

医療こそ、経営が必要だ。

CLINIC Management

クリニック経営研究会



目指すのは、 地域に欠かせないクリニック

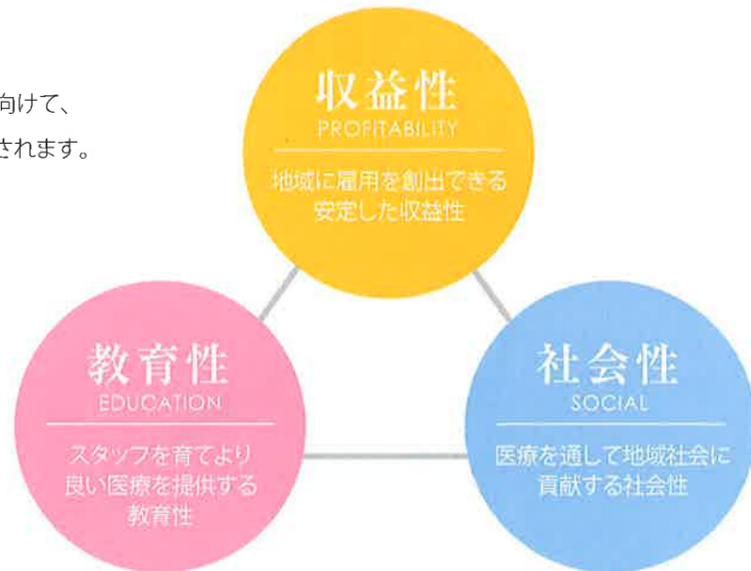
クリニック経営研究会が目指すもの

医療経営環境は、目まぐるしく変化し、2025年へ向けて、
今後も医療費適正化のもとさらなる変化が予想されます。

これからの医療経営には、

- ・今まで以上の患者視点の追求
- ・今まで以上の社会性の追求
- ・持続可能な人材育成
- ・保険制度への依存度の低い体制

の構築・対応が重要になります。



クリニック経営研究会では、常に一歩先、二歩先の環境変化を見据えながら、あるべき医療のかたち・院長や理事長の理念の実現を私たちは目指して医療経営に必要なソリューションや情報を提供し続けます。

目指すべき方向性の提示にとどまらず、科目別に専任のコンサルタントが居りますので、**現場に根ざした具体的かつ専門的な経営手法を、事例をベースに**学んでいただくことができます。

また、全国から集まる先生方と情報交換をし、全国の医療現場で生まれた**最新の経営ノウハウ**を体得していただくことができます。

そうして得た気づきや学びを、先生方のクリニックで実践していただき、
また成功事例を生み、その輪を広げていく。

クリニック経営研究会はそのような良い循環を参加者全員で創って
いく場です。

ぜひ、先生にもこの輪の中に入っていただき、私たちとともに、先生の
理想のクリニックづくりを目指していただければ幸いです。

株式会社 船井総合研究所
医療支援部 医療チーム
チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

田熊 孝治



クリニック経営研究会の特徴

- 1. 診療科目に特化した勉強会**
全国の診療所を実際に業績アップさせている、専門のコンサルタントが
主幹を務めますので、極めて具体的且つ事例が豊富です。
- 2. 成功・失敗事例の宝庫**
全国の成功事例が集まる場で、クリニックに戻ってからすぐに実践可能な
ノウハウ・情報を多く集めることができます。
- 3. 相談しあえる「師と友」づくり**
全国の「勉強好きなクリニック」の先生方の事例を生で聞いて、
さらに自院のお悩みも相談していただくことができます。



最新業界動向&業界のゲスト講師を招いて充実の6時間

① 11:00~12:00 最新!業界動向と成功事例&経営ノウハウ

新しいノウハウや注目の業界動向、最新の成功事例など、業界の潮流は刻一刻と変化しています。目の前の変化はもちろん、3年後、5年後といった中長期的な変化の兆しを捉えることも大切です。そのようなマクロからミクロに渡る「旬」の情報を捉えるために、勉強会では毎回、講師からの「最新成功事例&ノウハウ」をお話します。

② 12:00~12:45 お昼休憩 ※お弁当はこちらでご用意いたします

毎回お昼休憩には、お弁当を用意させていただきます。昼食はほかの先生方や弊社コンサルタントと一緒に、昼食時間中もざっくばらんな情報交換を行っていただけます。皆様の気づきや学びにつながる見逃すことのないヒントが見つかるかもしれません。



③ 12:45~13:45 ゲスト講師による基調講演

午後の部では、ゲストの基調講演を予定しております。普段なかなか聴くことのできない医療経営者の先生や、社会保険労務士・異業種の経営者の方などにお話をいただけます。クリニック経営研究会だからこそそのゲスト講師を楽しみにしてください。



④ 14:00~16:30 診療科目別分科会による情報交換

分科会では、同じ診療科の先生方でグループを作り、その中でより深掘りされた情報の交換会を行います。成功事例や失敗事例などお互いに発表する中で、意見交換やアドバイスなどさまざまな視点からの気づきを得る時間となります。科目に特化した専門コンサルタントがコーディネーターを務めますので、様々な経営ノウハウの習得もしていただくことが可能です。

診療科目別分科会

会員数150会員!今年より心療内科・精神科の分科会を新規立ち上げ

<p>整形外科 分科会</p> <p>主宰 上藤英資 03ページ</p>	<p>皮膚科・美容医療 分科会</p> <p>主宰 田中晋也 04ページ</p>	<p>耳鼻咽喉科 分科会</p> <p>主宰 田熊孝治 05ページ</p>	<p>眼科 分科会</p> <p>主宰 野田陽一郎 06ページ</p>	<p>心療内科 分科会</p> <p>主宰 埴由布子 07ページ</p>
---	---	--	--	---

整形外科分科会

orthopedics section meeting

Interview

年間350症例の手術、理学療法士が15名在籍する 質の高いリハビリテーション

医療法人社団南洲会 勝浦整形外科クリニック
有馬 三郎氏

地域に根差した経営をおこない、開院から20周年を迎えることができました。現在は、年間350症例の手術、理学療法士15名によるリハビリテーション、また、理学療法士やトレーナーを中心として、メディカルフィットネスや、介護事業(通所リハビリテーション)も展開し、幅広く患者様を受けられる体制作りにも励んでおります。研究会では様々な医院の先生から経営についてのノウハウ、刺激をいただいております、お互いの医院を見学に行くなどの交流も図っております。引き続き、地域の健康を支えるため、さらに質の高い医院へと成長させていきたいと考えております。

<整形外科分科会の特徴>

特徴
1



「地域医療の主役」として、「患者様の健康寿命伸長を実現する整形外科医院」創りを目指す場。

特徴
2



待ち時間短縮など患者満足度を向上させるための「やり方」、介護事業などの「具体的実施事例」を交換する場。

特徴
3



「鎮痛」から「機能改善」へシフトする患者様のニーズに対応した、「改善するリハビリテーション」体制創りを学ぶ場。

MESSAGE

主宰者/上藤英資

昨今の整形外科医院の経営は、高齢化や医療費削減などの時代背景により、大きく変革を迫られています。目の前の状況を「ピンチ」と捉えるか、「チャンス」と捉えるか。それは経営者の目線の置き方次第です。経営研究会を通じて、時代の変化に左右されない「患者様から選ばれ続ける医院」「従業員が働き続けたいと思う医院」を全国に増やしていきたいと思っています。



皮膚科・美容分科会

dermatology, cosmetic section meeting

モデル会員紹介

1日最大200人の患者様から高い満足度を得る 「スタッフ主導型オペレーション」の完成モデル

赤磐皮膚科形成外科
院長 高橋義雄氏

岡山県下で唯一の皮膚科・形成外科の認定専門医が診察する医院として、2010年に開院。皮膚科診療だけでなく、形成外科、美容皮膚科も掲げ、外傷の創傷処理や熱傷処置、外来手術も並行して行っております。「ていねいな医療」が当院のモットーで、患者様の治癒にコミットすることを念頭に置いた、スタッフ主導型の診療オペレーションが患者さんの医院滞在時間を有効に活用し、高い患者満足度を実現しています。今後は、岡山県東部の「皮膚で困る患者さんをゼロにする」ことを目標に、研究会で得た学びや気づきを日々の診療に活かしています。

<皮膚科・美容医療分科会の特徴>

特徴
1



保険診療集患(1日100名)を目指すと同時に、患者様をお待たせしない効率的な診療体制を目指す場。

特徴
2



美容医療の導入による自費率アップで、保険に依存しない地域一番医院を目指す場。

特徴
3



スタッフの採用・マネジメント体制を組織化し、より良い医療を提供する医院を創る場。

MESSAGE

主宰者/田中晋也

皮膚科・美容医療分科会では、それぞれのステージでつまづきやすい患者様を集めるマーケティング、業務効率化、スタッフ採用からマネジメント、自費率アップ手法や分院展開のためのドクター採用、仕組みづくりなどに関する現場での取り組みを会員の先生同士で情報交換していただくと共に、船井総研のコンサルタントから実際の成功事例を基にアドバイスさせていただいています。そしてこれを通じ、会員の先生方がそれぞれお持ちの夢・理想を実現していただくことを目的とした実践的な会となっています。



耳鼻咽喉科分科会

otological section meeting

モデル会員紹介

患者満足と従業員満足を両立させながら 「花粉症シーズン残業ゼロ」を達成したモデル医院

さんのへ耳鼻咽喉科クリニック
院長 三戸 聡氏

ピーク時で月残業時間30時間以上の状態から、診療体制を見直し、様々な新しい取り組みを実践することで、花粉症シーズンでも残業ゼロを達成しました。効率的な診療体制を実現すると同時に、「高い医療の質」「患者満足度」「スタッフ満足度」も徹底的に追及しています。不利な立地での開業にもかかわらず、高い医療の質と独自の取り組みにより紹介患者が安定して来院しており、患者さんにもスタッフにも支持される耳鼻咽喉科として、開院以来8年連続で医業収入増を実現しています。

<耳鼻咽喉科分科会の特徴>

特徴
1



舌下免疫療法やイムノキャプトラピッドなど耳鼻咽喉科の最新治療に関する情報交換も行います。

特徴
2



繁忙期と閑散期の差が激しい耳鼻咽喉科ならではのスタッフマネジメント手法が学べます。

特徴
3



メールでの情報交換や互いの医院への見学など、先生同士の交流が活発な勉強会です。

MESSAGE

主宰者/田熊孝治

耳鼻咽喉科はクリニックの中でも特に季節による変動が激しい科目で、それに付随するマネジメントや診療オペレーションなどの悩みも多い科目です。耳鼻咽喉科分科会には、それらの課題を解決するために、惜しみなく情報を提供し、悩みを共有してくれる、素晴らしい会員様達がいらっしゃいます。ぜひそのような先生達とそこで生み出された事例に触れ、楽しく、前向きに耳鼻咽喉科経営を学ぶ場になっていただければ幸いです。



眼科分科会

ophthalmology section meeting

モデル会員紹介

白内障手術、多焦点眼内レンズを用いた白内障手術 硝子体手術で年間800件 1診で1日外来平均120人診察体制の確立

医療法人社団 松原眼科クリニック
院長 松原令氏

2010年7月の開業以来、スタッフによるチーム医療を実践し、適切な診断、治療と管理を行い、満足を提供できる医療をモットーにしています。いままでは大病院でしかできなかった検査、診療や治療を可能にすべく最新の機器をとりそろえて患者様の診察に当たっています。現在は1診で外来平均120名の患者様を診察しながら、白内障手術や多焦点眼内レンズを用いた白内障手術、硝子体手術を中心に年間800件の手術を実施しています。地域へは患者様に選んでいただくためのブランディングを実施、院内では様々なツールを使い、スタッフ主導での疾患説明、手術説明をおこない、医師が診療・手術に集中できる体制づくりで、患者様をお待たせしない医療を目指しています。

<眼科分科会の特徴>

特徴
1



医院独自の強みを活かした診療圏内一番医院づくりに挑戦する場。

特徴
2



患者様満足度を高める持続可能な採用と人材育成を行い、質の高い医療サービスを提供するための場。

特徴
3



白内障手術をはじめとし、手術件数や質ともに地域一番を達成するための情報交換を行う場。

MESSAGE

主宰者/野田陽一郎

眼科医院の経営環境は、目まぐるしく変化し、今後も医療費適正化のもとさらなる変化が予想されます。眼科分科会では、常に一步先、二歩先の環境変化を見据えながら、眼科医院経営に特化したソリューションや情報・事例を提供し続けます。また師やモデルを見つけ、仲間と交わり、研究会の参加者が最大限の成長を実現できる場を提供します。医院それぞれの目指すべき方向性の提示にとどまらず、現場に根ざした具体的かつ専門的な経営手法を、事例をベースに学んでいただくことができます。



心療内科分科会

Department of psychosomatic medicine subcommittee meeting



モデル会員紹介

茨城県内で3医院を展開する医療法人 リワークデイケアを中心に就労者層の復職支援にも注力

医療法人Epsilon
理事長 高尾 哲也氏

2008年茨城県水戸市にて1院目となる水戸メンタルクリニックを開業。その後、水戸、つくばに分院を展開し現在3クリニック、50名超(非常勤含む)の職員を抱える医療法人に成長しました。通常の外来診療だけではなく、カウンセリングや訪問看護など、幅広い医療サービスを展開しています。本院である水戸メンタルクリニックでは復職支援のためのリワークデイケアを43名定員で実施しており、常時80%程度の安定した稼働率を保っています。

<心療内科分科会の特徴>

特徴 1

社会性の高い心療内科を目指し、参加者同士で切磋琢磨ができる環境を提供。

特徴 2

外来だけではなくデイケア、訪問看護など、幅広い体制づくりを学ぶ場。

特徴 3

インテーク、書類作成、心理士採用など心療内科特有の成功事例も共有。

MESSAGE

主宰者/ 埴 由布子

心療内科は、うつ病による休職、児童発達障害、認知症などの、社会全体としての課題でもある疾患を内包した診療科目です。また診断書などの書類作成や院外活動などの診療外業務が他科に比べて多く、医師の負担が大きい科目であるといえるでしょう。そのような状況の中で、“社会性と収益性を両立”、“先生が診療に集中できる体制”、“スタッフと連携しての強い医院体制づくり”を目指す勉強会です。



Special Contents

経営戦略セミナー

8月
開催

経営戦略セミナーは、船井総研を代表する伝統的なセミナーです。「より良い未来に向けた戦略立案」「経営トップとしての経営観の醸成」「師と友づくり」の場としてご活用していただき、経営者の方に主眼を置いたセミナーとなっています。昨年は4,706名のお客様が参加され、人脈の拡大や知見の深化に貢献する機会として多くの会員様に経営について考える充実と刺激のあるお時間を提供しています。



2015年ゲスト講師

亀田総合病院 院長 亀田 信介氏
CChannel株式会社 代表取締役社長 (前LINE株式会社 代表取締役社長) 森川 亮氏

2016年ゲスト講師

株式会社ユー・エス・ジェイ CMO 執行役員 マーケティング本部長 森岡 毅氏
カルチャー・コンビニエンス・クラブ株式会社 代表取締役社長 兼 CEO 増田 宗昭氏



モデル医院視察ツアー

7月
開催

7月の研究会は、モデル医院視察ツアーとしてご提供しております。

「モデル医院視察ツアー」とは、船井総研の勉強法のひとつで、モデルとなるクリニックや企業を訪問して、そのビジネスモデルや業態、運営体制などを直接「見て」「触れて」「感じて」経営のヒントを発見する視察ツアーです。実際に成功している医院を見ることができ、成功のポイントを経営者から直接聞ける、コンサルタントから実践のポイントを聴ける、というメリットがあります。毎年全国各地からたくさんの先生方にご参加いただき、大変好評をいただいている企画です。今年も先生方にアツと驚いていただけるような視察先を予定しております。



2016年視察先・講師

医療法人社団永生会 理事長 安藤 高朗氏
医療法人社団めぐみ会 理事長 田村 豊氏

Membership Fees

会費

入会金 100,000円 (税抜)

年会費 20,000円 /月 (税抜)
240,000円 /年 (税抜)
※一括前納(請求書)または毎月口座引落

クリニック経営研究会追加参加について

基本的には経営者の方が対象となります。経営者ではなく同等の役職の方の場合はご相談下さい。

ご参加料
について

- ・1名様目……会費分にてご参加
- ・2名様以降……1名様あたり2万円(税抜)

※ひと月あたり8%の消費税が課税されます。消費税率が変更された場合には料金等にかかる消費税も自動的に変更されます。

Free Trial

無料お試し参加

お試し参加
受付中

2ヶ月に一度開催される研究会に、**1医院1回のみ無料**でご参加いただけます。なお、原則として、ご参加いただける会員様(無料お試し参加医院様含め)は、1診療圏1医院様となります。診療圏が重なる場合はお断りさせていただきます。ご了承ください。



※「無料お試し参加」は必ずしも入会しなければならないということはありません。
※経営者向けの勉強会ですので、経営者様の参加を基本としています。
診療圏については、まずご相談ください。

Introduction

チーム紹介

医療チームは、病院・診療所に特化した部隊で、個々が専門分野を持って日々全国の医療機関の現場でコンサルティングを行っています。集患、ホームページ作成、自由診療導入、介護参入、開業、分院展開、事業承継、採用、評価制度、ミーティング導入、スタッフマネジメントなど、診療所での経営ニーズに幅広く対応しております。

google検索第1位!

クリニック 経営 検索
<http://byoin-clinic-keiei.com/>

医療経営8つの成功事例

船井総研の医療経営コンサルティングProduce!
様々な医療現場に応用できる

医療経営8つの成功事例

全国5753医院の中から
厳選した様々な医療現場
に応用できる



Schedule

研究会の年間スケジュール

研究会では、年に6回の定例会で、船井総研講座をはじめ、各回のテーマに応じたゲスト講師による講演など、新鮮な知識・情報が吸収できます。また、実際に業績を伸ばしている医院のリアルな実体験を聞くことが出来ます。もちろんその際に、質問などをさせていただき、その場で疑問を解消することができます。

〈2018年の研究会のスケジュール〉

回数	開催日	開催場所
第1回	1月21日(日)	船井総研 東京本社
第2回	4月8日(日)	船井総研 東京本社
第3回	5月20日(日)	モデル医院 視察ツアー 関東地方
第4回	6月17日(日)	船井総研 東京本社
会員特典	8月22日(水)~24日(金)	経営戦略セミナー グランドプリンスホテル 新高輪
第5回	9月30日(日)	船井総研 東京本社
第6回	11月25日(日)	総会 2018年総括

< Access >

東京本社



INFORMATION

ご案内

JR東京駅丸の内北口より徒歩1分
丸の内線東京駅、または東西線大手町駅からも
直結しております。

ADDRESS

所在地

〒100-0005
東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
日本生命丸の内ビル21階
TEL. 03-6212-2921 (代表)



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

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6-6 日本生命丸の内ビル21階

お問い合わせ

TEL ☎ 03-6212-2224 平日9:30~17:30 FAX: 03-6212-2201 24時間受付

船井総研オフィシャルホームページ▶<http://www.funaisoken.co.jp/>