

白内障手術を中心に安定した眼科クリニック経営を目指すセミナー

オンライン開催

全日程同内容での開催となりますので、ご都合の良い日時をお選びください。
PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2021年 9月 2日(木)・4日(土)・5日(日)・10月 7日(木)・9日(土)・16日(土)

お申込み期限 8月29日(日) 8月31日(火) 9月1日(水) 10月3日(日) 10月5日(火) 10月12日(火)

13:00~16:00(ログイン開始12:30~) 一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円)/一名様
※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
会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円)/一名様

講座	セミナー内容
第1講座	安定したクリニック経営のためにすること 外来環境が不安定な中、白内障手術をしながら、クリニック運営を安定させる方法について 弊社眼科専門コンサルタントが解説します。 株式会社 船井総合研究所 野田 陽一郎 株式会社 船井総合研究所 久保田 駿
第2講座	開業10年かけてやってきたこと 白内障手術年間1,000件を目指し取り組んできたことと、 これから取り組みたいと考えていることをお話いただきます。 医療法人社団 明幸会 ときわ台中眼科 院長 村中 公正氏
第3講座	本日のまとめ 講座のまとめと今後眼科クリニックが取り組むべきことについて お話させていただきます。 株式会社 船井総合研究所 マネージャー 浜崎 允彦

船井総研医療ニュース無料メールマガジン「めでいまが!」

眼科クリニック専門のコンサルタントが執筆する貴重な情報が満載!

これからの時代に生き残っていくため、患者様から支持される「地域一番医院」となるための
ヒントや医療チームのご支援先の成功事例レポート、勉強会やセミナーのご案内などを盛り
だくさんの内容でお届けしています。ぜひご登録ください。



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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

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/075771>



眼科クリニック向けオンラインセミナー

詳細は中面をご覧ください

白内障強化型 眼科クリニックの作り方 開業10年で白内障手術件数 月間80件以上

本セミナーで学べるポイント

- 年間白内障手術を**安定して増やしていく**方法
- 開業10年で分院展開、
白内障手術**年間1,000件**を目指す手法
- 数十名のスタッフをまとめる**マネジメント**
- 都市立地/郊外でのクリニック**増患対策**
- ビジョン実現のための**経営戦略づくり**



医療法人社団 明幸会
ときわ台中眼科
院長 **村中 公正氏**



オンライン開催

全日程同内容での開催となりますので、ご都合の良い日時をお選びください。

2021年 9月 2日(木)・4日(土)・5日(日)・10月 7日(木)・9日(土)・16日(土)

13:00~16:00(ログイン開始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。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

白内障手術を中心に安定した眼科クリニック経営を目指すセミナー お問い合わせNo. S075771

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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

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。)

075771

月間白内障手術件数80件突破!

セミナー特別ゲスト講師

村中 公正氏

医療法人社団明幸会のご紹介

東京都板橋区で、「ときわ台村中眼科」「徳丸村中眼科」を運営。白内障手術を執刀しながら、ときわ台村中眼科では1日平均100名以上の外来を診察している。2019年に2院体制になり、スタッフ育成にも注力、それぞれのチームが自立できる環境づくりを行い、安定経営を実現している。

2021年3月には白内障手術件数80件/月を超え、年間1,000件体制を整え、無理をしない着実な成長で安定経営を実現している。



医療法人社団明幸会 ときわ台村中眼科のここが凄い!

開業時から、オペ数・外来数ともに安定して成長

外部環境の変化もある中で、毎年約66件/年ペースで白内障手術件数を継続して増加されています。地域に必要とされる形で分院も新規開院し、内覧会では1,000名以上が来院。

収益性、社会性、教育性のバランスの良さ

医療として社会性を前提としたうえで、開業時にまずは担保すべき収益性、そして組織が成長するなかで必要となる教育性のバランスを兼ね備えた経営のモデルのようなクリニックです。

本院・分院間での文化の共有、人事交流

分院開院当初より、本院と分院のスタッフを定期的に入れ替えることや人事交流を実施することで、組織の一体感を醸成されています。ママさんスタッフも多く、多様な働き方を実現しています。

現場での対応力の高さと中長期を見据えた投資タイミング

10年、20年先のビジョンを見据えたうえで、現場の成長に合わせて一步先の投資を常に実施されています。現場も変化にすぐ対応し、医療の質の高さを維持しています。

村中先生が自身が非常にポジティブ

コロナ禍の厳しい状況下の中でも、ピンチをチャンスに変えるための考え方をお持ちで、次々に打ち手を考え、実行される経営者です。

医療法人社団明幸会 ときわ台村中眼科

村中院長に聞く!

白内障手術件数月間80件ペースまで成長したクリニックの軌跡とは
『成功の共有ではなく失敗の共有』
開業から10年間の軌跡を院長自ら徹底解説!

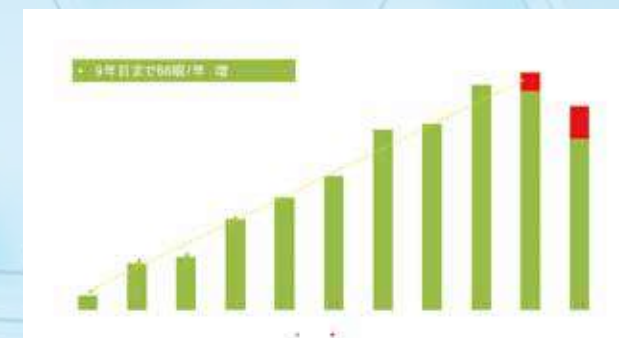


Q

医院の特徴について教えてください

A

当院の特徴としては、今回のテーマである白内障の手術で言えば、手術件数が年間約66例ずつ増加する綺麗な回帰直線になっております。この特徴から受ける印象は先生方によって異なると思いますが、月間80件ペースを目指す上で、コツコツと着実に成長してきたといっても良いのかなと院長としては考えております。



Q

白内障手術件数を開業から月間80件ペースまで増やすに当たって、行ってきた増患施策について教えてください。

A

開業当初から白内障の増患施策は地道にコツコツ積み上げていくものでした。患者さんに喜んでいただき、「患者間の口コミを増やしていただく」ために、開業当初から現在まで、一例一例の手術を全霊で取り組んでおります。他にも、医師会行事への参加や、地域への啓蒙として白内障の講演会の定期開催といった活動を開業時から行っておりました。経営が軌道に乗ってきた4~6年目からは、開業時の半径1キロ診療圏から拡大していくことを考え、HPリニューアルやWEB広告に注力していきました。



ただこのWEBの分野は日々進歩していくものであり、私自身が診療をしながら最新情報をキャッチアップしていくことは難しいという壁にぶつかりました。この領域においては参謀として船井総研に多くの助言をいただくことで進めていくことができました。いま現在では、『目に関する全ての物事を通して社会貢献をする』という大きなビジョンを掲げておりますので、上記の施策に加えて、高次医療機関との連携を強化に注力しております。

医療法人社団明幸会
ときわ台村中眼科

村中院長に聞く!

白内障手術件数年間1,000件ペースまで成長した
クリニックの軌跡とは

Q

分院をされた時の経緯や決断に至った背景について教えてください

A

分院については開業5～6年目に決断をし、10年目2019年5月に開院しました。
分院を作ることを決めた当時は、経営が軌道に乗ってきた一方、院長である私がなくなった時に組織が回らないことに危機感を感じるようになりました。これから先、組織が生き残っていくためにはどうすれば良いかということを考えた時に、小さくて小回りの効く組織（分院）をつくって、法人として環境の影響を受けにくい大きな組織にしていくのが良いだろうと考え、分院を作ることを決意しました。



Q

開業時から今まで最も苦労したことを教えてください

A

組織を運営していく中でのスタッフのマネジメントに苦労しました。
クリニックが大きくなっていく中で、開業当初のいわゆる「ぶんちん型組織」から脱却できなかったことで、いざスタッフ数が増えた時に、管理能力のあるスタッフの育成ができていないことに気が付きました。
スタッフの数によってマネジメントの仕方が変わるということを重要視し、スタッフへの権限移譲をより早く行い、ぶんちん型組織から脱却していく必要があったと当時を振り返って思います。



Q

最後にセミナーに参加される先生方へメッセージをお願いします

A

先に述べた当院の特徴からも分かるように、もの凄い大成功をしたというクリニックではございません。かといって、全く苦労せずにここまで成長できたわけでもございません。医療的に表現するのであれば、n=1の症例報告にはなりますが、私がこの10年間で苦労したことをお伝えすることによって、セミナーをご視聴していただく皆様が苦労を回避できるのであれば、同じ苦労はしない方が良く思っております。
「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議な負けなし」という言葉のように、いわゆる成功の共有よりも失敗の共有の方が先生方にとっても有益だと考え、今回のセミナーで開業から現在に至るまでの私の経験をお話させていただければと思います。
どうぞよろしくお願いいたします。

白内障手術件数を増やしていくことでコロナ禍などの外部環境に左右されず、
眼科クリニックが安定した経営をしていくためには？

今後の流れと
白内障手術件数を増やしていくためのポイントを
専門コンサルタントが**セミナー**で徹底解説!

株式会社 船井総合研究所

野田 陽一郎

Point

1

外部環境に左右されないこれからの戦術策定

2021年現在でも新型コロナウイルスの影響が継続しているクリニックも多いと思います。なるべく外部環境に左右されず、クリニック運営をしていくためのポイントを解説します。特に開業年の浅い先生必見です。

Point

2

白内障手術のマーケティング的捉え方

安定した眼科クリニック経営の1つの鍵は白内障手術数の増加です。
では、どのように白内障手術の件数を増やしていけば良いのか？船井流マーケティングをもとに、「白内障手術件数 地域一番クリニック」を目指すためのマーケティングの考え方や押さえるべき経営数値まで余すことなくお伝えします。

Point

3

繁忙期・効率化対策

診療の質を下げず効率化し、外来診療数を増やすことはどのクリニックでも持つ課題かと思います。“質・満足度を下げずに”滞在時間を減らすためのポイントと他院での効率化事例をご紹介します。

Point

4

立地別増患対策

患者様を増やすための手法もクリニックの立地によって異なります。都市部にあるクリニックと郊外にあるクリニックで実施すべき具体的な施策をお伝えします。

Point

5

経営ビジョンづくり

クリニックを経営、そして組織として発展していくにあたって、ビジョンを策定し目指すべき姿を明確にする必要があります。ビジョンを策定するに当たっての考え方をお伝えします。

白内障手術強化型モデル(月間80件)へのロードマップ

白内障手術
件数(年間)

導入レベル
0～120件

通常レベル
120～360件

地域2・3番手レベル
360～600件

地域一番院レベル
600～960件

全国トップレベル
960～件

白内障手術強化型モデル

施策
マーケティング

院内広告・チラシ・交通広告

ホームページ

白内障特化型ホームページ専門LP

WEB広告・SNS・個別DM

効率化対策

受付・会計対応

保険診療効率化(診察補助・予約体制・暗室対策)

事前問診

検査紹介ツール
中待合活用

デジタル化

複数診療体制

手術
対策

術後電話

個別説明

合同説明会

診療時間・手術時間の変更、見直し

株式会社 船井総合研究所では、白内障手術を実施する眼科クリニックにおいて、成長していくためのロードマップを作成しています。成長の段階にはいくつかの壁があり、それを見越して対策をし、次のステップへ上がることで常にクリニックも成長していくことができると考えています。

本セミナーではその壁と乗り越え方についても詳しくお伝えします。