

# 単院3.5億超の耳鼻科院長が語る単院拡大モデルの創り方

WEB  
開催

2022年 2月6日(水)・9日(水)・13日(日)・17日(木)・27日(日)・2022年 3月6日(日)

申込期限 2月2日(水) 2月5日(土) 2月9日(水) 2月13日(日) 2月23日(水) 3月2日(水)

時間 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) 全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日時をお選びください。

※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 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

受講料 一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)/1名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/1名様

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。

## ■セミナー内容

### 第1講座

#### これから目指すべき【定期受診強化型 耳鼻咽喉科】

感染対策スタンダード時代における風邪患者さんの減少、少子高齢化など、厳しい外部環境に立ち向かうために、耳鼻咽喉科クリニックがこれからのべき戦略である【定期受診強化】について徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所  
ヘルスケア支援部 リーダー

井上 駿



### 第2講座

#### 単院3.5億超の院長が語る舌下免疫療法の増やし方、安部医院流マネジメント

舌下免疫療法の治療継続患者数が900名を超えている耳鼻咽喉科の院長先生に、舌下免疫療法の増やし方や、オペレーション方法、またそれを支える組織の作り方、安部医院流のマネジメント方法をお話しいただきます。

安部先生は登壇する度に多くの反響をいただいている先生でございます。次回の登壇はしばらく予定しておりませんので、ぜひこの機会にご参加ください。

医療法人社団 仁明会 理事長 安部 浩一氏



### 第3講座

#### 実践事例講座 【定期受診強化型 耳鼻咽喉科】のつくりかた

院内での集患対策、WEB集患対策など【定期受診強化型 耳鼻咽喉科】をつくるための具体的な施策を、様々な成功事例を踏まえてお伝えいたします。

この講座を聞いていただければ、具体的に取り組むことを明確にいただけます。

株式会社船井総合研究所  
ヘルスケア支援部

田中 康樹



### 第4講座

#### 本日のまとめ

本日のセミナー内容をより意味があるものにしていただくために、各医院様への落とし込みのポイントをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所  
ヘルスケア支援部 リーダー

井上 駿



## お申込み方法 WEBからお申込みいただけます!

右記の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。または船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp/>) 右上検索窓にお問い合わせNo.081307を入力、検索ください。



※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/081307>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

オンラインセミナー

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2022年 2月6日(水)・9日(水)・13日(日)・17日(木)・27日(日)

2022年 3月6日(日) 時間 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) 全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日時をお選びください。

# 定期受診強化で 年間医業収入+1,500万を作り、 風邪患者が減少しても安定の経営へ!

実際の診療やマネジメントを動画解説

反響多数のゲスト講師!  
安部先生が登壇し、耳鼻咽喉科が  
今絶対に取り組むべき  
定期受診強化型耳鼻咽喉科の  
つくりかたを解説します!!



特別  
ゲスト



医療法人社団 仁明会 安部医院  
理事長 安部 浩一氏

日本トップクラスの舌下免疫療法患者数

×  
反響多数の安部流組織マネジメント!

舌下免疫療法(スギ・ダニ)の  
実患者数900名超

単院で年間医業収入3.5億超

コロナ禍でも過去最高売上

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

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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 081307



医療法人社団 仁明会  
安部医院

理事長 **安部 浩一氏**



株式会社  
船井総合研究所  
ヘルスケア支援部

リーダー **井上 駿**

# 安部先生×船井総研 井上 プチ対談 舌下免疫療法900件超の秘密



安部先生、前回の視察ツアー、その前のセミナーに引き続き、今回もご登壇いただけるとのこと、ありがとうございます。今回のセミナーは「**定期受診強化**」というテーマですが、安部医院では以前から舌下免疫療法に力を入れておられますよね。



井上さん、今回もよろしくお願いします！ そうですね。当院ではこの治療が一般クリニックで実施できるようになった2014年から取り組んでいます。しばらくは微増でしたが、2017年くらいから大きく伸びてきて、**今ではシダキュア、ミティキュア合わせて900名以上、継続患者さんがいる状況です。**



900名以上は凄い患者数ですね！安定した収入にもなりますね。



そうなんです。**1人1人の単価は低いです、月間で約170万、年間ですと約2千万**ですから、決して侮れません。PCR機器を購入し発熱外来を始めるまで、コロナ禍で厳しい時も舌下免疫療法の患者様に支えられました。また、単価が低いことで、全体の**レセプト単価の引き下げ**にも寄与しています。当院は、ドロップスクリーンやCTもあるので、レセプト単価が高くなりがちです。舌下免疫療法の患者さんが増えたおかげで、ここの心配をしなくてよくなりました。



安定した収入がつくて、レセプト単価も引き下げができるのは、一石二鳥ですね！ぜひ今回のセミナーでは、安部医院で実施されている取り組みを教えてください。実際の**診療風景もセミナーでご紹介**できればと思います。



わかりました！当院でのマーケティング、患者さんへの案内方法、オペレーションなど、余すところなくお伝えできればと思います。



ありがとうございます！このセミナーでしか聞けない、お話しがたくさん聞けそうで楽しみです！また、マーケティングやオペレーションは、スタッフさんと力を合わせて、はじめて精度が高まると思います。ぜひ、**安部先生の組織作り、マネジメント**についても、講座の中でお話しいただければと思います。



本当その通りです。集患・業績向上と組織作りは密接に繋がっています。当日は私の取り組みを余すところなくお伝えできればと思います。



ありがとうございます！当日は楽しみにしております！

## 前回の安部先生が登壇されたセミナー参加者の声

いつもですが安部先生の考え方、勉強をいろいろされていることに感銘を受けています。パートでもコアになることができるのがすごいですね。(H耳鼻咽喉科 H先生)

先生のスタッフへの熱い思い、それに応えている意識の高いスタッフの皆様、貴重なお話、体験ありがとうございました。(F耳鼻咽喉科 F先生)

コロナの厳しい状況の中での有効な施策をたくさん学ぶことができました。安部先生のお話も、大変感動しました。(T耳鼻咽喉科 T先生)

スタッフの中にリーダー適正のあるものを見つけて理念を共有するのが目標になりました。(O耳鼻咽喉科 H先生)

安部先生とスタッフの皆様が、お互い信頼し、愛を持って関係を築いている様子に感銘を受けました。まだ開院4ヶ月目で手探りの状態ですが、安部医院様を大きな目標として、自院で何かできるか、模索しながら成長していけたらと思っています。(Sクリニック M先生)

開業後、色々とお苦労があったと思います。日々悩み、考え、改善しながら今の状態を築かれたのは本当に凄いです。より良いクリニックにしようという力強い気持ち、信念をととも感じました。私もこれを機に、今まで以上に頑張ってお返ししていこうと思いました。有り難うございました。(Tクリニック H先生)

安部先生の人類愛の精神、そして知恵、実行力には大変感銘を受けました。安部先生に少しでも近づけるように精進したいと心から思いました。特にスタッフの教育の点、自分から考え実行し、自分が世の中の役に立っていると実感してもらうことがモチベーションとなり、クリニックが勝手に成長していくことにつながるということが勉強になり、実践する勇氣をもらいました。明日から早速取り組んでいきたいと思ひます、ありがとうございました。(Sクリニック S先生)

## セミナーでお伝えする内容

### 【定期受診強化】で年間1,500万の医業収入をつくる方法

- 2022年も風邪の患者さんは少ないまま？
- まだしばらく新患・再初診の集患が難しい
- 売上が2019年並み、超えている医院
- 今絶対取り組むべき【定期受診強化】
- 【定期受診強化型耳鼻咽喉科】とは？
- +年間1500万を目指す！
- 舌下免疫療法の増やし方
- 舌下免疫療法 患者さんの誘導方法
- 離脱を減らすオペレーション構築方法
- SAS検査・CPAPの増やし方
- 今話題のBスポット療法の集患方法
- 小児の定期患者さんを増やす方法
- 成功事例多数！紙媒体の作り方・使い方
- 第三者の声を上手に使う
- WEB問診を活用したマーケティング
- 紹介患者さんを生み出す仕掛け
- 成功事例続出！ インスタ広告の使い方
- 新しい予約方法 ファストパス
- 安部医院の組織作り・マネジメント
- 様々な取り組みにスタッフさんを巻き込む方法
- リーダースタッフの選び方
- リーダー不在のフラット型組織の作り方



コロナ禍になってから約2年間、弊社のコンサルタントも、クライアント様に寄り添い、共にコロナ禍を戦って参りました。今回のセミナーはモデル提案型となっております。我々としてもチャレンジとなりますが、この厳しい状況下、クライアントの先生方と戦い続ける中で、見えて来た1つの希望といっても過言ではないと思っております。コロナ禍の大変な中、日々奮闘されている先生方、スタッフの皆様の方に力になりたい。その一心でセミナーを行わせていただきます。ぜひ今回のセミナーが、少しでも今の状況を乗り切る力になれば幸いです。

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 **浜崎 允彦**

# 耳鼻咽喉科医院を経営されている方必見

いまメルマガ登録をすると…

耳鼻咽喉科経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!

全国100の  
耳鼻咽喉科の業績  
UPを実現した



Funai Soken

## 無料小冊子の内容一覧

コロナ対策

コロナの影響を最小限に抑えるために

- 耳鼻咽喉科業界2021年時流予測レポート
- 耳鼻咽喉科クリニック向けコロナ対策セミナー動画（2020年6月セミナー）



診療効率化

患者満足度を下げずに  
効率化をすすめる

- 耳鼻咽喉科の診療効率化マニュアル
- WEB問診の導入メリットと成功医院の導入方法を解説



集患強化

集患強化マニュアル

- コロナを乗り越えるために今すぐやる5つの対策
- 耳鼻咽喉科クリニックの集患対策
- 耳鼻咽喉科のリピート率アップ講座
- 睡眠時無呼吸症候群(SAS)集患強化のメソッド
- 睡眠時無呼吸症候群治療啓蒙ポスター

採用・組織力

採用強化マニュアル

- 耳鼻咽喉科の採用講座
- 耳鼻咽喉科の組織力アップ講座



小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。



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。

Funai Soken

(株)船井総合研究所

お問い合わせ:耳鼻科・眼科チーム 田中宛

k-tanaka@funaisoken.co.jp

# 激動の耳鼻咽喉科業界の今

新型コロナウイルスの影響もあり、2021年は経営状況が大きく変化した1年であり、今後も激しく変化を続けていくことが予想されます。

このような状況下では「時流」を正確に捉えた経営戦略を展開していくことがクリニックの存続・発展において必要不可欠であると言えます。ですが変化が大きい今だからこそ、

「今後の対策の立て方が分からない」

「他の耳鼻科がコロナ禍で何をやってきたか知りたい」

というようなお悩みを抱えていらっしゃる先生方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。

メルマガ、時流レポートでは、このような業界の時流について解説しております。ぜひ、今後の耳鼻咽喉科クリニック経営にお役立てください。



## なぜここまで耳鼻咽喉科医院様の業績アップに成功できたのか？

### reason 1

耳鼻咽喉科専門特化の  
コンサルティング

これまで全国数多くの耳鼻咽喉科医院様のコンサルティングに携わり、成功した事例やうまくいかなかった事例などをすべて蓄積しています。変化の激しい現代において、過去に成功したことが現在通用するとは限りません。耳鼻科・眼科チームは、過去にとらわれずに常に最新動向を入手し、時流に沿った成功確率の高いノウハウを提供します。

### reason 2

耳鼻咽喉科医院専門の  
コンサルタントが全国の耳鼻  
咽喉科医院様をサポート

耳鼻咽喉科医院経営を専門でコンサルティングしているそれぞれのコンサルタントが、集患、採用、組織作りなどの得意領域を持っておりその長所を生かして日々コンサルティングを行っています。

### reason 3

幅広い業種の業界専門  
コンサルタント在籍の強み！

- ・年間コンサルティング契約社数：5,487社（2020年実績）
- ・船井総研グループ全体で190の経営研究会が主宰され、入会者数7,177名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る。（2020年実績）
- ・年間セミナー開催数1,000件超。直面する経営環境・経営課題の解決に寄与するセミナーを業種・テーマ別に数多く実施。
- ・各業種・テーマに精通した専門コンサルタントを700名以上擁し、「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとる。

経営に関する  
無料相談はこちら！



船井総研クリニック経営  
専門HPはこちら！

