

内視鏡検査実施内科医院様必見!

内科
クリニック向け
経営レポート
2019

開業後たった半年で

内視鏡検査
月間**400件**

医業収入
月間**1,500万円**

は、なぜ**達成**できたのか?

内視鏡検査 集患

- ✓ 急速に検査数を伸ばせる**Webマーケティング**
- ✓ 競合と**差別化**できる内視鏡クリニック**機能強化**
- ✓ **広告費用0**で検査数を増やす院内情報発信

スペシャルゲスト

仙台消化器・内視鏡内科クリニック 院長 **山岡 肇氏**

仙台市内の郊外エリアで2018年7月に開業したにも関わらず12月には月間内視鏡検査数393件(下部163件)を達成。現在は15名のスタッフと共に内視鏡検査20件/日を回す。

緊急提言

内視鏡検査で胃・大腸癌死亡者ゼロを目指す!
内視鏡検査の圧倒的増患方法はコレ!

3分で読めるレポート
詳しくは中面へ▶▶▶

主催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ: 星野 内容に関するお問合せ: 澁谷・石原

大腸カメラ検査数アップセミナー

TEL: 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S039604

FAX: 0120-964-111 24時間対応

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。) → 039604 🔍

全国の内視鏡クリニックに提言

今こそ内視鏡検査を圧倒的な強みとして誇る 地域一番の内視鏡クリニックを目指すとき

今日、2025年問題という超高齢化社会に向けた社会現象が医療業界では飛び交っております。この2025年という年度を境に外来患者需要が一気に減少し、入院需要が増えていくことによって、開業クリニックに求められる姿、在り方は大きく激変していきます。来院してくださる患者様を減らさず、むしろ増加をさせていくためには、地域包括ケアシステムの中で明確な役割を示す必要、つまり医療機関としての圧倒的な強みを持つ必要があります。今後の患者様の医療機関選定においては患者様優位の時代となり、患者様に“選ばれる何か”がなければ来院患者様は減少の一途を辿ることでしょう。圧倒的な強みは例えば院長の強いコンセプトであったり、得意な診療領域であったりと、様々な要素がきっかけとなり生まれてきますが、いずれにしてもその強みを最大化させ、何かしらの要素において“地域一番クリニック”を実現する必要があります。このような強みを持つことで初めて患者様に認知されやすくなり地域の中で永続的に成長ができる医療機関と成れる、という考えを船井総合研究所は医療業界に対して日々提言をしております。

そしてこの度、開業前の診療所コンセプト設計から携わらせていただいた内視鏡クリニックのクライアント様が“内視鏡検査特化”をテーマに業界史上最高とも呼べる大成功事例を達成し、前述の考えを身を持って証明してくださいました。本レポートでは我々の理想とも呼べるクリニック運営の成功者、仙台消化器・内視鏡内科クリニック 泉中央院の山岡肇院長とその成功ストーリーをご紹介します。また、レポートの後半では山岡肇院長をゲスト講師として迎えた内視鏡医向けのセミナーについてもお伝えさせていただきます。是非最後までお読みいただけますと幸いです。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 部長 戸澤良親



(株) 船井総合研究所 医療支援部
インタビュアー 石原 春潮



仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院
院長 山岡 肇氏

特別ゲスト対談レポート

内視鏡検査を唯一無二の強みとしてコンセプトを確立
業界の歴史を塗り替える勢いで邁進する内視鏡クリニック

仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院
院長 山岡 肇氏

【開業エリア】宮城県仙台市泉区

【開業日】2018年7月2日

【従業員構成】

医師:2名 看護師:7名 無資格:7名 秘書:1名

【2018年12月の月間実績】

胃カメラ:230件 大腸カメラ:163件

保険点数:1,556,851点 レセプト枚数:732枚

2018年7月2日に仙台市の郊外で開業。

開業当初から内視鏡検査に特化したクリニックコンセプトを確立し、
開業初月の7月には上下部あわせて116件の内視鏡検査を実施、現在は月
間内視鏡検査数を350件を安定して上回るようになった。医療業界において
著しいスピードで成長をする仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院の山
岡肇氏にお話をいただきました。





仙台消化器・内視鏡内科 クリニック泉中央院の 成功の軌跡を初公開

なぜ開業を決意したのか



石原
(船井)

2018年7月に開業をされて今まで著しい成長をされてきましたが、開業を決意したのはいつで、きっかけはなんだったんでしょうか。

シンプルに言えば「**医療業界に内視鏡検査数が普及しきれていなかったから**」です。前職時代に多くの患者様と関わってききましたが、残念なことに「もっと検査を早く受けていれば、、」とってしまう機会が多くありました。この悲しみを無くすために、もっと**患者様サイドに立った内視鏡検査普及の必要性**を感じ、仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院を開業することを決意しました。クリニックのコンセプトは開業を決意したときから今も変わらず「**胃癌・大腸癌で亡くなるひとをゼロに**」することです。内視鏡検査を普及させるために開業前には“なぜ患者様が内視鏡検査を受けたくないか”を様々な角度から考え、思いついた一つ一つの検査への障壁を全てクリアできるようなクリニック、それが仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院です。



山岡氏

開業前の不安と課題



石原
(船井)

素晴らしいコンセプトですね。その目標に向けて実際に開業を決意されてからはどのような経緯だったのでしょうか。現在の成功を見ていると壮大な計画が練られていたように感じます。

内視鏡検査にとにかく特化したクリニックを創るために、新しく作るクリニックでは『内視鏡検査室2部屋確保』『二人目医師の採用』『115坪の敷地面積』などの要素を組み込み、自分の理想に近いクリニックの開業準備をしていました。結果的に開業をしてからはこの要素には大きく助けられることになりましたが、当時は借金のみが膨大化していき、**とにかく困っていた**ことを今でもはっきりと覚えています。周りからは**内視鏡検査に特化したコンセプトを弱めて、かかりつけ医として幅広い外来に対応をした方が良い**と強く勧められ、クリニックコンセプトについて迷っていた時期でもありましたが、もう後戻りができない状況であったこともあり、**内視鏡検査を圧倒的な強みとしたコンセプトを貫く**ことを決意し、腹を括りました



山岡氏



石原
(船井)

確かに今までの医療業界の常識で言えば、クリニックとしての診療可能な対応範囲を広くし、「何でも屋」であることが医業収入アップのポイントでした。その常識を裏切る決意には相当な覚悟だったと思います。それでは実際に開業に向けた準備としてはどんな取り組みをされたのでしょうか。

開業準備～Webに特化した広告戦略～

まずは広告戦略です。クリニックの準備に費用を浪費してしまっただけ、広告予算は2018年で120万しか確保ができておらず、さらに(今思えば必要のなかった)バス広告に88万も予算を割いてしまい、見識のある人からしてみれば絶望的な状況でした(笑)。
残りの**予算は徹底的にWeb広告に集中させ、自院のHP(下記)は内視鏡検査に特化した内容で開業前にはオープン**をさせました。

山岡氏



【スマホページ】



【PCページ】

胃カメラと大腸カメラのページはそれぞれ本気で作り込んだのはもちろん、逆流性食道炎などの消化器疾患のページも一つ一つ作り込みました。

患者様の来院経路はWeb経由



【胃カメラページ】



【逆流性食道炎ページ】

が非常に多く、時間をかけて作り込んで本当に良かったです。

開業準備～スタッフを巻き込む経営計画発表会～



石原
(船井)

やはり集患のポイントは入念に作り込まれたHPだったのですね。しかし、急速な成長はスタッフや院内に負荷がかかるはずです。内部向けには何か準備や対策をしたのでしょうか。

内部向けには経営計画発表会を開催しました。スタッフに対してクリニックの理念やコンセプトを伝えるのはもちろん、予想される患者様の来院ペースや院の将来的な目標なども伝え、“モチベーションの向上”と“院と私に対する理解”を図りました。おかげで現在は初期メンバーは誰一人辞めることなく、2倍の人員に拡大することもできました。今後も定期的には開催をしていく予定です。



山岡氏



2018年7月に開業をしてから現在



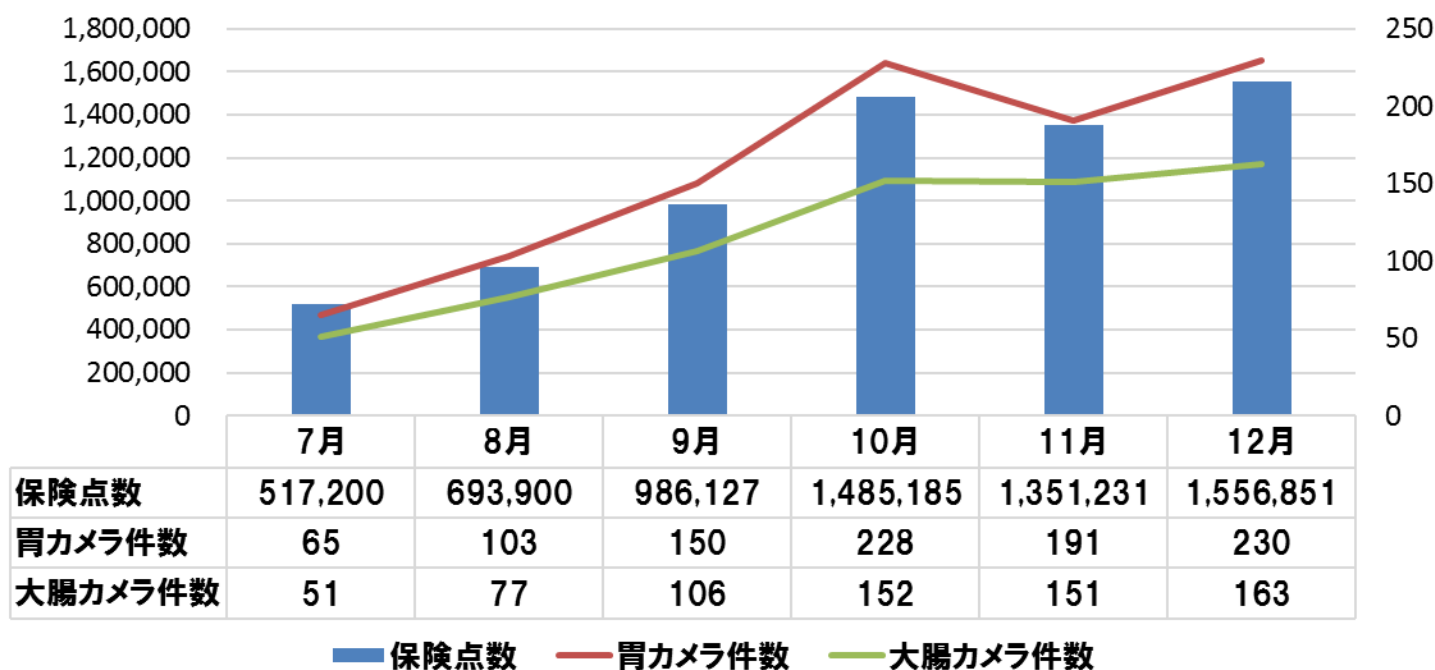
石原
(船井)

集患、組織活性ともに十分な準備をされていたのですね。開業準備でここまで対策をされる方も珍しいと思います。では、いよいよ開業となるわけですが、開業直後のクリニックは赤字経営に苦しみとはよく聞く話です。その点で仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院はどのようなスタートを切ったのでしょうか。

開業直後はどうせ暇になるだろうと思っていた矢先、全くそんなことはなく本当に順調なスタートダッシュを切ることができました。7月は月間内視鏡検査数が116件、8月には180件を達成し、損益収支も8月の段階で単月黒字を実現しました。HPの充実、Web広告出稿の成果として若い女性の内視鏡検査患者様が非常に多く、仙台市で埋もれていた新しい患者層を集患出来ているのかなと実感しています。今は安定して月間350件を超えるようになりました。

山岡氏

仙台消化器・内視鏡内科クリニックの経営数値



スタッフ数は開業当初は看護師3名、MC(メディカルクラーク)3名体制で始まりましたが、10月には月間件数が380件を超え、院内体制が限界に達し、スタッフ増員に至りました。現在は看護師7名、MC7名、医師2名で院内を回しています。今後はスタッフの増員をしつつも、ITやWeb対策で院内の効率化や省人化を図っていきたいと考えています。

山岡氏



石原
(船井)

なるほど、開業クリニックは2年以内に単月黒字を達成できればいいと言われている中で驚異的な成長スピードですね。開業年数の長いクリニックでも月間内視鏡検査数400件に達するクリニックは全国でも珍しいです。やはり、**内視鏡検査数を伸ばすことが出来たのは内視鏡検査に徹底的に特化したクリニックコンセプトのおかげ**なのではないでしょうか。

まさしく仰る通りです。内視鏡検査にはっきりと特化したことで、内視鏡クリニックとしての認知が早まり、多くの患者様にご来院いただけたのだと思っています。その中でも当院の「①院内で下剤が飲める」「②女性専用検査日」「③土日も診療」「④鎮静剤を使用した内視鏡検査」は患者様に特に選ばれている要因だと思います。



山岡氏

①



②

毎週木曜は **レディースデー**

レディースデーは女性の方のみ内視鏡検査ができる日です。
女性医師による診察・検査の指名をすることができます。

[詳しくはこちら ▶](#)

③

土・日の検査および治療

平日に病院に行けない方のために土日の検査・来院が可能
一人でも多くの方に通いやすいクリニックを目指します

土日の検査・診療を行っております。内視鏡検査実施の時間をお仕事のある平日の時間に確保することはどうしても難しい方が多いと思いますが、仙台消化器内視鏡内科クリニックではそのような方が一人でも多く内視鏡検査を行うことができるように土日の検査・診療を行うように致しました。土日診療以外にも地域医療に貢献ができるような取り組みを行っていきたいと考えておりますので、要望などございましたらご遠慮なくご意見をいただきたいと思います。



④



石原
(船井)

素晴らしい施設機能ですね。ここまで要素が揃っている内視鏡クリニックは全国でも非常に珍しいと思います。ところで、開業から半年が経ち、驚異的な成長を見せている貴院ですが、今後の展開に展望などはお持ちでしょうか。

今後の仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院の**野望**

一つでも多くの癌を早期発見するために、**内視鏡検査**を如何にして広く普及できるかを重視しています。そこでまずは自法人内での**年間内視鏡検査数1万件の達成**、更には**分院展開**を考えており、この分院展開は開業前から考えていたので、1軒目のクリニックは最初から屋号に「泉中央院」という単語を入れています。目下の目標としては仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院の単院で月間内視鏡検査数450件を達成、そして数年以内には年間内視鏡検査数7,000件を達成できるようにしたいです。最終的には**内視鏡センターの創立**を夢見ており、患者様にとって内視鏡検査をより身近に、より気軽に提供していける環境を創りたいです。日本一の内視鏡クリニックを本気で目指していきます。



山岡氏



石原

日本一の内視鏡クリニック。壮大な夢ですね。その夢、最後まで見届けさせていただきます。本日はありがとうございました。



日本一の内視鏡クリニックを目指す

なぜ

仙台消化器・内視鏡内科クリニックは

月間内視鏡検査数**400**件を

たった半年で達成できたのか

実際にマーケティングを担当した船井総研
コンサルタントが集患のポイントを特別解説！

(株) 船井総合研究所
医療支援部
石原 春潮

内視鏡検査数は貴院でも増やせる

皆様こんにちは！船井総合研究所の内視鏡クリニック専門コンサルタントの石原です。本レポートをここまでお読みいただきありがとうございます。ここからは皆様が非常に気になっている**内視鏡検査の増やし方について誌上特別講座**としてお伝えさせていただきます。本講座のノウハウは私が全国の内視鏡クリニックで実際にマーケティングを実施した際の**成功事例から確立されたノウハウ**です。貴院でもきっと活用できるはずですので、是非最後までお読みください。

なぜ増えないのか、何が大切なのか

内視鏡患者様はなぜ増えず、減っていくのか。この減少傾向の理由は**必ず新患数が減っていることが原因**です。腕の良い内視鏡医が検査を行えば定期検査に繋がる患者様が多く、リピートの内視鏡患者様は比較的確保をしやすいです。しかし、内視鏡検査数を持続的に増加させるためには内視鏡検査の新患を獲得する必要があり、検査数が減少するクリニックはこの新患獲得が弱い傾向があります。そこで次ページからは**新規の内視鏡検査患者様をいかにして集患できるか**についてお伝えさせていただきます。

内視鏡患者の新患獲得ノウハウ①

内視鏡検査の機能強化で差別化

内視鏡検査を希望する患者様は地域の内視鏡クリニックを一通り調べて一番楽に(便利に)内視鏡検査を受けられるところがどこか比較検討しています。検査数を増やすにはこの比較検討で優位に立つ必要があります。そのためには患者様にとって利便性を感じさせられる機能強化を保つ必要があります、仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院(以下泉中央院)はこの取り組みが秀逸です。特に反響に繋がっている機能は①女性医師 ②鎮静剤の使用 ③女性専用検査日 ④シャワールーム ⑤土日検査 ⑥24時間ネット予約 などができることです。①～④のように安心して内視鏡検査を受けられることも大切ですが、⑤、⑥のように“通院しやすさ”も重視する必要があります。



①女性医師

検査に恥じらいを持つ女性患者層のマーケティングに大きく貢献。安心・落ち着ける検査環境を創る

②鎮静剤

鎮静剤の知名度も高まり差別化において内視鏡クリニックの必須機能



④シャワールーム

清潔感のある検査後フォローを実現



⑥24時間ネット予約

24時間ネット予約機能を導入しHPのPCサイト(左)とスマホサイト(下)にバナーを掲載する

内視鏡 一般外来 WEB予約はこちら



ポイント

大腸カメラ患者様が院内で下剤を飲めるようにする

上記をお読みいただき「**うちの医院はこんな機能強化ができない**」と思われる方がいるかもしれません。そこで“どんな医院でも簡単に付加する”ことができ“患者様にとって強い魅力”になる機能をご紹介します。それは“**大腸カメラ検査の院内前処置**”です。院内の空いているスペースに椅子と仕切りを用意するだけで機能として付加することができ、患者様が比較検討をする際に優位に立てる強い要素です。実際に全国で簡易的に導入し、大腸カメラ検査の件数を伸ばしているクリニックの成功事例は増加中です。※右図のように椅子と机さえあれば機能として成り立ちます。



内視鏡患者の新患獲得ノウハウ②

Webマーケティングが最重要

優位な機能強化を確立したあとは、自院のことを認知してもらうことが重要です。内視鏡検査を受けたい患者様は基本的にはネットを活用して地域のクリニックの比較検討をしています。ネット上で認知をしてもらえなければ自院の機能強化をしても意味がありません。ネットを最大限に活用、つまりWebマーケティングのポイントは2つです。



HPに繋がる導線を増やし、アクセス数を圧倒的に伸ばす

ポイント

HPのアクセス数を増やすにはシンプルにHPにアクセスできる導線を増やすことが効果的です。そのなかでも**特に有効なのがGoogle広告**です。Google広告はかなり少額から始められる広告の一つで、内視鏡検査を受けられるクリニックを探している人を自院HPに誘導することができます。実際に**泉中央院ではこのGoogle広告を活用して、毎月約3,000人の方がHPにアクセスしていただき**

集患を成功させた一番の要因となっています。
広告以外にも費用をかけずにHPへのアクセス数を増やすことができる方法は多数あります。

(※後述参照)(※右図は実際の広告)



仙台 内視鏡

すべて 画像 ショッピング 地図 ニュース もっと見る 設定 ツール

約 2,360,000 件 (0.68 秒)

内視鏡が楽になる10の魅力を紹介 - 検査は当院で是非お受けください
[広告] www.sendai-naikyoku.jp/ 泉中央駅徒歩1分/土日に検査可能

開業したての綺麗な医院で内視鏡を受けてみませんか？ 鎮静剤使用、Web予約随時受付。2018年開業
24時間ネット予約にも対応 女性専用検査日について
胃カメラ・大腸カメラの予約はWebから 毎週木曜日はレディースデー！
お電話によるご予約も可能です 男子禁制！女性のみ検査を受けられる



HPを充実させ、アクセスユーザーを確実に来院に繋げる

ポイント

前述のように内視鏡機能強化をし、HPへのアクセス数を増やしたとしても、HPで自院の検査の魅力や検査の詳細を伝え切ることができなければ意味がないです。特に胃カメラと大腸カメラの各ページは惜しむことなく多くの情報を整理して書き込むべきです。**患者様が注目しやすいコンテンツは検査の流れや費用感(目安)、検査のメリット・デメリット、自院へのアクセスなどが主です。**これらが追加されていない場合はすぐに追加しましょう。

胃カメラ(胃内視鏡)検査とは

このような症状がある方は
胃カメラ(胃内視鏡)検査で
食道・胃・十二指腸を調べてみましょう

胃カメラ検査とは「胃内視鏡」を用いて、口から挿入する内視鏡で胃の内側を直接観察する検査です。胃の病気やがんの早期発見・治療に役立ちます。また、胃カメラ検査で胃の粘膜の異常を早期に発見し、がんの予防に役立ちます。

検査の流れは以下の通りです。
1. 検査前日、検査当日の朝は空腹で来院してください。
2. 検査当日、検査室で検査を行います。
3. 検査終了後、検査室で検査結果を確認します。

胃カメラ(胃内視鏡)検査の流れ

STEP1
検査のご予約

STEP2
検査の当日

STEP3
検査の結果

022-343-8696 内視鏡検査
24時間Web予約はこちら

検査費用

検査項目	1人検出	2人検出	3人検出
胃カメラ検査のみ	¥65,000円	¥65,000円	¥65,000円
胃カメラ検査・大腸カメラ検査	¥120,000円	¥120,000円	¥120,000円

医院案内・アクセス

仙台市青葉区・内視鏡内科クリニック 泉中央院

住所 仙台市青葉区中央1-15-2 泉中央ビル1F
受付時間 午前9時～午後5時 土曜・日曜・祝日休診

電話 022-343-8696
駐車場 泉中央ビル地下1階

診療時間 月 火 水 木 金 土 日
09:00～14:00
16:00～19:00

■車で来院の方
地下1階地下駐車場「泉中央ビル」
利用可能(15分)

■車で来院の方
仙台市青葉区泉中央1-15-2 泉中央ビル1F
利用可能(15分)

■車で来院の方
仙台市青葉区泉中央1-15-2 泉中央ビル1F
利用可能(15分)

内視鏡患者の新患獲得ノウハウ③ 広告費用0の内視鏡検査情報発信

今までは内視鏡検査の顕在層へのアプローチ方法でしたが、内視鏡検査を潜在的に必要としている患者様へのアプローチも非常に効果的です。院内やWeb上で内視鏡検査に関する情報発信、つまり内視鏡検査の啓蒙活動をすることで地域の潜在的な内視鏡患者様が来院をするきっかけを作ることができます。特に**内視鏡検査とは別主訴で来院された外来患者様が院内の内視鏡検査情報に触れて検査に興味・必要性を感じ、内視鏡患者様と成る流れ**は内視鏡検査数アップにおいて欠かせない要素です。



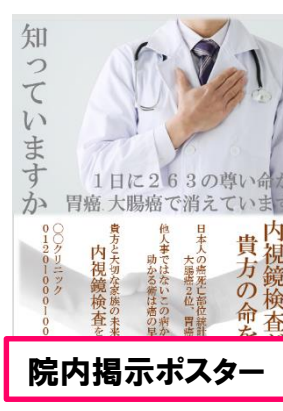
のぼり



内視鏡パンフレット



癌チェックシート



院内掲示ポスター



スタッフによるブログ更新



ポイント

無料ダウンロードで検査数アップノウハウを先取り入手！

誌上講座をここまでお読みいただいていたかがでたでしょうか。今回誌上講座でお伝えさせていただいた内容は**本セミナーでお伝えさせていただく内視鏡検査集患対策のほんの一部**に過ぎません。さらなるノウハウにご興味がある方は是非セミナーにご参加ください。また、誌上講座を最後までお読みいただいた皆様には特別に船井総合研究所が無料で提供をしている内視鏡検査集患対策の一部をご案内致します！



**広告費用0集患
MEO対策編**
クリニックを探す患者に対して
確実なリーチができるGoogleマップを
活用した集患対策！



**広告費用0集患
ポータルサイト編**
病院ナビやCalooなど医療系ポータルサイトの
対策は完了していますか？
すぐにできる即効集患術

他の無料特典が気になる方は「クリニック経営 船井」でHPをチェック！

厳選
4選!!

全国各地で『内視鏡集患』に 成功する医院が続出！

宮城

仙台消化器・内視鏡内科
クリニック泉中央院



院長 山岡肇 氏

開業後Web対策,内視鏡
啓蒙活動,近隣医院紹介
に注力し,半年で月間内視
鏡検査数**400件**医業収
入**1,500万**を達成！

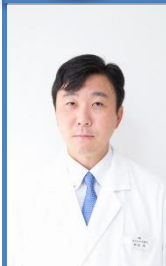
埼玉 桶川中央クリニック



院長 森田宏 氏

月間平均内視鏡検査数
が**30件**だったところ、HPリ
ニューアルと院内情報発
信に着手し、月間内視鏡
検査**120件**を達成！

東京 菊地外科胃腸科



院長 菊地剛 氏

競合医療機関が立ち並ぶ
都内でWebマーケティングを
全面展開し、内視鏡検査
数を**2倍に増加**！定期受
診対策も実施中

茨城 金子医院



理事長 金子健太郎 氏

月間平均**42件**の状況から
Web広告に着手し、**たった
2ヶ月**で月間内視鏡検査数
100件を達成！**外来患者
数も併せて増加**！

船井総研が内視鏡クリニックのマーケティングコンサルティングに着手し始め、遂に数々の成功事例が誕生してきました。数多の成功事例から集患成功となるルーリ化ができ、検査数増加のポイント
はズバリ2つあるといえます。

1つは内視鏡検査を受けたがつている顕在層の患者様をネット上で如何にして集患ができるか。もう1つは内視鏡検査を受けるべき潜在層の患者様を院内（外来時）で如何にして集患できるか。

この2つが内視鏡検査数増加の重要なポイントであり、全国どの内視鏡クリニックにも共通していることです。人口の多いエリアでは前者、レセプト枚数が多いクリニックでは後者に重点的に取り組むと良いでしょう。

また、全国の内視鏡クリニックの集患対策を行っていて感じることは内視鏡検査を強みとして持つことは素晴らしい相乗効果を生むということです。よく内視鏡検査に特化することで外来機能が弱まるのではないかとご指摘をいただきますが、実際はむしろ逆で、内視鏡検査数の増加に併せてレセプト枚数、医業収入は大きく増加していきます。

是非この機会に内視鏡検査数増加を本気で取り組んでみてください。



(株)船井総合研究所
内視鏡クリニックの
専門コンサルタント
石原春潮

【内視鏡コンサルタントより】

内視鏡検査集患 特別経営セミナー



内視鏡検査数アップをテーマに様々な手法、成功事例を公開
業界待望の内視鏡クリニック経営セミナー！

東京会場

2019年3月10日(日)

大阪会場

2019年3月17日(日)

ゲストインタビューレポート、誌上特別講座はいかがでしたでしょうか。お読みいただけた方にはわかると思いますが、内視鏡検査を増やすには明確なポイントがあります。このポイントを理解し自院のものにしていかなければ内視鏡検査数は増やすことができません。逆に言えば、ポイントさえ抑えてしまえばどんなクリニックでも内視鏡検査数を伸ばすことができますと言えます。

船井総合研究所では、全国の内視鏡検査数を1件でも多く増やすために、胃癌・大腸癌で亡くなる方を一人でも多く減らすために、内視鏡検査数アップをテーマにした内視鏡クリニック向け経営セミナーを開催致します。貴院の検査数は増やすことができます。詳細は次ページ以降をご参照ください。

セミナーに参加すれば下記の悩みが解決します！

- ✓ 内視鏡検査数の増やし方がわからない、検査を増やしたい！
- ✓ かかりつけ医(外来)機能を維持しつつ内視鏡検査を伸ばしたい！
- ✓ クリニックの内視鏡機能の強化の仕方、選び方がわからない！
- ✓ 全国の内視鏡クリニックはどんな取り組みをしているか知りたい！
- ✓ 自院の圧倒的な強みを内視鏡検査にしたい！
- ✓ 自院の医業収入をもっと増やしたい！
- ✓ 内視鏡検査や外来を増やすための人財採用方法を知りたい！
- ✓ 内視鏡検査をスタッフが主体となって増やしてほしい！

この悩みが一つでも当てはまる方は是非ご参加ください。本セミナーが貴院のターニングポイントとなることを期待しております。

本セミナーでは“業界屈指の偉業を達成した仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院の成功の秘訣”と“船井総合研究所が内視鏡検査を増やすことができると確信しているノウハウ”をお伝え致します。一般企業様の参加費用は30,000円(税別)ですが、本セミナーでお伝えさせていただく内容を通して貴院の胃カメラ検査を2件、または大腸カメラ検査を1件でも増やすことができれば十分に元が取れる金額です。

本当に価値のある情報・ノウハウをお伝えさせていただきます。全国の内視鏡医の皆様、是非ご参加ください。皆様のご応募をお待ちしております。

また、セミナーにご参加をされた皆様には**無料経営コンサルティング**を特典として付随させていただきます。貴院が何をすれば検査数を増やすことができるのかを個別にお伝えさせていただきます。

当日、熱心な皆様とお会いできますことを心より楽しみにしております。

本セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します！

一日を通して習得できる知識はこちら！

- これからの時代、なぜ一般内科医が内視鏡検査を圧倒的な強みとして持つべきなのか。
- 内視鏡検査が伸びない3つの失敗事例！検査を伸ばすにはコツがある
- 開業半年で月間内視鏡検査400件を達成したクリニックが取り組んだ秀逸な開業前準備と集患対策とは
- 月間平均30件→120件を達成した地方クリニックが取り組んだたった3つの内視鏡検査数アップ対策！
- かかりつけ医(一般外来)機能を維持しながら内視鏡検査を増やす方法！
- 本セミナー限定公開！成功している内視鏡医院が取り組む集患対策！
- 低投資で明日からできる患者様が続々増えるWebマーケティングの方法！
- 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！
- 院内空間を有効に利用する内視鏡検査誘導手法！
- 最も簡単にできる集患対策は院内での内視鏡検査の啓蒙活動だった！
- 外来における消化器疾患患者層の割合を高めて効率的に検査数アップ！
- 実はコツがある！近隣医院から検査患者様を紹介してもらう方法！
- 患者様はここを見てる！内視鏡クリニックの魅力に感じられる特徴とは
- 大腸カメラ検査数を増やす、どんなクリニックでもできる秘策とは！
- どの医院でも付加できる胃カメラ検査数が激増するたった一つの仕組み！
- 内視鏡検査を伸ばすことで自院にもたらす劇的な変化

更に詳しいセミナーの詳細を知りたい方は
ご遠慮無くお問い合わせください！

なぜ内視鏡検査を増やすのか

最後までお読みいただきありがとうございました。ここまでお読みいただいたことで、実際に内視鏡検査を増やすことができるイメージが少しは湧いたでしょうか。皆様のクリニックの内視鏡検査数は確実に増やすことができます。是非できることから取り組んでみてください。

さてここで、船井総研から本レポートをお読みいただいた方に最後にお伝えさせていただきたいことがあります。それはなぜ船井総研が内視鏡検査数増加にこだわるのか。この答えは非常にシンプルで、船井総研は

『胃癌・大腸癌で亡くなる方をゼロに』するというミッション

を医療業界に対して本気で実現していくことを決意しているからです。そのために私達にできることは全国の内視鏡クリニックに集患ノウハウを伝え、全国の内視鏡クリニックを活性化し、全国の内視鏡検査数を増加させることだと考えています。

今回の内視鏡セミナーのゲスト講師である山岡氏は奇しくも同じミッションを掲げており、全国の内視鏡クリニックの皆様に検査数アップノウハウをお伝えることに全面協力をいただいております。是非セミナー内容にご期待下さい。貴院にとって少しでも価値のある、本当に価値のある情報をご納得いただけるまでお伝え致します。それでは、皆様とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 部長 戸澤 良親

内視鏡強化型内科医院セミナー スケジュール

第一講座

内視鏡業界の時流解説

(株) 船井総合研究所 医療支援部
チーフ経営コンサルタント 澁谷 平祐

第二講座

開業後半年で月間検査数
400件を達成できた秘密

仙台消化器・内視鏡内科クリニック
泉中央院院長 山岡 肇

第三講座

内視鏡検査数アップ
成功事例大公開

(株) 船井総合研究所 医療支援部
石原 春潮

第四講座

本日皆様に一番
お伝えしたかったこと

(株) 船井総合研究所 医療支援部
部長 戸澤 良親

東京 会場 3月10日(日)

大阪 会場 3月17日(日)

(株) 船井総合研究所 東京本社

船井総研大阪本社

13:00～16:30 受付 12:30～

13:00～16:30 受付 12:30～

※大阪会場の第二講座は東京会場の第二講座の録画撮影を上映します。
山岡氏は大阪会場では不登壇の予定ですので予めご了承ください。

ゲスト講師紹介

【医院名】

仙台消化器・内視鏡内科クリニック泉中央院

【名前】

山岡 肇



【経歴】

高知大学医学部卒業
高知医療センター 消化器内科
高知大学医学部付属大学病院 第一内科
仙台厚生病院 消化器センター

【資格】

日本内科学会 総合内科専門医
日本消化器病学会 消化器病専門医
日本消化器内視鏡学会 消化器内視鏡専門医
日本肝臓学会 肝臓専門医
日本消化管学会 胃腸科専門医
日本ヘリコバクター学会 H.Pylori(ピロリ菌)感染症認定医
日本がん治療認定医機構 がん治療認定医
内視鏡下肥満治療(胃内バルーン留置術)トレーニングコース修了
JMECCインストラクター(日本内科学会認定内科救急・ICLS講習会)

日時・会場

東京会場

2019年3月10日(日)
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
お申込締切期限 3月8日(金)17:00 まで

JR「東京駅」
丸の内北口
より
徒歩1分

大阪会場

2019年3月17日(日)
株船井総合研究所 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
お申込締切期限 3月15日(金)17:00 まで

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩2分

開催時間
13:00
▼
16:30
受付12:30～

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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。
●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、ご入金を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。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

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上でご確認いただけます。

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。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785724 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ 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でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

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

お申込専用

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 ●内容に関するお問合せ:澁谷・石原

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。 お問合せNo. S039604 担当 星野 宛

大陽カメラ検査数アップセミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【東京会場】 2019年 3月10日(日)		☐ 【大阪会場】 2019年 3月17日(日)			
フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢		
会社名			代表者名				
会社住所	〒		フリガナ	役 職			
			ご連絡 担当者				
TEL	()		E-mail	@			
FAX	()		HP	http://			
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					2		
	3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					4		
	5	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					6		

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。
☐ 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
- 会社が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(TEL06-6204-4666)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)



※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。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

お申込みはこちらから