

北海道旭川

地方型診療圏でも

1診で無理なく

白内障手術月50件

を実施するシンプルな秘訣

実際の医院を
院長が

動画で徹底解説



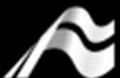
医療法人社団
いずみ眼科
院長
泉直宏氏

開業4年 白内障手術現在4か月待ち

～1診で安定して白内障手術を実施するポイント～

- ①白内障手術、涙道、網膜・硝子体等強みの打ち出し
- ②まずは保険診療圏での圧倒的シェアで口コミ広がる
- ③検査・疾患説明ツールの作成・利用
- ④疾患・白内障説明動画を積極的に活用する
- ⑤スタッフへの理念の共有・徹底

3分で読める成功事例レポートは中面へ！

主催  明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

眼科白内障手術増加対策セミナー お問い合わせNo.S038545
東京会場2018年12月2日(日) TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター (JR東京駅 八重洲中央口徒歩1分)

〒541-0041
大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

オフィシャルウェブサイト <http://www.funaisoken.co.jp/>

●内容に関する問い合わせ 野田(ノダ) ●お申し込みに関する問い合わせ: 櫻田(サクラダ)
TEL. 0120-964-000(平日9:30~17:30) 申込み専用FAX.0120-964-111(24時間対応)

特別対談

開業4年 安定して月間50件以上 白内障手術を実施する 医院経営のコツ



(株)船井総合研究所
医療チーム
野田 陽一郎

医療法人社団
いずみ眼科
院長
泉 直宏 氏

| 開業時からやること、やらないことを明確に

((株) 船井総合研究所 野田 以下 野田) : 今回は、地方型診療圏でも白内障手術を月50件、無理せずに実施している泉先生にポイントをお聞きしようと思っています。もう少しオペ件数を増やしてもいいかなと考えている先生や、近隣にオペ開業が予定されているクリニックの先生など、そのコツを知りたい先生は多いと思いますので、是非よろしくお願いします。

(いずみ眼科 泉氏 以下 泉) : よろしくお願いします。

野田 : 先生との出会いは、1年半前弊社の白内障手術対策セミナーにご参加いただいたのがきっかけですね。

泉 : はい、ちょうど開業2年が経過した頃でした。



●白内障手術対策セミナーの様子

特集／地方型診療圏でも白内障手術月50件以上実施の理由

泉：その頃は外来も順調に増えてきていましたし、開業時に考えていた形に近くなってきたなとは感じていました。

野田：開業時はどのようなことを考えて開業されたのですか？

泉：幸い開院まで少し時間があつたので、最近開業された先生のホームページなども100院以上拝見し、参考にさせていただきました。そして何よりもやること、やらないことを明確にして開業したいと考えました。白内障の手術、涙道の治療などは是非やりたいと思っていましたので、そこを強みにしました。

まず診療圏内の多くの患者様に来院いただくこと

泉：平成27年5月開院し、まずは、「確かな医療を誠実に行い、地域社会に貢献する」ことを理念に診療圏内の患者様に認知いただこうと思いました。

幸い内覧会にも多くの方に来ていただき、診療初日から比較的余裕のある状態で診察ができました。ホームページも開院前は余裕があつたので自作で作成し、理念や基本方針はしっかり提示しています。



●基本方針、理念などはしっかりホームページでも告知

野田：地方型診療圏で開院の情報は比較的早くまわりますし、良い情報もそうでない情報も口コミで広まりますから、そのあた

りの先生のやると決めたことや強みを患者様にもしっかり知っていただくことができたのですね。

医院を知っていただくための基本の取り組みはしっかり実施

泉：旭川市内はバスも重要な交通手段になっていますから、当初より15台程度のバス広告や、主要道路での交通看板、地域誌（月刊）へも出稿して告知を増やしています。

特集／地方型診療圏でも白内障手術月50件以上実施の理由

野田：広告や広報活動も悩まれる先生は多いですから、私も先生方にお伝えしていますが、**地方型診療圏の場合は、その診療圏で費用対効果の高い媒体を選ぶかどうかは重要**ですね。エリアによってはバス広告（車外広告や車内放送）も効果的な場合があります。

泉：今は、**ホームページも来院頂くために重要**だと考えていますので、インターネットの広告に比重を移しています。

野田：そうですね、今はスマートフォンによる医院サイトの閲覧も増えていますので、今は増患したいという弊社クライアントのクリニックでも広告費の中でWEB広告への比重をかなり増やしていただいています。

｜来院いただいた方には当院をさらに知っていただくことにも注力

野田：来院いただいた方への取り組みとしても、しっかり情報提供されていますよね？

泉：はい、来院いただいた方には、**当院の強みのほか疾患の情報や手術の情報など積極的に情報発信**をしています。

野田：外待合や中待合で待っている時間に行えることは多いですからね。

泉：現在は外来も1日100名を超えていますので、いかに情報発信をして、疾患について理解をしていただくかも重要になります。

ゼロから医師が説明をしているとかなりお待ちしてしまいますので、そのあたりはスタッフを中心に頑張ってもらっています。

野田：今は**スタッフさんがいかに活躍してくれるかで医院全体のパフォーマンスが全く異なりますので、スタッフさんが活躍してくれる場づくりも重要**ですね。



●院内で掲示している疾患シート

｜スタッフの自主性を活かし医院経営をする

泉：月に1回は院内会議をして、診療について話し合いの場を設けています。そこでスタッフから出た提案は基本的にスタッフに任せて実現するようにしています。白内障手術の患者様にお渡しするロゴ入りバックなども、私がきっかけだけ与えてスタッフが自主的に作成しました。

野田：先生には参加いただいたセミナーでお伝えしたコンテンツなども、帰ってすぐに実施いただいているので成果が早く出ますね。バック以外にもお水などもすぐにオリジナル化されていたのが印象的です。



●手術患者様用のバックもスタッフ主導で制作

｜現状維持は悪、常に進化を

泉：良いと思ったことはすぐやるようにしています。医院のHPにも開業時から掲載していますが、想いとして現状維持は衰退だと考えていますので、なるべくすぐに、スタッフに任せられるものは任せながらやっています。

野田：今、眼科クリニックでうまくいっている医院は例外なくチーム型の診療体制ができていると言っても過言ではないと思います。その体制にどう持っていくかが課題ですね。白内障のオペもしているとなると先生自身の体力的なものの確保や時間の確保も重要になってきますので。

泉：そうですね。



●月1回の会議／朝礼の様子

｜白内障手術も丁寧に増やせるようにしています

野田：白内障の手術についてお聞きしていきたいのですが、開業翌月から比較的手術をされていましたが、気をつけていたことなどはありますか？

泉：やはり**外来とオペのバランスは大切にしています。オペに頼りすぎないで診療をおこなう必要がある**と考えています。

旭川は30万人ほどの人口がいますが、外来は半径4km圏の方に必要な時に来院いただき、こちらも確かな医療を提供できるように心がけています。

まずは**そこでシェアを高め口コミしていただいているのが大きい**と思います。

｜外来とオペのバランスを重視

野田：そうですね、都心型のクリニックではオペ件数のみを増やしたり、多焦点眼内レンズのオペをしている医院ではオペ件数を伸ばしているクリニックもありますが、**地方診療圏のクリニックではあくまでも外来あつてのオペですから外来とオペのバランスは非常に重要**ですね。

泉：はい、当院では多焦点眼内レンズの扱いもありますが、徐々に患者様に選んでいただくようになっています。

先進医療施設認定も取得しました。

今の課題としては外来も多数の患者様に来ていただき、待合が混むようになってきました。

今後の外来は待ち時間が長くないようにしていくことです。



常勤看護師がオペ前準備を徹底的に実施／手術前ミーティング

｜効率化はスタッフ主導で

野田：診療の効率化については、同様にコンサルティング先のクリニックでも、あくまでも医師でなくても良いことはスタッフに任せ、スタッフでなくても良いことはシステムに任せるなど移譲していただいています。

泉：当院では、事前の情報提供はしていますが、まだまだ私がしていることも多く、待ち時間が長くなってきているのでそのあたりは改善していく予定です。

野田：オペ患者数が増えていくと、オペ前説明に時間がかかりますし、オペ件数が増えれば翌日の診察が混雑しやすいですし、効率的な診察が求められますね。

泉：はい、おかげさまで外来もオペ数も増えていきますので、ハードの対応とソフトの対応を進めています。11月にはクリニックを増床し、ハード面では今の3倍程度の大きさのクリニックにリニューアルします。外待合の混雑状況は緩和される予定です。



●11月竣工予定の新棟(左側)

｜効率化はスタッフ主導で

野田：道路に面した場所に新棟が出来ますし、見た目にも告知力がアップしますね。リニューアルしてやりたいことはどのようなことですか？

泉：診察室が増えますので、早めに3診体制を取りたいと思っています。当初より掲げている理念である地域社会に貢献するために、患者様をお待たせせずに外来診察をしたいと思っています。

また、現在は週1日のオペで月50件程度実施していますが、4か月ほどお待たせしているので、お待たせせずにオペをしていくようにしたいと考えています。

結果的には1,000件／年程度はオペを出来る体制になっています。

野田：オペ1,000件と外来に対応するためにスタッフ教育と更なる効率化が必要ですね。

泉：はい、幸いオープニングメンバーも残っていただいていますし、4月からは主任制にもチャレンジしています。業務マニュアルの作成や増築プランにも積極的に参加してもらっています。

｜これからは生産性アップがクリニック経営の鍵

野田：今、全国の眼科クリニックでは、生産性を上げる取り組みを進めていただいています。既存スタッフが増床リニューアルを機に新しい診療体制に取り組んでいただけるのは良いきっかけですね。

泉：はい、当初から野田さんにも言われている地域一番医院に早くなれるように、邁進していきたいと思います。

野田：はい、これからの業界動向を考えると、診療圏でいち早く地域一番医院になっておくことがとても重要ですので。まずは今後が楽しみです、本日はありがとうございました。

ここまでレポートをお読みいただいた先生へ

「白内障手術を安定して増やしたい」 そんな思いをお持ちの眼科クリニック 院長先生へ

「患者数・オペ数の安定した増やし方、その方法がわからない」「オペが増えて（院長）自身が大変になるのはちょっと時間的にも体力的にもキツイ」「スタッフにどう任せていけばいいかわからない・・・」



(株)船井総合研究所
医療チーム
野田 陽一郎

あなたはこんな悩みをお持ちではありませんか？

申し遅れましたが、私は(株)船井総合研究所 医療チーム、クリニック経営研究会、眼科分科会主宰の野田 陽一郎と申します。

(株)船井総合研究所では10年以上に渡り全国の眼科クリニックの業績アップに携わってきました。私のクライアント先でも白内障のオペ件数が増えた、外来診察の待ち時間が減った等お喜びをいただいております。そこで今回はそのような白内障手術件数増加に成功した医院に共通する3つの共通点をご説明したいと思っております。

【しっかりした情報提供とスタッフ主導効率的診察体制】

1つ目は医師が診療・手術に集中できる体制になっている。そして2つ目に、しっかりと自主的に運営を進めていくスタッフによって増える外来にも対応して効率的な診察ができています。3つ目として、紹介が増えている（紹介いただける仕組みがある）点があげられます。

「白内障手術を安定して増やしたい」 そんな思いをお持ちの眼科医院 院長先生へ

今回レポートでご覧いただいた内容も、いくつかは自院でやっているといったものも多かったのではないのでしょうか？

いずみ眼科様が安定して月50件の白内障手術ができていますポイントは大きく分けると下記の5つです。

- ①診療圏に合った無理をしない診療体制(集患)
- ②医師が診療・手術に集中できる環境づくり(効率化)
- ③院内での積極的な情報提供(効率化)
- ④スタッフさんへの上手な業務の委譲(効率化)
- ⑤強みを打ち出しWEBや広告での告知(集患)

また、近年は医院ホームページとは別に白内障手術専門ホームページを立ち上げて強みをアピールする医院も増えています。もっとボリュームサージャーの先生がいるから恥ずかしいと思わず、地域の中でいかに強み(白内障手術)を打ち出せるかもポイントになりますので、そのあたりのわかりやすい打ち出しも重要になります。

■集患／効率化ツール例

The collage shows several examples of website content for an ophthalmology clinic. Key elements include:

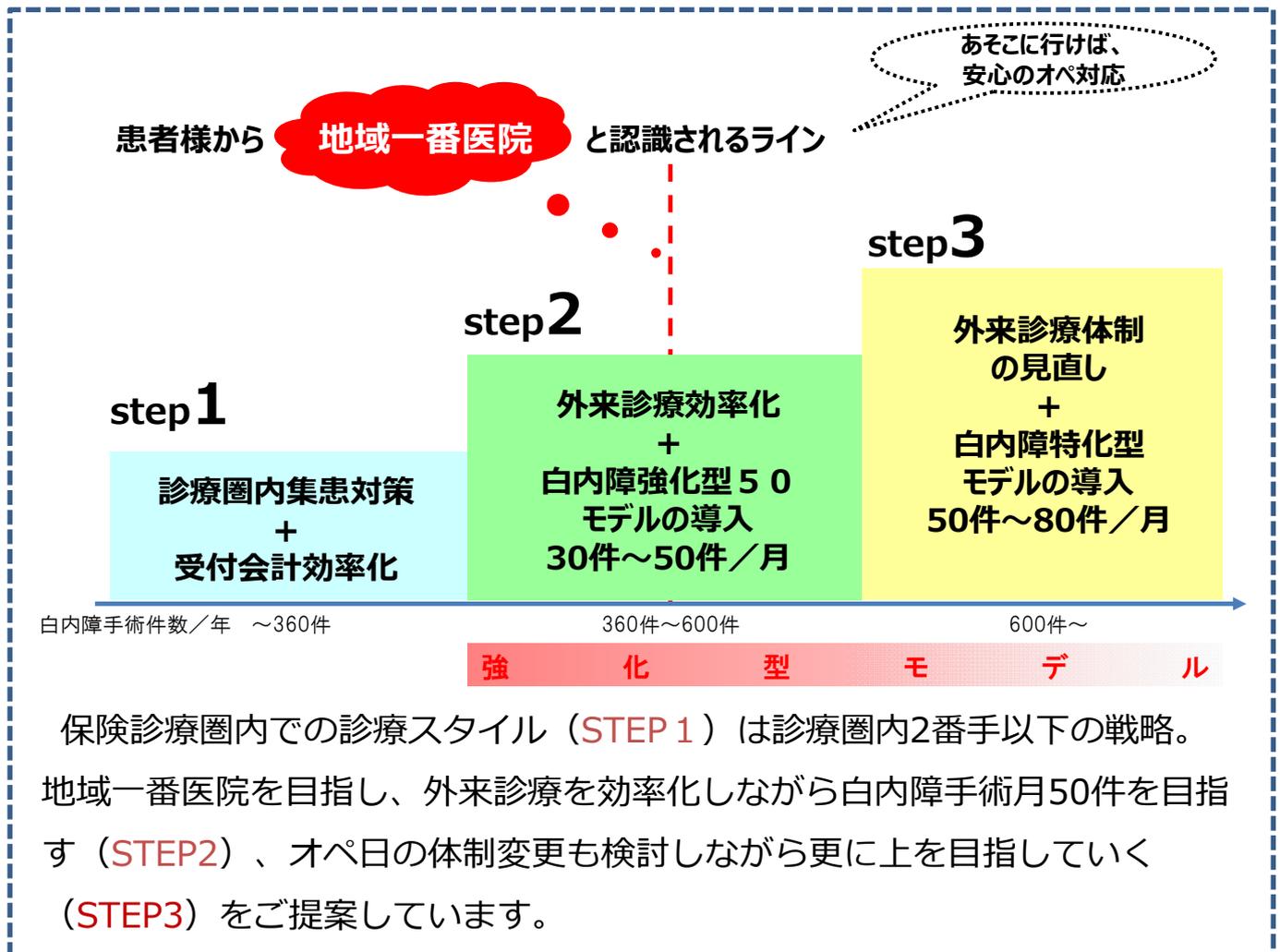
- 白内障の症状と治療 (Cataract symptoms and treatment):** A table listing symptoms like blurred vision, double vision, and halos, along with treatment options like observation, medication, and surgery.
- 白内障手術を受けられた方へ (For those who have had cataract surgery):** A checklist of post-operative care instructions, such as using eye drops, avoiding eye strain, and attending follow-up appointments.
- この病解 (This disease explained):** A flowchart explaining the progression of cataracts and the benefits of surgery.
- 白内障手術に強いクリニック (Cataract surgery strong clinic):** A page highlighting the clinic's expertise in cataract surgery, listing various surgical techniques and services.

「2018年 眼科医院地域一番化レポート」を お読みいただいた熱心な院長先生へセミナーのお知らせです。

そして、今回レポートをご覧いただいた意欲ある院長先生のために特別にセミナーをご用意しました。

患者様、スタッフさん、そして先生自身のためにも、安定した白内障手術件数増加対策を真剣に考える先生にご参加いただきたいセミナーです。無理せず白内障手術件数を増やしたいとお考えの方はご参加ください。

更に、今回のレポートにも登場して下さった、医療法人社団 いずみ眼科 院長 泉 直宏氏にゲスト講師として特別登壇していただきます。セミナー当日お話しする内容は、実際の現場事例、そこから導きだされたルールばかりです。セミナーでもお話しする白内障手術増加対策ステップは以下になります。



「2018年 眼科医院地域一番化レポート」を お読みいただいた熱心な院長先生へセミナーのお知らせです。

セミナー当日にお話しする内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

- * 白内障手術件数月50件になるまでの舞台裏
- * 診療圏内での眼科クリニックの棲み分け方
- * 事前問診が検査・診察に大きな影響を及ぼす
- * 術前／術後説明ツールが日々バージョンアップしていく方法
- * 1人の患者様が3人を紹介してくれる口コミ法
- * 外来患者に渡せる医院案内パンフレット
- * 白内障手術強化型ホームページの作り方
- * 既存医院ホームページの活用法とスマホ活用法
- * インターネットを活用した広告対策(インターネット広告)
- * 術前説明会の実施方法
- * スタッフ採用から始まっているドクター理想のスタッフづくり
- * 医院の情報共有に大切な定例会議のやり方
- * 医院を知るための患者アンケートプログラム
- * 午前診療一極集中を分散化させる方法と予約枠の作り方
- * スタッフのお仕事管理方法
- * 受付の電話問い合わせが激減する方法
- * 簡単に作れる説明動画の作り方

いかがでしょうか？「あっ！これ知りたかったんだ！」「こんなとき他院はどうしているんだろう？」と思うものがあつたのではないのでしょうか？

その最新事例を凝縮して聞くことができるたった1日だけのチャンスです。繰り返しになりますが、理論・理屈抜きの、超実践的な内容だけをお届けします。

ちなみに、今回のセミナーでは、講義内容をCDやDVDで一般の方に販売する予定はございません。なぜなら、一般にはオープンにしづらい情報もお伝えする予定だからです。

ですから、たっぷり3時間半これだけの豊富な最新事例を手にしていただくことができるのは、当日セミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。また、会場の都合上、ご用意できる席に限りがございます。

正直私たちは、すべての眼科医院のお役に立てるとは思っていません。

しかし、「通院してくれている患者様のために、医院で働くスタッフのために医院をもっと良くしたい！」と考える院長先生にとっては必ずお役に立てると思っております。ぜひこの機会に院長先生・この人に任せたいと思うスタッフさんと一緒にご参加いただき、少しでも早く成果につなげていただきたい。そう願っています。

株式会社船井総合研究所
医療チーム
野田 陽一郎

追伸：講座内容の特殊性から、1エリア1医院の先着順での受付とさせていただきます。同一診療圏内で既にお申し込みをいただいている場合は、申し込みをお断りする場合がありますので、お早めにお申し込みいただくことをお勧めします。

眼科白内障手術増加対策セミナー スケジュール

	講座内容	担当講師
第1講座 13:00～ 13:20	眼科医院時流予測	(株)船井総合研究所 医療チーム 野田 陽一郎
第2講座 13:20～ 14:20	無理せず安定して月50件の白内障手術を実施する方法	【特別ゲスト講演】 医療法人社団 いずみ眼科 院長 泉 直宏氏
第3講座 14:40～ 15:40	船井流「白内障手術件数増加対策モデル」	(株)船井総合研究所 医療チーム 野田 陽一郎
第4講座 16:00～ 16:25	本日のまとめ ・確実に成果を出すために、今すぐ院長先生が行うべきこと	(株)船井総合研究所 医療グループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 田中 晋也

開催概要

日程・開催場所	<p>■ 東京:2018年12月2日(日) TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新旗町ビル (JR東京駅 八重洲中央口徒歩1分)</p> <p>※ 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、必ず申し込み後にお送りする受講票をご確認ください。</p> <p>※ 申し込み締め切り: 東京会場11月30日(金)17:00まで</p>
参加料	<p>会員の医院1名様:24,000円(税抜)25,920円(税込)</p> <p>一般の医院1名様:30,000円(税抜)32,400円(税込)</p> <p>● 会員企業とは、各業種研究会・FUNAIメンバーズ Plusにご入会中の医院様です。</p>
振込先	<p>金融機関コード0009 支店コード974 三井住友銀行 近畿第一支店 口座番号 普通5785333 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先口座となっております。</p>

【お申込方法】

【WEBからのお申込み】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。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

①参加のお振込は、お申込み後速やかにお願いをいたします。お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

②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。

③ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

④ 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、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きます。

⑤ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、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。

⑥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、会場は受講票でご確認ください。また、最少催行人員に満たない場合、中止とさせていただきます。なお、中止の際の交通費のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お問い合わせ

TEL:0120-964-000(平日:9:30～17:30)

FAX:0120-964-111(24時間対応)

お申し込みに関するお問い合わせ: 櫻田 内容に関するお問い合わせ: 野田



【お申込みはこちらから】

眼科白内障手術増加対策セミナー
FAXお申し込み用紙 0120-964-111 担当:櫻田

■お問い合わせ 株式会社船井総合研究所

問い合わせNO:S038545

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)申込専用FAX:0120-964-111(24時間対応)

お申し込みに関するお問い合わせ:櫻田 内容に関するお問い合わせ:野田

ご参加会場	日時・場所
<input type="checkbox"/> 東京会場	2018年12月2日(日)13:00~16:25(受付開始:12:30~) TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター (JR東京駅 八重洲中央口徒歩1分) 申込締切り 11/30(金)17:00 ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

貴院名	フリガナ	年間 医療収入	1日平均 患者数	職員数			
		万円	人	医師 人	看護師 人	ORT 人	受付 人

貴院 住所	〒	TEL 番号
		FAX 番号
		E-mail

理事長・ 院長名	フリガナ	年齢	連絡 ご担当者名	フリガナ	役職名
	役職()	歳			

ご参加者名	役職名	年齢	ご参加者名	役職名	年齢
フリガナ		歳	フリガナ		歳
フリガナ		歳	フリガナ		歳

本セミナー参加特典として、クリニック経営研究会(会員制勉強会)へ無料お試しご参加いただけます

参加を希望するく2月17日(日)、船井総合研究所、東京本社 > 日程が合わない

「クリニック経営研究会」とは株式会社船井総合研究所の医療経営コンサルティングチームが主催する会員制の定例勉強会です。他のモデルとなるような眼科クリニック地域一番医院を目指し、全国各地から眼科クリニックの先生にお集まりいただく勉強会です。当研究会は双方向性を持ち、会員同士での情報交換・コンサルタントから医院経営に関する継続的な最新の情報収集ができます。

個別無料相談会(担当講師による個別無料相談会を行います)

■本セミナーには、個別無料経営相談がセットになっています。ご希望のにレ点チェックを入れてください。

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する(先着順。定員になり次第お断りさせていただきますので、予めご了承ください)

後日、無料経営相談を希望する(会場が弊社事務所の場合は無料。貴院でご希望の場合は、交通費のご負担あり)

第1希望: 月 日 第2希望: 月 日 第3希望: 月 日

検討する

【ご相談内容】

■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メンバースPlus 各業種別研究会(研究会)

■よくある質問:Q:セミナーに参加したいのですが、日程・時間の都合が付きませんか。どうしたらよいでしょうか?

A:本セミナーのDVD・CD販売は予定しておりません。お手数ですが、一度、TELかメールでお問い合わせください。

個別対応させていただきます▼

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) e-mail:y-noda@funaisoken.co.jp <ノダ宛>



【お申込みはこちらから】

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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。
- 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。