

大反響につき追加開催！ ハイレベル内視鏡クリニックセミナー 第2弾!!

医師1名体制 + 敷地面積46坪で

内視鏡検査

月間**400件**

一日平均外来数

80名

を、どのように**実現**しているのか!?

圧倒的
院内
集患力
&
効率化
ノウハウ一挙大公開!!

- 開業2年で達成した**月間内視鏡検査数500件**の集患力(医師1名換算400件)
- 持続的成長のための**WEBマーケティング**
- 医師1名×1日外来80人×1日内視鏡検査数20件**の秘訣

スペシャルゲスト講演

市川すずき消化器・内視鏡クリニック 院長 **鈴木 大輔氏**

2019年11月、千葉県市川市にて「市川すずき消化器・内視鏡クリニック」を開業。現在では医業収入1,900万円、内視鏡検査数350件を達成。更なるホスピタリティの高い医療の提供を目指し、尚も急成長中。



WEB開催 2021年**9月26日・30日**・2021年**10月2日・3日・17日** 13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)

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

【第2弾】ハイレベル内視鏡クリニック経営セミナー

お問い合わせNo. S076693

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。)→ **076693**

【特集】医師1名体制で月間内視鏡検査数400件・1日平均外来80人を回す秘訣

第2弾!! ハイレベル内視鏡クリニックセミナー スケジュール

WEB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。
※本セミナーは現地での開催はいたしませんので予めご了承ください。

2021年**9月26日・30日**・2021年**10月2日・3日・17日** 13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)

講座	セミナー内容
第1講座	内視鏡業界の時流解説 株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 宮川 祐樹
第2講座	医師1名体制で内視鏡検査数400件 1日平均外来80人を回す秘訣 市川すずき消化器・内視鏡クリニック 院長 鈴木 大輔氏
第3講座	必見! 圧倒的検査数アップノウハウ 株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 宮川 祐樹
第4講座	本日皆様に一番 お伝えしたかったこと 株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 リーダー 石原 春潮

特別ゲスト講師紹介



市川すずき消化器・内視鏡クリニック
院長 **鈴木 大輔氏**
(医学博士・内視鏡専門医)

経歴

私立開成高校 卒業
北海道大学 医学部 卒業
東京女子医科大学 消化器病センター 研修医
医療法人社団 保健会 谷津保健病院 消化器内科
独立行政法人国立病院機構高崎医療センター 消化器内科
東京女子医科大学 消化器病センター 消化器内科
独立行政法人国立病院機構横浜医療センター 消化器内科
市川すずき消化器・内視鏡クリニック

所属学会

日本内科学会
日本消化器内視鏡学会
日本肝臓学会
日本消化器病学会
日本ヘリコバクター学会
日本痔臓学会

セミナーはWEBからお申込みいただけます!

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/076693>



市川すすき消化器・内視鏡クリニックのご紹介

医師**1名**体制で

内視鏡検査数

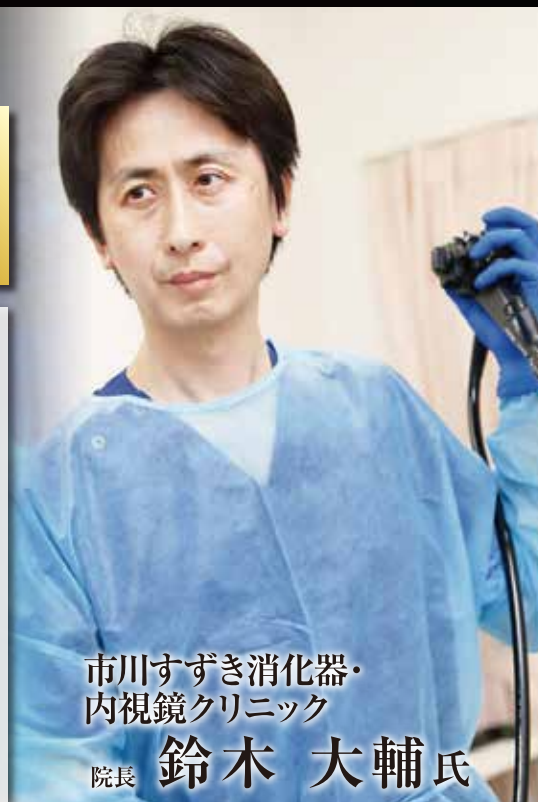
月間**400件**

一日平均外来患者数

80名

2019年11月、千葉縣市川市にて「市川すすき消化器・内視鏡クリニック」を開業。「敷居は低く、ホスピタリティの高いクリニック」として地域に医療サービスを提供することをコンセプトとしている。

消化器内科の専門的な診療と内視鏡検査特化を特徴とし、現在では月間内視鏡検査数は500件、1日外来患者数は80名に至る。



市川すすき消化器・内視鏡クリニック
院長 鈴木 大輔氏

市川すすき消化器・内視鏡クリニックのココが凄い!

月間胃カメラ検査数

一般的な
内視鏡クリニック

31件

市川すすき消化器・
内視鏡クリニック

250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

市川すすき消化器・
内視鏡クリニック

200件

1日内視鏡検査数

一般的な
内視鏡クリニック

2.6件

市川すすき消化器・
内視鏡クリニック

20件

開業初年度

年間医業収入

1.5億円

年間内視鏡検査数

2,908件

診療効率化

問診方法

**WEB問診
クランク導入**

待ち時間クレーン

0件



全国の内視鏡クリニック様へ

今こそ、圧倒的強みを保有した
地域一番の内視鏡クリニックへ変革するとき

今日、世界では新型コロナウイルスが大流行し、医療業界は過去に無いほどの逼迫した状況にあります。これに伴い、業界変化は目まぐるしく続き、地域におけるクリニックの二極化は時が経つごとに顕著になっています。

また、コロナに加え2025年問題という超高齢化社会に向けた社会現象も、医療業界では飛び交っております。この2025年という年度を境に外来患者需要が一気に減少し、入院需要が増えていくことによって、開業クリニックに求められる姿、在り方は大きく変化していくことが予想されます。

来院患者様を減らさず、むしろ増加を図っていくためには、地域包括ケアシステムの中で明確な役割を示す必要、つまり医療機関としての圧倒的な強みを持つ必要があります。今後の患者様の医療機関選定においては患者様優位の時代となり、患者様に“選ばれる何か”がなければ来院患者様は減少し、衰退の一途を辿ることは明白です。

圧倒的な強みは、例えば院長の強いコンセプトであったり、得意な診療領域であったり、様々な要素がきっかけとなり生まれてきますが、いずれにしてもその強みを最大化させ、何かしらの要素において“地域一番クリニック”を実現する必要があります。このような強みを持つことで初めて、患者様に選ばれ地域の中で永続的に成長ができる「地域一番クリニック」と成れる、という考えを船井総合研究所は医療業界に対して日々提言をしております。

そしてこの度、弊社クライアント様が“内視鏡検査特化”をテーマに業界史上最高とも呼べる大成功事例を達成し、前述の考えを身を持って証明してくださいました。

本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、<市川すすき消化器・内視鏡クリニック>の鈴木院長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鈴木院長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いております。

是非最後までお読みいただけますと幸いです。

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
マネージング・ディレクター

砂川 大茂

どのような成長を 辿ったのか

宮川 鈴木先生、本日はお時間を頂きましてありがとうございます。開業するにあたって様々な想いがあったと思いますが、開業時に掲げられていたコンセプトはどのようなものだったのでしょうか？

鈴木先生 当院は「胃がん・大腸がんで亡くなる方をゼロにする」という理念を掲げ開業しました。この理念実現のため、内視鏡検査に特化した取り組みを行い、毎日を忙しく働く世代の方にも内視鏡検査を受けていただける環境を整えています。

世間に良質な内視鏡検査を一件でも多く普及させることで、胃がんや大腸がんで苦しむ方を一人でも減らすことができるように、日々診療に励んでいます。

宮川 社会貢献を軸においた素晴らしいコンセプトですね。開業から約1年で月間内視鏡検査500

件、二日外来80人を達成するまで、どのような成長を辿られたのでしょうか。

鈴木先生 開院後半年で、月間内視鏡検査250件、二日外来35名を達成しました。開業後しばらくは外来数が伸び悩みましたが、2020年7月頃から急激に伸び始め、二日平均で70名程の患者さんを診るようになりました。振り返ってみると、やはり開院直後は集患に苦戦しましたね。地域にクリニックの存在を認知してもらうまでの期間が正念場だったと感じています。

マーケティングでの 取り組み

宮川 なるほど、驚異的な成長スピードですが、これだけの成功を収めるためには、やはりマーケティングには力を入れたと思います。具体的に取り組みられた点を教えてくださいませんか？

鈴木先生 マーケティングにおいては「積極的に先行投資をする」ということを意識していました。例えば、集患の肝となるHPでは、開院時に作成したものがあまり上手く集患に繋がっていないと感じたため、開院後半年ほどの2020年6月の段階でもう一度新しく作り直しました。HPをリニューアルしてから新患数が急激に伸びたため、費用を掛けてでも思い切った作り直して良かったと思っています。

各種ポータルサイトやWEB広告においても同様に、リターンを期待してとにかく積極的に投資をしました。

開業当初は資金繰りに苦労しまし

こはどのような点を重視されましたか？

鈴木先生 地域に競合クリニックが多く存在する中で、自院の内視鏡クリニックとしてのブランドを構築するには「特定の差別化要素に集中的に特化する」ということが必要だと思っています。

当院では「働く世代に良質な内視鏡検査をお届けする」というコンセプトに基づき、女性医師による羞恥心を排除した内視鏡検査や、土日診療を実施することで、働く女性や日々忙しいサラリーマンの方にも検査を受けていただけるよう差別化を図りました。

効率化

宮川 労働世代の方をターゲットに、クリニックのブランディングを図られたんですね。集患が上手くいき、これだけの急スピードでクリニックが成長を続けると、オペレーションの効率化は必要不可欠だったと思います。どのような取り組みを行って

効率化を進められたのでしょうか？

鈴木先生 開業後半年程の段階で、患者さんの増加に伴い院内のオペレーションが上手く機能しなくなりました。そこで、診療スピードがとにかく速い、先進的なクリニックへの見学を行いました。そのクリニックが行っている取り組みを真似して自院に落とし込み、効率化のための改革を次々と実施しました。

例えば、診察室にクラークを常駐させる、軸となる幹部スタッフの確立、オペレーションの発展をスタッフに自走させる、といった点が挙げられます。組織体制を整えていく上で、船井総研も介入したミーティングを定期的に実施することも効果的でした。

今後の展望

宮川 なるほど、お話いただいた取り組みがあつて、圧倒的成功事例である「市川すずき消化器・内視鏡クリニック」が生まれたわけですね。で

は最後に、今後の展望に向けて教えてください。

鈴木先生 私とはにかく、患者さんやスタッフといった関わる人すべてが幸せになるクリニックを作りたいと思っています。日々この目標を意識して診療を行っていれば、「胃がん大腸がんで亡くなる方をゼロにする」という当院の理念も実現できると思っています。

宮川 素晴らしいお考えですね。鈴木先生、本日はお話をお聞かせいただきありがとうございます！ただきありがとうございます！より詳しく鈴木先生のお話を伺いたい方は、ぜひセミナーの詳細をご確認ください。

地域一番になるための 差別化要素

宮川 積極的に先行投資をするこ
とで、徹底した集患対策をされてい
たんですね。集患と同様に、競合ク
リニックに打ち勝つための差別化要
素も重要になるかと思いますが、こ



たが、集患力の強化については費用
を惜しまず投資した結果、クリニッ
クの成長スピードが早まり現在の
経営数値に繋がったと感じていま
す。

第2弾

ハイレベル
内視鏡クリニック
経営セミナーの
詳細はこちら!!

今回のハイレベル内視鏡クリニック経営セミナーは、第一回の大反響を受け、ゲスト講師を新たにお招きしての第二回目開催となります。反響をいただく中で、今回はご参加いただいた多くの方からこのようなお声を頂きました。それは…

「**本当にこんな事例は実現するの？**」

というお声です。多くの内視鏡クリニックに携わらせていただいている経験から、このようなお声をいただく意味も、先生方のお気持ちもよくわかります。しかし、ここで改めて全国の内視鏡クリニック院長皆様にお伝えをさせていただきたいです。

貴院でも
内視鏡検査は増やすことができます。
新しい次元の経営成長を
実現させることができます。

下記は弊社のクライアント様の成功事例です。成功事例のルール化に則り、経営のポイントをしっかりと抑えることができれば、このような成功事例を数多く生み出すことができるようになりました。

内視鏡検査数0件の開業スタートから…

月間内視鏡40件だった地方クリニックが…

仙台消化器・ 内視鏡内科クリニック

- 開業初年度で**年間4,000件**の内視鏡検査達成
- 開業2年目には**月間900件**を達成
- 開業3年目にして**分院展開**予定



かねこ消化器内視鏡 肛門外科クリニック 水戸院

- 医師1名で月間内視鏡検査**250件**
- 医業収入**1,900万**
- 17時に診療が終わり**残業ゼロ**



まだまだ医療業界には常識では計り知れないような成功事例や経営ノウハウ、そしてイノベーションが毎月のように新しく生まれています。その全てを吸収していただき、**自院に取り入れていただくことで必ずクリニックは成長します。**今の現状を限界と決めつけず、是非「**新しい常識**」を知る機会に触れていただきたいです。

本セミナーの内容が、少しでも皆様のお役に立つことができましたら幸甚でございます。

皆様のご参加を、心よりお待ちしております。

最後に
貴院でも内視鏡検査は増やせる

本セミナーでは
下記の**お悩みが解決**できます！

- ✓内視鏡**検査数**を増加させたい
- ✓医業収入を**伸ば**したい
- ✓競合に競り勝つための**差別化**を図りたい
- ✓自院の**ブランディング**を確立させたい
- ✓内視鏡検査と外来診療を**両立**したい
- ✓コロナ禍でも勝ち抜ける**強いクリニック**を創りたい
- ✓全国の内視鏡クリニックの**成功事例**を知りたい
- ✓限界を感じていて**次の成長の一手**を知りたい

上記のお悩みが一つでも該当する方は、ぜひ**本セミナーにご参加いただき更なる飛躍のための糸口をお掴みください。**

本セミナーでは、全国の内視鏡クリニックでも間違いなくトップクラスと言える<市川すすき消化器・内視鏡クリニック>の成功の秘訣と、船井総合研究所が過去の事例から集積した**確かな業績アップノウハウを一切の惜しみなく大公開致します。**

参加費用10,000円以上の価値を提供できるよう、練りに練ったセミナー内容をご準備しておりますので、皆様のご応募を心よりお待ちしております。



セミナー参加特典

また、ご参加をいただいた皆様には**無料経営相談**も特典として付随させていただきます。貴院の状況をヒアリングさせていただき、ボトルネックとなっている課題点は何なのか、その課題に対して何をすべきなのかということを個別で詳しくお伝えをさせていただきます。

「市川すすき消化器・内視鏡クリニック」の
鈴木大輔先生をゲスト講師に迎えた
セミナーを開催致します！



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。

【第二弾】ハイレベル内視鏡クリニック経営セミナー

お問合せNo. S076693

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **9月26日(日)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:9月22日(水)

2021年 **9月30日(木)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:9月26日(日)

2021年 **10月2日(土)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:9月28日(火)

2021年 **10月3日(日)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:9月29日(水)

2021年 **10月17日(日)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:10月13日(水)

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

日時・会場

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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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.076693を入力、検索ください。

※ゲスト講師との競合環境配慮の観点から、本セミナーは千葉県全域、ならびに東京都江戸川区の方のご参加をお断りさせていただいております。
大変恐れ入りますが、予めご了承ください。

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

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

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●お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:宮川

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン開催

9月26日(日)

申込締切日 9月22日(水)

9月30日(木)

申込締切日 9月26日(日)

10月2日(土)

申込締切日 9月28日(火)

10月3日(日)

申込締切日 9月29日(水)

10月17日(日)

申込締切日 10月13日(水)



費用0・初期投資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

〈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！

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！



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

右記のQR
コードから
メルマガ登録

