,000,000	17,000,000
確定	88,926,592	17,000,239	16,593,222	20,039,010	18,700,899	16,593,222							
予算-確定	123,073,408	(239)	(593,222)	(39,010)	299,101	(593,222)	18,000,000	17,000,000	16,000,000	18,000,000	20,000,000	18,000,000	17,000,000
単月予算達成率	-	100%	104%	100%	98%	104%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	100%	102%	101%	100%	101%	84%	72%	84%	57%	50%	46%	42%
自給費予算	24,000,000	1,700,000	1,700,000	2,200,000	2,200,000	1,700,000	2,200,000	1,900,000	1,800,000	2,000,000	2,400,000	2,100,000	2,100,000
確定	9,804,090	1,650,000	2,000,000	2,300,000	2,154,090	1,700,000							
予算-確定	14,195,910	50,000	(300,000)	(100,000)	45,910	0	2,200,000	1,900,000	1,800,000	2,000,000	2,400,000	2,100,000	2,100,000
単月予算達成率	-	97%	118%	105%	98%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	97%	107%	106%	104%	103%	84%	72%	84%	56%	50%	45%	41%
労災予算	4,800,000	350,000	350,000	500,000	450,000	350,000	500,000	400,000	300,000	450,000	450,000	350,000	350,000
確定	2,299,143	320,000	439,011	601,121	500,000	439,011							
予算-確定	2,500,857	30,000	(89,011)	(101,121)	(50,000)	(89,011)	500,000	400,000	300,000	450,000	450,000	350,000	350,000
単月予算達成率	-	91%	125%	120%	111%	125%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	91%	108%	113%	113%	115%	92%	79%	72%	63%	58%	52%	48%
自費予算	2,400,000	200,000	200,000	300,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
確定	1,192,259	310,000	198,000	297,188	189,071	198,000							
予算-確定	1,207,741	(110,000)	2,000	(97,188)	10,929	2,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
単月予算達成率	-	155%	96%	149%	95%	99%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	155%	127%	134%	124%	119%	99%	85%	75%	66%	60%	54%	50%

◆ 本講座で学べるポイント

A. 月商2,000万円達成までの整形外科クリニックの基本ステップと成長パターン

これまで携わってきた経営支援の事例を基にまとめた「整形外科クリニックの3億円達成までの基本成長パターン」と月商2,000万円到達のために必要な条件、目標数値、取り組みのポイント、ロードマップや売上シミュレーションの作り方を学べます。また、本講座では実際に安定して2,000万円を達成した、いれた整形外科クリニックの成功事例を基に戦略立案からアクションの実例をご紹介します！

B. 1日当たりの診察人数1.3倍(最大時は1.4倍)でも、患者満足度を落とさず、かつ、先生が楽になる診療効率化のポイント

医師、看護師、受付、クラークとの素晴らしいチームワークで、1日当たりの診察人数は1.3倍になったいれた整形外科クリニックの診療効率化の軌跡をご紹介します！その忙しさでも、診療時間は変わらず(短縮しているケースも増えている)、医師が楽になり、かつ、患者さんの満足度が落ちない秘訣を出田先生からもご紹介いただきます！

C. 月商2,000万円に向けた理学療法士の人員の目安と即時に単位取得できる教育方法

月商2,000万円のために必要なPTの人員の目安、リハビリ目標数値をおさらいします。そして、稼働率95%以上を常時維持して、リハビリ経営を安定させるために欠かせないスタッフ教育のポイントについて解説します。

D. 月商2,000万円を目指すなら、取り組むべき集患対策

多くの患者に自院の存在を知っていただき、そして自院を選んでいただく必要があります。「患者視点」での自院メディア(ホームページ・SNS)の作り方、マップ検索の対策方法、ポータルサイトの対策方法、口コミの対策などをお伝えします。集患対策は短期的にできることと長期的に作り上げていくことがあります。アクションの優先度についても解説いたします！

E. 一度の来院で離脱させない!患者をファン化するための取り組み

集患が上手くいっても、院内での満足度が低いと、安定したクリニック経営はできません。来院した患者をファン化するための取り組みをお伝えします。いれた整形外科クリニックは再初診数も多く、リピーターが多いクリニックです。セミナーでは院内ツアーを予定していますので、ぜひ院内を覗いてみませんか？

株式会社船井総合研究所 整形外科チーム 伊佐 常紀 より

多くの整形外科クリニックの院長先生から、「クリニックがどこまで成長できるか?のイメージが湧かない」ということをお伺いします。医院の業績アップ対策は、クリニックの成長段階でさまざま、クリニックの状況に合わせた対策が必要です!売上計画の立て方からアクション実行までを学び、今後の医院経営の一助となりましたら幸甚でございます。

また、本セミナーは実際に月商2,000万円を安定して超えた、いれた整形外科クリニックの院長、出田聡志氏をお招きし、成功事例付きで昨年好評だった「安定して月商2,000万円を超える整形外科クリニックの作り方セミナー」をもう一度開催する運びとなりました。開催後、早速月商2,000万円を超えるクリニックがありますので、あとは院長・理事長方が「やるか・やらないか」です!ぜひ、日々の経営の参考になるとと思いますので、ぜひご参加をお待ちしております。



『医療を通してしまばらの未来を明るくする』を モットーに、スタッフと共に 月商1,700万円から たった1年で 月商2,500万円を達成

いでた整形外科クリニックのご紹介

本セミナーでは長崎県島原市にある「いでた整形外科クリニック」の院長出田聡志先生にご講演をしていただきます。出田先生は島原市に生まれ育ち、「自身を育ててくれた島原のみなさまへ恩返しをしたい」との思いで2020年10月に開業されました。

『医療を通してしまばらの未来を明るくする』をモットーに、地域の皆様が健康で、痛みを感じることなく生活や運動ができるよう、整形外科・リハビリ科を診療しております。さらなる診療効率化を実現するため、ファイル運用を完全廃止して、電子カルテでの患者管理に統一するなど、少しでも患者さんを待たせない医院づくりを徹底されています。また、医療機関という敷居を下げて、院内にカフェスペースを作るなど、患者さんがリラックスできる空間づくりをスタッフの皆様と共に実施されており、『地域にしっかり根ざし末長く愛されるクリニック』に邁進中です。2022年6月に月商2,000万円を、2022年11月には月商2,500万円を達成しており、今後も成長著しい整形外科クリニックです。



いでた整形外科クリニック
院長 出田 聡志氏

たった1年で月商2,500万円超えを実現！ いでた整形外科クリニックの成長の軌跡をご紹介します！

	Before	After
月間保険点数	145万点	215万点
1時間当たりの平均診察患者数	13.8名	17.8名 (最大:20.5名)
月間レセプト枚数	1,475枚	1,998枚
月間自賠責保険売上	190万円	320万円
自賠責保険月間初診数	6名	24名

本セミナーでお伝えしたい内容の一部をご紹介します

ここまで本誌を読み進めていただき、誠にありがとうございます。本セミナーのポイントは2つあります。1つめは、整形外科クリニックの専門コンサルタントが安定して月商2,000万円を達成するための道のりを分かりやすく、解説させていただきます。2つめは、安定して月商2,000万円を実現するためのポイントをゲスト講師の出田先生に解説していただきます。理論と実践を本セミナーでたくさん学んでください！

① 理論編『船井講座』

1stSTEP 戦略立案 ……

- ✓ 整形外科クリニックの**基本成長パターン**について
- ✓ 月商2,000万円を超えている整形外科クリニックの**基本売上構成**とその差を理解するための**経営数値の管理方法**について
- ✓ **月商2,000万円に必要な売上構成や患者数の決め方**のポイント
- ✓ 自院の**長所と欠点に合わせた戦略**の決め方について
- ✓ 戦略と関連付けた**アクションの優先度**の付け方

2ndSTEP アクション実行 …… すべて事例紹介します！

- ✓ **運動器リハビリの数値管理体制**の強化ポイント
- ✓ **Webによる新規集患体制**の**今すぐ取り組むべきもの**と**長期的に取り組むべきもの**の確認ポイントを解説！
- ✓ 『**患者満足度を下げず、医師が楽になる**』診療効率化のポイント
- ✓ 一度の来院で離脱させない！患者を**ファン化**するための取り組みをご紹介します

② 実践編『ゲスト講座』

安定して月商2,000万円を実現したポイントを ゲスト講師の出田先生に解説をしていただきます



Q: 成長ロードマップや売上シミュレーションの作成で何が変わりましたか？

A: 経営数値管理表で自院の経営の現状を詳細に分析することができ、毎月の流れがわかるようになりました。売上シミュレーションを立てることで、改善すべき点、強化すべき点などが明確になり、また、毎月振り返ることで、診療に対するモチベーションにもつながりました。

Q: たった半年で安定して月商2,000万円を達成したポイントは何ですか？

A: リハビリ部門の数値改善が最初のポイントでした。これまで不明瞭だった各セラピストの数値を可視化し、さらに目標設定をしたことで、早期に成果を出すことができました。次に、診療効率化が劇的に進んだことです。以前は自身を含めたスタッフ、そして患者の動線や移動距離が長く、また、看護師やクラークとの連携が不十分で個人プレーに徹している状態でした。動線を見直し、ITの力とスタッフの能力を最大限に生かした即時的な情報共有と患者対応のルール化をしたことで、診療の質を落とさずに多くの患者を診られるようになりました。何より、診察人数が増えたにもかかわらず、診察終了時の自身の疲労度が全然違いますね！診療効率化で患者満足度を意識した取り組みは、結果的に初診数・再診数の維持・向上につながったと思っています。これらの取り組みをスタッフが前向きに取り組めるように、常々、『医療を通してしまばらの未来を明るくする』ことを伝え続け、少しずつそれを理解してくれるスタッフが増えたことも月商2,000万円を達成したポイントだったと思います。

整形外科医院を経営されている方必見

いまメルマガが登録をすると…

整形外科経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!!

全国100の
整形外科の業績
UPを実現した

Funai Soken

小冊子の内容一覧

効率化

患者満足度を上げる効率化マニュアル

- 効率化をする意義
- 効率化する必要性
- 医院の成長ステップ
- 効率化のためのチェックリスト
- アクション整理

運動器リハビリ

運動器リハビリ立ち上げマニュアル

- 運動器リハビリ立ち上げの前に
- 運動器リハビリに必要な環境・物品
- 申請・事務的手続き
- 運営に必要なツール
- 運動器リハビリの処方について
- 運動器リハビリの流れについて

時流予測

アフターコロナで勝ち残る経営者のための
2023年時流予測レポート

- 医療・介護・福祉の違いについて
- コロナ禍での変化
- 今後の展望やトピックスについて

クリニックとしてDXに対応するための
デジタル化戦略レポート

- 「DX」と「IT活用」の違い
- クリニックにおけるDXの現状
- デジタル化に対応するために取り組むべきこと

マネジメント

- 院長が取り組むべき
スタッフ向け20のチェックリスト
- スタッフ向け接遇セルフチェックシート
- 理学療法士採用マニュアル

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様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

Funai Soken

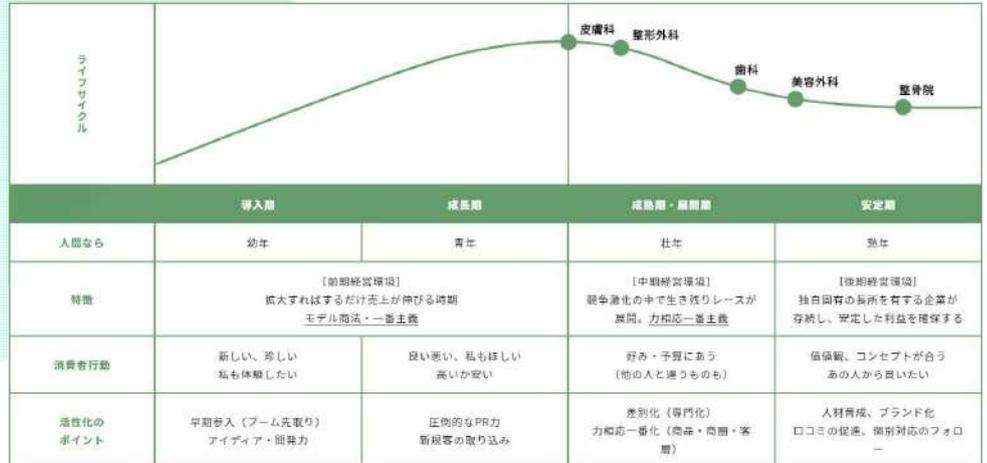
株式会社船井総合研究所

お問い合わせ:整形外科チーム 先森宛

h-sakimori@funaisoken.co.jp

激動の整形外科業界の今

右記のグラフに表されている通り、整形外科業界は患者様の数に対して医院の供給が多くなり、競争が激化してきています。皆様もご存じのとおり、整形外科医院数は6,000件を超えまだまだ増加傾向です。こうした激動の整形外科業界で生き残るためには、「差別化」を行う必要があります。



なぜここまで整形外科医院の業績アップに成功できたのか？

reason 1

整形外科特化
コンサルティングで
9年の歴史がある

船井総合研究所の整形外科特化コンサルティングには、8年の歴史があります。これまで全国数多くの整形外科医院のコンサルティングに携わり、成功した事例やうまくいかなかった事例などをすべて蓄積しています。変化の激しい現代において、過去に成功したことが現在通用するとは限りません。整形外科チームは、過去にとらわれずに常に最新動向を入手し、時流に沿った成功確率の高いノウハウを提供します。

reason 2

整形外科医院専門の
コンサルタント5名が全国の
整形外科医院をサポート

整形外科医院経営を専門としてコンサルティングしているメンバーが7名います。それぞれのコンサルタントが、集患、採用、組織づくりなどの得意領域を持っており、その長所を生かして日々コンサルティングをおこなっています。

reason 3

業種・テーマ別専門の
コンサルタントが在籍！

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社です。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとしています。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ています。

経営に関する
無料相談はこちら！



船井総合研究所
病院・クリニック経営
専門HPはこちら！



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。

実践版！安定して月商2000万円超え整形外科の作り方セミナー お問い合わせNo. S096712

開催要項

日時・会場	オンライン にてご参加 ※全日程とも同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。
	2023年 3月19日 (日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 3月15日(水)
	2023年 3月25日 (土) 開始 15:30 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始 15:00より) お申込期限: 3月21日(火)
	2023年 4月2日 (日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 3月29日(水)
	2023年 4月9日 (日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 4月5日(水)
	本講座はオンライン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。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 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
	●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3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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。受講料は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. 096712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9:30~17:00) ●申込みに関するお問合せ: 藤野 ●内容に関するお問合せ: 伊佐 ※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いたします

オンライン にてご参加 ※全日程とも同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。	
2023年 3月19日 (日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 3月15日(水)	
2023年 3月25日 (土) 開始 15:30 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始 15:00より) お申込期限: 3月21日(火)	
2023年 4月2日 (日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 3月29日(水)	
2023年 4月9日 (日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 4月5日(水)	