

超激戦区でも勝ち抜く！内視鏡クリニックセミナー

～競合に打ち勝つ【強い】内視鏡クリニックの創生～

日本一の超激戦エリア「新宿区」＋ 医師1名体制で

月間内視鏡検査数

380件!!

1日平均外来患者数

60名!!

を、どのようにして実現したのか!?

競合に打ち勝つための**差別化**要素

診察圏拡大のための**Webマーケティング**

ITを活用した
医師の生産性向上
ノウハウ完全公開!!

- 日本一の超激戦区で勝ち抜くための徹底した差別化手法
- 持続的成長を目的としたWebマーケティング
- 医師1名で内視鏡検査数380件、1日平均外来患者数60名を達成した秘訣

スペシャルゲスト講演

高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科 院長 小田木 勲氏

2021年4月、東京都新宿区にて「高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科」を開業。「胃がん・大腸がんで亡くなられる方をゼロにする」という使命をスローガンとして掲げ、地域の皆様に一番信頼されるクリニックの創生に現在も心血を注いでいる。

※内容は全て同様となります。

東京会場 2022年 **11月6日** 日 **13:00~16:30** (受付12:30より) **Web開催** 2022年 **11月9日** 水・**12日** 土・**13日** 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様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催 明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** 超激戦区でも勝ち抜く！内視鏡クリニックセミナー お問い合わせNo. **S091298**
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。)→ **091298**

～成功事例のご紹介～

弊社がコンサルティングをさせていただいている医院では、開業・都市・地方といったさまざまなケースにおいて、業界でも驚異的な成功事例が日々生まれています。その一部をご紹介します。

<開業成功事例>

内視鏡検査数0件の開業スタートから…

【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
現在では分院展開を行い規模拡大中



地方かつ駅から離れた立地条件での開業で…

【四日市あおば内科・消化器内科クリニック】

開業3ヵ月・地方での開業で
月間内視鏡検査200件を達成
医業収入1,300万円越え



<生産性成功事例>

月間内視鏡40件だった地方クリニックが…

【かねこ消化器内視鏡肛門外科クリニック 水戸院】

医師1名体制で月間内視鏡検査250件達成
医業収入1,900万円
17時に診療が終わり残業ゼロ



開業6ヵ月で月間内視鏡130件だったクリニックが…

【市川すずき消化器・内視鏡クリニック】

医師1.5名体制で月間内視鏡検査550件達成
1日平均外来数は70名
1時間あたり生産性は驚異の12万円



<医師1名成功事例>

地方かつ強い競合が存在する状態での開業で…

【富山駅前おおむら内科・内視鏡クリニック】

開業6ヵ月・医師1名体制で
月間内視鏡検査240件を達成
月間の平均診療時間は145時間



月間内視鏡150件・レセプト800枚だったクリニックが…

【うえだクリニック】

医師1名体制で月間内視鏡検査250件達成
午前中外来数は多い日で80名越え
月間レセプト枚数は1,400枚



セミナーはWebからお申込みいただけます！

右記のQRコードからお申込み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。
※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/091298>



高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科のご紹介 超激戦区かつ医師1名体制で

月間
内視鏡
検査数 **380件!!**

1日平均
外来
患者数 **60名!!**

2021年4月、東京都新宿区にて「高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科」を開業。
「胃がん・大腸がんで亡くなられる方をゼロにする」という使命をスローガンとして掲げ、地域の皆様に一番信頼されるクリニックの創生に心血を注いでいる。
開業僅か3ヵ月で月間内視鏡検査数は220件を越え、その後も驚異的なスピードでの成長を辿り現在に至る。



高田馬場駅前おだぎ内視鏡・
消化器内科
院長 小田木 勲氏

<高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科>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

高田馬場駅前おだぎ
内視鏡・消化器内科

220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

高田馬場駅前おだぎ
内視鏡・消化器内科

160件

1日内視鏡検査数

一般的な
内視鏡クリニック

2.6件

高田馬場駅前おだぎ
内視鏡・消化器内科

16件

開業3ヵ月時点

月間内視鏡検査

230件

1日平均外来

36名

全国の内視鏡クリニックの皆様へ

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、世界では継続して新型コロナウイルスが猛威を振るい、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います。

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。

現在では患者様の医療機関選定は多様な情報を元に厳密化しており、患者様優位の状況となっています。

患者様に“選ばれる何か”がなければ来院患者数は減少し、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持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、弊社クライアントである<高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科>が、超激戦区である新宿区においても、医師1名体制における業界最高峰の成功事例を達成し、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、<高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科>の小田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小田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 石原 春潮
地域包括ケア支援部 リーダー



高田馬場駅前おだぎ内視鏡・
消化器内科

院長 小田木 勲氏

特別ゲスト講師対談レポート

～高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科の成功の軌跡～

「開業時のコンセプト」

宮川 小田木先生、本日はお忙しい中お時間をいただきましてありがとうございます。
開業に際して、小田木先生としてもさまざまな想いや目標があったかと思いますが、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？

小田木先生 私は高田馬場で生まれ育ったので、この地の地域医療に貢献したいという想いで開業を決意しました。内視鏡専門医として、地域の皆様に一番信頼される内視鏡クリニックの創生に力を入れています。
その中で、「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、良質な内視鏡検査を提供できるようさまざまな取り組みをおこなっています。

宮川 社会貢献を目的とした素晴らしいコンセプトですね。超激戦区である新宿区で開業することに対する不安はあったのでしょうか？

小田木先生 勿論、不安はありましたね。名だたる競合が多く存在する新宿区において、どうすれば患者様に当院を選んで貰えるのか、考えれば考えるほど不安は尽きませんでした。ただ、だからこそ徹底的な準備と対策を行いました。

マーケティングでの取り組み

宮川 なるほど、具体的にはどのような準備・対策をされたのでしょうか？

小田木先生 まず、マーケティングには徹底して力を入れましたね。提供する情報の「質」と「量」に拘って対策をしました。

例えば医院の顔となるHPにおいては、情報の「質」を上げるために、各疾患・症状について詳しく記載したページを40ページ近く作成しました。一般的な消化器内科が力を入れて集患を図る疾患以外にもページを練りこんだので、かなり時間が掛かりましたが、独自性の高いHPを構築できたと思います。

宮川 40ページですか、それは非常に大変な作業かと思いますが、それだけの価値があったのですね。では、「量」についてはいかがでしたでしょうか。

小田木先生 情報訴求の絶対値を上げるために、Googleのリスティング広告や、各種ポータルサイトなど、効果的と考えられる媒体に積極的に先行投資をしました。特にリスティング広告については費用対効果に拘りましたね。内視鏡検査への誘導率や、仮に患者獲得をできたときのレセプト単価も考慮して、船井総合研究所と相談しながら、厳密に資金配分と管理をしました。

宮川 そうですね、今の時代はリスティング広告出稿が医療機関においても当たり前になってきています。それだけに、ただ単純に運用するだけでは意味がありません。運用成果を見ながら各種キーワード・広告文章の精査、除外キーワードを設定するといったことは勿論のこと、定量的なデータ

生産性が向上したと感じています。

「開業時のコンセプト」

宮川 お話いただいたさまざまな取り組みの結果、超激戦区でも競合に打ち勝てる「高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科」が生まれたのですね。では最後に、本レポートをお読みになられている皆様へメッセージをお願いいたします！

小田木先生 本レポートをお読みの皆様は、自院の現状に対して恐らく何らかの課題点を感じられていることかと思っています。私がお伝えさせていただいた内容が、少しでも皆様のクリニック運営のお役に立てれば幸いです。
開業医として地域医療に貢献していけるよう、共に励んで参りましょう！

宮川 小田木先生、本日は貴重なお話をお聞かせいただきありがとうございます！より詳しく小田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。

「超激戦区で勝ち抜くための差別化要素」

宮川 マーケティングにおいては「質」と「量」に拘りながら、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訳ですが、超激戦区の新宿区においては、自院を選んで貰うための差別化強化にも非常に力を入れたかと思います。この点についてはいかがでしたでしょうか。

小田木先生 特に競争が激しいエリアにおいて後発組が競合に打ち勝っていくためには、「特定の差別化項目に特化する」ということが重要だと考えています。
当院では、「忙しく働く労働世代の方が受診しやすい環境を提供する」ことに集中特化しました。まずは土日診療を実施し、平日の仕

「医師の生産性を高めるための効率化」

事終わりに受診いただけるよう午後診療の終了時間を20時に設定しました。また、隙間時間にも当院をご利用いただけるように、予約環境の整備とシステムの利便性にも拘って差別化を図りました。
また、周辺クリニックの差別化要素を調査した結果、下剤に関する差別化を徹底しているクリニックが存在しなかったため、下剤の種類を取り揃えて患者様が選択できるようにしたり、胃管を通して鼻から下剤を服用できる仕組みも作ったりしましたね。

宮川 なるほど、集中特化と他院対策を徹底されたんですね。集患に成功し、月間内視鏡検査380件、1日外来患者数60名を回しきるためには効率化が必要だったと思います。どのような取り組みをされたのでしょうか。

小田木先生 効率化のポイントには、「医師の生産性をどのように

して高めるか」ということだと考えています。そのためには、院内における「現状の医師の業務」を洗い出し、「看護師や医療事務、もしくはITで台頭できないか」を検討する必要があります。
そこで当院では、まずは船井総合研究所に診療見学をおこなっていただけ、医師の業務内容とそれぞれの所要時間を秒単位で可視化しました。その上で、医師以外でもできる業務は積極的にスタッフに割り振り、IT化できる部分は特に力を入れて効率化を推し進めました。

宮川 具体的にはどのような点に力を入れましたか？

小田木先生 やはり、一番はWeb問診ですね。Web問診は、ただ普通に運用するだけでは意味がないと思っています。医師の生産性を高めるために、Web問診で主訴を深掘り疾患・検査説明ツールや同意書を問診項目に紐づけし診察室に入る前に、想定される疾患・検査説明がおおよそ完了、同意書取得済みVという運用方法を構築しました。これにより、飛躍的に

【特集】超激戦区においても競合に打ち勝つ秘訣

超激戦区でも勝ち抜く！内視鏡クリニックセミナー スケジュール

第1講座

内視鏡業界の時流解説

講座内容抜粋① 時流を紐解くびつくり現象！～必ず把握しておくべき4つの変化とは～
講座内容抜粋② 内視鏡クリニックが多すぎる？～今後の内視鏡市場の動向を解説～
講座内容抜粋③ 今の時流に必要な要素とは～発展と衰退の分かれ道～

株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 リーダー 宮川 祐樹

第2講座

超激戦区で医師1名月間内視鏡検査380件達成の秘訣

日本一の超激戦区である新宿区にて、月間内視鏡検査380件、1日平均外来60人という医師1名体制の内視鏡クリニックをつくり上げた「高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科」の小田木院長。圧倒的差別化とマーケティング手法を中心とした、成功の秘訣を徹底解説いただきます。小田木院長の内視鏡にける熱量・想い・覚悟を、ぜひご覧ください。

高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科 院長 小田木 勲氏

第3講座

競合に打ち勝つ「強い内視鏡クリニック」のつくり方

講座内容抜粋① 内視鏡検査を増やすことは難しくない！～Webマーケティング戦略と圧倒的差別化～
講座内容抜粋② 医師1名体制で高生産性クリニックを実現するためのポイント～キーワードは「仕組み」と「スピード」～
講座内容抜粋③ ボトムアップ型組織を作るには～スタッフの主体性を育てるためのPDCA管理～

株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 関根 奈々

第4講座

まとめ講座

船井総合研究所が内視鏡業界に今伝えたいことをまとめた講座です。

株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 リーダー 宮川 祐樹

全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

東京会場 2022年 11月6日 水曜日 お申込期限 11月2日(水)	13:00～16:30 (受付12:30より)	船井総合研究所東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分
--	-----------------------------------	---

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最小開催人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
※新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、収録等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

Web開催 2022年 11月9日・12日・13日 水・土・日 お申込期限 11月5日(土) 11月8日(火) 11月9日(水)	13:00～16:30 (ログイン開始12:30より)	PCがあればどこでも参加可能
---	---------------------------------------	-----------------------

※本講座は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

受講料 一般価格 20,000円(税込) 22,000円(税込) / 1名様 会員価格 16,000円(税込) 17,600円(税込) / 1名様

ゲスト講師紹介

【医院名】

高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科

【名前】

小田木 勲(医学博士・内視鏡専門医)



【経歴】

東京慈恵会医科大学付属病院 消化器・肝臓内科
西埼玉附属病院消化器科
ロンドン日本クラブ診療所 所長
慈恵医大晴海トリートメントクリニック
東京慈恵会医科大学付属病院 内視鏡科
医療法人みのり会メイプルクリニック
高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科 開業

【専門医・認定医】

日本消化器内視鏡学会 専門医 日本消化器病学会 専門医
日本消化管学会胃腸科 専門医 日本肝臓学会 専門医
日本ヘリコバクター学会 認定医
日本内科学会 総合内科専門医

本セミナーの内容を一部ご紹介！

- ・内視鏡クリニックが把握しておくべき**業界時流**解説
- ・内視鏡クリニックが多すぎる！？**勝ち残るための術**とは？
- ・内視鏡検査の**受診経路**を徹底解剖！
- ・内視鏡検査における**差別化要素**とは？
- ・集患の基礎はホームページ！**アクセス数を獲得する方法**
- ・内視鏡業界のギャップを突いた**集患戦略**とは？
- ・内視鏡**Webマーケティング**の極意をわかりやすく解説
- ・自院の内視鏡検査**シェア率**に応じた**戦略**を立案せよ！
- ・診療効率化の極意！キーワードは「**仕組み×スピード**」
- ・資格に応じた**分業体制+IT化**による診療効率化促進
- ・内視鏡検査の**ダウンタイム**とは？
- ・**オペレーション**を可視化せよ！医師の価値最大化方法
- ・生産性を最大化させるための**検査枠設定**
- ・Drの診療時間を大幅に短縮！**Web問診**の活用法
- ・**スタッフ主導型組織**を作る方法

たったの22,000円(税込)でここまでの内容を開示しているセミナーは他にはないと自負しています。
セミナーをご覧になられた皆様の医院経営が数段レベルアップする、練りに練った内容をご用意していますので、皆様のご応募を心よりお待ちしております。

セミナーを開催いたします！

「高田馬場駅前おだぎ内視鏡・消化器内科」の
小田木 勲先生をゲスト講師に迎えた

