

講演内容&スケジュール

■ セミナー開催日時 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

**全日程
オンライン開催**
PC・スマホがあれば
どこでも受講可能！

2023年 **6月4日** 日・**6月7日** 水・**6月11日** 日
13:00~16:00 (ログイン開始12:30~) 申込み期限 5月31日(水)
13:00~16:00 (ログイン開始12:30~) 申込み期限 6月3日(土)
・10:00~13:00 (ログイン開始 9:30~)・13:30~16:30 (ログイン開始13:00~) 申込み期限 6月7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

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

●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客様の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9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:FUNAI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。

■ セミナー講演内容

内科時流予測講座

内科業界の時流を踏まえ、今後内科クリニックが継続的に業績をアップするための経営指針を解説します。

- 講座抜粋①：2023年度の飛躍的な成長に向けた内科業界の時流解説
- 講座抜粋②：年々増加傾向にある糖尿病患者に対して今後、糖尿病非専門医のかかりつけ内科に求められることを時流予測
- 講座抜粋③：内科業界の時流から考えられる今後生き残れる内科クリニックとは
- 講座抜粋④：地域一番・エリア一番の内科クリニックになるための秘訣

株式会社船井総合研究所 医療支援部 チーフコンサルタント **平山 侑之介**



第1講座

循環器内科で行うべき糖尿病治療を解説

下野氏に地域の内科クリニックが実践できる糖尿病患者の増やし方や治療方法、糖尿病患者の定期通院率を上げる方法などを解説していただきます。

- 講座抜粋①：年間1万8千人以上の糖尿病患者を診療する医療法人 二田哲博クリニック 姫浜の糖尿病治療の体制を徹底解説！
- 講座抜粋②：管理栄養士が行う栄養指導や健康運動指導士による運動教室などチーム医療で糖尿病患者の定期通院継続率を向上させる方法を大公開
- 講座抜粋③：糖尿病患者の定期受診継続率向上させる仕組みとは！

医療法人二田哲博クリニック 姫浜院 院長 **下野 大氏**



ゲスト講師

第2講座

保険診療だけに依存しない糖尿病診療体制構築の秘訣解説講座

本日のゲスト講座のまとめと実践に移すための具体的なやり方についてお伝えします。

- 講座抜粋①：2023年でクリニックの認知を広めるならWebマーケティング！糖尿病患者から選ばれる内科クリニックになるために行うべきポイントを解説
- 講座抜粋②：糖尿病患者満足度が向上する診療体制を徹底解説
- 講座抜粋③：特定療養疾患管理料に依存しない自費診療も組み合わせた最新ビジネスモデルをご紹介します

株式会社船井総合研究所 医療支援部 チーフコンサルタント **平山 侑之介**



第3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します。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー **和田 大樹**



第4講座

セミナーのお申込みはWebから！

【セミナー情報をWebからもご確認いただけます】
スマホ・タブレットの方はQRコードを読み込んでいただくとお申込みフォームにアクセスできます。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098852>
※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。
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)



糖尿病患者を診療されている循環器内科クリニック必見！！

循環器内科クリニックでもできる
糖尿病診療体制強化施策をお伝えします！

糖尿病診療体制強化セミナー

本セミナーで
学べるポイント

- 糖尿病患者からの認知力を高める**Webマーケティング**
- 競合との**差別化**を図れる**糖尿病診療体制**の秘訣について
- 特定療養疾患管理料に依存しない**自費診療**も組み合わせた**最新ビジネスモデル**をご紹介します

本セミナーゲスト講師のここが凄い！

- ・年間で1万8千人以上の糖尿病患者の診察を実施する、日本トップクラスの内科クリニックの院長
- ・日本糖尿病協会幹事を務め、今までに多数のセミナー登壇実績あり。糖尿病業界に影響を与えてきた著名人
- ・医師による対面診療だけでなく多職種を巻き込み、高い患者満足度を実現しているチーム医療による診療体制を実現

ゲスト講師

医療法人二田哲博クリニック 姫浜院 院長 **下野 大氏**

※内容は全て同様となります。ご都合のよい日程をお選びください。

オンライン
開催

2023年 **6月4日** 日・**6月7日** 水・**6月11日** 日
13:00~16:00 (ログイン開始12:30~) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~) ・10:00~13:00 (ログイン開始 9:30~)・13:30~16:30 (ログイン開始13:00~)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【循環器内科向け】糖尿病患者から選ばれる秘訣大公開セミナー お問い合わせNo. S098852

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。)→ **098852**

内科医院を開業してから数年、クリニックの成長未来はみえていますか？

～こんなクリニック経営をしていませんか？～

『地域の信頼されるかかりつけ医になる』と志して開業をしてから数年
綺麗なクリニック、頼もしいスタッフ、新しいキャリアに胸を躍らせ
順風満帆な内科医院経営が始まる、と意気揚々な開業初年度

しかし、高揚した気持ちが続くのも束の間、実際に待っていたのは

- ・コロナ影響により全く上手くいかない経営収支
- ・『地域のかかりつけ医になる』とは全く逆行した発熱外来頼み
- ・どんどん乱立していく競合医院に埋もれていく自院のHP

何のために内科クリニックを開業したのか、
5年後、自院は生き残っていることができるのか、
開業時のワクワクした気持ちはどこにもなく、心の中にあるのは

このままの内科医院経営で本当に良いのか

という不安ばかり

そしてそんなときに休憩室から聞こえてくるスタッフの声が
医院経営に不安を抱える私の心にトドメを指す

『うちのクリニックって特徴がないよね』

当院は今後どのように成長をしていけばいいのか、

ここまでお読みいただきありがとうございます。

皆様の医院経営において共感ができることはございましたでしょうか。

『自院の特徴がない』『地域で知名度があがらない』

『描いていた医院コンセプトが確立できない』

これらはよく聞く内科開業医の方のお悩みです。

それもそのはず。

現在国内の内科クリニックはコンビニ件数よりも多く、

その競合数の数から強い特徴がないと地域から認知すらされない
経営難に陥ってしまう傾向があるからです。

医院経営にとっては良くも悪くも発熱外来により

何とか利益を得た内科クリニックは多々ありますがいずれにせよ
ただの内科クリニックでは経営が難航することは必至です。

そこで今回、船井総合研究所内科チームが内科医院経営を
されている皆様に提言をさせていただきたいのが

専門特化分野を作るということ

です

そして今回は、糖尿病の診察に専門特化したクリニックで
地域一番店へと成長された実際の成功事例を紹介します。

これから糖尿病の診療体制を強化されたい医院が取り組むべき
経営戦略を本セミナーにて細かくお伝えします。

次ページに続く！→

一般内科クリニックが医院成長を軌道に乗せることができる『糖尿病強化型医院』とは？

船井総合研究所が提唱する『糖尿病強化型医院』とは、普段のかかりつけ患者への診察は行いながらも、その中でも糖尿病レセプトの比率を高め、医院経営を安定させ地域から厚い信頼とブランドを得る医院と定義しています。『糖尿病強化型医院』に成長していくためには、糖尿病患者（予備軍）に対して**広く認知**される『**強力な広報能力（認知力）**』を養い、来院された際の診療において**糖尿病治療力**と**ホスピタリティ**の観点から『**高い患者満足度**』を獲得し、通院期間における**多種多様な『院外フォロー』**を確立することが大切です。

■ 認知力の向上（来院）

通院先を選んでいる糖尿病患者から認知をされることは最重要事項です。Googleだけに頼らないWebマーケティングを展開していきます。

▼ 未着手はマズイ！

- MEO対策、SEO対策、ポータルサイト対策
- 科目名×Google広告、Yahoo!広告の運用
- HP上での糖尿病コンテンツの充実化

▼ チャレンジ施策

- 糖尿病専門サイトの作成
- 糖尿病キーワード×Google広告の運用
- 健康診断患者層をターゲットにしたSNS広告
- YouTube広告を活用した地域啓蒙

▼ 認知力ピックアップ事例

- 地域医療機関との連携体制を強化
近隣医療機関と対談記事を作成し、対談先からの糖尿病患者の紹介件数増加！



■ 満足度の向上（診療）

自院の糖尿病診療に対して、高い満足感を感じていただくことが重要です。待ち時間対策や接遇面の強化、ITツールを駆使したオペレーション構築をしていきます。

▼ 未着手はマズイ！

- Google口コミ対策
- 診察待ち時間が1時間以上
- 血糖値コントロールの指導
- 栄養指導

▼ チャレンジ施策

- 待ち時間対策のためのクランク体制導入
- 待合コンシェルジュの導入
- リアルタイムCGMを活用した診療
- 運動指導による治療力向上

▼ 満足度ピックアップ事例

- チーム連携の取れた糖尿病治療
船井総合研究所のお客様の中で糖尿病診療を強化されている内科クリニックでは、管理栄養士による栄養指導だけでなく、臨床検査技師によるエコー検査、看護師による療養指導、健康運動指導士による運動療法などクリニックながらチーム医療で糖尿病治療に取り組んでおられます。



■ 院外フォロー（かかりつけ）

一人でも多くの方がかかりつけ患者になっていただくために、診察後のフォローアップ体制も大切です。

▼ 未着手はマズイ！

- SNS等での次回診察日のリマインド連絡
- かかりつけ患者専用電話番号の用意
- いつでも相談できるオンライン診療

▼ チャレンジ施策

- 管理栄養士によるオンラインセミナー
- SNSでの最新健康情報の配信
- かかりつけ患者専用電話番号の用意を挿入



▼ ピックアップ事例

- 治療効果を高める自費診療付加
保険診療の枠を超え、自費診療（サプリメント販売など）を上手く治療に組み合わせ、保険診療・自費診療の双方の観点から、健康サポートを実現しているクリニックも増えています。詳細については本セミナーにて解説をいたします。

全国で成功する糖尿病強化型医院成功事例のご紹介



医療法人二田哲博クリニック【姪浜】 院長 下野 大氏

京都大学医学部卒業後、福岡徳洲会病院・兵庫県立尼崎病院（現：兵庫県立尼崎総合医療センター）で研修を積み、2001年より京都大学大学院医学研究科糖尿病・栄養内科学にて臨床および基礎研究を行う。2012年より二田哲博クリニック姪浜の院長に就任。糖尿病、甲状腺疾患を中心に診療を行い、多職種によるチーム医療を実践している。日本糖尿病協会幹事、日本糖尿病協会福岡県支部理事、福岡糖尿病療養指導士認定会更新講習委員長を務めるなど、公益活動にも力を入れている。

ゲスト講師のご紹介

- ・年間で1万8千人以上の糖尿病患者の診察を実施する、医療法人二田哲博クリニックの本院院長
- ・管理栄養士による栄養指導、健康運動指導士による運動療法の実施など、コメディカルを巻き込んだチーム医療を提供し、高い患者満足度を実現
- ・PHRを積極的に導入し、対面診療に依存しない新しい診療スタイルを実現

生活習慣病特化型成功事例のご紹介

医療法人糖心会 ベっふ内科クリニック【近畿地区】

開業5年で年商5億円越えを達成。糖尿病の診療に特化し今では開院地域の糖尿病患者数の推定50%以上のシェアを獲得！

栄養指導件数：**7～11件/日**

糖尿病患者数：**月間1,500人以上**

医業収入：**4,000万円以上**



糖尿病専門医・循環器専門医・腎臓専門医による糖尿病（生活習慣病）と心臓病に特化したクリニックです

田川クリニック

【関東地区】

医師1名体制、週4日診療と少ない診療日数であるが組織体制・診療効率化を整備することで年商2億円越えを達成。

1日での保険売上点数

一般内科

2～3万点前後

田川クリニック

8万点以上

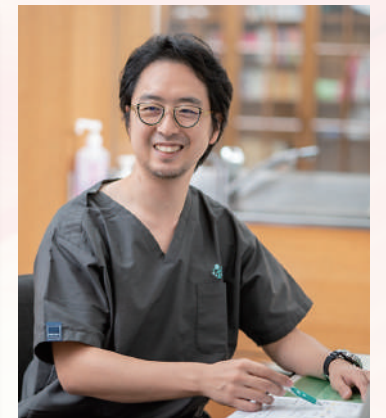
1日平均外来患者数

一般内科

30～40人

田川クリニック

90～100人



ここまで本レポートをお読みいただきありがとうございました。皆様にとって学びとなる部分がありましたら幸いです。

今回、こちらで解説した内容の、さらに詳細をお伝えするセミナーが開催されます!!

本セミナーのゲスト講師は、本院・分院で年間1万8千人の糖尿病患者を診療される医療法人二田哲博クリニックの本院院長である下野先生よりご講演いただきます。セミナーの詳細は裏面をご参照ください！