

大好評につきアンコール開催決定!

自費カウンセリングの参入を
検討している方・実施しているが、赤字の方必見!

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6つのメリット!

- ① 平均単価**1.3万以上**を実現する
カウンセリングプログラムの作り方!
- ② カウンセラー**常時3名、全10名体制**を整備する組織体制!
- ③ 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**!
- ④ 保険診療中心のクリニックでもできる、自費患者**集患体制**!
- ⑤ カウンセリングの**稼働率90%**にする、カウンセラーの
マネジメント方法!
- ⑥ カウンセラーの適正な給与の決め方!



東京はなクリニック
院長
興梠 真紀 氏

オンライン開催 2023年 2月 **12日・15日・23日・26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。

【リピート開催!】自費カウンセリング強化セミナー

お問い合わせNo. S095811

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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 ※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。) → 095811

【リピート開催!】自費カウンセリング強化セミナー

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。

オンライン
開催

2023年 2月 **12日・15日・23日・26日**

13:00~16:00
(ログイン開始12:30より)

お申込み締切日 2月8日(水) 2月11日(土) 2月19日(日) 2月22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

PCがあれば参加可能

料金

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

講座	内容
第1講座	心療内科業界の2023年時流予測 心療内科クリニック業界では今後二極化が広がっていくことが予測されています。時流に対応し、患者に選ばれ続け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いたします。
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 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、東京はなクリニックの興梠先生よりお話をいただきます。
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 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 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/095811>

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、良いカウンセラーの採用方法が不明確
- ✓自費カウンセリングに踏み込みたいとは思っているが、既に保険診療で実施しているので、既存患者が離れてしまうのではないかと不安がある
- ✓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とっている先生の中にも上記のようなお悩みを抱えていらっしゃる先生は多いのではないのでしょうか。

「自費カウンセリングを導入・機能的に実施し、より患者様のためになることをしていきたい」と思いながらも、収支のバランスなどの面で諦めている方に向けて、本セミナーでは自費カウンセリングの成功事例をお伝えします。

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**とい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ぞいます。

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います。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。**

カウンセリングの質の担保が難しいですが、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と思います。



カウンセリング単価 引き上げのポイント

質問の中でも多かった、自費カウンセリングの価格アップの時の話を伺えますでしょうか。

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感じておりますが、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たくださっ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。

カウンセラーの マネジメント方法

カウンセラーの方に協力してもらうために、どのようなことをされていますか？

興梠氏 当院ではカウンセラーともしっかりとコミュニケーションをとることができる体制を整えています。診療時間内だと、私は診察室、カウンセラーはカウンセリングルームにこもりきりでなかなかコミュニケーションをとることができません。

当院ではチャットツールを導入し、診療時間内でも気になることがあればすぐに質問・回答ができるようにしています。

また定期的に面談を設け、カウンセリング内で悩んでいる症例や、働き方について悩んでいることを話すことができるようにしています。具体的なツールやカウンセラーのお給料については詳しくセミナー内でお話します！

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に体制を整えたいと考えています。



「リピート開催！」
自費カウンセリング
強化セミナー
詳細はこちら!!



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。



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 5つのポイントを徹底解説!

ポイント① 分単価200円を実現するカウンセリングプログラムの作り方!

カウンセリングを導入したとしても低い単価で開始してしまい、収支が取れない、ということが発生しがちです。

本セミナーでは高単価かつ高品質なカウンセリングプログラムの作り方をご説明し、分単価200円の自費カウンセリングメニューの確立を目指します。



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 保険診療中心のクリニックでもできる、自費患者集患体制!

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。



ポイント④ カウンセリングの稼働率をあげる、カウンセラーのマネジメント方法!



自費カウンセリングの強化にはカウンセリングの専門家であるカウンセラーが必要不可欠です。

本セミナーでは、先生が実践したい自費カウンセリングをカウンセラーに実施してもらうためのマネジメント方法についてお伝えします。

ポイント⑤ カウンセラーの適正な給与の決め方!

多くの院長とお話をしていると、カウンセラーに支払う給与についてお悩みの方が非常に多くいらっしゃいます。

今回はカウンセラーのモチベーションを引き出すことができる、適正な給与の決め方をお伝えいたします。



<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
- カウンセラー常時3名・全10名体制を実現するカウンセラーマネジメント手法

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!

前回のセミナーご参加者の声



心療内科について
わかっている企業が
今までなかったので
新鮮だった。

医療法人黒崎中央医院
理事長 丸岡 隆之先生



自費カウンセリングの
稼働率を集計し単価
設定も見直そうと
思います。

とやのメンタルクリニック
院長 新藤 雅延先生