

医師1名体制・4日診療でも 2億円大公開!!

を突破する秘訣を

セミナーのポイント

- ・毎年130%以上の成長率を継続していく秘訣について
- ・急成長のなかでも離職率が限りなく低い、スタッフマネジメント
- ・自律型組織をつくるためのスタッフ主導ミーティング運営法
- ・外来減少時代に内科クリニックが知っておきたい
持続成長できる経営計画の立て方

スペシャルゲスト

田川クリニック 田川 徹平 氏

1992年に横浜市瀬谷区で新規開業。2017年に田川氏が副院長として勤務を開始。2019年から田川クリニックの経営に本格的に参画し、その後はコロナ禍であっても売上高は毎年120%以上の成長を実現し、年商2億円を突破した。

東京会場

2023年 **11月26日** 日 13:00~16:00
(受付12:30より)
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

大阪会場

2023年 **12月3日** 日 13:00~16:00
(受付12:30より)
株式会社船井総合研究所 大阪本社

「ウチは特に困っていないから関係ない」と思わず是非3分間だけお付き合いください!
田川クリニックの成長ストーリーはレポート中面から!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【最終企画】医師1名週4日診療で年商2億円を達成する秘訣

お問い合わせNo. S104958

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。

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

当社ホームページ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。) → 104958

地域のかかりつけクリニックとして生活習慣病を中心に栄養指導 各種検査など幅広い診察を提供して健康サポートを実現

田川クリニックのご紹介

1992年開設以来地域の方々のかかりつけ医として診療を提供。
2017年度に田川徹平氏が昭和大学病院を辞め、田川クリニックの
診療を開始。それまでの田川クリニックとは違う診療体制を開始し
外来の集患強化を目指したが、思うようにいかず伸び悩んでいた。

2019年度からコンサルティングサポートを実施し、生活習慣病患者の集患
に力を入れることで特定疾患療養管理料、栄養指導料の算定件数が増加。
医師1名体制・週4日診療でも年商2億円ベースを実現するまでに成長。

経歴

埼玉医科大学卒業
昭和大学病院 消化器内科
関東労災病院 消化器内科
昭和大学病院 腫瘍内科
国立がん研究センター中央病院 内視鏡科レジデント
昭和大学医学部内科学講座消化器内科部門兼任講師

資格

日本内科学会総合内科専門医
日本消化器内視鏡学会専門医
日本消化器病学会専門
日本がん治療認定医機構 がん認定医
産業医
日本臨床腫瘍学会
横浜市瀬谷区医師会理事



田川クリニック
田川 徹平氏

医師1名週4日診療の田川クリニックのココが凄い！

1日での保険売上点数

一般的な内科クリニック

2～3万点前後

田川クリニック

8万点以上

1日平均の外来患者数

一般的な内科クリニック

30～40人

田川クリニック

90～100人

離職率

一般的な内科クリニック

13.5%

田川クリニック

4年間でたった1名

クラーク人数

一般的な内科クリニック

0～1人

田川クリニック

3人

厚生労働省 令和3年雇用動向調査結果の概況より
医療・福祉の離職率データを抜粋

特定疾患療養管理料算定患者数

一般的な内科クリニック

400人前後

田川クリニック

750人越え

各種患者説明

一般的な内科クリニック

口頭で時間を
かけて説明

田川クリニック

ITを活用した
最先端オペレーション

院内ミーティング

一般的な内科クリニック

行わない

田川クリニック

月1回
スタッフ主導で実施

業績の成長率

一般的な内科クリニック

横這い

田川クリニック

130%成長

院長の勤務日数

一般的な内科クリニック

20～25日

田川クリニック

16～18日

1時間当たりの患者数

一般的な内科クリニック

4～5人

田川クリニック

12～13人

貴院ではこんなコトになっていませんか？

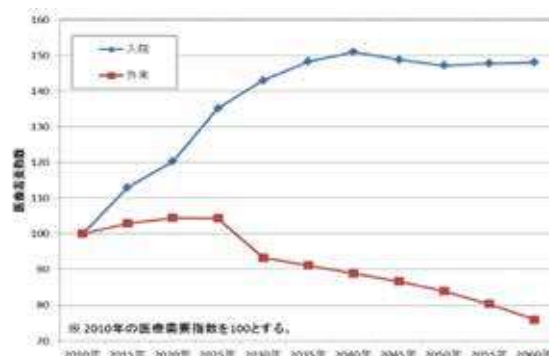
- ✓ 外来診療の人数がなかなか増えない
- ✓ 集患対策をおこなっているが反響が低い
- ✓ 近隣で競合ができて患者を持っていかれた
- ✓ 慢性疾患の患者層がなかなか増えない
- ✓ 診療効率化が進まずクレームが発生している
- ✓ 医師1名体制の診療効率化が進まず疲弊している
- ✓ スタッフとの意思疎通が取れない
- ✓ 改革をしようともスタッフがついてこない
- ✓ スタッフが自主的に業務改善に向けたミーティングをおこなってくれない
- ✓ 今後を見据えた事業計画を立てたいがどう考えればいいのかわからない
- ✓ 医師1名体制で自身の限界を感じてきている
- ✓ 診療日数を減らしても今よりも業績を高められる経営術を知りたい

このレポートをお読みの先生方のクリニックの中には、このような状況に陥っているケースも少なくないかもしれません。上記のような項目に該当される先生方はぜひ本レポートを最後までご覧ください。

今後の内科業界で生き残っていくためには？

内科業界においては年々クリニック件数が増加しており、今や街でよく見かけるコンビニエンスストアよりも内科クリニックの件数の方が多い時代です。また、発熱患者に対する臨時の保険点数がなくなった今では、糖尿病や高血圧などの生活習慣病の集患に力を入れてきているクリニックが増加傾向にあります。そのため、患者さんが集まるクリニックとそうではないクリニックとで、この内科業界においては二極化傾向が顕著となったと肌で感じています。

少し先の話にはなりますが2025年以降になると団塊世代の後期高齢者が80歳を超え、通院困難な患者層が増えること、若年層の人口が減少していくため、外来診療の需要が今後ますます減少していくとも言われています。



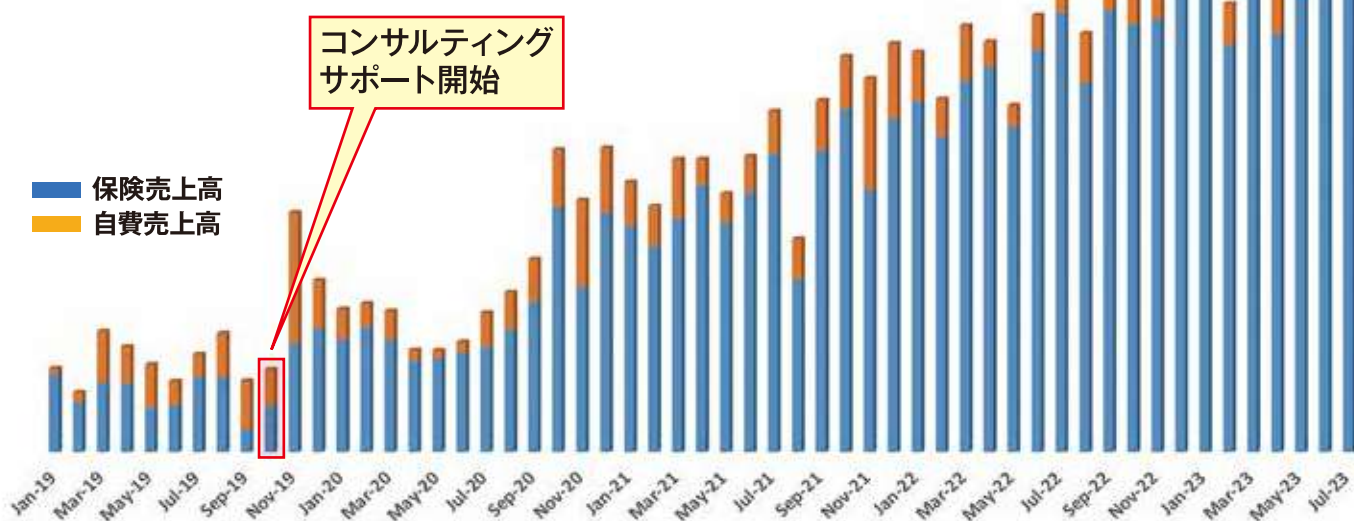
内科業界は未曾有の戦国時代に突入していくこととなりますが、そういった環境下でも勝ち残っていけるかどうかは、時流を理解し、今から適切な集患対策・組織マネジメント対策を展開していけるかどうかが鍵となります。

本セミナーでは未来を見据え、今から精力的に施策を展開し、地域の皆様から選ばれる地域圧倒的No.1クリニックへと成長されている田川クリニックの副院長、田川徹平氏をお招きしております。本セミナーでは集患対策から診療効率化、組織マネジメント、経営戦略立案についてなど幅広く講座を用意しております。詳しくお話を聞きたい方はぜひ本セミナーまでお越しください。

なぜ年商6,000万円の内科クリニックがたった3年で 年商2億円を達成することができたのか？ ～年商2億円の道 成功ストーリーを大公開～

田川クリニック成長の軌跡

- その1、時流を捉えたWebでの集患戦略を展開
その2、持続的成長を支えた組織力
その3、組織一体感を高める経営方針発表会の実施



田川クリニック 成功ストーリーを 大公開

Q 医師1名体制・約週4日診療でも年商2億円達成は非常に驚異的かと思います。イメージしやすいような普段の診療についてまず初めに教えていただけないでしょうか？

医師1名体制、約週4日診療なので診療日の来院患者数は90～100名を超える日が多いですね。1日の診療の流れとしては、だいたい午前外来診療が50人強、午後外来診療が40人強です。

外来診療人数が多いと待ち時間が長くなりがちですが、当院では診察の前に必要な検査を看護師や技師、栄養士が実施してくれます。そのため、患者さんが診察室に入るときには必要な情報は全て揃っている状態となつているため診察をスムーズに行うことができます。

毎日続くと大変ですが、診療日数を少なく絞っていますし、この診療体制が行えるように診療効率化対策は日々アップデートを徹底しています。そのため、仕組みさえ押さえていただければ誰でもこの診療体制は実現ができます。

Q 仕組化が進むと医師1名体制・約週4日診療でも年商2億円達成は実現可能とのことですが、1日100人の患者さんの診察を行えている効率化対策の秘訣は何でしょうか？

効率化のポイントは「医師の生産性をどのようにして高めるか」と考えております。保険診療においては、収益の柱となるのは医師だけです。そのため医師の稼働をどう高め、売上高を高めていくかを株式会社船井総合研究所と相談しながら診療効率化施策を検討し、展開してきました。

まずは普段医師が行なっている業務を洗い出し、その業務の中で看護師や医療事務に行なっていただけの業務はないかを検討しました。

Q なるほど。診療効率化施策は具体的にどんな対策であったのでしょうか？

やはり一番はWeb問診ですね。来院する前に主訴や既往歴などが把握することができまうので効率化対策において大きな効果を発揮してくれました。

Web問診を運用することで主訴の深堀から主訴に対する疾患説明資料や各検査の説明資料を問診項目内に

紐づけることで、診察内に入る前には疾患や検査に関する理解が進んでいる状態となります。

そのため、診察室内での説明負担が大幅に軽減し、患者さんの満足度を落とすことなく診察スピードを高めることができました。

次に効果が大きかったのはクラーク体制です。従来の診察体制では、「診察後に医師がカルテ記載をする」がスタンダードであったため、カルテ記載が時間のロスであるという意識がありました。クラーク導入後は、診察後にはカルテが完成していますので、すぐに次の患者さんを診察室に呼び入れることができ、効率化に繋がっています。当院の場合、クラークには管理栄養士を採用しています。患者さんの日々の訴えも聞ける位置に管理栄養士がいることで、栄養指導に促しやすい構造をつくるできています。

Q Web問診やクラーク体制をはじめ、さまざまな診療効率化施策を実施されてきたんですね。効率化施策を実施していくにあたり、スタッフの協力も必要になるかと思いますが、工夫されたことはございましたか？

診療効率化施策を展開していくにあたり、院長⇄スタッフ間での信頼関

係は欠かせないと考えています。

そのため、スタッフとは一人10〜15分程度で個人面談を定期的に行なっています。また、半年に1回の頻度で経営方針発表会を実施し、現状の課題点や浸透させたい施策についてスタッフ全員に共有しています。

要は、スタッフとどれだけ接点を持てるかが重要です。そのため、今もどんなに忙しくても個人面談と経営方針発表会は欠かさず行うようにしています。

現在では人員数が増えていますので、医療事務・看護師部門の代表者を選定し、その方々との業務改善ミーティングを毎月実施したり、職種別ミーティングを行なったりしています。

スタッフとの関係性を強化することに対して一切妥協することなく取り組んできた結果が、診療効率化の実現に繋がっていると確信しています。また、今までの離職者がたったの一名で組織成長を実現することができています。

Q これだけの組織・売上成長を実現しているにも関わらず離職者1人は非常に驚異的ですね。今まで効率化に関してお聞きさせていただきましたが、これだけの売上高を高めていくことができた秘訣は何であった

のでしょうか？

横浜市はHPを基盤とした集患戦略を立てている競合が非常に多いですね。当院もHPを基盤とした集患戦略を立てていますが、競合クリニックがまだ対策を行っていない領域で集患対策を強化していることはポイントとしてあげられるかと思っています。

株式会社船井総合研究所にサポートをしてもらって、競合となる内科クリニックの調査をしてもらいました。「内科」「生活習慣病」といったキーワードは競合クリニックもこぞってリスティング広告をかけていますが、疾患名や症状では対策が弱い。そのため、当院では「糖尿病」「血糖値が高い」「息切れがする」などと検索している方をいかに集患できるかを意識しています。その結果、Googleでの検索順位も高くなり、新患者層の獲得に大きくつながっています。

また、来院していただいた生活習慣病の患者さんに対しては、処方箋をだして血糖値等を管理しているだけでは本質的な医療を提供することができないと考え、管理栄養士を採用することにしました。

管理栄養士を採用しているクリニックは非常に少なく、栄養指導を実施

し、特定疾患療養管理料を算定できる患者層が一気に増えていきました。その結果、業績アップにも繋がりました。医師1名体制であっても年商2億円を達成することができたと考えています。

Q 競合クリニックの対策を調査し、その結果をもとに集患戦略を練られたんですね。田川先生、本日はお話を聞かせいただきありがとうございます。田川先生のお話をより詳しく聞きたい方はぜひ本セミナーの詳細をご確認ください。



株式会社船井総合研究所の実績の一部をご紹介します

医療法人縁風会 ユアクリニックお茶の水

2020年夏以降、コロナで落ち込んだ業績回復のため特に専門性を活かせる生活習慣病分野の集患に注力。継続通院の要となる特定疾患療養管理料の算定件数で330%成長を実現！



Before

特定疾患療養
管理料算定件数 **258件**

月間
売上高 **380万円前後**

After

特定疾患療養
管理料算定件数 **858件** **330%成長!**

月間
売上高 **1,150万円越え** **300%成長!**

医療法人糖心会 べっぴ内科クリニック

開業5年で年商5億円超えを達成。糖尿病専門医・循環器専門医・腎臓専門医による糖尿病と心臓病の診察に特化し、今では開院地域の糖尿病患者数の推定50%以上のシェアを獲得！



月間糖尿病患者数

1,500人以上

月間売上高

4,000万円以上

陽だまりの丘なかむら内科

地域のファミリークリニック（内科・小児科）から『循環器』に集患・院内オペレーションを特化した結果、医師1名体制でもたった2年で年間医業収入が1.2億円から2.2億円に急成長！



1回の通院に対する
検査比率を高めることで
レセプト単価を、

780点から1,200点に向上!

月間売上高 **1,700万円以上**

お伝えしたい内容の一部をご紹介しますと

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。「業績を安定して伸ばしていきたいが他院ではどんな取り組みをしているのだろうか?」「スタッフの主体性を高めていきたいが他院ではどんな取り組みをおこなっているのだろうか?」など、内科クリニックならではのクリニック経営術が学べるセミナーです。本セミナーでお伝えする内容をほんの一部紹介させていただきますので、詳細を知りたい方は本セミナーまでお越しください。

集患編

- ☐ **医師1名体制 週4日診療**でも**年商2億円**を達成しているクリニックが院内で取り組んでいる集患施策について!
- ☐ 内科クリニックが取り組むべき**Webマーケティング**について!
- ☐ 低投資で明日からできる! 高齢者比率が高い地方都市でも患者様が続々と増えるWebマーケティングの方法!
- ☐ 患者様はここを見て! **他院と差をつける内科クリニックの差別化ポイント!**
- ☐ 患者様の心をぐっとつかむ**ホームページコンテンツ作り**とは!
- ☐ 地域のかかりつけ医として**生活習慣病患者**を増加させる方法!

診療効率化編

- ☐ 導入必須! **Web問診を有効活用した**最新院内オペレーション!
- ☐ 診療効率化と診察の負担軽減を目指した**クラーク体制の運用方法!**
- ☐ **たった1ヶ月で完成!?** クラーク教育の秘訣について!
- ☐ 来院ピークをなくす! Web予約システムを活用した**時間帯予約体制**について!
- ☐ ITを駆使した**最先端オペレーション**について!

組織マネジメント編

- ☐ どの経営者も憧れる! **スタッフの主体性を伸ばす**クリニック運営手法!
- ☐ 2019年から**離職者はたった1名!** スタッフの心をつかむマネジメントについて!
- ☐ スタッフのやる気を高め、組織一体感を高める**経営方針発表会の運用手法!**
- ☐ 内科業界の最先端マネジメント! スタッフだけで実施する**業務改善ミーティング!**
- ☐ スタッフのモチベーションを高める**個人面談の実施**とその注意点について!

クリニック経営編

- ☐ 内科業界の最先端クリニックが描いている**今後の経営ビジョン(目標)**について!
- ☐ 3か年の目標を定める! **中期経営計画書の作成方法**について!
- ☐ 看護師長、事務長を巻き込んだ**経営トップ陣で行う幹部ミーティングの運用方法**とは!
- ☐ 院長の想いをスタッフ全員に伝える**看護師長、事務長主導による職種別ミーティング**について!
- ☐ 毎年組織成長を実現させる**経営術**について!
- ☐ 業務を他の職種に移譲させ、**医師のQOLを高める方法**について!

私たちもオススメします!!

当院と船井総合研究所の出会いとは2023年1月頃になります。2022年5月に開業してまだ1年も経っておらず、いわゆる落下傘開業で患者さんの数も少ない状態が続いていました。同年7月からのコロナ第7波で発熱患者さんが増加し、認知度が上昇したこともあり、その後の患者さんの数も増加はしましたが、やはり発熱患者頼りのところはあり、おりしも2023年4月からは発熱外来の診療報酬も減少することが決定していたため、内科慢性疾患患者をどのように増やしていくか模索していた時に、船井総合研究所からのDMをみて、まさに知りたいことを聞けるセミナーであったためすぐに申し込みました。

その内容は、漠然と私が考えていた施策を具体化したものであり、行うべき内容が非常にクリアになったことを覚えています。しかし、実際に実行に移すとなると非常に労力も時間もかかることであり、どこから手を着ければいいかわからない状態でしたが、船井総合研究所に経営サポートをお願いすることで、担当の方が実際に現場に来てサポートしてくれたり、資料作りなども行ってくれたり、至れり尽くせり、しかもスピーディーと非常に頼りになる存在です。おかげで徐々に発熱外来に頼らずとも経営が上向きつつあります。その時々での確かなアドバイスをいただける船井総合研究所には非常に感謝しています。



私は友人医師の紹介で、2019年に船井総合研究所の内科経営研究会に入会しました。当時私は、地元に戻ってから親子での事業継承に向けて準備を進めているところでしたが、具体的にどのように進めていけばよいのか、課題をどう解決していくのがよいのか、などを模索している状態でした。

研究会に入会したことで、これから進める改革の道筋を得ることができたように感じました。奇しくも当院ではスタッフに関する問題が勃発しており、事務職員一斉退職の憂き目にあっておりましたが、同様の状態を経験されたクリニックのアドバイスもあり、冷静に対処しピンチを凌ぐことができました。

もちろん船井総合研究所が“これをやれば誰でもうまくいく”ような答えを持っているというわけではありませんが、全国の医療機関に会員がおり研究会を通じて知り合える機会があることで、問題点を話し合ってアドバイスがもらえたり、トラブル解決の経験談を聞いたりできるなど、普段周囲の先生方にあまり聞くことができないような内容も相談できる貴重な機会となっています。

また、異業種で活躍している著名な経営者らの講演を毎回拝聴する機会があり、医療機関に限らず、経営に関するヒントやスタッフマネジメントのポイントなどを学ぶことも多くあります。

今年に入って顧問コンサルティングサポートをお願いする形になり、早速現場訪問を通して実際のスタッフの動きをみてもらったり、求人業務にアドバイスをしていただき、経営に関するアドバイザーとして頼りにしております。

医療経営者は多忙で日々の業務に忙殺されてしまいがちですが、方針決定やトラブル解決の相談先を検討しているのであれば、船井総合研究所の力は大いにお勧めできると思います。



私たちもオススメします!!

開業してから6年目になりますが、船井総合研究所との出会いが契機となり、今のクリニック、法人があります。いつもサポートをさせていただいていることに心から感謝しています。

定例MTGでは**常に新しい情報提供、ノウハウの伝授、客観的なアドバイス**がありますが、いつも組織の課題点を分析し、**適切な解決策を提案**してくださるおかげで、組織の強みや弱みを把握し、**改善に向けて実際に動く**ことができます。入口管理やマーケティング、新規事業を始める際にも的確なアドバイスをいただき、**多方面からのサポート**をさせていただいています。

MTG以外でも、不明点や疑問点など質問に対するレスポンスの速さ、いつも期待以上の動きをしてくださる担当者の方を非常に信頼しています。また研究会を通じて多くの先生方との出会いがあり、さまざまな情報共有ができることで刺激を感じています。**新しいことに挑戦し続けている**当法人にとって、**ビジネスとして新しい視点を得るための成長の機会**をいただける大切なコンサルティングです。



医療法人糖心会
べっぷ内科クリニック
院長・理事長

別府 浩毅 氏

講座内容・講師紹介

第1講座

内科業界の時流予測

内科業界の時流予測についてお伝えいたします。内科業界は競合医療機関の件数が増加傾向であり、「今後も持続的に成長をし続ける医院」と「業績が下がっていく医院」の二極化構造がより進んでいくと言われています。船井総合研究所の150を超えるクライアントのデータを元に2024年以降も成功し続けるために知っていただきたい内容をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 内科・整形外科グループ シニアコンサルタント 川本 浩史



第2講座

特別講演! 医師1名体制・週4日診療でも年商2億円を突破する手腕を大公開

横浜市で開院されている田川クリニックの田川徹平氏をゲストにお招きし、ご講演していただきます。「決して立地に恵まれていた訳ではない...最初から上手くいった訳ではない...それでも気付けば、医師1名・週4日診療で年商2億円を突破できていた」成功の裏に隠された経営法、集患対策、診療効率化とは何であるのか幅広くお話しをしていただきます。

ゲスト講師 田川クリニック 田川 徹平 氏



第3講座

【最終解説!】医師1名週4日診療でも年商2億円を達成できる秘訣を解説

第3講座では田川クリニックが実際に取り組んできた集患対策について、経営コンサルタントの視点から詳しく解説いたします。売り上げを上げる方法とは? 患者を増やす方法とは? スタッフのパフォーマンスを最大化する方法とは? などを明日からすぐにでも取り組める内容としてお伝えいたしますので、集患や診療効率化などでお困りの方は必見の内容となります。

株式会社 船井総合研究所 内科チーム 朝倉 匡基



第4講座

本日どうしてもお伝えしたかったこと

「本日どうしてもお伝えしたかったこと」と題して、本日のまとめ講座をさせていただきます。本日のセミナーをお聞きいただき、明日以降でどう自院に落とし込みをしていくのかをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 内科チーム リーダー 和田 大樹



【最終企画】医師1名週4日診療で年商2億円を達成する秘訣

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
※各回、同じ内容ですが、大阪会場でのゲスト講座は録画投影となります。

東京会場にてご参加

お申込み期限11月22日(水)

2023年11月26日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付 12:30より)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 船井総研五反田ビル [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

大阪会場にてご参加

お申込み期限11月29日(水)

2023年12月3日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付 12:30より)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]

※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、会場はマイページ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

●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。尚、ご入金が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みに適用となります。

お申込み方法

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。

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.104958を入力、検索ください。

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。

※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

東京会場

2023年
11月26日(日)

大阪会場

2023年
12月3日(日)

お申込み期限:2023年11月22日(水) お申込み期限:2023年11月29日(水)

※各回、同じ内容ですが、大阪会場でのゲスト講座は録画投影となります。

