

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。

Afterコロナの内科クリニック経営時流予測セミナー

お問合せNo. S081789

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

2022年 **2月13日(日)** **開催時間** 【1部】10:00～12:00(ログイン開始時間 9:30～) **お申込期限** 2月 9日(水)

2022年 **2月17日(木)** **開催時間** 【1部】13:00～15:00(ログイン開始時間12:30～) **お申込期限** 2月13日(日)

2022年 **2月20日(日)** **開催時間** 【1部】10:00～12:00(ログイン開始時間 9:30～) **お申込期限** 2月16日(水)

2022年 **2月24日(木)** **開催時間** 【1部】13:00～15:00(ログイン開始時間12:30～) **お申込期限** 2月20日(日)

2022年 **3月 3日(木)** **開催時間** 【1部】13:00～15:00(ログイン開始時間12:30～) **お申込期限** 2月27日(日)

2022年 **3月 6日(日)** **開催時間** 【1部】10:00～12:00(ログイン開始時間 9:30～) **お申込期限** 3月 2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きます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日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.081789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**

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) ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:川本

※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

<オンライン受講>

2月13日(日)

申込締切日 2月 9日(水)

2月20日(日)

申込締切日 2月16日(水)

3月 3日(木)

申込締切日 2月27日(日)

2月17日(木)

申込締切日 2月13日(日)

2月24日(木)

申込締切日 2月20日(日)

3月 6日(日)

申込締切日 3月 2日(水)



内科クリニック時流予測セミナー

なぜあのクリニックは 流行り続けているのか?

内科専門のコンサルタントが語る内科経営の “シン”原則

Withコロナ時代の内科クリニックを取り巻く時流

【急性疾患の減少】 感染予防の徹底、行動控えにより
体調不良受診が激減

【慢性疾患は維持】 緊急事態宣言中も定期通院患者は
大きな変動なし

【外来以外の需要も増加】 有事においても“選ばれる理由”が
あれば需要は発生

このような方に**オススメ!**

- ✓ 2022年、どのようにクリニックを運営、経営していくかお悩みの方
- ✓ 自院が今、どの位置にいるのか?俯瞰して考えたい方
- ✓ 安定的に成長し続けていきたいとお考えの方

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部 チーフコンサルタント

川本 浩史

開催日程 <全日程オンライン開催>

2022年 **2月13日(日)・17日(木)・20日(日)・24日(木)・3月3日(木)・6日(日)**

①10:00～12:00 (ログイン開始 9:30より) ②13:00～15:00 (ログイン開始12:30より) ③10:00～12:00 (ログイン開始 9:30より) ④13:00～15:00 (ログイン開始12:30より) ⑤13:00～15:00 (ログイン開始12:30より) ⑥10:00～12:00 (ログイン開始 9:30より) ⑦13:00～15:00 (ログイン開始12:30より) ⑧16:00～18:00 (ログイン開始15:30より) ⑨13:00～15:00 (ログイン開始12:30より) ⑩16:00～18:00 (ログイン開始15:30より) ⑪13:00～15:00 (ログイン開始12:30より) ⑫10:00～12:00 (ログイン開始 9:30より) ⑬13:00～15:00 (ログイン開始12:30より) ⑭16:00～18:00 (ログイン開始15:30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**

Afterコロナの内科クリニック経営時流予測セミナー お問い合わせNo. S081789

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。)

081789

内科クリニックの成長マップ

一般クリニック

“近くのクリニック”であることが患者さんの最大の来院理由であり、疾患層は多岐に亘るものの新患数は安定しない。特に感染症が流行する時期には普段の倍近くの患者さんが来院していたが、コロナ以後は一日の患者数は40人～50人以下と少ないまま推移している。

①

糖尿病
特化型
クリニック

生活習慣病
強化型
クリニック

利便性
特化型
クリニック

患者さんにとって、立地以外で自院を“選択する理由”があるクリニック。院長が専門性を持つ特定の専門領域や疾患でレセプト全体の7割以上を占めるクリニックや、都心部においてIT技術を駆使することで受診ストレスを無くす“利便性”に特化した体制を構築することで仕事や子育てが忙しい患者層の受診ニーズに応えるクリニックなど、ターゲットを明確にした専門特化・強化型クリニックではコロナの影響も最小限であり、年間を通して一日患者数は60人～70人以上と安定した経営ができています。

②

ドクター採用
1診制からの卒業

1日平均患者数が70人～80人を超え、一定の診療効率化や待ち時間削減対策を行っても予約枠が埋まってしまい、待ち時間も長く新患の受け入れが難しくなっているクリニック。根本的に受診枠を拡大するため院長1人の体制から複数医師での診療体制を構築することで、地域における医療提供をさらに拡充することを目指していく。

③

総合クリニック（他科目の付加）
クリニックブランディング

内科経営の3つの壁

Phase 1 1日患者数～50人

【一般クリニック】

思い切って開業したものの、思った通りに新患が集まらない。さらに新型コロナの流行で受診者行動が変化したことで今後の集患対策をどのようにすれば良いか分からず、いつまで診療を続けられるか不安な日々を過ごしている。

Phase 2 1日患者数～50人

【一般クリニック】

地域での認知度もそれなりに向上したものの、時期によって来院患者人数・疾患層は大きく変動する。必要な人員体制も安定せず、毎年冬が近づくと院内がピリピリした雰囲気となり、院長の頭を悩ませている。

Phase 3 1日患者数～80人

【特化型・強化型クリニック】

地域に“選ばれる”理由があり、広報も十分にできていることで足元診療圏はもちろん、隣の区・市からの来院も目立っている。年間を通して経営は安定しているものの伸び代がなく、更なる発展を目指したいがどのような手段を打てば良いかが分からない。

Phase 4 1日患者数～80人

【一点突破型クリニック】
【総合展開型クリニック】

複数医師による診療体制を構築し、高い次元で専門性と効率性を両立。専門（縦軸）の深堀りと総合（横軸）展開により、地域になくてはならない存在として認知され圧倒的なブランド力を誇る。

内科診療・経営において 2020～2021年コロナ禍での発生した変化

【急性疾患の減少】

感染予防の徹底、行動控えにより
体調不良受診が激減



特にファミリークリニック、都心ビジネス街で売上が大きく減少

【慢性疾患は維持】

緊急事態宣言中も定期通院患者は
大きな変動なし



疾患理解・アドヒアランスの高さが受診行動に直結

【外来以外の需要も増加】

有事においても“選ばれる理由”があれば
需要は発生



在宅医療、健康志向拡大による自費診療のニーズは拡大

2022年以降の内科クリニックの 経営のポイント

①【専門力】

患者目線で“選ばれる”
強みを持つ

コロナ禍以降、“クリニックの受診”という行動へのハードルが高まっており、選別の目が厳しくなっている。選ばれるためには、患者から優位性を持ち、その情報を適切に届けることが重要となる。



例) 特に得意とする疾患の“専門サイト”を作成し、地域内で最も専門性が高いクリニックであることをPR

②【組織力】

診療の効率化

感染防止対策の一環として、“3密”になりがちなクリニック内での滞在時間を減らしたいというニーズは極端に高まっている。質を担保しつつも待ち時間・診療時間を短縮する取り組みは必要不可欠の考えである。



例) 毎回手間がかかる“定型の説明”をツール化し、診察時間を短縮

③【情報発信力】

患者のファン化促進

情報化社会となり様々な情報が瞬時に手に入る今、ただ“正しい情報”を伝えるだけでは患者ロイヤリティは向上しない。診察室内の限られた時間以外での患者との関係構築により、治療アドヒアランス向上、離脱防止を目指す。



【事例1】関西地方 循環器内科（開業5年目）



2019年以前（コロナ前）より来院患者の大半が循環器・生活習慣病を中心としていたことから、2020年の緊急事態宣言時も影響は最小限であった。2021年以降も地域住民に“選ばれる”クリニックであることで業績は伸長を続け、自由診療を含めた年間医業収入は1名医師で約1.7億円を見込む。

【事例2】関東地方 循環器・一般内科（開業9年目）



2020年夏以降、コロナで落ち込んだ業績回復のために特に専門性を活かせる生活習慣病分野の増患に注力。広告戦略を工夫することで、継続通院の要となる「特定疾患療養管理料」の算定件数が1年間で倍増した。



視察ツアー参加をご検討の皆様へ

コロナ禍を経て、内科クリニックを取り巻く環境は大きく変わりました。特に大きな変化は患者さんの受診行動です。そもそも受診する・しないを慎重に判断するようになり全体の来院者数が減少したうえ、受診先を選定する“目”が厳しさを増しています。さらに人口減少は加速し、外来需要が大きく減少する『2025年問題』は目前です。これからの内科クリニックは、“選ばれる”クリニックと“選ばれない”クリニックとに二極化していくことでしょう。本セミナーでは、クライアント様とともにコロナ禍を乗り越えてきた私たちが学んだ『新しい時代に“選ばれる”クリニックの原則』を、余すことなくお伝えいたします。これからも長く、地域の患者さんに良い医療を提供していきたいという先生はぜひご参加ください！

株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部
チーフコンサルタント **川本 浩史**

船井総研からお伝えする内容の一部をご紹介します！

新型コロナ対策

- ☐ 患者さんに安心を届ける！感染予防対策の伝え方
- ☐ 受診抑制は回避できる！治療中断にならないための“手間をかけない”患者教育
- ☐ 医療提供の質を落とさず、院内滞在時間を減らす方法
- ☐ 今、患者さんがクリニックを“選ぶ”3つのポイント

集患対策

- ☐ 内科クリニックの集患は、“疾患で集患する”ことが肝！
- ☐ 生活習慣病の新患が毎月50名以上来院しているリスティング広告運用方法
- ☐ “特疾”定期通院患者が月平均30名増え続けている内科クリニックの取り組み

診療オペレーション改善

- ☐ 3時間で55人の診察をしても待ち時間15分の内科クリニックは何をしているのか？
- ☐ 診察室内の“7割”を占める問診時間を大幅削減！でも大事なポイントを聞き逃さない方法とは
- ☐ 患者理解度向上と時間短縮を両立できる“説明ツール”活用法

今こそ専門特化！院長の“強み”に注目した経営戦略を！

“地域のかかりつけ”として存在していた今までの内科クリニック。しかし新型コロナ以降、患者さんがクリニックを選ぶ目はますます厳しさを増しています。感染のリスクがある通院（外出）をするならば、**自身の病気をより専門的に診てくれるクリニックを探す**ようになっているのです。「近いから」だけが受診理由にならなくなった今、“よろず屋クリニック”として「何でも診る」ことは、**患者さんにとってクリニックを選ぶ理由になりません。**

3つの専門特化をするメリット

- ① 患者さんに“選ばれる”明確な理由となる
- ② 院長が得意分野に集中することで医療の質が向上し、患者満足度が高まる
- ③ 医院スタッフの知識・対応も洗練され、更に質が向上する

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WEBページのお申し込みフォームよりお申し込みください。

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/081789>

