訪問歯科 現場見学ツアー
セミナー講座カリキュラム

お問い合わせNo. S103081

セミナー情報詳細

第1講座　訪問歯科専門の歯科医師の1日に徹底密着

訪問歯科専門の歯科医師の1日に完全密着!出かける前の準備から始まり、在宅の患者宅への訪問歯科診療、その後は介護施設へ。移動中の車内での時間の使い方に至るまで、まるで現場で同行しているかのような臨場感でご覧いただき、また取り組みのポイントを園田氏自ら解説いただきます。訪問歯科診療は対象者が高齢者で、訪問先が患者のパーソナルスペースという性質上、見学の機会はほとんどありません。未経験の先生にとっても、すでに取り組み済みの先生にとっても、専門医院の現場見学は、またとない機会となるでしょう。

医療法人音花会　理事長・院長 **園田智之**氏

第2講座　【応用編】訪問歯科体制の効率化とワンナップ講座

訪問歯科に取り組んでいると、さまざまな課題が生じてきます。代表的なものでは、書類作成や事務面の業務が多いことや、集患の課題、歯科検診をしても患者移行率が低いこと、口腔ケアが続かない、単価が伸びない、指導対策などでしょうか。これらの諸課題に対して、TOMOデンタルがどのように立ち向かい、対策を練り、実施をされているのか。経験と実績に裏打ちされた明日から使える貴重なノウハウをご紹介いただきます。

医療法人音花会　理事長・院長 **園田智之**氏

第3講座　訪問歯科専門の歯科衛生士が伝える訪問口腔ケア

これまで全国の歯科医院の訪問歯科立上げ・拡大のご支援を行なってきた経験上、歯科医師の診療以上に、不安を感じながら実践されている場合が多いように感じるのが、歯科衛生士による訪問衛生指導です。外来のメンテナンスの延長では不十分で、患者コミュニケーションや周辺介護職の信頼獲得も難しいことは明らかです。キュアよりケアが求められる訪問歯科診療において、最も重要な専門的口腔ケア。この講座では、訪問歯科を専門に行う歯科衛生士が実際に何を行い、どのような工夫を凝らしているか、実際の診療動画とあわせて解説いただきます。

医療法人音花会 **高橋奈津子**氏

第4講座　訪問歯科専門のコンサルタントが読み解くゲスト医院の真髄

訪問歯科の現場での診療補助やコーディネーター業務から、訪問診療部門の組織マネジメントまで、一気通貫して携わってきた十余年のキャリアをもつ専門のコンサルタントの鋭利な目線で、ゲスト医院の取り組みの中でも特筆して着目いただきたいポイント、参加される先生方にぜひ取り入れていただきたい内容を、同担当者の独自の知見も加えた上で、お話しいたします。

株式会社船井総合研究所 訪問歯科チーム シニアコンサルタント **奥田晋平**

第5講座　本日のまとめ

人口減少や超高齢化、健康寿命の延伸、クオリティオブライフへの希求。時代背景から、訪問歯科への求め、その取り組み意義は一層高まっていくことが明らかです。一方で、目の届きにくい分野であるからこそ、診療の品質向上やそこに取り組むプライドや矜持が、さらに必要となってくるのではないでしょうか。全国さまざまな現場で私は介護職に聞きました。『皆様の楽しみは何ですか』と。その答えはいつも同じ、『食べること』なのです。ゲスト講師からは、そこに携わる真摯な眼差しを感じました。余談を含めながら、まとめとしてお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 訪問歯科チーム リーダー **若木伸文**

開催要項

セミナー日程	開催時間	受講料
8月6日(日)　8月24日(木) 9月7日(木)　9月17日(日)	10:00～13:00 @オンライン	・一般価格 50,000円(税込55,000円)／一名様 ・会員価格 40,000円(税込44,000円)／一名様

Webからのお申込み方法・・・ お申し込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方は右記のQRコードを読み込んでいただき、Webページにある申込みフォームよりお申込みいただけます。また下記URLからセミナー情報をご覧いただけます!

申込みHP URL　https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100051

とくと見よ。訪問歯科現場の最前線
訪問専門の歯科医師、歯科衛生士による診療をオンラインで終日収録

訪問歯科 現場見学ツアー

医療法人音花会　TOMOデンタル×船井総合研究所

在宅も介護施設も 移動時間に至るまで完全密着

本邦初公開! 現場見学ツアーの見どころ5選

見どころ1　診療車5台を有する訪問歯科専門クリニックの実際の訪問診療の様子や取り組み内容をご覧いただけます。

見どころ2　煩雑な事務や書類作成の効率化や、移動時間の有効活用により訪問歯科の生産性をアップデート!

見どころ3　訪問歯科の主役は歯科衛生士!外来とは異なる訪問歯科衛生士の専門的口腔ケアや診療の工夫をチェック!

見どころ4　訪問歯科は続かない…継続するストック型訪問診療のための口腔機能管理の活用方法

見どころ5　スタッフによる自走する集患システムの構築で、訪問歯科部門の持続的な成長を図る!

他では見られない現場見学ツアーの内容を先行公開! 詳しくは中面に!

主催　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

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

訪問歯科 現場見学ツアー お問い合わせNo. S103081
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。

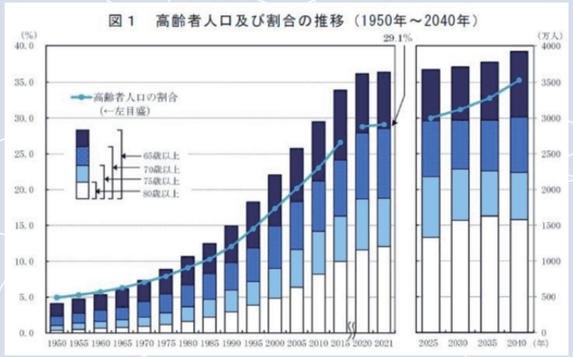
当社ホームページよりお申込み頂けます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→　100051

なぜ、本ツアーの企画に至ったのか?
訪問歯科現場見学ツアーを行う背景と想い

経営の大原則である『時流適応』そして歯科医院がこれからの時流に適応するための答えが『訪問歯科診療』

業界最大級の歯科医院経営研究会を主宰する船井総合研究所の歯科ユニットでは、これまで全国数百に及ぶ歯科医院様の訪問歯科部門の立ち上げ、拡大のお手伝いをさせていただいてきました。知識も、経験も余剰人員もないところからの立上げでも、1年後には単月10万点をこえる新しい経営の柱として立ち上がり、その後は30万点、50万点、それ以上と、拡大を続けている事例も多くあり、人口が減り、高齢者が増え続けるという人類史にも類をみない超高齢化の時代が、市場の成長を後押ししていることを実感しています。

図1　高齢者人口及び割合の推移（1950年～2040年）



※総務省統計局HPより抜粋

訪問歯科を取り組む先生方の動機や目的はさまざま

訪問歯科をはじめる、または取り組んでいる医院様の動機は様々ですが、医療的で社会的な動機と経営的な動機の両方があると思っています。前者はやはり、自院に通ってくれた患者さんやそのご家族からの、『通院できなくなってしまったが、診てもらえないか』という声に応えたい、最後まで自身の診療の経過を診届けたい、という歯科医師としての想いに他なりません。

また、訪問診療の現場では、感謝されることが多いということも実際によく耳にする話です。患者さんやご家族が特に困難な状況にあることが多いためかと思います。そして、後者の経営的な動機については、チェア台数によらない拡大ができる点、設備投資が少ない点、診療単価が高い点（外来の初診・再診料に相当する訪問歯科診療料は1,100点＋介護保険516単位）、ケアよりキュアが求められる訪問歯科では原価発生が少なく相対的に利益率が高い、外来人材・訪問人材の両方の採用が可能になることで求人市場でリーチできる幅が広がる、など、枚挙に暇がありません。または、実際は訪問歯科自体には関心が低いものの、外来のSPTを軸としたメンテナンス体制の構築維持のため（か強診）、数はできないものの一定の訪問取り組みが必要、とお考えの先生もいらっしゃいます。これらをまとめると、歯科医院経営の今だけではなく、先を見通し、これから先も患者さんや地域社会や求職者に選ばれていくであろう歯科医院様が訪問歯科に大小問わず、取り組んでいることがわかります。

先生やDHさんが実は感じている『わからない・学ぶ場が少ない・実際に見る機会がない』という真実

そんな訪問歯科ですが、よくあるお悩みが2つあり、ひとつが集患で、もうひとつが『訪問歯科についてよくわからない』というものです。これはスタートアップの医院様でも、ある程度訪問歯科に取り組んでいる医院様でも共通しているように思います。船井総合研究所は業種業態を問わないマーケティングを得意としているため、集患はある程度目途が立ちます。しかし、先生方や歯科衛生士が訪問に出た際に感じる、『何をしたらいいのかわからない』、『一応、訪問診療や口腔ケアを行っているが、これでいいのか不安…』、『書類作成や事務も我流…もっと効率的な方法はないのか』、『勉強や見学できる機会が少なく、自身がない』、といった不安の声に対して、どのような回答が提示できるのか、長年課題意識をもっていました。

訪問歯科部門の成長には、①訪問診療そのものの品質向上×②多職種から紹介が来る集患マーケティング施策×③システム化し継続する、という明確な方程式が存在することがわかっています。そのためには、①の課題解決、診療品質の向上のお手伝いをし、自信をもって安心して訪問歯科に取り組んで頂く必要がある。しかし、時代は新型コロナウイルスの流行という誰もが予想しなかった局面を迎えます。ハイリスクな高齢者への接触は避けられ、訪問歯科はより閉鎖的なところに追いやられ、診療現場の見学はおろか、研修会も活況とは言えない状況になってしまいました。それから3年という苦境の時を経て、ポストコロナの時代を迎え、我々はもう一度、超高齢化・通院困難層増加・採用難という避けることのできない問題に対峙し、訪問歯科について真剣に目を向けていく時がきたと考えています。

年間の医業収益１億円も視野に捉える福岡の訪問歯科専門クリニック様の賛同とご協力を得て、本ツアーを開催することとなりました。オンラインで参加いただけます。現在の訪問歯科体制のチェックとアップデートに。これから始める先生や、未取り組みの先生はまずその世界を見に。本邦初公開です。奮ってご視聴ください。

ゲスト講師紹介

医療法人音花会 TOMOデンタルクリニック

HUMAN GROUP
医療法人音花会 TOMOデンタルクリニック

九州一円を拠点とし、東京、神奈川にも展開する、医療・介護・予防・健康増進の様々な価値あるサービスをシームレスに提供するコングロマリット企業、HUMAN GROUP。クリニックや訪問看護ステーション、デイサービス、パーソナルトレーニングジム、ピラティス・ヨガスタジオ、自費リハビリサービス、鍼灸治療院など、多岐にわたる領域で事業展開を行う中の歯科部門がTOMOデンタルクリニック様です。訪問専門の歯科医院はめずらしくありませんが、診療車5台が常時稼働し、月〇名の訪問診療を行う規模は稀です。専門医院ならではの診療品質や効率化された事務面も見逃せません。

医療法人音花会　TOMOデンタルクリニック
理事長・院長　園田智之氏

福岡県歯科医院勤務を経て、医療法人音花会　TOMOデンタル　院長就任。近隣地域一番級の訪問歯科診療に特化した専門医院のトップとして、医院運営から診療レベルの担保を高いレベルで実践されている。趣味はラグビー、漫画、ゲーム、診療がお休みの日には家族と過ごす時間をこよなく愛している。

医療法人音花会　TOMOデンタルクリニック
主任歯科衛生士　高橋奈津子氏

千葉県出身
医療法人音花会　TOMOデンタル　主任歯科衛生士
最前線で訪問歯科衛生士として活躍される一方、総務事務からマネジメント、若手歯科医師のOJT、集患の広報活動まで一手に担う、院長の補佐的存在でご活躍中。患者さんや関係介護職からの信頼も厚い。出産育児を経て、夫婦で共有できる趣味としてゴルフを再開。

訪問歯科 現場見学ツアーの1日の流れ

ツアーガイド

本ツアーは、2023年5月某日、福岡市内にて、ゲスト講師のTOMOデンタルの実際の訪問診療の1日に同行させていただき、在宅や介護施設での診療の様子や取り組み内容、訪問前後の準備や事務作業、移動中の時間の使い方に至るまで、密着収録を行っております。参加者の皆さまには、各撮影パートを園田院長、主任歯科衛生士・高橋氏の解説付きでご覧いただく参加形式になりますが、ここではより臨場感をもってとらえていただくため、旅のしおり形式で、訪問歯科 現場見学ツアーの1日の流れをまとめさせて頂きました。

訪問歯科専門クリニックの診療に一緒に参加しましょう!

8:30 診療前準備

・ルートごとの診療内容にあわせた機材や備品の準備
・患者さん情報を担当者間で共有
・朝例、カンファレンス（各ルートの診療内容、次回アポイントの確認など）

10:00 在宅の患者様のご自宅へ訪問

・独居患者さんや患者さんのキーパーソン（同居家族）とのコミュニケーション、書類・請求業務
・診療をはじめるための体制づくり
・口腔機能低下症の検査アプローチ
・歯科衛生士の訪問口腔ケアおよび口腔リハ
・治療内容の報告とフィードバック、次回スケジュールの相談

12:00 移動時間

・次の訪問先までの時間、ルートをGoogleマップで確認
・DRは運転し、DHは後部座席でiPadで診療情報記録の入力を行う
・歯科衛生士の訪問歯科衛生指導説明書の作成
・社用スマホで患者さんや関係介護職への連絡
・日報（申し送り事項）の入力

昼食

13:00 介護施設への訪問

・介護施設入口受付の対応　・体調確認風景
・他入居者、施設スタッフとの挨拶やコミュニケーション
・患者さん誘導　・診療風景　・施設職員に対する診療内容の報告
・退室時の対応

16:00 帰院後の事務のお仕事

・消毒滅菌係の仕事
・事務風景（患者さんご家族、ケアマネージャーへの連絡報告）
・歯科医師による診療録の作成、居宅療養管理指導の記録
・（訪問診療システムの情報をもとに）レセプト入力
・終礼

ツアーの見どころ解説

訪問歯科を知る・バージョンアップする4つのポイント

見どころの解説

1 本邦初公開！なかなか見て学ぶことが出来ない訪問歯科の1日の動きを一気通貫でオンライン見学

訪問歯科は、訪問先が自宅であれ、介護施設であれ、患者さんや介護職のパーソナルスペースで診療やケアを行うという点で、外来と全く異なる世界です。また、その目的も『キュアよりケア』といわれるように、単に歯の治療や入れ歯の調整を行えばいいというものでもありません。このように、外来を主とする歯科医院にとって、新規事業を行うに近いともいえる訪問歯科診療ですが、実際に診療の様子を見て学ぶ機会は少なく、コロナ以降は殆どないといっても過言ではありません。訪問歯科を専門に取り組むTOMOデンタルの診療の1日を解説付きで、かつオンラインで先生方のご自宅や医院のデスクから参加し、視ることができる機会は、他にありません。

2 『口腔ケアはもういいです』といわせない！修得必須の訪問歯科衛生士の専門的口腔ケアを総点検

訪問歯科の主役は歯科衛生士です。治療で終わる場合、これは訪問歯科診療とはいえません。加齢による疾患や障がいをもつ患者さんを、計画的かつ継続的にサポートしていくことが求められ、ここで重要な役割を担うのが歯科衛生士になります。しかし一方で、口腔ケアが続かない、取り組みが理解されない、本当は自信がない、などの声を歯科衛生士さんから聞くことが多いのも事実です。実はこれらの問題は、『外来のメンテナンスの延長、もしくはそれ未満の口腔ケアを行ってしまっている』ということが原因となっています。患者さんやそのご家族に喜ばれ、継続する専門的口腔ケアに必要不可欠な取り組み内容や、患者・多職種コミュニケーションのポイントについて、実際に日々診療にあたる歯科衛生士主任・高橋氏にお話しを伺います。

3 訪問歯科の本質は食べることや生活の質の向上にあり！訪問現場での口腔機能管理の活用法

TOMOデンタルでは、治療終了後のメンテナンス移行期に、訪問口腔リハの積極提案を行っています。訪問歯科のゴールは、患者さんの食べることやQOL向上の支援にあると考えられているためです。具体的には、①舌苔の付着程度チェック、②口腔粘膜湿潤度をムーカスで確認、③残存歯数、④オーラルディアドコキネシスはパタカ発音、⑤舌圧検査、⑥咀嚼能率スコア法（グミゼリー）、⑦聖隷式嚥下質問用紙でチェック、を行い、3つ以上該当する場合には口腔機能低下症として、毎月、訪問口腔リハの提供を行っています。必要となる機器機材も少なく、訪問歯科診療の継続や信頼性の向上にも有効な口腔機能管理の運用手法について、園田院長より解説いただきます。

4 書類作成や予定管理、各種連絡など大量の訪問事務の効率的な運用方法について

訪問歯科をこれから行う医院様にとっても、既に取り組んでいる医院様にとっても、漏れなく課題や障壁となっているのが、煩雑で大量の訪問事務です。必要書式の作成や訪問予定の策定や各方面への電話連絡、ルート管理、報告書業務など、多岐にわたりますが、ここの効率化・適性化が、生産性向上や監査や指導対策の点でも重要となってくることは言うまでもありません。もちろん、正解は訪問規模や人員体制、導入しているツールにもよるため、一概にいうことはできず、個別の検討やカスタマイズは必要となりますが、訪問を専門とし、長年ブラッシュアップを重ねてこられたゲスト医院の取り組みは、必ず参考になる部分がある筈です。

付録：訪問歯科の世界を生々しく解説

地域貢献・社会貢献だけでは終わらない。「人の死」に直面する訪問歯科の現場とは‥
「歯科・医科・介護」チーム医療を重視した訪問歯科の世界とは!

「人の死」に直面する訪問歯科現場

先週診察した患者が本日ご逝去した。通常の外来診療を行っているとそんな経験はまずしないでしょう。しかし、訪問歯科では、日常的に「人の死」に直面します。訪問歯科は、患者が自宅や介護施設などにいる場所で歯科医療を提供できるものであり、高齢者や身体に障がいのある患者に対して平等な「医療サービス」を行うことができます。日本の医療とは保険制度により本来、すべての人々が平等に受ける権利を持っていますが、貧富の差や医療アクセスが不平等になっていることにより平等な医療が提供できない現実があります。しかし、人が死に直面する時、他人は少しでも不平等が平等となる行いが出来るのではないでしょうか。訪問歯科は、人の死に直接的な関係性はありません。ただし、高齢者や身体に障がいのある患者は、相対的に死亡率が高く、その中には訪問歯科の患者も含まれます。訪問歯科は、口腔健康の維持や治療を通じ、人が最期を迎えるその時まで、歯科の立場として患者の生活の質を支えることができ、最期のワンスプーン、患者が最期の時を迎えるその時まで、平等に寄り添うことができる診療分野であると言えます。

患者さんの心と尊厳

訪問歯科をするなら、口腔だけでなく、全身の状態、そして患者さんの心を知り、学ぶ必要があります。受診理由が患者本人の意思とは限りません。患者家族、ケアマネジャーの意思である場合、いざ診療を開始する時に受診拒否となるケースも少なくありません。更には、患者ご本人が言葉を発することが出来ない場合、身体は揺れ口唇も固くお口は開かず、患者本人は必死に抵抗します。治療した方が患者本人の為になるのに、なぜ拒否されるのか?そこにはその方の心を知る必要があります。過去に歯科で嫌な思いをされたことは無いか、説明もなく何をされるか分からないまま処置が進められていないか、意思疎通が不可能に近い状況であっても人間としての尊厳を尊重しなければなりません。ある日突然、急性脳疾患にかかり日常出来ていた行動、話すこともできなくなった患者ご本人からすると、自分の意思決定が無いまま治療を受けることになったのです。体は動かず言葉も発することが出来ない以上、身体で表現するしかありません。ご本人のストレスは計り知れないでしょう。訪問歯科の現場では、身体的、精神上ストレスを常に抱えている患者に対して、その心と寄り添う行動、知識が伴わなければ、診療拒否に繋がり、訪問歯科としての医療は成立しないと考えられ、しいては医院全体の評判を下げかねないのです。その逆も然りで、患者さんの心に寄り添い、対話を図ろうとする姿勢を見せることができれば、患者さんばかりではなく、そのご家族からも深い信頼を得て、感謝されることに繋がるのです。

体制確立の鍵はチーム医療

訪問歯科で成功されている医院様で共通して取り組んでいることが他医療機関や介護との連携です。歯科、介護、医科の三つの分野は、高齢者や身体障がい者などの健康管理や医療においては、密接な関わりがあります。特に口腔内の健康は、全身の健康にも深く関わっています。具体な連携方法は、介護施設内における口腔内の健康管理や治療において、歯科医師、歯科衛生士だけでなく、介護スタッフや医療スタッフにも協力を仰ぎ、口腔内の健康維持向上を目指していくことが求められます。介護施設においては、口腔内の清掃や入居者の口腔内の健康状態の確認などを介護スタッフが行うことが重要ですので、協力歯科医院は、院長又は担当歯科医師や歯科衛生士が必要に応じて指導やアドバイスを行い、介護スタッフとの連携を図ることが重要です。こうした取り組みにて三位一体となって協力し合うことで、より強固なチーム医療が可能となっていきます。

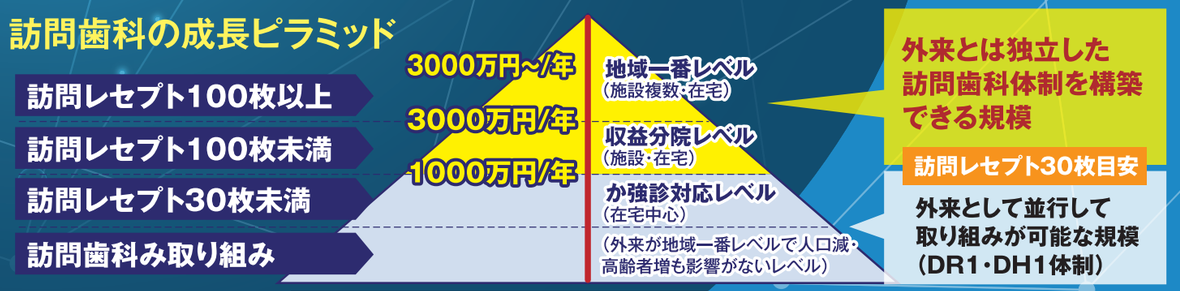
治療報連相こそが集患に繋がる

外来では患者本人又はご家族との相談の元、治療計画を立てていきますが、訪問歯科ではその通りとはなりません。特に施設訪問では治療後の報告を施設のみに行い、家族に連絡しないことで、後々に請求トラブルに発展する可能性もあります。また、施設内においても看護師や相談員のみが状況を把握し、現場の介護職員には共有されていないということが多々あります。身近で接している介護職の方まで診療の内容は意義を共有できる工夫が必要であり、身体だけでなく口腔健康に関心を持ってもらう働きかけを行うことで、他の入居者や利用者の口腔に意識が届き、日常の変化に気付いていただくことが出来、その結果として歯科医院への相談や依頼に繋がるという集患の全体観を理解する必要があります。

社会貢献では終わらない、経営目線での訪問歯科

訪問歯科は社会的意義が大きいばかりではなく、超高齢化時代の歯科医院経営の柱の一つであるという側面もあります。医療保険の締めつけが益々厳しくなっている昨今でも、地域の高齢化や介護需要、国の在宅推進の観点から、診療報酬改定において数少ない増点分野となっており、診療単価が高いこと、人件費以外の必要経費が少なく高利益であること、外来のキャパシティに無関係に拡大が可能なこと、など、多くのメリットがあります。また、人材の面でも、訪問歯科を取り組みたい、という歯科医師、歯科衛生士が一定数いることも事実で、そうした方にも働いてもらえる医院の環境づくりは、表裏一体である外来にも好循環をもたらすことがわかっています。加えて、天災や感染症流行など、先行きの不透明で、変化の速い現代の環境下では、経営リスクを分散する意味でも、院内、院外での展開を行っておく意義も少なくありません。
現在、歯科医院に通院されている多くの患者さんもいつかはかならず歳を重ね、通院が難しい局面を迎えます。訪問歯科は、今後当然提供されるべき取り組みであり、お子様からご高齢の方まで、文字通りLTV（顧客生涯価値）の最大化にも繋がる取り組みであることは疑いの余地がありません。

訪問歯科の成長ピラミッド



訪問現場ならではの感謝の声

S歯科医院@大阪府 摂食嚥下アプローチから食支援

最近、食事中にムセることが多くなってきたという事で患者ご家族から相談を受けた歯科衛生士Cさん、それまでは摂食嚥下の知識がなかったものの、何か力になれないかと、もう一度書籍から勉強して、口腔ケアに加えブローイング訓練を実施することとました。初めはご家族と効果に疑問視していましたが、数週間経過する内に今まで食事時にほぼムセがあった患者さんがムセではなく喀出できるよう変化したとのこと。Cさんも変化に驚いたようですが、患者さんの表情にも変化が生じ、ご家族からも大変感謝されたとのことです。その経験から、嚥下トレーナーの認定資格を目指すこととなったようです。

I歯科@兵庫県 感謝のお手紙

数年に渡り訪問で受診いただいた患者Hさん、月に1回程度の訪問でしたが毎月歯医者が来られることを大層楽しみにしておられたご様子。コロナ禍に入り一時的に診療が中止となった際、ご家族から一本のご連絡。「体調が悪化した。もう長くはないのでコロナ禍ではあるが最期に口腔ケアをして欲しい」とのご依頼。居てもたってもいられなくなった先生と歯科衛生士さんは翌日に訪問。訪問の翌週、ご逝去されたとご家族より訃報を受け御焼香を上げにご自宅へ訪問。ご家族から一通のお手紙をいただくと、そこには患者ご本人直筆で「ありがとうございました。」のお言葉。訪問診療をしていて良かったと実感出来た経験であったようです。

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。

訪問歯科 現場見学ツアー

お問い合わせNo. S103081

日時・会場

オンライン開催　※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研　Web　参加」で検索。

	開始	終了	
2023年8月6日（日）	10：00	13：00	（ログイン開始9：30より）
2023年8月24日（木）	10：00	13：00	（ログイン開始9：30より）
2023年9月7日（木）	10：00	13：00	（ログイン開始9：30より）
2023年9月17日（日）	10：00	13：00	（ログイン開始9：30より）

申込み期限

各開催日の4日前まで

●銀行振込み：開催日6日前まで　●クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください　※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

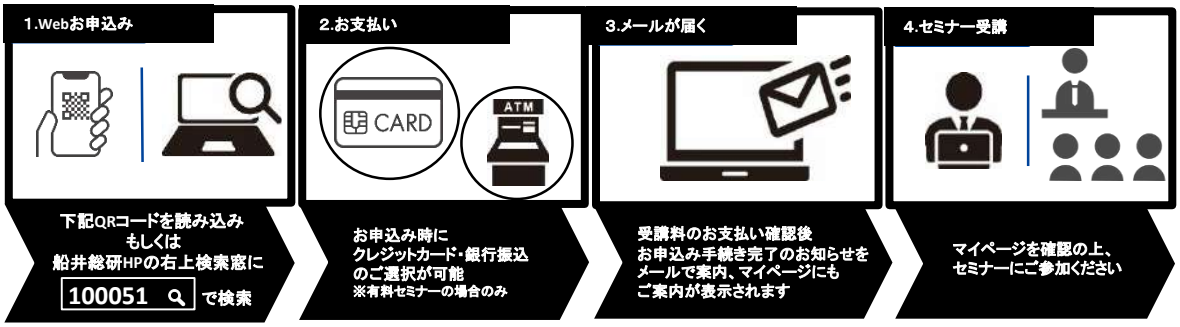
受講料

一般価格　税抜 50,000円（税込55,000円）／一名様

会員価格　税抜 40,000円（税込44,000円）／一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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。
●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用となります。

お申込み方法



お問い合わせ

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）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼よくあるご質問

・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