

大反響御礼! 大好評につきアンコール開催
田川クリニックの事例を聞ける最後のチャンス!

医師

1名体制 週4日診療でも

年商2億円を突破する秘訣を大公開!!

大反響
につき
リピート
開催!

**集患・診療効率化・組織マネジメント・経営戦略立案の
 全てが知れる内科クリニック向けセミナー**

2022年10月に開催したセミナー参加者の感想の一部をご紹介します!

- ・医師1名体制でもやり方次第では業績やQOLを高められることを知れました
- ・**クラーク体制の実現**は絶対に当院でも取り組みたいと思います
- ・**Webを活用した集患対策**は業績を高めるためには**必須だ**と勉強できました
- ・**集患方法から診療効率化まで幅広く勉強ができて有意義な時間**でした …etc

スペシャルゲスト **田川クリニック 田川 徹平氏**

オンライン開催 2023年 **1月22日・25日・29日 2月2日** **13:00~16:00**
 (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。

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
 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

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。→ **094366**)

**医師1名体制・週4日診療でも
 年商2億円を達成できた秘訣を大公開セミナー**

全日オンライン開催

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。

2023年 **1月22日・25日・29日 2月2日**
 申込締切日 1月18日(水) 1月21日(土) 1月25日(水) 1月29日(日)

※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** 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 1名様 **会員価格** 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 1名様

PCがあれば
 どこでも参加可能
13:00~16:00
 (ログイン開始12:30より)

**豪華2大
 セミナー特典**

- 01 全国100以上もの
内科クリニック院長が集う
- 02 内科専門のコンサルタント
による1回限定の

**内科経営研究会
 へのご招待(一社一回限り)
 無料経営相談**

第1講座

内科業界の時流予測

内科業界の時流予測についてお伝えいたします。内科業界は競合医療機関の件数が増加傾向であり、「今後も持続的に成長をし続ける医院」と「業績が下がっていく医院」の二極化構造がより進んでいくと言われています。2023年以降も成功し続けるために知っていただきたい内容をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 内科チーム チーフコンサルタント **川本 浩史**



第2講座

医師1名体制・週4日診療でも年商2億円を突破する秘訣について

横浜市で開院されている田川クリニックの田川徹平氏をゲストにお招きし、ご講演していただきます。集患対策、診療効率化、組織マネジメント、経営戦略立案と幅広くお話をさせていただきます。

ゲスト講師 田川クリニック **田川 徹平氏**



第3講座

最新 内科業界向けの集患・マネジメント施策を大公開

第3講座では田川クリニックが実際に取り組んできた集患対策・組織マネジメントについて詳しくご紹介させていただきます。明日からすぐにでも取り組める内容もお伝えさせていただきますので、集患についてや組織マネジメントなどお困りの方は必見の内容となります。

株式会社船井総合研究所 内科チーム **平山 侑之介**



第4講座

本日一番お伝えしたかったこと

「本日一番お伝えしたかったこと」と題して、本日のまとめ講座をさせていただきます。本日のセミナーをお聞きいただき、明日以降でどう自院に落とし込みをしていくのかをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 内科チーム チーフコンサルタント **和田 大樹**



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! TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

セミナーWebページ: https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094366

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水) 正午~2023年1月5日(木)まで ※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



地域のかかりつけクリニックとして生活習慣病から内視鏡検査、栄養指導まで幅広い診察を提供して健康サポートを実現

田川クリニックのご紹介

1992年開設以来地域の方々のかかりつけ医として診療を提供。
2017年度に田川徹平氏が昭和大学病院を辞め、田川クリニックの診療を開始。新たに大腸内視鏡検査の開始に伴い消化器外来の集患強化を目指したと思うようにいかず伸び悩んでいた。

2019年度からコンサルティングサポートを実施し、内視鏡検査数や特定疾患療養管理料の算定件数が増加。医師1名体制・週4日診療でも年商2億円ペースを実現するまでに成長

経歴

埼玉医科大学卒業
昭和大学病院 消化器内科
関東労災病院 消化器内科
昭和大学病院 腫瘍内科
国立がん研究センター中央病院 内視鏡科レジデント
昭和大学医学部内科学講座消化器内科部門兼任講師

資格

日本内科学会総合内科専門医
日本消化器内視鏡学会専門医
日本消化器病学会専門
日本がん治療認定医機構 がん認定医
産業医
日本臨床腫瘍学会
横浜市瀬谷区医師会理事

田川クリニック
田川 徹平氏

医師1名週4日診療の田川クリニックのココが凄い！

1日での保険売上点数		1日平均の外来患者数	
一般的な内科クリニック	田川クリニック	一般的な内科クリニック	田川クリニック
2～3万点前後	8万点以上	30～40人	90～100人
離職率 ※2019年から現在に至るまでの数値です		クレーク人数	
一般的な内科クリニック	田川クリニック	一般的な内科クリニック	田川クリニック
15%	0%	0～1人	2人
慢性疾患管理料算定患者数		各種患者説明	
一般的な内科クリニック	田川クリニック	一般的な内科クリニック	田川クリニック
400人前後	750人越え	口頭で時間をかけて説明	ITを活用した最先端オペレーション
1日の残業時間		月間栄養指導件数	
一般的な内科クリニック	田川クリニック	一般的な内科クリニック	田川クリニック
1～2時間程度	15分未満	0件	毎日実施
スタッフミーティング		業績の成長率	
一般的な内科クリニック	田川クリニック	一般的な内科クリニック	田川クリニック
行わない	月1回 スタッフ主導で実施	横這い	130%成長
院長の勤務日数		1時間当たりの患者数	
一般的な内科クリニック	田川クリニック	一般的な内科クリニック	田川クリニック
20～25日	15～16日	4～5人	12～13人

貴院ではこんなコトになっていませんか？

- ✓ 外来診療の人数がなかなか増えない
- ✓ 集患対策をおこなっているが反響が低い
- ✓ 近隣で競合ができて患者を持っていかれた
- ✓ 慢性疾患の患者層がなかなか増えない
- ✓ 診療効率化が進まずクレームが発生している
- ✓ 医師1名体制の診療効率化が進まず疲弊している
- ✓ スタッフとの意思疎通が取れない
- ✓ 改革をしようともスタッフがついてこない
- ✓ スタッフが自主的に業務改善に向けたミーティングをおこなってくれない
- ✓ クレーク体制を実現したいが何から取り組めばいいのかわからない
- ✓ 医師1名体制で自身の限界を感じてきている
- ✓ 診療日数を減らしても今よりも業績を高められる経営術を知りたい

このレポートをお読みの先生方のクリニックの中には、このような状況に陥っているケースも少なくないかもしれません。上記のような項目に該当される先生方はぜひ本レポートを最後までご覧ください。

前回のセミナーご参加者の声

- 医師1名体制でもやり方次第では業績とQOLを高められることを勉強できました
- クレーク体制の実現は絶対に当院でも取り組みたいと思います
- 集患方法から診療効率化まで幅広く勉強ができて有意義な時間でした
- 田川先生のたくさんの取り組みをお聞きし、とても刺激になりました
- 船井講座では具体的な取り組み内容が豊富で非常に勉強になりました
- 田川先生のお話が具体的なアドバイスで非常に参考になりました
- クレーク体制の構築や業務権限の分担を実現して業務負担軽減に繋がったとのことですが非常に羨ましいです。当院でも参考にしてみます
- Webでの集患が時流であると船井総合研究所が話していました。これからWebの対策をやっていきたく思いました

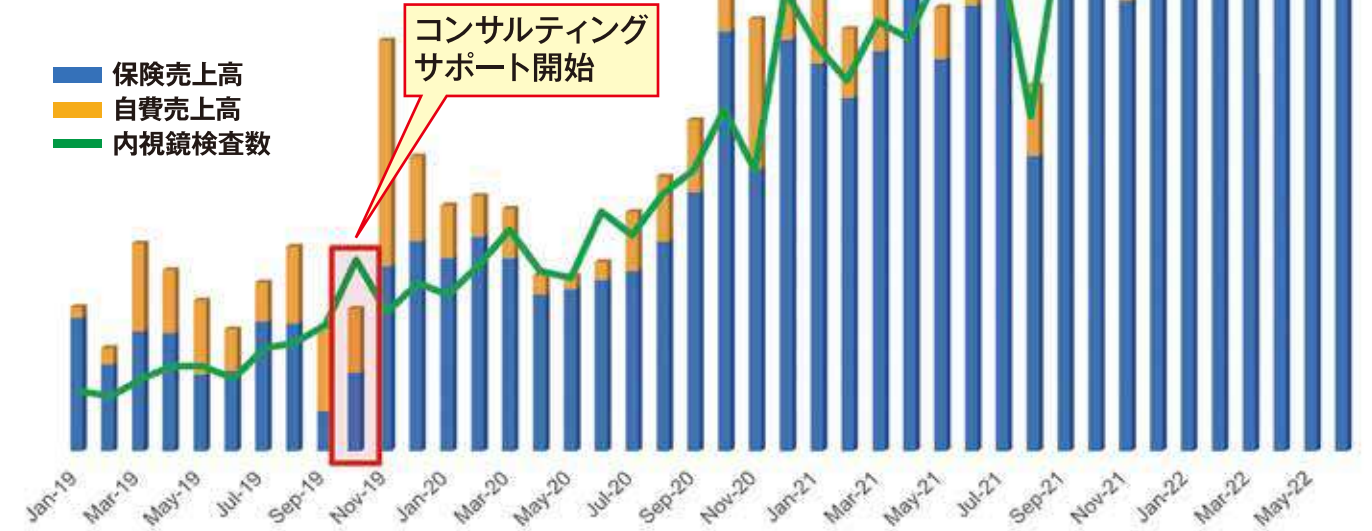
前回セミナーでは多くの法人にご参加していただきました。内科業界は年々クリニック数が増えており、今後は生き残り競争が激化していきます。競争環境が激化していく内科業界においては、時流を正しく理解し、今から適切な集患対策・組織マネジメント対策を展開していけるかどうかは非常に大切となります。

内科業界の最先端を走る田川クリニック 田川徹平氏をお招きし、昨年度大反響であった「医師1名体制・週4日診療でも年商2億円を達成する秘訣を大公開」セミナーをアンコール開催いたします。今回のセミナーが田川氏の最後の登壇となりますのでぜひご参加していただければと思います。

株式会社船井総合研究所 内科チーム チーフコンサルタント 和田 大樹

なぜ年商6,000万円の内科クリニックがたった3年で 年商2億円を達成することができたのか？ ～年商2億円の道 成功ストーリーを大公開～

田川クリニック成長の軌跡
 その1、時流を捉えたWebでの集患戦略を展開
 その2、持続的成長を支える離職者0の組織力
 その3、組織一体感を高める経営方針発表会の実施



Q. 第1回セミナーを経ての感想を教えてください。

セミナーにご参加いただいた先生方から直接お話を伺いしたり、質問をいただいたりして、「ご自身のQOLを高めるためにさまざまな対策を実施されているが、どの対策も機能せず、悩まれている医院が多い」と感じました。

私も以前は、診療日を減らしても業績を高めていきたいと思います、あれこれ対策をおこなっていましたがどれも上手くいかず、どうしたらいいのかわからず悶々とした日々を過ごしていました。

本セミナーでは過去の経験談も含めて皆様にお話できればと思っています。ぜひ本セミナーを通して医師のQOLを保ちながらも業績を伸ばし続けられる施策をお持ち帰りいただき、皆様の経営の一助となることを願っています。

田川クリニック 成功ストーリーを大公開

Q 医師1名体制・週4日診療でも年商2億円達成は非常に驚異的かと思えます。イメージしやすいよう普段の診療についてまず初めに教えてください。

Q 多くの医院では医療事務にクリニック業務を依頼されているかと思いますが、なぜ管理栄養士にクリニック業務を依頼されているのでしょうか？

管理栄養士にクリニック業務を依頼している理由としては、良質な栄養指導を提供していくためです。管理栄養士がいざ栄養指導を実施するとすると、外来診療の際に『医師にどういったお悩みを相談しているのか』、『どういった経緯で栄養指導を受けるのか』をしっかりと把握している方が、患者様にあった最適な栄養指導を提供することができると考えています。

実際に外来診療中に患者様がボソッと呟いた一言で、普段の食事習慣がわかることもあります。良質な医療を提供していくためにも当院では医療事務ではなく管理栄養士にクリニック業務をお願いしています。

Q 患者様に良質な医療を提供していくために、管理栄養士にクリニック業務を依頼されているんですね。今まで効率化に関してお聞きさせていたいただきましたが、これだけの売上高を高めていくことができた秘訣は何であつたのでしょうか？

横浜市はHPを基盤とした集患戦略を立てている競合が非常に多いですね。当院では競合クリニックの対策が行き届いていない疾患名や症状で

ただけないでしょうか？

医師1名体制、週4日診療なので診療日の来院患者数は100名を越える日が多いですね。1日の診療の流れとしては診療開始前に2件胃カメラ検査を実施、午前外来診療は60人診察しながら胃カメラ検査を3件、お昼の休み時間で上下部を6件、午後診療では40人診察しながら胃カメラ検査を1件おこなっています。

これが毎日続くと大変ですが、週4日と診療する日を絞っていますし、この診療体制がおこなえるように診療効率化対策は徹底しています。そのため、仕組みさえ押さえていただければ誰でもこの診療体制は実現ができます。

Q 仕組化が進むと医師1名体制・週4日診療でも年商2億円達成は実現可能とのことですが、1日100人の患者様の診察をおこなえている効率化対策の秘訣は何でしょうか？

効率化のポイントは「医師の生産性をどのようにして高めるか」と考えております。保険診療においては、収益の柱となるのは医師だけです。そのため医師の稼働をどう高め、売上高を高めていくかを株式会社船井総合研究所と相談しながら診療効率化施策を検討し、展開してきました。

Q なるほど。診療効率化施策は具体的にどんな対策であつたのでしょうか？

の対策を強化し、新患者層の獲得に向けた戦略を立てています。

要は、「内科」や「生活習慣病」で対策している競合は多いため、「血糖値」「糖尿病」と検索している方をいかに集患できるかを意識しています。対策をしている競合が少ないこともあり、Googleでの検索順位も高くなり、新患者層の獲得に大きく繋がっています。

また、生活習慣病の患者層に向けて管理栄養士による栄養指導にも力を入れています。管理栄養士を採用しているクリニックが非常に少なく、栄養指導をおこなえることは競合との差別化要素にもなります。そのため、特定疾患栄養管理料を算定できる患者層が増えていきました。

Q 競合クリニックの対策を調査し、その結果をもとに集患戦略を練られたんですね。田川先生、本日はお話を聞かせいただきありがとうございます。詳しく聞かれた方はぜひ本セミナーの詳細をご確認ください。



やはり一番はWeb問診ですね。来院する前に主訴や既往歴などが把握することができまので効率化対策において大きな効果を発揮してくれました。

Web問診を運用することで主訴の深堀↓主訴に対する疾患説明資料や内視鏡検査の説明資料を問診項目内に紐づけることで、診察室に入る前には疾患や内視鏡検査に関する理解が進んでいる状態となります。

そのため、診察室内での説明負担が大幅に軽減し、患者様の満足度を落とすことなく診察スピードを高めることができました。

次に効果が大きかったのはクラーク体制です。患者様の診察が終わったからカルテが完成していていますので、すぐに次の患者様を診察室に呼び入れることができますので効率化に繋がっています。

今では内視鏡検査の際に検査室から検査所見をインカムで情報共有していますので、検査が終わって診察室に戻ると検査の所見用紙などが完成している体制を整えています。以前では診療後に検査に関する書類作成などで残業していましたが、その負担もなくなり自身のQOL向上にも繋がっています。

Q Web問診やクラーク体制をはじめ、さまざまな診療効率化施策を実施されてきたんですね。前回セミナーの参加者の皆様からもクラーク体制について多くご質問をいただいております。もしよろしければクラーク体制を始める際のポイントを教えてください。

当院では管理栄養士が在籍していますが、クラーク業務は管理栄養士のスタッフにお願いしています。普段からカルテ入力に慣れているスタッフではないので、カルテの入力方法を一から教育していく必要があります。そのため、カルテの処方セットはわかりやすく作成し、極力カルテ入力をしなくても済む体制を整えています。

また、クラーク体制を開始するにあたって、いきなり業務を教え込むのではなく、当院では2週間の診療見学の期間をあえて設けています。この2週間を設けることで、どういった流れで診察が進み、どのようにカルテ入力するのかを頭の中で整理していただきます。クラークをおこなう方がやるべきことが整理している状態で取り組んでいただけると、こちら側も教える負担が軽減します。で、これからクラーク体制を整えたいと考えている先生はぜひ参考にしてください。

株式会社船井総合研究所の実績の一部をご紹介します

かねこ消化器内視鏡肛門外科クリニック 水戸院

医師1名体制で消化器診察から内視鏡検査、外科的処置など幅広く診療を実施。1日で内視鏡検査15件、外来50人以上みているが残業時間は0時間を実現



Before

月間内視鏡
検査数 **40件**

月間
売上高 **500万円前後**

After

月間内視鏡
検査数 **+6.25倍
250件**

月間
売上高 **+3.80倍
1,900万円越え**

ユアクリニック

2020年夏以降、コロナで落ち込んだ業績回復のため特に専門性を活かせる生活習慣病分野の集患に注力。継続通院の要となる特定疾患管理料の算定件数が2.75倍増を実現



Before

特定疾患療養
管理料算定件数 **258件**

月間
売上高 **380万円前後**

After

特定疾患療養
管理料算定件数 **+2.75倍
710件**

月間
売上高 **+2.63倍
1,000万円越え**

株式会社船井総合研究所のお客様の平均数値

内視鏡クリニック

項目	経営数値
月間医業収入	12,950,000
胃カメラ検査数	105
大腸カメラ検査数	72
診療時間	175時間
看護師	3.7人
無資格スタッフ	4.4人

生活習慣病クリニック

項目	経営数値
月間医業収入	13,169,422
特定疾患療養管理料	750
診療時間	151時間
看護師	3.7人
無資格スタッフ	3.8人

お伝えしたい内容の一部をご紹介しますと

ここまで本誌を読み進めていただき誠にありがとうございます。「業績を安定して伸ばしていきたいが他院ではどんな取り組みをしているのだろうか?」「スタッフの主体性を高めていきたいが他院ではどんな取り組みをおこなっているのだろうか?」など、内科クリニックならではのクリニック経営術が学べるセミナーです。本セミナーでお伝えする内容をほんの一部紹介させていただきますので、詳細を知りたい方は本セミナーまでお越しください。

集患編

- ☐ 医師1名体制 週4日診療でも年商2億円を達成しているクリニックが院内で取り組んでいる集患施策について!
- ☐ 内科クリニックが取り組むべきWebマーケティングについて!
- ☐ 低投資で明日からできる!高齢者比率が高い地方都市でも患者が続々と増えるWebマーケティングの方法!
- ☐ 患者はここを見てる!他院と差をつける内科クリニックの差別化ポイント!

診療効率化編

- ☐ 導入必須!Web問診を有効活用した最新院内オペレーション!
- ☐ 診療効率化と診察の負担軽減を目指したクラーク体制の運用方法!
- ☐ たった1ヶ月で完成!?クラーク教育の秘訣について!
- ☐ 外来診療100人以上をみることが出来る診療効率化施策について!
- ☐ 来院ピークをなくす!Web予約システムを活用した時間帯予約体制について!
- ☐ 週4日診療を実現させるITを駆使した最先端オペレーションについて!

組織マネジメント編

- ☐ どの経営者も憧れる!スタッフの主体性を伸ばすクリニック運営手法!
- ☐ 離職者0人を実現しているスタッフ育成術について!
- ☐ スタッフのやる気を高め、組織一体感を高める経営方針発表会の運用手法!
- ☐ 内科業界の最先端クリニックは既におこなっている!スタッフだけで実施する業務改善ミーティングについて!
- ☐ スタッフのモチベーションを高める個人面談の実施!個人面談時の注意点について!

クリニック経営編

- ☐ 内科業界の最先端クリニックが描いている今後の経営ビジョン(目標)について!
- ☐ 看護師長、事務長を巻き込んだ経営トップ陣でおこなう幹部ミーティングの運用方法とは!
- ☐ 院長の想いをスタッフ全員に伝える看護師長、事務長主導による職種別ミーティングについて!
- ☐ 週4日診療でも毎年組織成長を実現させる経営術について!
- ☐ 業務を他の職種に移譲させ、医師のQOLを高める方法について!