

【循環器内科向け】特定疾患療養管理料算定数向上セミナー

※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 2023年 **3月12日** (日) お申込期限 3月8日(水) **13:00~16:30** (受付12:30より) 株式会社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

大阪会場 2023年 **3月26日** (日) お申込期限 3月22日(水) **13:00~16:30** (受付12:30より) 株式会社船井総合研究所大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」より徒歩2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。また最少催行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。

※大阪会場では、ゲスト講座は録画配信となります。

講座	セミナー内容
第1講座	内科業界の時流予測 内科業界は競合医療機関が増加を続けており、事業そのものが成長期から成熟期へと移行しています。成熟期では業界全体が衰退していく中、「今後も持続的に成長をし続ける医院」と「時代の変化に対応できず、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ことが予想されます。2023年以降も成功し続けるクリニックであるために、内科クリニック経営者として知ってお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 地域包括ケア支援部 シニアコンサルタント 川本 浩史
第2講座 特別ゲスト講座①	コロナ禍で2年連続140%成長を続ける内科クリニックの取り組み 2020年コロナによる緊急事態宣言にて大きな打撃を受けたことを機に「急性疾患を中心としたクリニック」から「循環器内科・生活習慣病を中心としたクリニック」へと業態転換した結果、2年間連続で保険医業収入が140%成長、特定疾患療養管理料の算定数が2.5倍超になる等、急速な成長を続けられているクリニック経営の取り組みについて解説いただきます。 医療法人社団縁風会 ユアクリニックお茶の水 院長 國廣 崇氏
第3講座 特別ゲスト講座②	競争の激しい都心部で内科クリニック経営を成功させるためのポイント 2015年に御茶ノ水駅近くに「ユアクリニックお茶の水」を開業、2019年に秋葉原駅近くに「ユアクリニック秋葉原」を分院展開し、現在はユアクリニック秋葉原院の院長を兼任されている医療法人社団縁風会理事長の杉原桂氏にご講演をいただきます。競争環境が厳しい都心中心エリアであっても、内科医院経営を成功させるポイントを解説いただきます。 医療法人社団縁風会 ユアクリニック秋葉原 理事長・院長 杉原 桂氏
第4講座	循環器内科クリニックが持続的成長を実現するための具体的施策を徹底解説 『ユアクリニックお茶の水』の急速な成長を実現させたのは、「特定疾患療養管理料」が算定できる疾患を中心とした診療体制への転換でした。本講座では、高血圧・脂質異常症・睡眠時無呼吸症候群の新患を毎月60名以上獲得し続けているユアクリニックお茶の水でも実践している、持続的成長を実現したい循環器内科クリニックが行うべきマーケティング施策について専門のコンサルタントが徹底解説いたします。 株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 シニアコンサルタント 川本 浩史
第5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 地域包括ケア支援部 マネージャー 石原 春潮

セミナーのお申込みはWebから！

右記のQRコードからお申込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。

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/095186>



“特定疾患療養管理料”算定数3倍超で、 コロナ禍でも2年連続 保険収入140%成長を実現

【循環器内科向け】特定疾患療養管理料算定数向上セミナー

特別ゲスト講師

医療法人社団縁風会 理事長
ユアクリニック秋葉原 院長
杉原 桂氏

医療法人社団縁風会
ユアクリニックお茶の水
院長 **國廣 崇氏**

2023年 **3/12** (日) **東京会場**

2023年 **3/26** (日) **大阪会場**

※大阪会場では、ゲスト講座は録画配信となります。

待望の来場開催！

アフターコロナの今こそ、Webマーケティングの工夫で“特定疾患療養管理料”の算定数を増やしましょう！

詳しくは中面へ！！



このような先生は、ぜひご参加ください！

- ①“特定疾患療養管理料”の算定数を増やしたい循環器内科クリニックの院長先生
- ②発熱外来に頼らず、これからも安定した成長を続けたい先生
- ③2年連続140%伸長を実現している内科クリニックが何を行っているのか知りたい先生

セミナーお申込みはこちら！

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
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

【循環器内科向け】特定疾患療養管理料算定数向上セミナー お問い合わせNo. **S095186**
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。) → **095186**

循環器内科の強みを活かせば、競合ひしめく都心エリアでも“勝てる”内科クリニックになれる!



「ホームページ、Webマーケティングの工夫で、定期通院患者は増やすことができます」

新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた2020年の夏、船井総合研究所に相談したときに言われた言葉です。

開業当初からホームページの作りこみ・定期的なブログ更新により月間13万人以上のアクセスを獲得、WEB広告も行っていたものの、開業6年目の2020年時点において定期通院患者数は月200名~250名程度で、急性疾患が中心の診療スタイルでした。

半信半疑ではあったのですが、一度、言われた通りやってみよう、と決意しました。すると驚くことに、**定期通院につながる”特定疾患療養管理料”を算定できる疾患の新患患者が、続々と来院されるようになった**のです。それから2年経った今では、当時は250件程度の算定件数だった特定疾患療養管理料の算定件数は月間800件以上となりました。さらに定期通院の患者さんが増えたことで、保健医業収入もコロナ禍の真っ只中でありながら**2年連続で140%成長を達成**できています。



【理想の実現のため、あえて競合環境の激しい千代田区でクリニックを開業を決意】

ユアクリニックお茶の水は2015年に、東京都千代田区の御茶ノ水駅近くに循環器内科・小児科クリニックとして開業しました。

「あなたのかけがえのない健康をともに作るパートナー」という理念をかげ、ブラック企業のような法人がまだある世の中で、せめて病院・医院だけでもそこで働く人達が心も身体も健康になる職場が当たり前の時代をつくることを使命とし、志を共にした仲間と開業を決意したのがユアクリニックの始まりです。

ユアクリニックでは、コミュニケーションを重視しています。人の意欲を引き出すことこそが、医療経営の長期的成功という結果につながることを証明したいという想いが、あえて千代田区という地代も人件費も日本でかなり負担のかかる場所での開業を選んだ理由です。



【開業後、数年は想定通りに成長するものの…】



開業後は順調に業績が向上し、2019年には秋葉原駅近くに分院を開業しました。同時に小児科を秋葉原の分院に移したことで、ユアクリニックお茶の水は循環器内科を専門とする内科クリニックとして再出発することとなります。ただし循環器を専門としながらも、当時はビジネス街の内科として急性疾患を中心に診ていたこともあり、**特定疾患療養管理料を算定できるような定期通院患者さんは思ったように増えていませんでした。**

開業6年目であった2020年時点でも、**月間の定期通院患者数は200名~250名程度(特定疾患療養管理料の算定件数は250件前後)だった**のが実情だったのです。

【新型コロナウイルス感染症流行による転機】

2020年の初頭に新型コロナウイルス感染症が流行したことで、当院も例に漏れず来院者数が激減してしまいました。当時の患者層の大半を占めていたのは急性疾患だったため、コロナ以外の感染症が激減したことで売上が半分以下になってしまったのです。

コロナ禍でも生き残っていくためには、急性疾患ではなく慢性疾患を中心とした診療スタイルへの改革が必要だと認識し、船井総合研究所に相談してみることにしました。



「循環器内科の強みを活かすホームページ・Webマーケティングの工夫で、定期通院患者は増やすことができます」

当時、相談に応じたコンサルタントが語ったこの言葉を、半信半疑ながらも「まずは言われた通りやってみよう」と決意したことが、今にして思うと大きな転機でした。

【正しい戦略を取れば、コロナ禍でも140%成長を続けられた】

まずは数ヶ月かけて、ホームページの内容を更に充実させました。また自前で運用していたWeb広告も、コンサルタントに任せてみました。

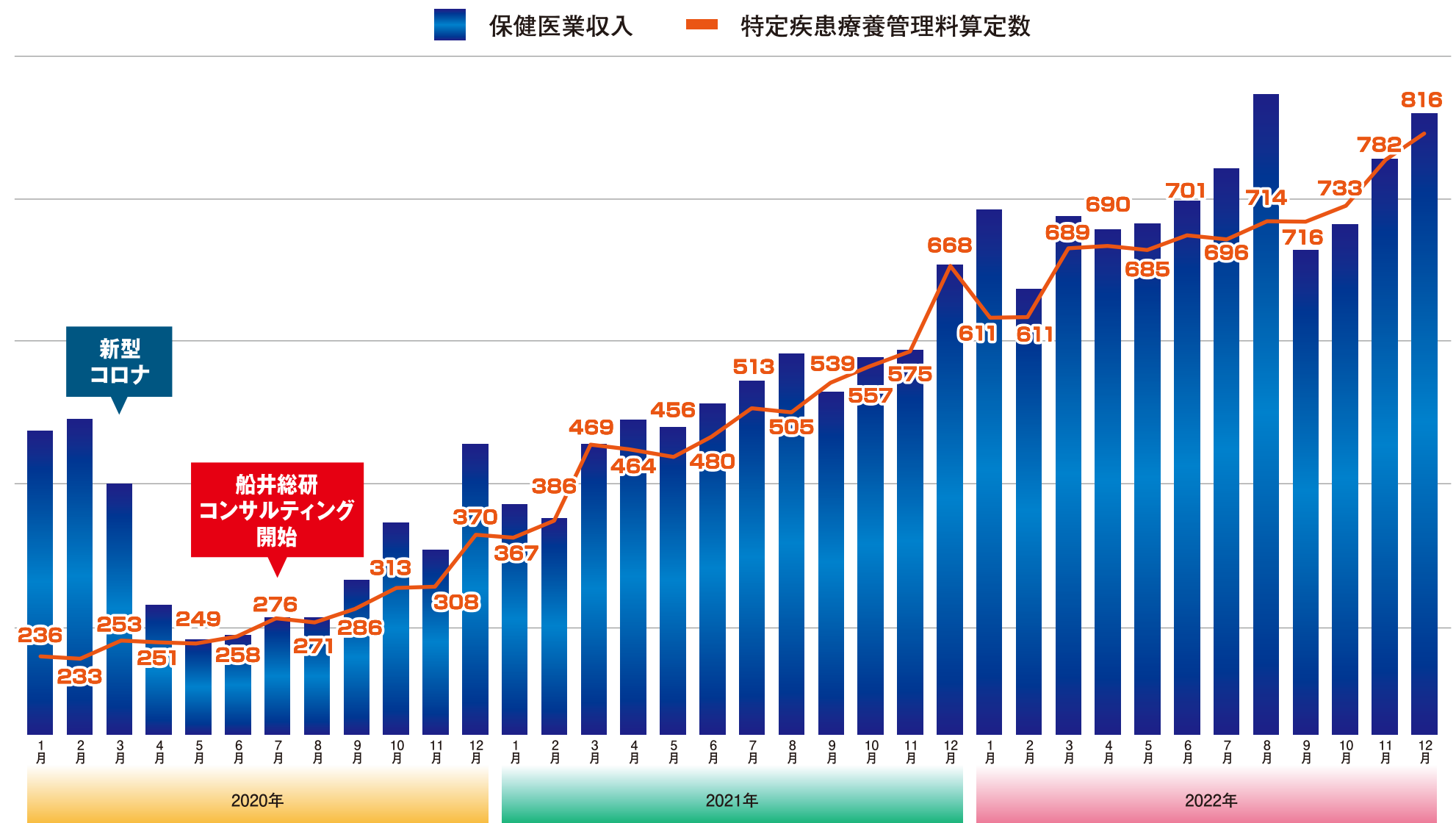
3ヶ月ほど経ったときに気付いたのですが、緊急事態宣言の中で”受診控え”をしていると思っていた患者さんが、新患として当院に続々と来院されるようになってきました。それも、当院がずっと求めていた「高血圧」「脂質異常症」「睡眠時無呼吸症候群」といった、**循環器内科の専門性が活かせ、定期通院につながる慢性疾患の患者さん**だったのです。



こうした慢性疾患の新規患者さんは、取り組みを始めてから2年以上が経過している今でも**毎月60人**を超える水準で獲得できており、結果として**特定疾患療養管理料の算定数は250件前後だったのが800件を超える**までに、保健医療収入も**毎年140%の勢いで成長**を続けています。

こうした慢性疾患の新規患者さんは、取り組みを始めてから2年以上が経過している今でも**毎月60人**を超える水準で獲得できており、結果として**特定疾患療養管理料の算定数は250件前後だったのが800件を超える**までに、保健医療収入も**毎年140%の勢いで成長**を続けています。

ユアクリニックお茶の水
2020年～2022年の月間保健医療収入と特定疾患療養管理料算定数の推移





担当コンサルタントが解説!

循環器内科クリニックにおけるWebマーケティングのポイント

株式会社船井総合研究所
シニアコンサルタント
川本 浩史

DMをお読みいただきありがとうございます。株式会社船井総合研究所の川本と申します。ユアクリニックお茶の水では、ホームページ・Webマーケティングの工夫により、慢性疾患のレセプト数を大きく増やすことができました。循環器内科クリニックが慢性疾患の集患を実現できるWebマーケティングを展開するために、まず意識すべきことは以下の3つです。

①先生の専門性を活かせる、疾患・症状毎のページでSEO対策

患者さんは受診すべき医療機関を探す際、「**自身の病名・症状**」で検索をします。高血圧や脂質異常症といった病名はもちろん、動悸や息切れといった症状でも検索された際に自院が上位表示されるよう、SEO対策が必須です。

②なぜ自院を受診すべきか、を説明する

「ただ病気の説明をしているだけ」のページでは、閲覧した方の受診にはつながりません。特に症状の出ない高血圧や脂質異常症といった疾患の場合、患者さん本人の受診意欲は低いことが通常です。

なぜ治療が必要なのかに加え、“検査体制の充実度”や“待ち時間の対策”など、受診される方にとって**自院を選ぶメリットをアピールできるような文章**を作りましょう。

③広告配信と費用対効果の測定による最適化

内科クリニックにとって、同じ一人の新患であっても疾患ごとに収益は大きく異なります。ユアクリニックお茶の水様では**疾患別に細かく広告設定・配信**を行うことで**疾患別新患の一人当たり獲得単価を算出**し、その成果に応じて、毎月の広告費用や配信内容を調整しています。

例えば高血圧なら5,000円前後、脂質異常症なら3,000円前後で一人の新患を獲得できているのですが、定期通院につながる慢性疾患の新患獲得単価と考えると非常に投資効果が高いと言えるでしょう。このように広告費用対効果を算出することで経営への貢献度が見え、意味のある広告投資を行えるのです。

ゲスト講師紹介



杉原 桂氏

医療法人社団縁風会理事長・ユアクリニック秋葉原院長。2015年にユアクリニックお茶の水を開業後、2019年にユアクリニック秋葉原を分院開業し、院長に就任。『遊び上手×仕事上手=健康上手』という理念を掲げ、医療人が診断・治療という手段を通じて、患者さんだけでなく働く従業員も幸せにするための医院経営をおこなっている。



國廣 崇氏

医療法人社団縁風会ユアクリニックお茶の水院長。2015年に理事長である杉原氏とともにユアクリニックお茶の水を開業し、2019年より院長に就任。循環器専門医として、病気を治療するだけでなく、患者さんの思いを大切にしながら、健康を紡ぐ医療をおこなっている。

お申し込み方法 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。

受講料 一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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。尚、ご入金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。●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いたします。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:FUNA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。

お申込み方法 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.095186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
Funai Soken 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) ●申込に関するお問合せ:藤野 ●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。

セミナーのお申込みはWebから!

右記のQRコードからお申込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。

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/095186



“無料”で経営課題の解決策や内科クリニックの時流を知ることができるお得なコンテンツの紹介!

すぐに実践できるお役立ち情報や内科クリニックの成功事例を、メールマガジンや無料レポートにて、月に1度以上のペースで配信しています。糖尿病内科・循環器内科・呼吸器内科に精通したコンサルタントが業界の最新情報をどこよりも早くお届けします!

無料 経営レポートのダウンロードはこちら

今後、地域に必要とされる内科医院とは



“診療効率”と“患者満足度”を両立するための診療体制づくり



Googleクチコミ対策～正当な評価を得るために～



メールマガジンの登録はこちら

無料

