

胃癌・大腸癌の死亡者ゼロを本気で目指す!

内科
クリニック向け
経営レポート
2020

医師1名体制の 胃腸科クリニックが

内視鏡検査

月間 **200件**

胃カメラ:100件
大腸カメラ:100件

月間売上 **131%成長** (1,330万) を1年で達成させた
クリニック経営の秘訣

- ✓ 毎月200件の内視鏡検査を行い続ける**集患力**
- ✓ 医師1名体制で200件の検査を回す**効率化**
- ✓ 忙しいのに離職がピタリと止まった**組織活性化法**

スペシャルゲスト

医療法人 維誠会 金子医院 院長 **金子 健太郎氏**

茨城県水戸市にて2001年にクリニックを開業。2018年より内視鏡クリニックとしての医院改革を行い、月間内視鏡検査数40件前後の体制から医師1名体制で月間200件体制まで自院を成長させる。



緊急提言

医師1名体制の内視鏡クリニックの完成形!
高生産性クリニックの秘訣に迫る!

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

内視鏡検査数アップセミナー

お問い合わせNo.S053472

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 お申し込みに関するお問い合わせ: 時田 内容に関するお問い合わせ: 石原

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

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。→ **053472** 検索)

医師1名で内視鏡検査月間 **200件**
(外来1日約70名)

昨年比率成長 **134%超**
(医業収入・内視鏡検査数ともに)

医療法人維誠会金子医院 金子健太郎氏の取り組みを紹介

2001年茨城県水戸市の郊外で開業。胃腸科・肛門科領域を中心に診療を行い、特に内視鏡検査・痔の外科治療に特化をしている。2018年夏から本格的に内視鏡集患に着手をし、内視鏡強化型クリニックの確立に向けて組織改革を始めた。現在では医師1名体制で外来診療にも着手をしつつ、月間内視鏡検査数は200件を超える。



医療法人維誠会金子医院のココが凄い

月間胃カメラ検査数

一般的な
内視鏡クリニック

31件

金子医院
※医師1名体制

105件

月間大腸カメラ検査数

一般的な
内視鏡クリニック

19件

金子医院
※医師1名体制

95件

午前中の診療体制※医師1名体制

胃カメラ検査

5件

大腸カメラ検査

3件

外来患者数

40人

昨年対比成長

医業収入

134%成長

内視鏡検査数

217%成長

診療効率化

問診方法

**WEB問診
コンシェルジュ**

待ち時間クレーム
※2019年11月度

0件

検査の説明方法

一般的な
内視鏡クリニック

看護師

金子医院

事務・動画

組織体制

旧来型の組織体制

俺が決める

金子医院

**スタッフ主催ミーティング
評価制度完備**

集患方法

旧来型の
内視鏡クリニック

**看板・バス広告
近隣の口コミ**

金子医院

**ネット広告
高品質HP**

特別ゲスト対談レポート

(株) 船井総合研究所 ヘルスケア支援部
インタビュアー 石原 春潮

医療法人維誠会金子医院
院長 金子 健太郎氏

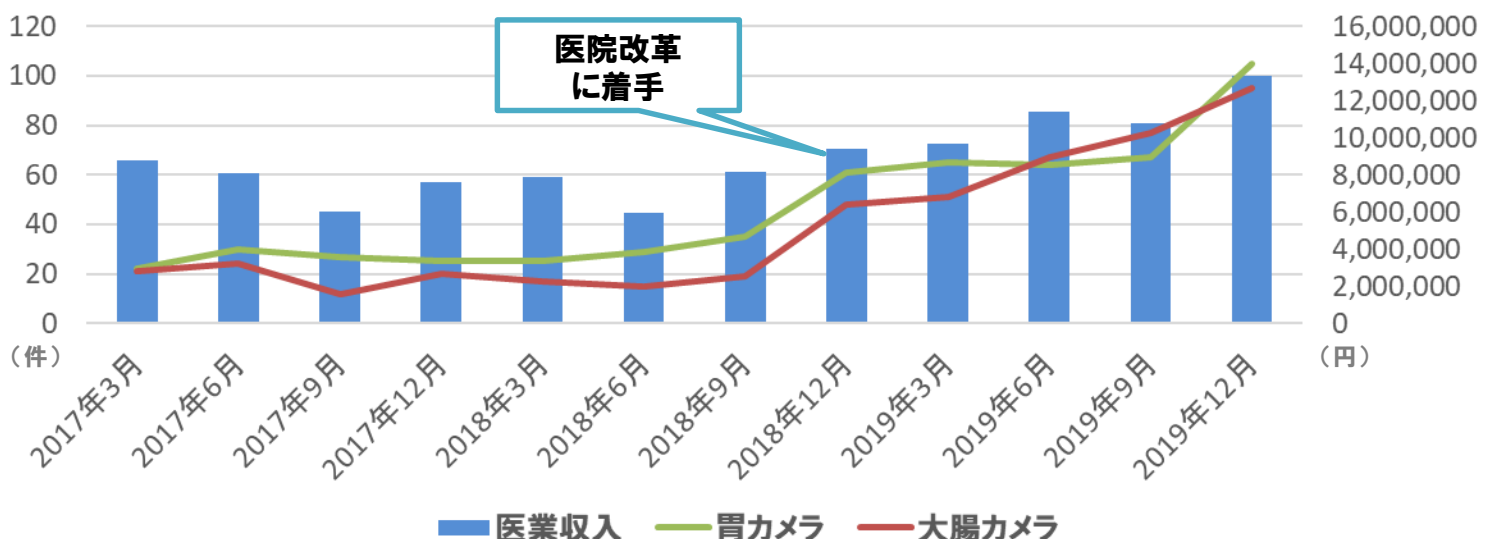
医師1名体制で月間内視鏡検査数200件を実現 たった1年で内視鏡検査数を4倍に成長させたストーリー

医療法人維誠会 金子医院
院長 金子 健太郎氏

【開業エリア】茨城県水戸市【開業日】2001年
【従業員構成】医師:1名 看護師:4名 無資格:5名
【診療科目】消化器内科、外科、肛門外科
【月間実績】下記グラフ参照
【得意領域】内視鏡検査、鼠経ヘルニア手術
下肢静脈瘤、地の日帰り手術

医師1名体制で月間内視鏡検査数200件を超えた金子医院の院長金子健太郎氏に、現在の診療体制が確立するまでの成長過程をインタビューさせていただきました。当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、金子氏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金子氏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。

医療法人維誠会金子医院の成長グラフ(常に医師1名体制)





金子医院金子氏が語る 月間内視鏡200件体制へ 1年間の成長ストーリー

開業から2018年までの金子医院



石原
(船井)

2001年に開業をされてから、医院改革を行うまでの2018年の間はどのような医院経営をされていたのでしょうか？

当初は「**水戸市の地域医療に貢献したい**」という漠然とした想いから開業に至りました。2005年あたりから、私の専門領域でもある**胃腸科と肛門外科に特化する方向性**を打ち出し、院内に手術室を増設したり、内視鏡検査の機能を強化したりと、色々動いたこともあります。途中、地域医療のニーズに更に応えていくためにも**老人ホームや訪問看護部門を法人内で立ち上げたり**しましたが、結局自分が一番伸ばしていきたいクリニックの**胃腸科・肛門外科領域**はなかなか思うように伸ばすことができず、もどかしい時期を長く過ごしました。また、**スタッフの離職も多く深刻な課題**となり、患者数を増やそうにも増やせない、やりたいことがなかなかできない時期だったと覚えています。



金子氏

改革前の課題



石原
(船井)

水戸市の中でも歴史のあるクリニックですね。2018年夏から医院改革を行ったと伺っていますが、それまでは医院経営において、どのような課題があったのでしょうか。

課題ははっきりと2つありました。「**集患力**」と「**組織力**」です。**集患力**に関しては、開業当初からなかなか思うように力がつかず、内視鏡検査中心のクリニックを作りたいくても**月間40～60件前後というのが実情**でした。試しにHPを作ってみても新患が少し増えた程度で、内視鏡検査の伸びにはあまり繋がらなかったです。HPを作ってみても成果が出ないで、もう何をすればいいのか、、、と路頭に迷っていたものです。**組織力**に関してはスタッフの離職を止めることができず、**毎年のようにスタッフの入れ替えが発生**していました。人事が落ち着かないと院内オペレーションのクオリティもなかなか上がらず、**診療効率が非常に低い状態**が続いていました。結果的に医業収入も減少気味となり、深刻な経営状況となっていました。



金子氏



石原
(船井)

他の内視鏡クリニックでもよく聞く課題ですね。内視鏡検査を行う場合は院内のオペレーションも複雑となり、スタッフに負担はかかりやすいですし、内視鏡の集患は競合の存在も大きく影響します。また、**検査を増やすと外来が止まってしまう待ち時間が肥大化**するという診療効率に関する課題も内視鏡クリニックの命題です。

医院改革～集患力強化～

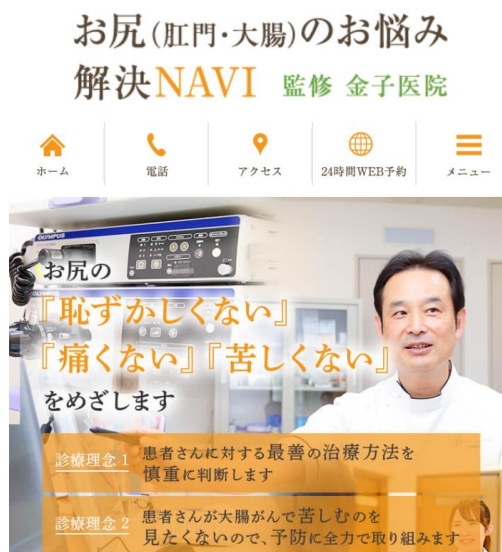
まずは集患戦略です。そもそも**当院は近隣の方から「何でも屋」として認識をされているクリニックだと痛感**していたので、最初に専門性を打ち出すことを意識しました。具体的には消化器領域、肛門領域に特化していることを発信するべく、専門領域をアピールできるHPをしっかりと作り直しました(下記)。



金子氏



【消化器領域をPRする新しいHP】



【肛門科領域の専門性をアピールするHP】

HPを作りこんでからは明らかに新患数が伸び、更に成果を上げるためにweb広告の出稿も始めました。今は毎月web広告に25万円近くの予算を立てていますが、しっかり費用に見合う成果は出ていると感じています。また予約システムを導入して患者様の利便性を高めたことで若年層の新患は特に増えましたね。

金子医院 | 水戸市 web予約受付

金子医院 | 水戸市

予約日時を選択

予約したい日時を選択してください。

11/25(月) AM 10:30~11:00

11/25(月) AM 11:00~11:30

楽な内視鏡を受けてみませんか - 内視鏡専門クリニックの当院へ

☎ www.kaneko.or.jp/水戸市で展開/楽な内視鏡 029-304-0288

内視鏡の不安を解消！鼻からの胃カメラや無痛大腸カメラ検査に好評をいただいております。内視鏡検査は高い専門性が必要とされます。内視鏡専門医療機関である金子医院にお任せください。鼻からできる楽な胃カメラ・AIを導入した最新胃カメラ・無痛大腸カメラ検査。

胃カメラ検査の費用

胃カメラ検査は保険が適用されます
検査のみであれば約4,000円

大腸カメラ検査の費用

大腸カメラ検査は保険が適用されます
検査のみであれば約5,000円

【24時間対応のネット予約】

【ネットに配信されているGoogle広告】

医院改革～診療体制の強化～



石原
(船井)

集患のポイントはweb対策だったのですね。しかし、集患ができたとしても、**医師1名で月間内視鏡検査200件を回す体制**というのは正直イメージが付きません。どのような診療体制なのでしょう。

月間200件体制を作るのはかなり難しかったです。まずは当院の一日の流れをご覧ください。

	胃カメラ	大腸カメラ	外来診療
9:00～12:00	3～5	2～3	40
12:00～15:00	手術:1～2	3～5	0
15:00～18:00	1～2	1	30



金子氏



石原
(船井)

かなり内視鏡検査中心の診療体制ですね。**外来40名と並行しながら胃カメラを5件、そして大腸カメラまで行う午前中の診療体制**はかなり特徴的です。実現が不可能なイメージがありますが、..

仰る通り、従来の診療体制では無理でしたが**“ITを活用した診療効率化”**を行うことで実現ができました。具体的には**①web問診の導入**と**②来院患者の予約比率向上**が肝となります。①は今まで紙だった問診をwebに移行し、患者様の携帯から問診情報を入力してもらうことで**「問診量の充実」と「問診内容をカルテにタイピングする時間の省力」**ができ、外来診療に劇的な変化が起こりました。

メルブ
どのような症状ですか？

複数選択可

☐ 食事がつかえて食べられない ☐ 胸やけがする

☐ 喉の違和感、ものがつかえた感じがする

☐ みぞおちから胸にかけて痛む、違和感がある ☐ 胃が痛い

☐ お腹が痛い ☐ 吐き気がする ☐ 吐いた

☐ 血を吐いた ☐ 下痢 (1週間未満)

☐ 下痢 (1週間以上) ☐ 便秘

☐ 下痢だったり便秘だったりしている



金子氏

外来診療のスピードが速くなることで、**午前中の内視鏡で外来が一時的に止まってもすぐに回転させる**ことができます。また、どうしても待ち時間に対してストレスを感じてしまう方(特に若年層)には外来診療のネット予約を積極的に推奨し(②)、丁寧に診察をしてもらいたい患者様と早く診察が終わって欲しい患者様の二層に分けるようにしたことで、**患者様からの待ち時間に対するクレームも劇的に減りました**。また、午前中に大腸カメラ検査を行う場合は**検査のみで終わる可能性の高い若い患者様に限定し**、外来診療の流れに大きな影響が出ないように配慮しているのもポイントです。更に受付内ではなく、**待合室内にコンシェルジュスタッフ**を置いた事で**患者様とのコミュニケーションが増え**待ち時間の不満解消に繋がりました。

今後は土日の検査日開放、検査専用日の設定などを行い、更に内視鏡検査に集中できる環境を作っていくことを計画しています。



金子氏



ここまで診療効率化に取り組んでいる内視鏡クリニックは全国でも珍しいですね。かなりレベルが高いように感じます。しかし、ここまで**ハードかつ変化の大きい診療体制を確立するにはスタッフの反発も大きかった**のではないのでしょうか。



石原
(船井)

医院改革～組織力の強化～

もともと離職の多い職場だったので(笑)、どうすればスタッフがやりがいを持ってハードな来院状況でもモチベーションを保ってくれるかは真剣に考えました。結果的に導入したのは①**評価制度**と②**スタッフ主導型のミーティング**です。①は“スタッフは努力すれば報われる”文化形成に役立ってくれました。スタッフに高度なことを求めるには、こちらもそれに見合う環境は用意しなければいけません。②に関しては毎月1回昼休みを使ってスタッフのみのミーティングを実施するようにしました。「**課題の選定**」から「**解決に向けた施策内容**」まで全てスタッフに任せたのです。



金子氏



～ミーティング概要～

- ・毎月1回昼休みの検査枠をミーティングの時間として確保
- ・院長はミーティングに口出ししない
- ・「診療効率化に向けて」というテーマのみを設定する
- ・スタッフの自由な議論によって進行
- ・院長は提案された施策の承認のみ

このミーティングを始めてから診療体制が大きく成長しました。実は待合室にコンシェルジュスタッフを立てることや内視鏡検査中に待合室の患者様にweb問診や予約を勧めていくことはスタッフが発案してくれたことなんです。今は院内のあらゆる資料をペーパーレス化ができないかを検討してくれています。また、**この体制が確立してからスタッフの姿勢が成長し、離職もピタリと止まりました。**



金子氏

内視鏡クリニックとしての信念



石原

かなり高いレベルの効率化と組織力ですね。医師1名体制で200件の検査を回すには集患力よりも医院体制を作りこむことの方が大事だとよくわかります。金子先生が内視鏡クリニック経営で一番大切にしていることはなんですか？

内視鏡クリニックを経営する上で、一番大切にしていることは**消化器専門クリニックを確立**することです。これは決して内視鏡検査のみを行うというわけではなくて、「**消化器外来**」と「**内視鏡検査**」この2点に医院全体が集中するということです。逆にいえば、**一般内科などの消化器以外の領域の対応をやめる**という判断です。もちろん、この決断には大きな葛藤がありました。しかし、**水戸市内で不足しているのは内科診療ではなく、専門的な消化器診療、更に言えば専門性の高い内視鏡検査**だと私は思うのです。安心して自分の患者様を任せられる内科医は多くいても、安心して任せられる内視鏡医は近くにはなかなかいません。そこで、昔から通院していただいている方を除いて、新規の一般内科やインフルエンザ予約、禁煙外来などは全て対応をやめて、今は消化器領域のみに専念をしています。この判断が正しかったかは誰にもわからないと思いますが、以前では考えられなかったペースで**早期癌が見つかるたびに、私はこの判断が正しかったと信じています**。この信念のもとで今後も内視鏡検査に医院一丸で取り組んでいきます



金子氏

胃癌・大腸癌で亡くなられる方をゼロに

たった1年で**医師1名体制**医院が 月間内視鏡検査数**200件**を 実現させる**集患力と効率化**



実際にコンサルティングサポートした船井総研
コンサルタントが経営のポイントを特別解説！

医師1名月間内視鏡200件体制は貴院でも実現できる

皆様こんにちは！（株）船井総合研究所 内視鏡クリニック専門のコンサルタント石原です。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**医師1名体制で月間内視鏡検査数200件を達成する集患と回転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を実際にサポートさせていただいた際の**成功事例から確立されています**。貴院でも活用できるはずですので、是非ご参考にしてください。

集患・効率化すべきは検査ではなく外来

200件体制を確立するポイントは**集患・効率化ともに外来領域**にあります。内視鏡検査数の増加は**健診後の二次検査患者を集患**するよりも、**内視鏡検査に繋がしやすい消化器外来に積極的に着手**した方が効率よく検査数が増加していきます。効率化に関しては、「**検査の時間を短くする**」という意識は癌の見逃しや痛みを伴う内視鏡検査に繋がる可能性があり、推奨ができません。その代わりに、**内視鏡検査時間を圧迫する要因となる外来を徹底的に効率化**することが重要です。詳細は次ページ以降に記載しますが、集患も効率化もポイントは外来にあるのです。

医師1名月間200件体制への道①

内視鏡集患は消化器外来×WEB

既に、全国の内視鏡クリニックでは鎮静剤を使用した苦しくない内視鏡検査が広く普及しており、内視鏡検査自体の差別化は難しくなっています。また、内視鏡集患をしたいクリニックはHPに内視鏡検査に関する情報を多く打ち出しており「**WEB上で内視鏡検査患者を集めるには競合が多すぎる状況**」になってきています。そこで重要になるのが**消化器外来に注力**をすることです。下記表をご覧ください。

WEB上で検索されるキーワード	検索数 罹患者数	Web上の 競合環境
胃カメラ 大腸カメラ	少ない	競争相手が多い 差別化しにくい
消化器疾患 (下痢・便秘・逆流性食道炎など)	非常に多い	競争相手が少ない 差別化しやすい

要は、「内視鏡系のキーワードは探している人が少ない割に、対策をしているクリニックが多い」「消化器疾患系のキーワードは探している人が非常に多いにも関わらず、対策をしているクリニックが少ない」という内視鏡クリニックの認識のミスマッチが起こっているのです。そのため、内視鏡検査を増やしていくためには内視鏡検査に繋がりやすい消化器疾患治療の専門性を積極的にWEB上で打ち出し、「消化器外来の増加＝内視鏡検査の増加」の形を院内で確立させることが重要です。



まずは上部なら逆流性食道炎、下部なら血便がターゲット

まずは逆流性食道炎と血便のページをHPに作りましょう。「**逆流性食道炎**」を検索している人は「胃カメラ」の4倍、「**血便**」を検索している人は「大腸カメラ」の7倍いるといわれています。この2ページを作るだけでも消化器外来の患者数が増加していくケースは多いです。

金子医院

HOME 電話する アクセス 求人案内 MENU

逆流性食道炎

逆流性食道炎とは
逆流性食道炎の症状
逆流性食道炎の原因
逆流性食道炎の検査
治療
生活習慣の改善で、症状の緩和と再発予防を

逆流性食道炎

金子医院

HOME 電話する アクセス 求人案内 MENU

血便

血便とは
血便の原因となる病気
血便の検査と治療

血便とは

医師1名月間200件体制への道②

回転の肝は外来診療の効率化

消化器外来の増加に伴い、外来診療の効率化が肝になってきます。外来診療の効率化ポイントは「**問診の充実**」と「**説明の脱医師化**」です。そもそも、**外来診療が止まってしまう理由の一つに診察室内での負荷が多すぎる**ことが挙げられます(下図参照)



そこで、外来診療の効率を上げるためには、如何にして診察室のオペレーション(医師の負担)を診察室外に出せるかが重要になります。

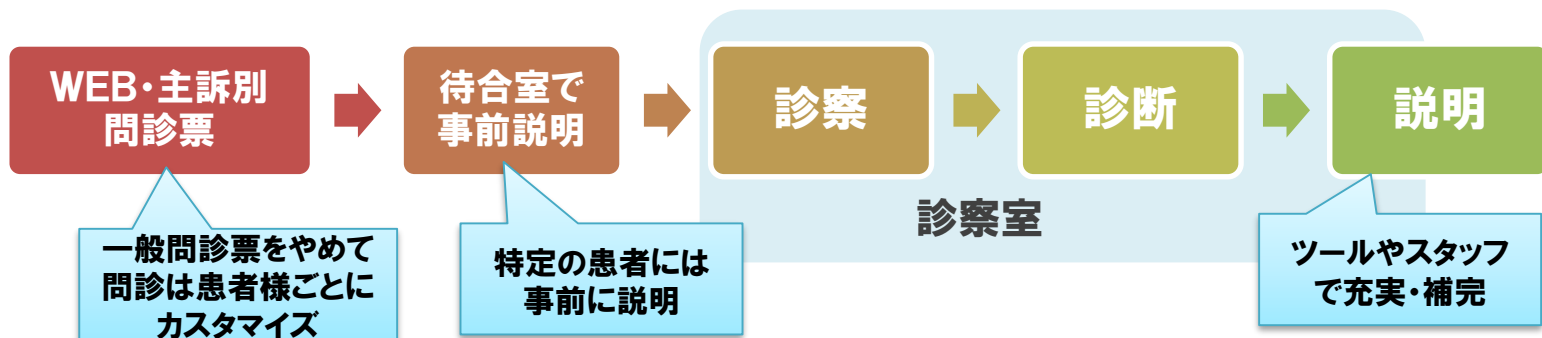


問診は全て待合室で取得、診察室では診察からスタート

問診は全て待合室で取りきってしまいましょう。色々な方法がありますが、右図のように**一般問診票とは別に主訴別問診票を作り、問診量を増やす**ことはどのクリニックでもできる王道施策です。そのためには医療事務の教育や看護師の協力が必要になりますが、最近では、前述させていただいた**web問診が最新事例として注目**されています。また、問診が充実する

胸焼け専用問診票

ことで、**特定の条件を満たす患者様に対しては診察室に入る前にスタッフから疾患や検査の説明をすることが可能**になります(例:胸焼けが主訴の方→事前に逆流性食道炎の説明、便潜血陽性の方→事前に大腸カメラの説明、など)。また、あらゆる検査や疾患の説明を動画やツール、スタッフに委託していくことも重要です。



医師1名月間200件体制への道③ 内視鏡クリニックとしての意識改革

実は、船井総研が関わらせていただいているクリニック様の中で、**医師1名体制で月間200件検査を達成される医院様は他にもいらっしゃいます**。達成されている各院長が口を揃えて言うことは「**外来の間に内視鏡を行うのではなく、内視鏡検査の間に外来を行う意識**」が重要ということです。これは院長だけではなく、スタッフ全員が持つべき共通認識である必要があり、**この意識こそが200件体制を確立するために必須なポイント**です。

- ・検査を行っている間に待ち患者様の問診は全て取りきってしまう
- ・“検査の空き時間”に問診が全て終わっている患者様の外来を行う
- ・外来診察中に内視鏡検査の準備ができればタイミングをみて検査室に移動
- ・患者様には待ち時間の目安を伝え、外出ができる環境を整えておく
- ・外来と並行して行う検査は病変がなさそうな若年層患者様を優先して予約する

決して外来患者様を軽視するわけではなく、患者様に対して親身な診察は行いますが、**内視鏡クリニックとして一番優先することは何かを考え直してみることは大切なことです**。



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！

ここまでお読みいただいていたでしょうか。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クリニック成長ノウハウ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クリニック向け特典の一部をご案内致します！



検査に繋がる 癌チェックシート

内視鏡検査の啓蒙&集患に繋がる内視鏡クリニックの王道ツール。院内で配布するだけで効果がでる医院が多数



“効率”と“満足”を 両立する診療体制

診療効率化において一番重要なことは患者満足度を下げないこと。外来効率化改善に繋がるノウハウを詰め込んだ効率化ツール

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

5選!!

～船井総研のクライアント様紹介～

全国各地で内視鏡医院の びっくり事例が続出！

神奈川

あつぎ内視鏡・内科クリニック



院長 山中茂 氏

医師1名体制で月間内視鏡検査300件を実現(一日外来50人前後)。業界トップクラスの生産性を誇っている。

宮城

仙台消化器・内視鏡内科
クリニック泉中央



院長 山岡肇 氏

開業後1年で内視鏡検査数4000件を達成！現在は医師2.5名体制で月間600件の内視鏡検査を実施している

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！

茨城

金子医院



院長 金子健太郎 氏

月間平均42件の状況から医院改革に着手し、たった1年で月間内視鏡検査数200件体制を達成！外来患者数も併せて増加！

長崎

土井外科消化器内科医院



院長 土井 康郎 氏

長崎県島原の地で内視鏡集患に着手。月間平均内視鏡検査数が30件からたった1年で100件体制まで成長！

本セミナーでは上記クリニックの 実際の事例を併せて紹介します

【内視鏡コンサルタントより】

船井総研が内視鏡クリニックの経営コンサルティングに着手し始め、数々の成功事例を誕生させてきました。その中でも上記の医院様はトップレベルの事例です。数多の成功事例からトップクラスの内視鏡クリニックには2つの共通要素があると感じています。

1つ目は内視鏡検査の時間短縮は絶対に行わないということです。レベルの高い医師こそ内視鏡検査に時間をかけることを重視しており、見逃し率を上げることが最も大切にしています。生産性の高い内視鏡クリニックを目指す上でここだけは間違えてはいけません。効率化すべきは内視鏡検査に関わらない領域です。

2つ目はスタッフに医院理念を浸透させることです。成功している内視鏡クリニックの院長はここに一番時間をかけています。内視鏡検査は院内に負担のかかる検査ですが、それでもなぜ内視鏡検査を行うのか、なぜ内視鏡検査を1件でも多く実施したいのか、この想いと社会性をスタッフに理解してもらうこと、これがクリニック経営において最も重要なことです。そのため、内視鏡検査で救われた患者様の実体験をスタッフに聞いてもらったり、時には経営方針発表会を実施して、スタッフに想いをしっかりと伝えることも手段です。

内視鏡業界は大きな勢いをもって成長しており、前代未聞の成功事例が数多く生まれています。貴院も是非本誌を参考にしてください。成長の第一歩に繋げてみて下さい

内視鏡クリニック 特別経営セミナー



内視鏡クリニックをテーマに様々な手法,成功事例を公開
業界唯一無二の内視鏡クリニック経営セミナー！

東京会場

2020年3月1日(日)

大阪会場

2020年3月29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、ハイレベルな内視鏡クリニックを実現する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。船井総合研究所では、良質な内視鏡検査を1件でも多く増やすために、そして胃癌・大腸癌で亡くなる方を一人でも多く減らすために、業界唯一の内視鏡クリニックをテーマにした経営セミナーを開催致します。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！
- ✓ 診療効率化を進めて、より多くの内視鏡検査を院内で実施したい！
- ✓ 集患、効率化におけるトップクラスクリニックの取り組みを知りたい！
- ✓ 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！
- ✓ スタッフが主体的に動いてくれる組織を作りたい！
- ✓ 医師1名体制で内視鏡検査200件を実現させたい！
- ✓ 内視鏡クリニックを経営する上で悩んでいることを誰かに相談したい！

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金子医院の成功の秘訣”と“船井総合研究所が内視鏡クリニックを活性化させる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！

- 医師1名体制で月間内視鏡検査200件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と効率化施策！
- 全国のクリニックで成功している内視鏡WEBマーケティングの仕組み！
- 内視鏡検査の時間を確保する外来効率化ノウハウ！
- 患者様はここを見て！他院と差をつける内視鏡検査の差別化ポイント！
- 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！
- 業界最先端！web問診を有効活用できる先進的院内オペレーション！
- 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
- 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！
- 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！
- 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！
- 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！
- 内視鏡検査中心クリニックコンセプトが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金子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 第二経営支援本部 部長 戸澤 良親

内視鏡検査数アップセミナー 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 ヘルスケア支援部
チームリーダー 石原 春潮

第二講座

医師1名体制で内視鏡検査数
月間200件を実現する秘密

医療法人維誠会金子医院
院長 金子 健太郎氏

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 ヘルスケア支援部
和田 大樹

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 ヘルスケア支援部
部長 砂川 大茂

東京
会場 3月1日(日)

(株) 船井総合研究所 東京本社

13:00～16:30 受付 12:30～

大阪
会場 3月29日(日)

(株) 船井総合研究所 大阪本社

13:00～16:30 受付 12:30～

※大阪会場の第二講座はビデオ講演(東京収録)とさせていただきます。
金子氏は東京会場でのみゲストご登壇をする予定です。予めご了承ください。

ゲスト講師紹介

【医院名】

医療法人維誠会金子医院

【名前】

金子 健太郎 (医学博士・外科専門医)



【経歴】

平成3年 千葉大学医学部卒業

千葉大学第二外科入局

平成10年千葉大学医学部医学研究科卒業

平成13年金子医院開業

平成16年医療法人維誠会設立

平成18年手術室増設

平成27年住宅型有料老人ホーム開設

訪問看護ステーション開設

訪問介護ステーション開設

令和元年住宅型有料老人ホーム増築

費用0で内視鏡検査を増やしてみませんか？

**無料配信中！ 即効集患手法が知れる
小冊子無料ダウンロード用QRコード**

下記のQR
コードから
ダウンロード



「クリニック経営 船井」
上記検索でもOK！



〈小冊子無料ダウンロードとは〉

船井総研がセミナーでしかお伝えしないク
リニック業績アップに繋がるノウハウを小
冊子にまとめ、無料でネット配信をしており
ます。詳細は右記QRコードをチェック！

随時配信中！ 無料購読者募集中!!

内視鏡医院向けメールマガジン

〈下記内容を中心にお届け〉

- ・全国の内視鏡医院の成功事例 ・当たる集患対策ノウハウ
- ・診療効率、採用活動ノウハウ ・船井総研の最新セミナー情報



メルマガのお申し込みは
FAXにてご返信ください



03-6212-2943

メールアドレス

貴院名	フリガナ	お名前	フリガナ
お役職		電話番号	
備考	☐ 内視鏡クリニック向け無料メールマガジンに登録する ☐ （検査数増加・採用活動・業績向上・効率化）に関する無料経営相談を希望		

【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.本申込み書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領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）

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

お問合せ：医療グループ TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）石原 宛

FAXお申し込み用紙

FAX:0120-964-111

(24時間対応)
担当:時田

<セミナー名> 内視鏡検査数アップセミナー

お申込みはこちらから

お問い合わせNo. S053472

振込をご希望の場合



※ネットからのお申込みはクレジット決済が可能です。

TEL 0120-964-000
(平日9:30~17:30)

お申込みについて 担当:時田
セミナー内容について 担当:石原
※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
三井住友銀行(0009)
近畿第一支店(974)
普通 No.5785828
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。

日時・会場

東京会場

2020年3月1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
2月28日(金)17:00 まで
JRI「東京駅」
丸の内北口より
徒歩1分

大阪会場

2020年3月29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27日(金)17:00 まで
地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
※出入口より徒歩2分

開催時間
13:00
↓
16:30
受付12:30~

受講料

一般 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員 税抜 24,000円 (税込26,400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きます場合がございます。
- 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し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に適用となります。

お申込方法

WEBからのお申込み

上記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。

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■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。

ご希望の会場に ☒ をお付けください。				☐ 【東京会場】 2020年 3月1日(日)				☐ 【大阪会場】 2020年 3月29日(日)						
フリガナ								フリガナ		役 職				
医院名								代表者名						
会社住所		〒												
フリガナ								役 職		メール アドレス (任意) ※お持ちの方 のみで 結構です。				
ご連絡 ご担当者														
TEL								FAX						
ご参加者 お名前	1	フリガナ				役 職		2	フリガナ				役 職	
	3	フリガナ				役 職		4	フリガナ				役 職	
	5	フリガナ				役 職		6	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名様1時間程度)

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください。)
● 社長onlineプレミアムプラン(旧: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】

- 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(TEL06-6204-4666)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)

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。

