

舌下免疫療法900名・耳鼻科院長が語る単院拡大モデルの作り方

Web
開催

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。

2022年 8月 **20**日(土) 14:30~18:00 (ログイン開始14:00~) **21**日(日) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) **28**日(水) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

※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様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

■セミナー内容

第1講座

コロナ禍&インフレ下に耳鼻咽喉科が目指すべきクリニック像

コロナによって変化した生活様式、少子高齢化・インフレなど、厳しい外部環境に立ち向かうために、耳鼻科クリニックがこれからどのような戦略をとっていくべきか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

特別ゲスト講座

コロナ禍でも業績を伸ばして、過去最高売上を達成された耳鼻科院長に、単院拡大モデルの作り方を解説いただきます。

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

業績を伸ばし続けるマーケティング、経営戦略の立て方、組織づくり、スタッフマネジメントなどを事例を踏まえ、実践方法を解説いたします。

株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部

名雪 希望



第4講座

まとめ講座

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



お申し込み方法 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.090081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/090081>

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 8月 **20**日(土)・**21**日(日)・**28**日(水)

14:30~18:00 (ログイン開始14:00~) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) 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。ご都合の良い日程をお選びください。

大好評につき
リニューアル開催!

定期受診強化で 年間医業収入+1,500万を作り、 コロナ禍&インフレ下でも安定の経営へ!

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!
安部先生が登場し、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
作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

単院で耳鼻科3診・小児科・皮膚科・内科

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

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

舌下免疫療法900名・耳鼻科院長が語る単院拡大モデルの作り方

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。

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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **090081**

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**が、**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)

舌下免疫療法やCPAP療法の導入に向けたプロセスを段階毎の解説をされており、理解しやすかった。また他の対策を導入するうえでも参考になるプロセスと思われた。(S耳鼻咽喉科 Y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ヶ月目で手探りな状態ですが、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、色々ご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、信念をとて感じました。私もこれを機に、今まで以上に頑張っ改善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、実践する勇気もらいました。明日から早速取り組んでいきたいと思っています、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年後半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？
- ☐ 定期受診で年間+1,500万を目指す！
- ☐ 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**