

毎年大好評の診療効率化セミナー第4弾!

1時間で平均35名診察皮膚科診療システム化セミナー

開催日時

東京会場 2021年4月25日(株)船井総合研究所 東京本社 13:00~15:30(受付12:30~)
 大阪会場 2021年5月16日(株)船井総合研究所 大阪本社 13:00~15:30(受付12:30~)
 オンライン開催 2021年4月29日・5月6日(株)船井総合研究所 東京本社 13:00~15:30(受付12:30~)
ご都合の良い開催日時を選択して、WEB受講が可能です。 **PC・スマホがあればどこでも受講可能!**

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWEB開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 13:20	コロナ禍における皮膚科クリニックの効率化の必要性 新型コロナウイルスの流行拡大に伴い、皮膚科・美容皮膚科クリニックにおいても、集患・診療体制を見直さざるを得ない環境となっており、皮膚科・美容皮膚科専門のコンサルタントが、直近コロナ禍に負けない医院づくりの方法と、今後皮膚科クリニックの成長ステージにあわせて行うべき戦略について解説致します。 株式会社 船井総合研究所 美容チーム 村越 健太
ゲスト講師 第2講座 13:20 14:10	なぜ30坪のコンパクト医院で1時間35名診察ができるのか? 京都府で30坪の繁華街ならではのコンパクトな院内ながら、1ドクターで1時間あたり35人と脅威のスピードかつ、丁寧に診察されています。そんな先生の効率的な診療スタイルの作り方・スタッフの育て方・代診医師との連携方法等についてご講演いただきます。 京都駅前さの皮膚科クリニック 院長 佐野陽平氏
第3講座 14:20 15:00	皮膚科・美容皮膚科クリニックの集患と効率化POINTを徹底解説 コロナ禍の中でも前年比の110%成長を続けるクライアントの事例を基に、今後の皮膚科・美容皮膚科クリニックが見直すべき、集患方法・院内診療体制の効率化・スタッフマネジメントについて解説致します。 株式会社 船井総合研究所 美容チーム 里 和也
第4講座 15:00 15:30	本日のまとめ ~明日から実践いただきたいこと~ 株式会社 船井総合研究所 美容チーム リーダー 寺寄 孔希

お申し込み方法



WEBからお申込みいただけます!

下記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/070791>



30坪5室の省スペースでも

代診医師のシフトの日でも

残業ほぼ無し

スタッフを戦力化し、院長が疲弊せず

1年で1時間15名 1時間35名

効率的診療システムを構築できた理由を徹底解説

こんなお悩みを抱えている院長先生におすすめ

- 残業が慢性化している
- 院長先生自体が長時間診察に疲弊してしまっている
- 院内の滞在時間を減らしたい
- 満足度を落とさずに診察を効率化したい
- 代診医師の活用にお悩みの先生
- スタッフをもっと戦力化したい

ゲスト講師

京都駅前 さの皮膚科クリニック
院長 **佐野 陽平氏**



開催日時

東京会場 2021年4月25日(株)船井総合研究所 東京本社 13:00~15:30(受付12:30~)
 大阪会場 2021年5月16日(株)船井総合研究所 大阪本社 13:00~15:30(受付12:30~)
 オンライン開催 2021年4月29日・5月6日(株)船井総合研究所 東京本社 13:00~15:30(受付12:30~)
ご都合の良い開催日時を選択して、WEB受講が可能です。 **PC・スマホがあればどこでも受講可能!**

主催

30坪で1時間35人診察!皮膚科診療効率化セミナー



TEL.0120-964-000

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

お問い合わせNo.S070791

申込に関するお問い合わせ:時田
内容に関するお問い合わせ:村越

WEBから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「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **070791**



30坪の省スペースで
1時間平均35名を診察する
効率的診療スタイルを
構築するまでの軌跡

京都駅前 さの皮フ科クリニック
院長 **佐野 陽平氏**

【講師情報】

京都駅前さの皮フ科クリニック院長

〈所属・資格〉

- ・日本皮膚科学会 皮膚科専門医
- ・日本内科学会 内科認定医
- ・日本皮膚科学会
- ・日本アレルギー学会
- ・日本皮膚悪性腫瘍学会
- ・日本美容皮膚科学会
- ・日本東洋医学学会
- ・日本内科学会

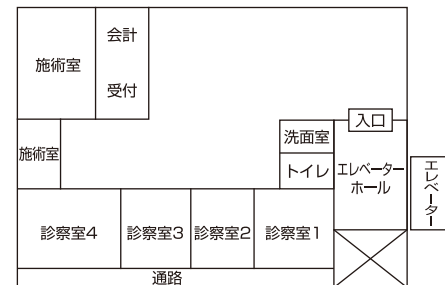
【医院情報】

〈標榜科目〉

皮膚科・アレルギー科・美容皮膚科

〈立地〉

JR京都駅から徒歩30秒



京都駅前さの皮フ科クリニック様の5つのポイント

**1時間
35名診察**

**30坪の
省スペース**

**代診医師でも
スピードが
変わらない**

**自由診療とも
両立**

**残業
ほぼ無し**

院長先生に開業から現在までの取り組みについて伺いたします。

詳細は次のページへ!

広報不足で来院数が伸び悩む



そんな同院だが、開業して3年間は苦戦続きでした。
2015年に五条（京都市下京区）に開業しましたが、「**本当に良い診察をしていれば患者さんは口コミでどんどん集まってくる**」と意気込んでいましたが、繁忙期でも1日40~50名で、経営的に厳しいものがありました。居抜きテナントで初期費用が安かったことや、開業した当時のツテでJR京都駅徒歩30秒のテナントが空いているということもあり、開業して3年で**駅前に移転**しました。勿論五条の時と比較して**1日10~20名程度は増加**しましたが、増加した家賃を鑑みると更なる増患は必要でした。とはいえ、集患の為に積極的な投資を行うことには抵抗感もあり、様々な広告代理店の営業を受けましたが、業者看板等のアナログ広報のみしか手を付けませんでした。
今思えば、もう少し広報に注力しておけばよかったと思っています。

残業・スタッフマネジメント



こちらをお読みの諸先生方にも共通されるかと思いますが、スタッフマネジメントも並行して問題点が多かった様に思います。
当院はパート社員6名でスタートしましたが、2019年までの**4年でほぼ全員辞めています**。当初は人件費を鑑みて正社員は雇いませんでしたが、やはり**パート社員は業務をなかなか覚えられない**等様々なトラブルが頻発しました。
教育制度の整備・採用基準・人事評価制度等の導入などの方法論も勿論ですが、スタッフ一人ひとりに向き合わなければいけないと痛感いたしました。
この様に開業して3年目は苦戦の日々でしたが、2019年から一念発起し、医院経営に真剣に向き合い始めました。

Webマーケティングに注力し、 新患数が1.6倍に伸長



年100万円以上の積極的な広告投資

2019年に入り、このままではイカンと本格的に集患に取り組み始めました。今まではホームページと立て看板程度しか広報を行っていませんでしたが、色々な手法を試してみました。その中でも一番効果が高かったのが、**スマホ対応ホームページへのリニューアルと検索広告を活用した地域への露出強化**でした。当院の強みをホームページ上で打ち出し、地域で病名で検索される方への広報に、**年100万円以上投資**しています。

治療効果と待ち時間の少なさを地域へPR

また最近では**ホームページの診療方針や口コミ**等を閲覧されてからご来院される患者様も多くいらっしゃいますので、Web上での患者様への情報提供量の強化と、口コミから地域の患者様のニーズを推し量る様にしています。

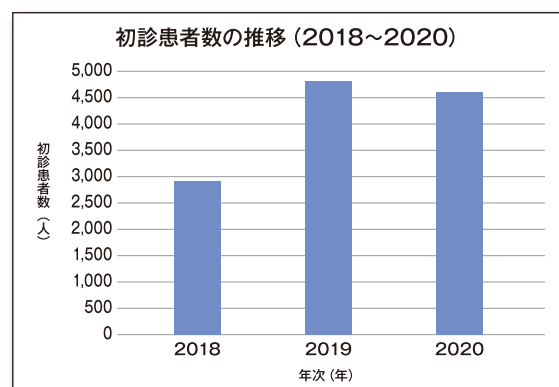
駅前の立地ということもあり、働いている方の来院が多く、患者様のニーズの大多数は「**院内で待たずにキッチリ治して欲しい**」に尽きると感じています。実際患者様から直接・口コミ等で間接的にお待ちをいただく原因として一番多いのは待ち時間の長さが多くを占めていました。

そこで**順番予約制度を導入**いたしました。当初は時間帯予約も検討していたのですが、**皮膚科の診察特性上処置を行うことが多く**、患者様との約束を守れなくなるより、呼び出しルールを日々調整し院内で待たない様に、運用でカバーする様にしています。

開業3年目からも新患数が1.6倍に

右図が実際の当院の新患数の推移ですが、開業3年目にして**2018年から2019年にかけて1.6倍に増加**しております。2020年は新型コロナウイルスにより4~5月の新患数は激減した影響で前年割しておりますが、夏以降は前年比以上の推移でした。

誌面ではお見せできませんが、再初診率も上昇しており、マーケティングの成果でご来院いただいた患者様のご期待にある程度答えられているものと考えております。



医師が診断と処方だけに 集中できる診療体制へ



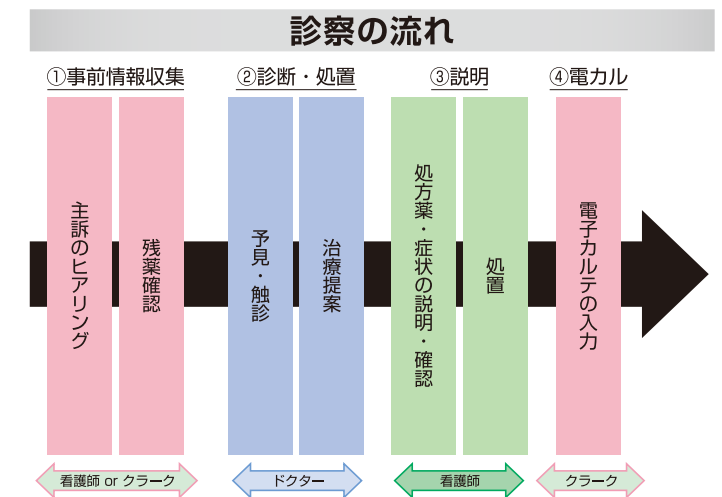
コメディカルへの業務移管

患者数が増加してくると、予約制度を運用して滞在時間を減らす努力にも限界があります。そうすると1人当たりの診察時間を短くせざるを得ないのですが、30分待つ1分診察では満足度も下がりますし、医師としても治療クオリティを下げるという選択は避けたいところです。

その為、医師でなくてもできることに関しては、スタッフに代わりに行ってもらうことにしました。

医師の指導の下、**問診・残薬確認・電子カルテの入力は医療事務に、処置や塗り方の指導等は看護師**に業務を移管しております。

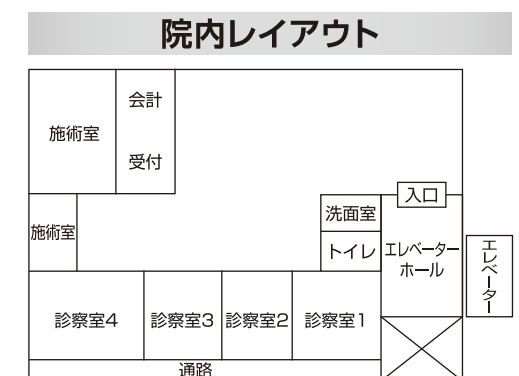
こうすることで、**医師自体の疲弊が少なくなり**ますし、患者様が院内でじっと待っているだけの時間を問診・処置の時間に変わることが可能です。



コメディカルの対応は患者様からも高評価

当院は30坪ながら5室部屋がありますので、下図の様に他職種に業務を割振ることで、私が診察している間に別の部屋で誰かが問診・残薬確認・処置・患者説明を行ってくれています。1ドクターではあるのですが、**体感的には研修医と一緒に診察しているような感覚**です。最初は自分がやった方が早いと思うことも多々ありますが、スタッフのレベルが上がってくると診療スピードも上がりますし、医師の時間は変わらず・あるいは短くなっているのですが、**スタッフが親身に対応してくれているので**、トータルでの対応時間は変わらず、**患者様からも好評**です。

医師が患者を診るのではなく**医院全体で患者を診るというイメージ**ですね。



スタッフ教育・マネジメント 体制の見直し



教育ツール・マニュアルの整備

このような体制を作るためには、スタッフの戦力化が必要不可欠です。教育にあたり、私の時代では1年目修行・2年目実践・3年目恩返しと言われたものですが、**今の時代は手取り足取り教えないとならないようです。**月に2回ほど、私からスタッフにむけて疾患の勉強会や先輩社員からのレクチャーの時間を設けています。また、**教育ツール・マニュアルの整備**も併せて行っています。具体的には、上から下まで読むだけで医師の説明と同じクオリティにするための**疾患説明ツールの整備・電子カルテの入力を統一**するための入力ルールなどを用意しています。

教育チェックリスト



クランクテスト



疾患説明用紙



カルテ入力ルール



スキル・理念理解に基づいた賃金・評価制度

私の様に小さな医院では、どうしても下記の様な対応をしがちです。

- ①できる人に仕事が集中しがちだが、賃金はほとんど同じ
 - ②好き嫌いでの評価がしない
 - ③目の届かない医療事務の評価はしない
- しかし、この5年間で学んだこととしては、

①スキル面②勤務態度③理念への理解の3軸を大切にしていかないと、優秀なスタッフから辞めていくということです。そのため、評価・賃金制度も細かく設定しています。

評価に紐づいた賃金制度

評価項目	評価基準	賃金
スキル	基礎的	基本給
勤務態度	普通	基本給 + 手当
理念への理解	高い	基本給 + 手当 + 業績連動

自由診療にも挑戦



2020年からは処置室の1室を改装し、施術部屋を設けました。保険患者様をお待たせしない様に医師の指導の下、看護師でもできる光治療機器を主として選定しています。保険診療と並行して自費診療を行う為、右図の様なスタッフ向けの説明資料や予め施術の内容を動画で閲覧いただいでからご来院いただくことで、説明の効率化を図っております。コロナ禍の中の挑戦となりましたが、2月時点での稼働率が60%を超え、以下に予約を詰めるかというフェーズに移行しております。

カウンセリングツール・動画



Withコロナの中 さらなる飛躍へ



稼働率が60%を越えてきましたので、施術のロスタイムの短縮・クオリテ時を落とさず施術時間の時短・平日への誘導等実施を進めておりますが、キャパシティの限界に近づいております。2021年の目標としてはさらに、より高いステージを目指します。

ここまで成長できたのはスタッフと患者様のお陰です。今回のセミナーでは、今回ご紹介した事例に基づき実際に使用したツールや失敗談も含めお話しさせていただければ幸いです。



ゲスト講師の成功事例講座

なぜ**30坪**のコンパクト医院で
1時間35名診察ができるのか？



秘訣 1

1時間35名診療を達成
診療オペレーション

秘訣 2

疾患説明・患者指導担当
看護師育成

秘訣 3

カルテ記入・問診担当
クランク育成

秘訣 4

代診医師
活用

秘訣 5

スタッフ
マネジメント

秘訣 6

人財を採用する為の
採用基準

1 効率的な診療オペレーションの作り方が学べる！

来院しても残業時間は0分未満、効率的な職種間の役割分担・患者指導・案内方法・診察室・ツールの使い方を徹底解説！



2 スタッフ早期戦力化の為の教育・研修方法が学べる！

佐野先生が作成された、今まで医師が行ってきた業務をスタッフが代行する、研修内容・教育ツールの具体的な使い方を大公開！



3 スタッフ・他医師と上手に連携する為のルールが学べる！

院長不在、代診医師による診察でも同じ診察スピードを維持しています。その秘訣となる院内ルール・連携方法をご解説いただきます。



4 人財を集める・残す為の採用・評価制度が学べる！

佐野先生が作成された、今まで医師が行ってきた業務をスタッフが代行する、研修内容・教育ツールの具体的な使い方を大公開！



船井総研の成功事例講座

皮膚科・美容皮膚科クリニックの
集患と効率化POINTを
徹底解説

講師：株式会社 船井総合研究所 美容チーム 里 和也



講座内容 コロナ禍に対応！ クリニックの集患対策2021

- ◆感染対策の実践方法と地域へのPR方法を徹底解説
- ◆クリニックのNO.1集患ツールもホームページ対策
- ◆皮膚科に特化したSEO・MEO・ポータルサイト対策とは？
- ◆今一番効果が出る、Web広告とは？
- ◆集患に必須な予約制度。
来院数・診察スタイルに合わせたシステムの選び方 …etc

講座内容 1日150人を無理なく診察できる体制の作り方

- ◆カルテ入力・問診は医療クランクへ。
スムーズなクランク導入のコツ
- ◆患者指導・問診どこまで任せられる？ 無理なく任せる方法とは？
- ◆残業が多い医院が行うべきルール設定とは？
- ◆医院のキャパシティ・目標人数に応じた人員体制とは？
- ◆良い人材を集めるための採用方法とは？ …etc

講座内容 1日150人来院してもできる美容の両立方法

- ◆今から始めるなら医療脱毛？ シミ？ タルミ？ 痩身？
- ◆経営的に考える良い治療機器の選び方とは？
- ◆競合に負けない治療メニュー・料金設定の組み方とは？
- ◆新患を集めるWEB集患と、保険患者を引き上げるアナログ集患の
効果的なやり方
- ◆カウンセリングの成約率の増加POINTとは？ …etc

※事前アンケートの結果、講座内容が予告なく変更する場合がございます。
予めご了承のほど宜しくお願いいたします。

船井総研の成功事例講座

コロナ禍における皮膚科クリニックの効率化の必要性

講師：株式会社 船井総合研究所 美容チーム **村越 健太**



【コンサルタント支援実績】

- 東京都の皮膚科クリニック**
自由診療領域(シミ外来)のマーケティング戦略を支援。
自由診療収入200万円/月→600万円/月へ伸長。
 - 北海道の皮膚科クリニック**
保険集患・美容集患および診療体制オペレーション策定を支援。
残業時間を増加させず1日平均来院人数150人→200人へ伸長。
自由診療収入150万円/月→700万円/月へ伸長
 - 大阪府の皮膚科クリニック**
診療体制オペレーション策定および自由診療(医療脱毛・シミ外来)の立ち上げを支援。
1日平均残業時間30分未満かつ、自由診療収入800万円/月へ伸長。
- ...etc

講座内容

新型コロナウイルスの流行拡大に伴い、皮膚科・美容皮膚科クリニックにおいても、集患・診療体制を見直さざるを得ない環境となってきました。皮膚科・美容皮膚科専門のコンサルタントが、直近コロナ禍に負けない医院づくりの方法と、今後皮膚科クリニックの成長ステージにあわせて行すべき戦略について解説いたします。

船井総研の成功事例講座

本日のまとめ ～明日から実践いただきたいこと～

講師：株式会社 船井総合研究所 美容チーム リーダー **寺崎 孔希**



【コンサルタント支援実績】

- 千葉県の皮膚科・美容皮膚科クリニック**
3.5年のコンサルティングで年間医業収入200%成長
 - 兵庫県の美容外科**
4年のコンサルティングで年間医業収入127%成長
 - 熊本県の美容皮膚科**
1.5年のコンサルティングで年間医業収入122%成長
 - 神奈川県**の皮膚科・美容皮膚科
3年のコンサルティングで年間医業収入158%成長
 - 岡山県の形成外科**
2年のコンサルティングで年間医業収入394%成長
- ...etc

ここまで本レポートをお読みいただき誠にありがとうございます。
佐野先生のインタビューは、いかがでしたでしょうか。
本セミナーでは2時間半で、より詳しくお伝えします。ゲスト講師・コンサルタントが質疑応答にも応じます。疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。

二〇二一年皮膚科クリニックにおいても、人口減少・競合医院の増加による患者減少・スタッフの採用難は既に顕在化しています。そのような外部環境の変化に対応するため、医院機関も生産性の向上が必要となってくると思われます。そのための診療効率化・自由診療への参入です。

本セミナーの中で、実際に成功したノウハウを出し惜しみしないことはお約束しますので、実践いただければその効果を実感していただけたらと思います。

是非このチャンスをつかみとっていただければと思います。

どうぞこの機会をお見逃しなくご参加ください。
当日お会いできますことを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所

美容チーム

村越 健太

このようなお悩みをお持ちの先生はご参加ください。

- 残業が慢性化している
- 院長先生自体が長時間診察に疲弊してしまっている
- 院内の滞在時間を減らしたい
- 満足度を落とさずに診察を効率化したい
- 代診医師の活用にお悩みの先生
- スタッフをもっと戦力化したい

本セミナーではリアルな成功事例・ノウハウ・実際に使用した資料・ツールまで詳細にお伝えいたします。

本セミナーは1度きりの開催で、同じゲストが弊社セミナーに登壇することはございません。弊社の講座も弊社主催セミナーでしか聞けない内容が盛りだくさんですので、ぜひこの機会にお申込みください！

お申込みは次のページへ！

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。

30坪で1時間35人診察！ 皮膚科診療効率化セミナー

お問合せNo. S070791

開催要項

日時・会場	東京会場にてご参加 お申込期限 4月21日(水)まで	大阪会場にてご参加 お申込期限 5月12日(水)まで
	2021年 4月25日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (株)船井総合研究所 東京本社 (受付12:30より) 〒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 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分	2021年 5月16日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (株)船井総合研究所 大阪本社 (受付12:30より) 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分
	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、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。	
	オンラインにてご参加	2021年 4月29日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 お申込期限 4月25日(日)まで (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講が可能となっております。 オンライン受講の方に限り、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

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)、右上検索窓にお問い合わせNo.070791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: 村越
------	---

お申込みはこちらからお願いいたします

4月25日(日)東京会場 お申込期限: 4月21日(水)	5月16日(日)大阪会場 お申込期限: 5月12日(水)
4月29日(木)オンライン受講 お申込期限: 4月25日(日)	5月6日(木)オンライン受講 お申込期限: 4月29日(木)

