心療内科・精神科医院の経営者向けセミナー

心療内科・精神科クリニックのための

# 自費カウンセリング

## 新規参入・活性化

本セミナーにご参加いただくことで

## 得られる4つのメリット!

①自費カウンセリング導入のための診療効率化法!

②自院に最適な知識・スキルを持った
カウンセラーの採用手法!

③診療の質を向上させるカウンセリング
プログラムのつくり方!

④自費カウンセリングの成功する集患方法!
(院内誘導・広告・広報、ホームページなど)

東京はなクリニック
院長
興梠 真紀 氏

開催日時 2022年 8月 7日(日)・10日(水)・14日(日)
13:00~16:30
(ログイン開始12:30より)
オンライン開催

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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
心療内科クリニック活性化セミナー お問い合わせNo.S088437
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。)→ 088437

# 心療内科クリニック活性化セミナー

## セミナー内容&スケジュール

全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日程をお選びください。

**開催日時** 2022年 8月 7日(日)・10日(水)・14日(日) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30より) オンライン開催

- 申込締切日 8月3日(水)
- 申込締切日 8月6日(土)
- 申込締切日 8月10日(水)

※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

**料金**
- 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

| 講座 | 内容 |
|---|---|
| 第1講座 | **心療内科業界の2022年時流予測**<br>診療報酬改定やコロナ禍において、勝ち残る心療内科クリニックになるために必要な新時代の要素について解説します。二極化が広がっていく業界の状況について理解し、乗り遅れないようにされたい方は必見です。 |
| 第2講座 | **自費カウンセリングを実現させた成功ストーリー**<br>心療内科クリニックをメインとして、治療効果を最大限引き上げていくために、自費のカウンセリングを強化していくまでの達成ストーリーについて、興梠先生よりお話いただきます。 |
| 第3講座 | **自費カウンセリングの立ち上げ&活性化のポイント**<br>自費のカウンセリングを心療内科のクリニックにて実施するための具体的な実践方法に関して実際の成功事例と共に解説いたします。 |
| 第4講座 | **まとめ講座**<br>本セミナーで一番お伝えしたかったことをまとめさせていただきます |

## セミナー参加特典

1 コンサルタントによる **無料経営相談** (※1クリニック1回限り1時間まで)

2 内科経営研究会 **無料お試し参加** (※1クリニック1回限り2名様まで)

**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。

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

**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/088437

TEL: 0120-964-000(平日 9:30~17:00)

## このようなお悩みはありませんか？

- ☑カウンセラーを採用しても**売上と人件費が合わずやめてしまった**
- ☑カウンセリングの単価をあげようとしても**カウンセラーに反対される**
- ☑カウンセリングの時間延長が頻繁に起きるため**予約を枠全体に入れにくい**
- ☑自費カウンセリングを行いたいが、**良いカウンセラーの採用方法が不明確**
- ☑この地域にニーズがあるのかがわからず**一歩踏み込めずにいる**
- ☑診察の時間だけでは治療が難しい方に対しての**新たな一手を探している**

このレポートを手に取っていただいている先生の中に、上記のようなお悩みをかかえていらっしゃる先生もいらっしゃるかもしれません。自費カウンセリングを機能的に行い、より患者様のためになることをしていきたいとお考えの先生も多くいらっしゃるかと思います。
そのため、「患者様のために」と思いなかなか収支のバランスの見込みが立たない中、自費カウンセリングは必要だと思い続けていらっしゃるのが実情ではないでしょうか。

## 自費カウンセリングの圧倒的成功事例が誕生！

☑単月売上**200万以上！** ☑平均単価**1.3万！** ☑稼働率**90%！**

自費カウンセリングのメリットとして一番大きいものは、じっくり時間をかけて専門的スキルを持ったカウンセラーが対応し、治療効果が上がると言うことに尽きると思います。
そうした中で、導入を断念されるケースとしてはどうしても収益的にバランスが取れないからに他なりません。単価を引き上げることにより通いづらくなるため長期的な治療も難しいというご意見もお伺いします。
そうした中で、平均単価が1.3万/50分と相場よりも高く、なおかつ総額200万以上の売上を打ち立てているクリニックがございます。
質の高いカウンセラーを採用し、着実に患者様のためになるカウンセリングをご提供しております。
今回はそのような東京はなクリニックの院長　興梠真紀氏にお話をお伺いいたしました。

## 東京はなクリニックのご紹介

今回は東京・恵比寿駅近くにて心療内科クリニックを経営されている「東京はなクリニック」の院長　興梠真紀氏にインタビューをさせていただきました！
興梠氏は「よりよく生きる」をテーマに診療をおこなっており、特に自費カウンセリングに注力されていらっしゃいます。
カウンセラーは10名ほど在籍されており、週に一日の勤務となりますがそれぞれの専門を活かして治療に貢献されております。そのような興梠氏の自費カウンセリングへの取り組みや効果、さらには医院の今後の展望についてお話をお伺いさせていただきました。
特別対談ページは次のページをご覧ください。

### 興梠 真紀氏

慶應義塾大学医学部卒業後、大学病院にて研修。市川総合病院精神科、東京武蔵野病院にて急性期から慢性期まで、幅広く治療経験を積み、精神保健指定医資格取得。江戸川区役所及び都内の企業にて産業医として活動。企業担当者と連携してメンタルヘルスの問題を扱い、予防を重視したメンタルヘルス研修などの教育活動もおこなっている。臨床の中ではポジティブ心理学、認知行動療法やEMDRなどの各種の心理療法を修得して科学的なエビデンスを重視した、より負担が軽く、より効果の高い治療が実践できるよう、日々研鑽を続けている。
プライベートでは3姉妹の母。

【免許・資格等】
精神保健指定医
日本精神神経学会専門医
労働衛生コンサルタント（保健衛生）
日本医師会認定産業医
日本EMDR学会認定トレーニング修了・同治療者
日本ポジティブ心理学協会
ポジティブ心理学プラクティショナー
養成・認定コース修了
BCIA認定ニューロフィードバック基礎コース修了

【所属学会】
日本精神神経学会／日本EMDR学会
日本マインドフルネス学会／日本自律訓練学会
日本バイオフィード学会／日本抗加齢学会
日本メンズヘルス医学会

東京はなクリニック
院長
興梠 真紀 氏

# 特別ゲスト講師インタビュー

## ～「よりよく生きる」とは～

東京はなクリニック
院長**興梠 真紀** 氏

### 自費カウンセリングに注力する理由

**なぜ、自費カウンセリングへ注力されていらっしゃるのでしょうか？**

**興梠氏**　十分な治療を行うためには、患者さんと伴走できるようなシステムが必要不可欠だと思っているからです。

薬物療法だけでよくなる患者さんももちろんいらっしゃいますが、カウンセリングを適用することでより回復のレベルが押し上げられると考えています。

また、Ｄｒの診療のみだとどうしても時間も限定されてしまい、十分な時間を一人ひとりの患者さんに使うことができないという歯がゆさもありました。そこでカウンセリングを導入し、しっかりと患者さんと向き合い、伴走するような体制をつくりました。

私が線で治療を実施し、カウンセラーに間を埋めていただくようなイメージですね。

**カウンセリングの質の担保が難しそうですが、どのように対応されているのでしょうか。**

**興梠氏**　カウンセラーのレベルの高さが治療の質に直結すると思っているので、カウンセラーの採用には力を入れています。もちろん、公募も行うこともありますが、基本的には私自身が気になったカウンセラーへお声がけし、採用しています。

カウンセラーそれぞれが持っている志や得意な技法があるので、そういったところも大切にしながら、当院と合う方に来ていただいています。

その結果、当院のカウンセラーは非常に高いレベルの方ばかりに集まっていただいていると思います。

### カウンセリング単価引き上げのポイント

**自費カウンセリングを強化していく中で大変だったことはございますか？**

**興梠氏**　私自身がカウンセリングに対して非常に意味を感じていて、自費でいただく価値があると信じておりますが、当院のカウンセラーの中にも最初はこの料金に関して抵抗感を持っていた方もいらっしゃいました。

カウンセリング料金を従来の価格よりも引き上げる際には、今までの価格で通っていてくださっていた患者さんにご理解をいただけるかどうか不安な気持ちもありました。

しかし、カウンセリングの価値を考えるとご理解をいただけるはずであると信じ、少しずつご説明を行い、ご理解をいただきながら三カ月ほどかけて、徐々に上げさせていただきました。

また、カウンセラーの方に対しても「絶対にこれだけの価値があるから！」と説明し、カウンセリングを実施していくうちに自信を持ってくれるようになりました。

やはり外来だけでは治りにくい方も、回を追うごとに変化を実感いただいておりますので、カウンセラーとしても日々頑張ってくれているのを実感します。

### カウンセリングを通じてできること

**今後、カウンセリングを広げていくために、どのようなことが必要だと思いますか。**

**興梠氏**　そもそもですが、カウンセリングの認知度が低いので、そこから着手する必要があると思います。

患者さんからすると「カウンセリング」と言われても何をするのか、それによって自分がどのように変わることができるのか、イメージが湧きにくいのではないでしょうか。

まずはカウンセリングを通じてどう変わることができるのかという点をお伝えすることが必要なのではないかと思います。

トラウマケアを目的に通院していた患者さんのなかに、カウンセリングによって新しい価値観を身につけて、トラウマの克服のみならず人生そのものが変わった、と言ってくださった事例も経験しています。

カウンセリングにはこのような効果があることをぜひ患者さんに知っていただきたいです。

### 今後の展望

**今後の展望について教えてください。**

**興梠氏**　マイナスをゼロにする治療から、その先のプラスまで担える医院をつくりたいと思っています。治療が終わった方も楽しく通っていただけるようなサロンのような場所が理想です。そのためにも心療内科・精神科領域だけではなく、身体の健康を保つためのヘルスケア治療を導入し、人生をトータルサポートできるような体制を整えたいと考えています。

より詳しく興梠氏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。

**自費カウンセリング**
**新規立ち上げ＆**
**診療単価アップセミナー**
**詳細はこちら!!**

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
野中達裕

# 心療内科特化のコンサルタントが 自費カウンセリング強化の 4つのポイントを徹底解説!

## ポイント① 自費カウンセリング導入のための診療効率化法!

自費カウンセリングを行うにあたり、カウンセラー以外の働きも重要なポイントです。カウンセラーがカウンセラーにしかできない業務を行い、1名当たり100万超の売上を上げていくためには院内での業務の効率化をはかる必要があります。
機械に代替できる箇所は機械へと置き換え、属人性を排除し誰もが高水準で作業を行えるような体制づくりを目指します。

## ポイント② 自院に最適な知識・スキルを持ったカウンセラーの採用手法!

治療効果を最大限に高めていくためには、クリニックの特徴に合わせた得意分野を持ったカウンセラーの採用が必須になります。
カウンセラーによって、トラウマが得意な方もいれば、うつ病が得意な方や、小児が得意な方もいらっしゃいます。
院として持っている特徴を最大限活かし、相乗効果を図れるように効果的な採用体制の構築が大切です。

## ポイント③ 診療の質を向上させるカウンセリングプログラムのつくり方!

治療効果を最大限まで引き上げることが最も大切な部分です。
そのため、まずは院としての特徴や強み、長所などを見つけ出し、明確化していきます。そして、その強みに合わせてドクターとカウンセラーで一緒に、どういった治療スケジュールで治療すべきかを検討していきます。

## ポイント④ 自費カウンセリングの成功する集患方法!(院内誘導・広告・広報、ホームページなど)

治療を必要としている方に適切にアプローチする方法の確立が最後のポイントです。素晴らしい治療法があったとしても、本人に届かなければ意味がありません。そのため、既に通院されている方で必要とされている方に向けての情報発信やWeb媒体においても検索されやすい対策、必要であれば広告の運用なども行いつつ、地域の中の必要とされている方にアプローチを目指します。

# ＜本セミナーでお伝えする内容を一部抜粋＞

## ～セミナーを通して取得できるノウハウ～

- 自費カウンセリングの新規の立ち上げの方法
- 既におこなっている自費カウンセリングの診療単価を上げていく方法
- 質の高いカウンセラーを採用するためのポイント
- 心療内科の現状の時流やニーズの変化
- 効果的な新規患者を集患していくための方法
- 実際に成功しているモデル企業の実態

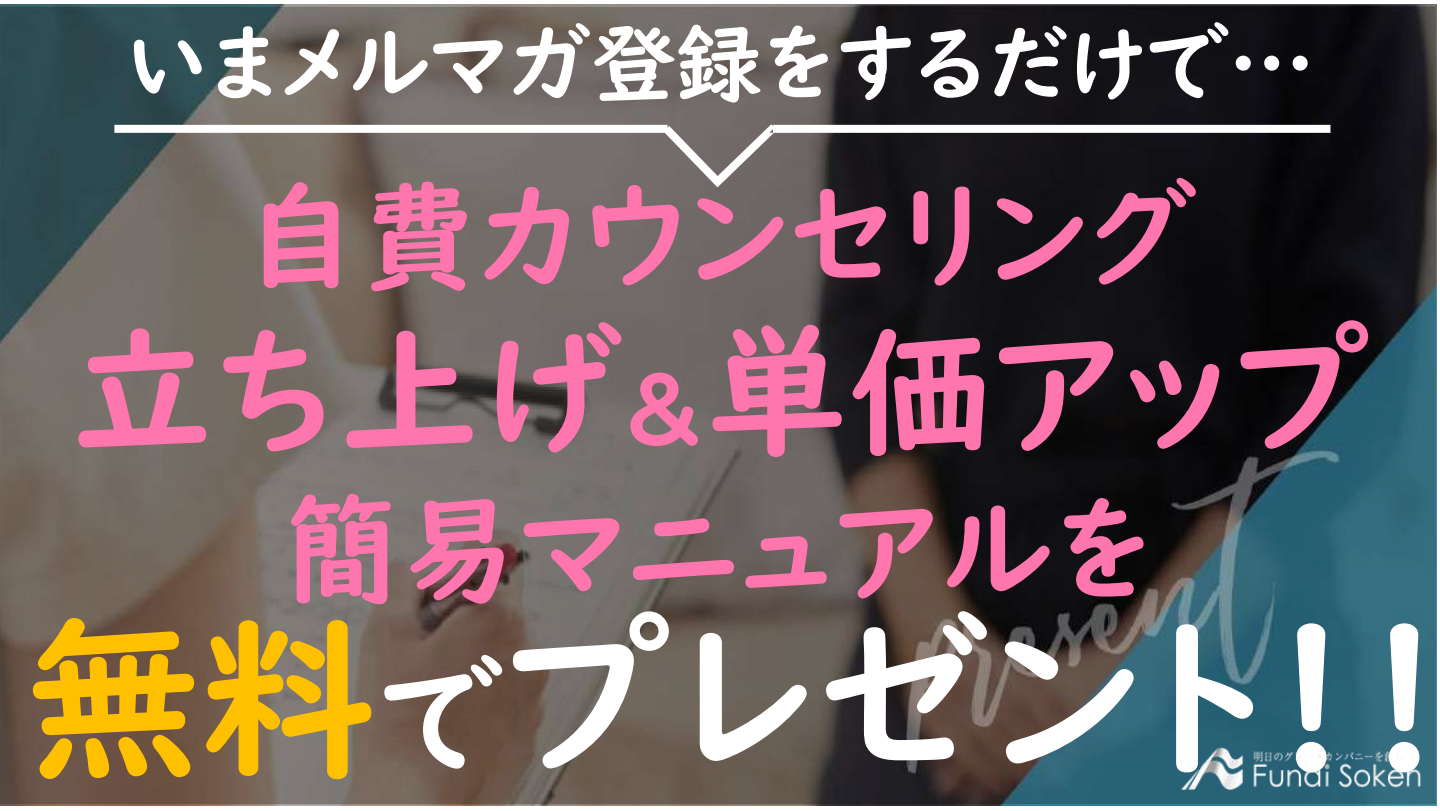
## 上記はあくまでも本セミナーの一部となります。
## さらに詳しく知りたい方はぜひお申込みください!

**【主催者からの一言】**

本レポートを最後までお読みいただきありがとうございます。
実際に成功されているモデル企業との対談など、いかがだったでしょうか。私自身、カウンセリングが世に広まることは非常に社会性の高い素晴らしいモノだと考えております。しかし、現状では単価が安く受ける方も非常に受け身的になってしまい本来の価値を提供できていないように感じております。
素晴らしい治療法をもっと世に広めていくためには、永続的に続けることのできる経営的な側面も考えていかねばなりません。
心療内科部門が今後社会のインフラとして機能していくために必要な治療の柱として、是非とも自費カウンセリングを導入し強化していっていただければと願っております。

株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部　野中達裕

# 心療内科・精神科クリニックの院長必見！



## いまメルマガ登録をするだけで…

# 自費カウンセリング 立ち上げ&単価アップ 簡易マニュアルを 無料でプレゼント!!

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

## 【小冊子の内容の一部を大公開！】

### 自費リハビリ立ち上げ&単価アップ編

**自費カウンセリングで**
**単月300万～500万を達成するための方法**

自費カウンセリングを開始しているが
どうすればもっと必要な方にアプローチできるのか
そうお考えの先生に是非とも一読いただきたいです

**自費カウンセリング強化において大切なポイント**

- 自費カウンセリングの全体の流れと計測したい重要指標とは？
- 現状を把握するために確認したい数値とは？
- Webマーケティングでの考え方や進め方とは？
- 保険診療と自費カウンセリングのバランスとは？
- カウンセラーの募集方法と採用の見極め方とは？
- 患者様に伝わりやすいツールの作りこみ方とは？
- 継続的に売上を維持していくための方法とは？

### 集患編

**新患数を安定・維持している医院がしていること**

- 現状を把握するために確認したい数値
- Webマーケティングでの考え方や進め方
- クリニックの全体を変えると集患が変わる？

### 効率化編

**診療効率化が進んでいる医院がしていること**

- 6～8割の人に適応する診察の時間配分の目安
- 効率化を進めていく上で必要な数値の把握

### ロコミ編

**なぜか良いロコミだけあつまるクリニックの**
**ロコミ対策のポイント**

クリニックの適正な評価を取り戻すために
おこなっていただきたい3つのステップです。

### 採用編

**優秀な人材を必要なタイミングで雇用している**
**クリニックの採用のポイント**

- 求職者の流れの全体像の把握が最も重要
- 届かなければどれだけ良くても応募は来ない
- どうしても必要な場合には広告の活用も大切

### 会議編

**自律的にPDCAを回すことができる会議の方法**

- 結果の出る会議と出ない会議の違い
- 会議にも複数の種類があり使い分けが大切
- 目的意識と時間の配分・役割の明確化で決まる

## 今すぐ、メールマガジンを登録して 小冊子一括ダウンロードを！

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。


明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

株式会社船井総合研究所

TEL.070-2321-5715

平日 9:45～17:30

内容に関するお問合せ：野中達裕

【大阪】〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
【東京】〒100-0005東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21F