

少子高齢化・診療報酬改定・小児口腔機能管理加算

小児歯科は“これから”が面白い

悪い歯並びは“**予防**”できる

予防 矯正

育成コンセプト型

1プログラム**40万円**・月1回通院費**5,000円**
でも喜んで選ばれる

ドクター稼働少、無資格者活用で5・6歳から歯列不正の
根本的原因にアプローチした**新しい矯正治療の仕組み**

予防矯正セミナー2018 お問い合わせNo.S025971

主催 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken TEL:0120-964-000 FAX:0120-964-111 24時間
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 申込に関するお問い合わせ:星野 内容に関するお問い合わせ:許斐
WEBからも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。) → **025971** 検索

「悪い歯並びは**予防**できる」 育成コンセプト型予防矯正で拓く
未来型歯科経営の施策公開

予防矯正セミナー2018のご案内

講座内容 &
スケジュール

東京 **5月27日** (株)船井総合研究所 東京本社
大阪 **6月17日** (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

講座	セミナー内容
第1講座 13:00-13:50	<p>社会性×収益性で真ん中!“予防矯正”導入で歯科医院の未来を拓く</p> <p>セミナー内容抜粋① 少子高齢化、人口減時代の歯科医院経営 セミナー内容抜粋② 予防矯正で拓く子どもと歯科医院の未来 セミナー内容抜粋③ なぜ予防矯正なら歯科医師が60歳になっても“楽”に“楽しく”働けるのか</p> <p>株式会社 船井総合研究所 医療支援部 歯科グループ 補綴チーム チームリーダー 矢田 琢朗 チーフ経営コンサルタント</p> <p>高校・大学で6年間ボクシングに励み、全国大会出場、大阪最優秀選手賞受賞の経験を持つ、入社以降一貫してメディカル分野のコンサルティングで、歯科・眼科・耳鼻咽喉科・内科・脳神経内科など数多くのプロジェクトに携わる。歯科業界を専門とし、外来診療にて1年で月高4.7倍等の驚異的なコンサルティング実績を数多く残す。現在は矯正、補綴、TC、訪問歯科等各分野の新規事業開発領域を統括している。</p>
第2講座 14:00-15:10	<p>【ゲスト講演】予防矯正導入から相談誘導率90%以上・成約率50%以上の成功事例</p> <p>セミナー内容抜粋① 他院でも導入できる驚きの新予防矯正システム セミナー内容抜粋② 高いカウンセリング成約率のコツとその見極め方 セミナー内容抜粋③ 実際に使っているツールとその活用方法を公開</p> <p>徳倉 徳正 徳倉 圭氏 中央大学法学部法律学科・愛知学院大学歯学部出身。愛知県名古屋市北区にて、2016年11月に開業。小児～成人、高齢者まで幅広い患者層を対象とし、医院の姿勢として患者様のお悩みに対して寄り添うことができる体制づくりを行っている。開業1年強で自費率45%超えのペースを達成し、予防矯正正での安定的な相談数と成約数を得るカウンセリング体制を確立。船井総研と時代を先取った新たな予防矯正を創り出した。</p>
第3講座 15:20-16:20	<p>～0から解説～「相談誘導から成約までの成功の道」無資格者の利益獲得へ</p> <p>セミナー内容抜粋① 相談誘導90% 成約率50%超えの施策とは セミナー内容抜粋② 無資格者のスタッフでも多くの生産性を生み出す方法 セミナー内容抜粋③ 知っておくべき。新コンセプト型の予防矯正「PRO矯正」の強みとは。</p> <p>株式会社船井総合研究所 医療支援部 歯科・動物病院グループ 矯正チーム 中村 大地 日本大学法学部出身 法学部ながらマーケティング・経営学・統計学も専攻しており、国際戦略ビジネスマーケティングの論文&プレゼン大会で日本一の経験を持つ、日経雑誌にも記載。船井総研に入社後、マーケティングの中でも消費者行動に特化し、様々な業界のコンサルティングに従事し、ノウハウを築き上げた。現在は、歯科専門のコンサルタントとして、マーケティング・経営学の知識を活かし、永続的な医院を目指すためのコンサルティングを行っている。特に矯正に特化しており、今回のコンセプトとなったPRO矯正やツール等を徳倉氏と共に創り上げた。</p>
第4講座 16:30-17:00	<p>圧倒的発信力! 予防矯正Webマーケティングの極意</p> <p>セミナー内容抜粋① 歯科業界におけるWebマーケティング概論 セミナー内容抜粋② 潜在層へアプローチするWeb広告手法 セミナー内容抜粋③ SNSを利用した最新Webマーケティング</p> <p>株式会社 船井総合研究所 医療支援部 歯科・動物病院グループ 矯正チーム 小川 純平 立教大学法学部卒業、船井総合研究所 最優秀新人賞。入社後は主に集客(集患)・採用のWebマーケティングに従事。Webマーケティングにおいては社内トップクラスの知識・ノウハウを有しており、歯科専門コンサルタントでありながら、他の業界からの引き合いも多く、あらゆる業種において即時業績アップに貢献。患者ニーズ・行動心理を把握したマーケティング戦略を得意としている。クライアントには10億円規模の医療法人も複数あり、歯科業界を代表するWebマーケティングとして活躍している。</p>
第5講座 16:30-17:00	<p>予防矯正に取り組む歯科医院経営者様に今考えていただきたいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 歯科業界におけるWebマーケティング概論 セミナー内容抜粋② 潜在層へアプローチするWeb広告手法 セミナー内容抜粋③ SNSを利用した最新Webマーケティング</p> <p>株式会社 船井総合研究所 医療支援部 歯科・動物病院グループ 矯正チーム チームリーダー 許斐 亜斗 熊本県出身。熊本大学工学部卒。船井総研に入社後、様々な業種の中で一貫して培ったWebマーケティング手法を、歯科領域に落とし込んだ集患の仕組みづくり、高単価自費診療向けのマーケティングを得る得意とする。現在は、より多くのクライアント様のニーズに対してマーケティング・マネジメント双方の面で、医院独自の強みを見つけ伸ばしていく「視野拡張型」のコンサルティングを行いながら、歯科医院の収益性向上、社会性の高いビジネスモデルの構築、働きがいの創出のノウハウを築き上げている。</p>

FAXでお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入のうえ
FAXにてお送りくださいませ。(担当:星野) (24時間対応)

0120-964-111

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き
Webページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。

セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます!
<http://funai-dental.com/jp/025971/>



カリエス治療減少。歯科業界の新潮流「予防矯正」が次なる一手。 予防矯正強化型歯科医院の創り方。

皆さま、本レポートを手にとりていただきましてありがとうございます。

歯科業界において、この診療を自院の柱としていくのか、これは現在の歯科業界において非常に重要な選択であると思います。そして予防矯正を次なる診療の柱とお考えの皆様は今一度この予防矯正について考えてみていただければと思います。

これまでの子どもの矯正治療というのは、成長期を終えたあとに、ワイヤー矯正をするための準備的な意味合いで行われてきたという傾向はあったかと思いますが、この点において、歯列不正を起こす原因がどこにあるのか、または何であるのかを焦点にあてたというのが予防矯正という治療です。

しかしながら、口腔筋機能療法という療法をスタッフが学んだ上で、それを仕組み化したクリニックがどれほどあったでしょうか。ただひたすら、歯列を拡大する可撤式装置を使用し、治らないことやかみ合わせをおかしくしてしまい訴訟となってしまったケースもあったかと思えます。

「矯正」と「予防」=「悪い歯並びの予防」の時代への変移



予防矯正とは？マイナス1歳から始める悪い歯並びの予防

なぜ「予防」と「矯正」が必要とされるか。大きく2つの要因が関与しています。一つは人工減少に伴う小児・成人矯正市場の活性化です。人口減少による少子化&一人っ子・共働き世帯の増加により、一人あたりの子にもかけられる金額は増加傾向となつてい

ます。両親だけではあられませんが、シックスポケットとも言われるように、親の親世代まで子どもにお金をかけるようになっていきます。インターネットを中心としたメディアによる情報の広がり、そしてスマホ・タブレットを中心に調査・比較・検討がしやすくなったことで、矯正の治療法に対しても選択肢が広がったという点も一因です。

また親のテラールQ向上により、子どものカリエスが少なくなり、小児の予防歯科は以前に比べて当たり前になっていきます。

予防習慣が確立したことで、よりお子さんの歯並びや、健康(鼻呼吸や姿勢)に関心がいくようになっていきます。

これらを踏まえると、予防と矯正という分野はニーズが顕在化、もしくは潜在層が増えたことにより、伸びるマーケットとなっています。

予防矯正が歯科業界において、何故必要とされるのか、もう少し踏み込んでお話をしたいと思います。予防矯正というモデルは次のような特徴があります。

- ①患者様のニーズ
お子さんの、歯並びを治したい、というお母さん、お父さんが増えてきています。実は「お子さんのお顔立ちをよくしたい」という潜在的なニーズがあります。
- ②無資格者の活躍
一方で、予防矯正はチェアを使わずとも可能。衛生士さんが必ず診なければならぬという縛りがないため、有資格者以外のスタッフの方でも携わることが可能です。つまりは近年、歯科業界でも流行となりつつある、管理栄養士さんの活躍、現状アシスト業務を中心としているスタッフさんの活躍の幅が広がることといったプラスの面も持ち合わせています。
- ③永続的なクリニック経営にも
インプラント減少は肌感覚として感じていらっしゃるドクターの方も多いかと思えます。予防矯正は、次なる診療の柱として成立し、ドクター稼働が少なく、無資格も活動の幅が広がるので、クリニック経営の重点課題である生産性の向上にも寄与します。

社会性と収益性の両輪が必要な時代だからこそ！

大切な2つの考え方

1 人口動態・人口シフトをとらえる

働く人が減る

歯科業界においても有資格者の採用難という課題。いかにドクター・衛生士と無資格者が最大限活躍する人員体制をつくれるかがポイント

子どもが減る

少子化をどう捉え、縮小する見込みの高い虫歯・予防からそれ以外の領域へも上手くシフトできるか。

2 新しい領域へのモデルチェンジを考察する

超採用難時代において、自費診療を伸ばして収益性を高めるのは必須課題。インプラント市場縮小の影響で矯正領域への参入が激化。

今後伸びゆく分野でいかに先行者メリットを享受できるか。ドクターが高齢になっても永続的な経営を目指せる矯正治療の新たなカタチが求められる。

歯科助手・受付(無資格者)、そして管理栄養士の活躍がクリニック飛躍のための大きなカギ。

人口減少時代対応型

社会性の高さ

だから、今 予防矯正が 大きな注目を集めています。

予防矯正はあくまで“お子さん”が主人公の物語であること



徳倉氏 大事なことだと感じるのは、お子さんが、中心というところです。これは治療の成果にも関わってきますが、そもそも第一にお子さんのやる気がなく、親御さんばかりがやりたいと思ってしまう、その点。

この場合は治療も上手くいかないですし、無理にやれば親子関係が崩れてしまいます。子どもを物語の主人公にしてあげると、それが、カウンセリング時にも、治療をすすめていく上でも重要だと思っています。

歯科医師として、その患者さんの原因を見極めなければ治療はできないです。それを「診断」、治療の計画を立てられるかどうかわからない。今回のP・R・O矯正の仕事として重点を置いていきます。

Question3

患者さんの見極めはどうしていますか？

徳倉歯科口腔外科・矯正歯科 院長

徳倉 圭 氏



お子さんの成長期。いましか出来ない治療だということを伝える



徳倉氏 コツはまず「歯並びを治す」という話を先にしないことです。予防矯正は歯並びを治すという話ではなく、我々クリニック、お子さんの正しい顔まわりの育成を考えているんだと想いを伝えることが重要です。

また、本来人に備わっている、鼻呼吸だったり、正しい舌ゼツの位置に上げてあげること、社会的な意義があると思います。カウンセリング時には、お子さんが成長している「今しか出来ない治療」だということを伝えていきます。そして、周辺のクリニックの中でもこの予防矯正を実施しているところは少なく、当院ならではの治療だということと、そして、この予防矯正は、母乳や離乳食といった食育の焦点も与えられた治療だということをお伝えできれば親御さんの心をうつのだと思います。

Question4

高いカウンセリング率のコツは？

なぜ今“予防矯正”を診療の一つの柱としたのか



徳倉氏 矯正という科目には以前から携わっていました。特に予防型矯正に関わることで言えば、大学院にて専攻し、博士号まで履修した「口輪筋分野」が私のルーツだったかと思えます。そこから予防矯正について深く学びました。その過程の中で、自信を持ってこの予防矯正を患者様に薦められるクリニックが、国内ではまだそれほど多くないことに気づきました。そのため、この予防矯正をシステム化し、ドクターもスタッフも自信を持って薦められる治療に昇華しようと思ったのがきっかけです。当院のシステムをP・R・O矯正と呼んでいます。P・R・O矯正では、歯並びを治すという既に顕在化したお母様お父様のニーズだけではなく、姿勢や呼吸法にもフォーカスしてあります。お子さんのキレイな歯並びをより包括した「健康やかな成長」という面からアプローチをする治療です。

Question1

予防型矯正を始めた理由は？

悪い歯並びは予防できる。予防矯正の魅力徹底解剖！

集患&カウンセリング対策をいかに徹底できるか



徳倉氏 まず第一に患者さんとしつかり向きあえるドクター。スタッフ・クリニックがどうかだと思います。チャエアタイムの際、時間間で説明をするような体制では、成果につなげるのは難しいかと思えます。

もちろん、カウンセリングルームがある方がベターですが、しっかりと時間を作れる体制であることが重要です。

また、カウンセリングの体制を整えるだけではないと考えています。スタッフが患者さんと会話しやすくなるためのツールや、患者自身のモチベーション向上に繋がるためのツールも揃えるべきです。もちろん小児のお子さんが予防歯科として通っていたりしていること、そしてお子さんを含めて患者さんが来院していただく集患対策をできているか、という部分も重要です。

Question5

本モデルがうまくいくクリニックの特徴は？

治すための3つのポイント。ゴール設計と親子のモチベーション。

徳倉氏 治すためのコツは3つあると思っています。一つは「ドクター自身が治すためのゴールが見えていることが重要」です。二つ目は「お子さん本人の意思とは関係なく、歯並びの治療を進めていけるワイヤー矯正とは違い、お子さんご自身が自ら治すという意識を育てないといけません。そのため、いかにお子さんご自身とクリニックとの対話ができるかというの」が大切です。そして、その対話のためには、ドクターにはドクターとして、スタッフにはスタッフとして、その役割があり、それぞれがどう対話していくかが重要であると考えています。

3つ目は親御さんです。予防矯正に対して丸投げの親御さんの場合、なかなか治らないことがありますが、親御さんの考え方や協力が理解がなければ厳しいです。カウンセリング時にはその見極めは重要だと考えていて、予防矯正のコンサルテーションは、学習塾の面接に近い感覚です。お子さんの心を動かさないと簡単に成約にも治療の成果にもつながらないと思います。

Question2

治療成果を上げるためのポイントは？



株式会社 船井総合研究所
医療支援部 歯科・動物病院グループ
矯正チーム チームリーダー

許斐 亜斗

地域に必要な診療だから

予防矯正という領域は、地域に根ざす歯科医院にとってより重要なテーマであると感じています。高い社会性とクリニック経営においての注目度から、予防矯正はこれらの診療の柱を向にしていくなか、どの分野を強化していくのかとお考えのクリニック経営者様には、改めて考えるきっかけとなればと思います。

予防矯正チームでは、この予防矯正分野において、ゲストである徳倉歯科口腔外科・矯正歯科様と一緒に集患からカウンセリング、そしてシステムに至るまでノウハウと培ってきました。

このモデルのポイントは三つ、①潜在的な患者ニーズ②無資格者の活躍③永続的なクリニック経営のための診療の柱となることです。

地域に求められる診療であり、モデルであるからこそ、全国のクリニックが参入を考えられているのだと思います。

地域の歯科医院が“予防矯正”に参入を決めたポイント



参入決めた POINT

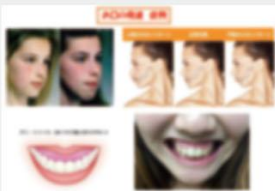
- ① 患者さんにより良い診療を提供したいとずっと考えていた
- ② 人事・組織面での課題解決にもつながることに共感ができた

院長先生の参加推奨

本モデルに取り組むために迅速に決断ができる材料は全てセミナーをご用意しています。



カウンセリングシート



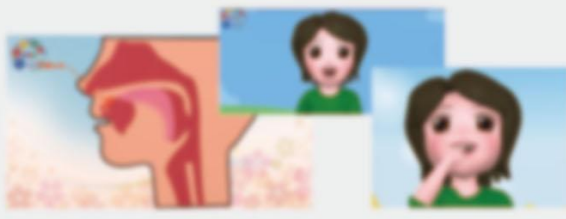
カウンセリングツール



絵本



アクティビティテキスト



アクティビティ動画

予防矯正セミナー2018

東京会場

2018年 5月27日(日)
(株)船井総合研究所 東京本社

大阪会場

2018年 6月17日(日)
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

予防矯正という診療モデルを再考しませんか

① 治療成果につながるシステム

1プログラム40万円と月間通院費5,000円の予防矯正システム。いよいよ治療がスタートしたら、お父さんのモチベーションを高く維持することも大切です。お父さんが装置をつけられる・アクティビティをやりきれるためのサポートシステムとして、動画によるフォローアップや治療用ツールを活用して、成果に結びつける体制構築を実施することがこのプログラムのポイントです。もちろん、スタッフ教育用テキストで無資格者でも治療に関わることができるようになることも必要です。



STEP	内容	備考
STEP1	① 患者さん募集 ② 治療開始	
STEP2	③ 治療開始 ④ 治療開始	
STEP3	⑤ 治療開始 ⑥ 治療開始	
STEP4	⑦ 治療開始 ⑧ 治療開始	
STEP5	⑨ 治療開始 ⑩ 治療開始	

② 集患対策

患者さんにいかに認知されるか、がまずは重要です。矯正主訴患者のダイレクト集患や、小児の治療・予防歯科の患者様に多数来院いただける状態になるかが重要です。そのためのWEBサイトの企画・設計からSEO対策・SEO対策・PPC広告・SNSを使ったマーケティング戦略を徹密にできるか、そして受け皿としてのホームページの反響率をいかに最大化できるかがポイント!



矯正サイト



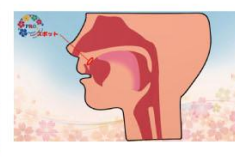
小児サイト

③ 成約率の向上

矯正主訴患者以外の小児患者(お母さん・お父さん)に対し、どのように予防矯正という治療に興味を持っていただくきっかけを作るかも大切です。親御さんの興味喚起から体験プログラムへの誘導、いかにシンプルでわかりやすく伝わりやすいツールと話し方で、最終のカウンセリングで高い成約率を維持できるかがポイント!



興味喚起



体験プログラム



カウンセリング

必ず
押さえるべき

3
つのポイント

社会性と収益性の両輪が必要な時代だからこそ!

集患から成約率向上に至るまで
そのまま使えるツールをすべて公開致します!

FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111 (24時間対応) 担当/星野

「予防矯正セミナー2018」

ご希望の会場に☑をお付けください。

東京会場 5月27日(日)

申込期限:5/25(金)17時迄

大阪会場 6月17日(日)

申込期限:6/15(金)17時迄

お問い合わせNO:S025971

お問い合わせ
TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)



事務処理用QRコード

◆ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。

フリガナ 会社 (貴院) 名		フリガナ 代表者名		役職	
会社 住所	〒				
フリガナ ご連絡 ご担当者		役職		メール アドレス (任意) ※お持ちの方のみで 結構です	
TEL			FAX		
ご参加者 お名前	1	フリガナ		役職	フリガナ
					役職
	3	フリガナ		役職	フリガナ
					役職

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、右記にチェックをつけてください

無料個別経営相談を希望する。(1院様1時間程度)

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くの歯科医院様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

- ①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自院の現状の認識や他院の現状把握のため ③自院の特有の悩みを相談し、今後の院経営に活かすため
その他ご希望に応じて個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●FUNAIメンバーズPlus ●その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

▶ セミナー講座内容 13:00~17:00 (受付開始12:30~)

第一講座

社会性×収益性ど真ん中!“予防矯正”導入で
歯科医院の未来を拓く

担当講師:

(株)船井総合研究所 医療支援部
歯科グループ 補綴チーム

チームリーダー チーフ経営コンサルタント 矢田 琢朗

第二講座

「ゲスト講演」予防矯正導入から
相談誘導率90%以上・成約率50%以上の成功事例

ゲスト講師:

徳倉歯科口腔外科・矯正歯科

院長 徳倉 圭 氏

第三講座

~0から解説~「相談誘導から成約までの成功の道」

担当講師:

(株)船井総合研究所 医療支援部
歯科・動物病院グループ 矯正チーム

中村 大地

無資格者の利益獲得へ

圧倒的発信力! 予防矯正WEBマーケティングの極意

小川 純平

第四講座【まとめ講座】

予防矯正に取り組む歯科医院経営者に
今考えていただきたいこと

担当講師:

(株)船井総合研究所 医療支援部
歯科・動物病院グループ 矯正チーム

チームリーダー

許斐 亜斗

▶ セミナー開催概要

予防矯正セミナー2018 お問い合わせNo.S025971

東京会場

2018年5月 27日(日)

【お申込み締め切り日:5/25(金)17:00迄】

開催時間 13:00~17:00
(受付開始 12:30~)

会場名:(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
(JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

大阪会場

2018年6月 17日(日)

【お申込み締め切り日:6/15(金)17:00迄】

会場名:(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅⑩番出口より徒歩3分

▶ ご参加料金 1名様あたり(税込)

一般:25,000円(税込27,000円) 会員:20,000円(税込21,600円)

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

- ご参加料金は、開催日1週間前までにお振込下さい。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝を除く)の17時までにお電話にて担当者ご連絡下さいようお願いいたします。以降のお取り消しの場合、参加料の50%をキャンセル料として申し受けます。また、当日及び無断欠席は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。
- なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。
- 最少催行人員に満たない場合は、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はいたしかねますので、予めご了承ください。
- 会員企業とはFUNAIメンバーズPlus・各種研究会にご入会の院様です。
- 諸事情により、やむを得ず会場を変更することがございますので、会場は受講票にてご確認ください

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO.5785240 口座名義(カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ
お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

▶ お申し込み方法

裏面のFAXお申込用紙に必要事項をご記入の上FAXにてご送信ください。

※お申込後、ご連絡担当者様宛てに郵便にて受講票と会場の地図をお送りします。会場・料金のご確認をお願い致します。
万が一開催日一週間前までにお手元に届かない場合はお手数ですが、申込担当者までご連絡下さい。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

▶ お問い合わせ先

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30) 【FAX】0120-964-111(24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:星野 ●内容に関するお問い合わせ:許斐