

## 内視鏡業界時流予測セミナーでお伝えする内容はこちら!

- 内視鏡業界の時流、生き残る内視鏡クリニックの経営戦略
- 製品化目前といわれている内視鏡AIの最新情報
- コロナ禍でも昨年対比190%成長をした内視鏡クリニックが取り組んだ先進的施策
- 医師1名体制で月間内視鏡検査300件、1日外来60名を実現させた成功事例の秘訣
- 健診事業に影響されない年間安定した内視鏡集患の仕方
- 患者満足度を落とさずに30分で8人の外来診察を実現する診療効率化ノウハウ
- 今すぐ内視鏡クリニックが取り入れるべき令和のITツール3選

### 特別ゲスト講演



## 「内視鏡AIの開発最前線! 製品化に向けた今後の展望」

株式会社 AIメディカルサービス  
代表取締役 CEO 多田 智裕氏

本セミナーではスペシャルゲストとして世界を代表する医療AIベンチャー企業である株式会社 AIメディカルサービスCEOの多田智裕様にご講演いただきます。

### セミナースケジュール

全日程WEB開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能! ※全て同じ内容です。

開催日時	①2月21日(日)	②2月21日(日)	③2月28日(日)	④2月28日(日)
10:00~12:00 (ログイン開始9:30~)	16:00~18:00 (ログイン開始15:30~)	10:00~12:00 (ログイン開始9:30~)	16:00~18:00 (ログイン開始15:30~)	
講座	セミナー内容			
第1講座	<b>内視鏡業界の最新時流解説</b> 内視鏡業界の劇的な市場変化に伴い、内視鏡クリニックが抱える3つの経営危機について解説致します。今対策ができないクリニックは衰退をしていく危険性があり、まずは業界の現状を知りましょう。 株式会社 船井総合研究所 石原 春潮			
特別ゲスト講演	<b>内視鏡AIの開発最前線! 製品化に向けた今後の展望</b> 世界を代表する医療AIベンチャーからスペシャルゲスト講演が実現。業界成長に大きく貢献し、内視鏡業界の競争環境に劇的な変化をもたらす内視鏡AIの開発状況と製品化に向けた展望をお伝えします。 株式会社 AIメディカルサービス 代表取締役 CEO 多田 智裕氏			
第3講座	<b>2021年に行うべき内視鏡クリニックの経営テクニック</b> 全国60の内視鏡クリニックを経営コンサルティングしてきた日本唯一の内視鏡コンサルタントが2021年に行うべき内視鏡クリニックの経営戦略・ノウハウについてお伝え致します。自院の成長に繋がるすぐ使えるノウハウに厳選致します。 株式会社 船井総合研究所 和田 大樹・宮川 祐樹			
第4講座	<b>まとめ講座 本日一番お伝えしたかったこと</b> 本セミナーのまとめ講座として、内視鏡クリニック院長の皆様にお伝えしたいことを本講座にて集約させていただきます。 株式会社 船井総合研究所 石原 春潮			

## セミナーはWEBからお申込いただけます!

右記のQRコードからお申込フォームに直接アクセスできます。必要事項をご入力の上、お申込みください。  
 セミナー情報を下記のWEBページからもご覧いただけます!

セミナーWEBページ: <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/068870>



# 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  
**2021**

## 2021年内視鏡業界

# 時流予測 セミナー

Afterコロナ戦略

激動の癌検診市場

オンライン診療活用

内視鏡AI導入

WEB問診・予約システム

### このような話が聞けます!

- ✓ コロナ禍でも成長を遂げた内視鏡クリニックの成功ルール
- ✓ 激動の癌検診情勢下で内視鏡検査を増やすための**集患戦略**
- ✓ 再現性のある**医師1名月間内視鏡300件体制**のIT活用診療効率化
- ✓ web問診・予約システム・遠隔診療等の最新ITツールの活用法
- ✓ 製品化目前! 業界最注目**の内視鏡AI**の開発動向・展開展望

### ~スペシャルゲスト講演~

## 『製品化目前! 内視鏡AI開発最前線』

現在内視鏡業界で最も注目されている『内視鏡AI』。内視鏡AIの製品化を目前に迎えた株式会社AIメディカルサービス代表の多田氏に現状の開発状況と今後の展望をご講演いただきます!



株式会社 AIメディカルサービス  
代表取締役 CEO 多田 智裕氏

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。

主催 明日のグレートカンパニーを創る  
 【webセミナー】内視鏡業界時流予測セミナー お問い合わせNo.S068870  
 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 お申し込みに関するお問い合わせ: 時田  
 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  
 内容に関するお問い合わせ: 石原

WEBから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。) → 068870

# どうなる!?! 激動の内視鏡業界が迎える3つの経営リスク! 内視鏡クリニックの生き残り戦略を提言!

## コンテンツ① 内視鏡業界は衰退する!?! 内視鏡業界が抱える3つのリスク

### リスク① コロナ影響による不安定な健康診断”市場”

コロナの影響により全国の企業健診、特定健診が軒並み不規則実施。再開傾向はあるが、例年通りの受診率を期待することはできない。また、コロナによる不景気が後押しをし、二次検査受診への足並みは遠のいている

➡ **健康診断経由の内視鏡患者(便潜血陽性、バリウム)の市場が大きく縮小**

### リスク② 技術革新により形を変える健康診断”事業”

血液検査、尿検査による癌の発見が可能になり今後国内に普及していく見通しが立っている。「健康診断→二次検査(内視鏡)」の流れは縮小? 拡大? いずれにせよ予測が不安定な事業領域に発展成長していく

➡ **内視鏡の役割は「予防・検査」から「治療」へ。  
内視鏡検査が不要になる時代が来るかもしれない**

### リスク③ 製品化目前! 内視鏡AIの開発

遂に製品化を迎えると言われている内視鏡AI。AIによる早期癌の高精度な発見が可能になり、見逃し率における内視鏡クリニックの差がなくなる可能性がある

➡ **内視鏡検査における差別化は医師の”実力”から  
医療機関の”機能”に変化していく**

#### リスク①②③をまとめると

下記のようなクリニックは経営危機に陥る可能性が高い! 要注意!

内視鏡集患が  
便潜血陽性患者に依存  
しているクリニック

内視鏡治療を  
苦手、避けている  
クリニック

特定健診、  
企業健診に依存  
しているクリニック

大腸カメラ検査の  
差別化が弱い  
クリニック

## コンテンツ② 内視鏡クリニックに必要な2つの生き残り戦略!

### 2021年から内視鏡クリニックが取るべき戦略は2つ!

#### 戦略① 脱・健康診断依存体質! 内視鏡検査は便潜血陽性以外から集める!



便潜血陽性患者の市場は非常に不安定で今後は減少も見込まれています。その中で注力すべきは消化器外来市場です。このタイミングにあわせて「内視鏡クリニック」から「消化器クリニック」にブランドチェンジをしていくことで、効率的に内視鏡検査数を増やしていくことができます。「内視鏡検査を増やすために外来を増やす」→「外来を増やすために診療効率化に着手する」→「最終的に内視鏡検査比率が高まる」、この成長サイクルを最速で実現できるかが鍵です。

#### ポイント

- ・便潜血に頼らない内視鏡集患、**極めるべきは消化器外来**
- ・消化器疾患は他科目と比べて**増加傾向**
- ・web予約機能×消化器専門性は強い集患力を実現する
- ・消化器外来の**集患と”診療効率化”**に同時に着手する

#### 戦略② 内視鏡検査差別化の徹底強化! 潜在層へのアプローチ力を高める!



内視鏡検査はもはや希少な検査ではなく、競合が乱立する業界となりました。その中で、内視鏡検査を一つの”商品”として見込み、商品力(つまり差別化力)を高めていくことが重要です。昨今では鎮静剤の使用は当たり前となり、それ以外の観点から内視鏡検査の商品力を高めていく必要があります。商品力を極めていき、潜在層となっている内視鏡患者予備層にアプローチをしていきましょう。

#### ポイント

- ・大腸カメラ検査の診療圏は確実に拡大、**競合数は激増**
- ・「見逃し率0%」「オール鎮静剤」が前提になる→**医師の目と腕は重要でなくなる**
- ・ターゲット潜在層①**ビジネスマン**:日帰りポリプ切除、上下セット、予約機能、半日拘束大腸カメラ
- ・ターゲット潜在層②**女性**:女性医師の採用、院内で下剤が飲める、口コミ対策

2つの経営戦略の詳細はセミナーでお伝えします! セミナー詳細は裏面へ!

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。

## 【webセミナー】内視鏡業界時流予測セミナー

お問合せNo. S068870

### 開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:2月17日(水)

2021年 **2月21日(日)**

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

本講座はオンライン受講となっております。  
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。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始15:30より)

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限:2月24日(水)

2021年 **2月28日(日)**

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

本講座はオンライン受講となっております。  
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。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始15:30より)

受講料

**一般価格** 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 8,000円 (税込 **8,800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上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.068870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  
**Funai Soken 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

お申込みはこちらからお願いいたします

**2月21日(日) オンライン**

開始10:00 ▶ 終了12:00

開始16:00 ▶ 終了18:00

申込締切日2月17日(水)

**2月28日(日) オンライン**

開始10:00 ▶ 終了12:00

開始16:00 ▶ 終了18:00

申込締切日2月24日(水)



検