

医師1名体制
でも

看護師
3名体制でも

広告費用
月額5万円でも

人口4万人の地方都市でも

月間
内視鏡
検査数

150件超え

内視鏡クリニックの 作り方

本セミナーで
学べるポイント

- ☑ 医師1名でも月間内視鏡検査 **150件**をこなせるコツ
- ☑ 人口4万人の地方都市ならではの**集患対策**について
- ☑ **内視鏡検査に特化した**医院経営について
- ☑ 内視鏡検査と外来診療を両立した**診療効率化対策**について

ゲスト
講師

土井外科消化器内科医院
院長 土井 康郎氏

オンライン
セミナー
開催日時

2020年11月8日(日)・11月15日(日)・11月19日(木)
セミナー開催時間13:00~16:30(オンライン開始12:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

内視鏡検査数アップセミナー【地方クリニック成功事例】

お問合せ No.S060965



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

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

WEBからもお申込みいただけます。 船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右記の「お問合せ No」をご入力ください) 060965

人口4万人の地方都市でも 月間内視鏡検査数150件越えの内視鏡クリニックへ

土井外科消化器内科医院のご紹介

1970年より長崎県島原市で先代院長が新規開業。
平成27年（2015年）より現院長が継承し、その際医院名を
土井外科消化器内科医院へ変更。継承してから内視鏡検査
に力を入れ始めたが内視鏡検査数が伸び悩んでいました。

昨年度のセミナーに参加してから内視鏡検査数、
月間売上が増加傾向し、たった1年で月間内視鏡検査数が
遂に150件を超えるまでに成長された。

経歴

2001年 福岡大学医学部卒業
2002年 熊本大学医学部付属病院 第二外科入局
2003年 熊本地域医療センター
2006年 水俣市立総合医療センター
2007年 天草地域医療センター
2014年 土井外科胃腸科医院
2015年 土井外科消化器内科医院

資格

日本外科学会専門医
日本消化器内視鏡専門医
日本消化器病学会専門医
日本がん治療専門医機構がん治療認定医
内痔核硬化療法治療資格
日本大腸肛門病学会会員
日本痔瘻学会会員
日本胆道学会会員



土井外科消化器内科医院
院長 土井康郎氏

持

続的成長医院へと 変貌を遂げる

180分間

Before

2019年3月度のセミナー受講前
2018年7月～2019年6月までの数値
年間売上
71,935,540円

内視鏡検査数
581件

内視鏡検査レセプト比率
12.03%

After

2019年3月度のセミナー受講後
2019年7月～2020年6月までの数値
年間売上
93,636,370円（+130.2%）

内視鏡検査数
991件（+170.6%）

内視鏡検査レセプト比率
18.03%（+150%）

地方都市でも内視鏡検査数を増やす為のポイント

POINT その1

地方都市だからこそ取り組むべき院内対策

地方都市では幅広い診療科目の患者層が来院する印象にあります。内視鏡検査数を増やすためには**消化器主訴の患者層を集患しつつも、その他の診療科目の主訴で来院された方を院内誘導で内視鏡検査受診へ繋げていく必要があります**。本講座では反響の在った具体的な取り組み内容を紹介していきます。

POINT その2

地方都市は地域医療機関との連携が必須

東京などの都市部とは異なり地方都市では、内視鏡検査が必要になったときに、**かかりつけ医から言われた医療機関に来院される傾向にあります**。その為皆さんが開院されているエリア内で**内視鏡検査の紹介患者様をどれくらい獲得する事ができるかも内視鏡検査数を増やしていくうえで大切な取り組みです**。本講座で具体的な取り組み内容を紹介していきます。

POINT その3

緊急性の高い患者層の集客

「**血便が出た**」「**胃が痛い**」などの患者様から見ても緊急性の高い症状は地方都市でもネットとの相性が良いです。そのためネットの対策で集患対策を図る必要があります。また**対策する競合の件数も少ない為その地域内で1番目に取り組む事で大きな先行者メリットを受ける事ができます**。本講座では地方都市でも反響があったネット対策戦略を紹介します。

人口4万人の地方商圈でも 医師1名、看護師3名体制医院が 月間150件越えを達成できた秘訣



実際にコンサルティングサポートを担当した
コンサルタントが経営ポイントを特別解説

人口4万人の地方都市でも内視鏡検査数は増やせます！

皆様こんにちは！（株）船井総合研究所 内視鏡クリニックのコンサルティングを行っている和田大樹と申します。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**地方都市でも内視鏡検査数150件を達成する施策について紙上特別講座**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。

内視鏡検査数を増やすためにはまず外来の集患・効率化を！

150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。

地方都市ならではの内視鏡検査集患対策 地域医療機関との連携・関係性強化

都市部でも地方都市でも同じことが言えますが、**当院が内視鏡検査を行っている事は思っている以上に認知されていない事が良くあります**。特に地方都市では地域密着型の医療体制であり、地域コミュニティ内での知名度が集患にも大きく関わってきます。**ネットでの集患対策も非常に重要ですが地方都市はネットの対策と同じくらい、地域医療機関との連携が欠かせません**。船井総合研究所がお付き合いさせていただいているクリニック様では、下図のような挨拶状を地域の医療機関様に郵送してから、内視鏡患者様の紹介を獲得できるようになった医院様もいらっしゃいます。

挨拶状を郵送する際は当院に患者様の紹介してもご安心していただけるように、**他院にはない差別化要素は抜け漏れなく記載していただいております**。今は検査時に鎮静剤を活用する事は当たり前になってきました。それ以外の差別化要素として「**院内で下剤が飲める**」「**女性医師が在籍している**」「**土曜日や日曜日にも検査が行える**」などの差別化要素は惜しみなく記載ください。



また、**挨拶状の郵送以外でも地域の癌検診の啓蒙活動を行っている医院もあります**。こちらの取り組みではがん検診受診を促すポスターを地域医療機関内で掲示していただく事になります。皆様が開院されているエリア内では是非先立って地域医療機関との関係性強化に努めていただき、地域コミュニティを巻き込んだ対策を行っていただきたく思います。



ポイント

競合クリニックが着手される前に取り組む事

この地域医療機関との連携・関係性強化を行っていく上で一番重要となるのが、**競合の内視鏡クリニックが取り組まれる前に自院が率先して行う事です**。競合の後出しでは手遅れとなってしまいます。一度関係性を構築されると余程の事が無い限り関係性を断ち切られる事はありません。皆様の地域で胃がん・大腸がんで亡くなる方を一人でも減らすために、是非地域内で率先して挨拶状の郵送、各種癌検診の啓蒙活動に取り組んでいただきたく思います。

地方都市ならではの内視鏡検査集患対策 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。内視鏡検査を増やしていくためには内視鏡検査に繋がし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。



ポイント

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。



逆流性食道炎



血便

地方都市ならではの内視鏡検査集患対策 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 **w e b 問診が最新事例として注目**されています。

胸焼け専用問診票

また、問診が充実することで、**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。



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150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！
- 地方都市でも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！
- 地方都市でも導入必須！web問診を有効活用した最新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！高齢者比率が高い地方都市でも患者様が続々と増える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！
- 地方都市では特に重要！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土井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 ヘルスケア支援部 マネージング・ディレクター 砂川 大茂

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

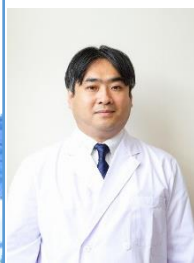
仙台消化器・内視鏡内科
クリニック泉中央



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150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

【船井総研より】

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なっています。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 ヘルスケア支援部
リーダー 石原 春潮

第二講座

人口4万人の地方都市でも
月間内視鏡検査150件を超えた秘訣

土井外科消化器内科医院
院長 土井 康郎氏

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
リーダー 石原 春潮

WEB
開催 11月8日 (日) 11月15日 (日) 11月19日 (木)
13:00～16:30 ログイン開始
12:30～

※PC・タブレットがあればどこでも受講可能です。

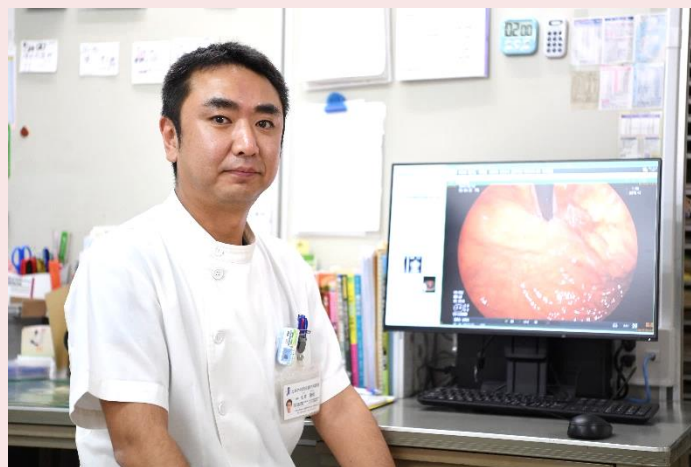
ゲスト講師紹介

【医院名】

土井外科消化器内科医院

【名前】

土井 康郎 (ドイ ヤスロウ)



【経歴】

福岡大学医学部卒業
熊本大学医学部附属病院 第二外科入局
熊本地域医療センター
水俣市立総合医療センター
天草地域医療センター
土井外科胃腸科医院
土井外科消化器内科医院

【資格】

日本外科学会専門医
日本消化器内視鏡学会専門医
日本消化器病学会専門医
日本がん治療認定医機構がん治療認定医
内痔核硬化療法治療資格
日本大腸肛門病学会会員
日本脾臓学会会員
日本胆道学会会員

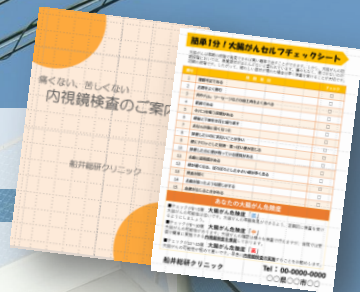
セミナー来場ならではの見どころ！

即使える！実践ツールを惜しみなく大公開！

ゲスト講師・内視鏡コンサルタントに直接質問が出来る！

来場いただいた参加者皆様に情報交換が出来る！

対面での無料経営相談で気になる疑問は即解消！



最後に船井総研コンサルタントから皆様へ

本レポートをお読みいただいた先生はたった今“チャンス”を掴まれています。

なぜなら、今回開催させていただくセミナーでは我々がおおよそ1年以上にわたって生の現場からヒントを得て、先駆けて取り組まれた院長先生と共に試行錯誤して生まれた“リアル”な事例内容をお伝えさせていただくからです。理論だけでなく実践・事例に基づいた表に出にくい内容です。少しでも気になった方、明日から何かを変えていきたい方、これから医院を成長させていきたい方はぜひ今回のセミナーにご参加いただくことをおすすめいたします。

たった半日のセミナーで持続的な成功のきっかけをつかみ取るのか。それとも先延ばしにして、日々診療に追われてしまうのか。ぜひこのチャンスをつかみ取っていただき成功への一歩としていただければと思います。

当日お会いできる事を楽しみにしております。

WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取り WEBページのお申込みフォームよりお申込み下さい。

セミナー詳細を下記 WEBページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/060965>



無料経営相談のお申込み

右記のQRコードを読み取り WEBページのお申込みフォームよりお申込み下さい。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

内視鏡検査数アップセミナー【地方クリニック成功事例】

お問合せNo. S060965

開催要項

オンラインにてご参加

2020年 **11月8日(日)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 11月4日(水)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

日時・会場

2020年 **11月15日(日)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 11月11日(水)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

2020年 **11月19日(木)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 11月15日(日)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 **30,000円** (税込**33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 **24,000円** (税込**26,400円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●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

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上で確認いただけます。

または、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.060965を入力、検索ください。

お問合せ

 明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 石原

検

お申込みはこちらからお願いいたします

11月8日(日)オンライン受講

申込締切日 11月4日(水)

11月15日(日)オンライン受講

申込締切日 11月11日(水)

11月19日(木)オンライン受講

申込締切日 11月15日(日)

