

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 **7月9日(日)**・**7月13日(木)**・**7月16日(日)**
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) 10:00~13:30 (ログイン開始 9:30~)
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)
申込み期限 7月5日(水) 申込み期限 7月9日(日) 申込み期限 7月12日(水)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナー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、ご入金金が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: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

第1講座

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**



ゲスト 講師

第2講座



内科医院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**

第3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4講座

本日よりお伝えしたかったこと

「本日より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**



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/098853>

※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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。



糖尿病患者を診療されている内科クリニック必見！！

大反響御礼！

一般的な内科クリニックが
糖尿病強化型クリニックへ変貌を遂げる！

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
- 医師の診察だけではなく、管理栄養士による**栄養指導**、検査技師による**エコー検査**、受付スタッフによる**診療効率化**など外来クリニック版の**チーム医療の在り方**を大公開

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**

オンライン
開催

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

※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。

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

【内科医院向け】糖尿病患者から選ばれる秘訣大公開セミナー

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。

お問い合わせNo. **S098853**

当社ホームページ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。) → **098853**

本セミナーで学べるポイント

本セミナーでお伝えすることの一部をご紹介します！

<ゲスト講師：医療法人二田哲博クリニック 下野氏より>

- 薬物治療、食事療法、健康運動指導の現状
 - 糖尿病の病態と基本的な治療の流れ
 - 病態や患者の嗜好にあわせた糖尿病治療薬選択のポイント
 - 自身の血糖値データを可視化することによる行動変容
 - 年間1万8千人が通院する糖尿病外来の流れとポイント
 - 楽しく続けてもらう食事・運動療法のコツ
 - インシュリン療法を導入するまでの流れ
 - 治療内容の患者の理解度を高める説明方法を動画で徹底解説
 - 当院でのチーム医療運営のポイント
- など

<船井総合研究所コンサルタントより>

- 内科クリニックの業界最新時流解説
 - 糖尿病患者に認知されるためのWebマーケティング
 - 糖尿病治療ページ、糖尿病専門サイトを活用して来院率を高める
 - 自院ホームページの閲覧者数を大幅増加させるための取り組み
 - マーケティングでは欠かせない競合分析のやり方
 - 既存患者、地域の方へ院内勉強会を通した生活習慣病の啓蒙活動
 - PHRやフリースタイルリブレなどアプリを使用したフォロー体制
 - 定期通院患者のグリップ力向上のために行うべき院外フォロー体制
- など

※上記セミナー内容は変更になる場合があります。予めご了承ください。

はじめに

～糖尿病診療体制強化セミナー開催にあたって～

株式会社船井総合研究所は今年で創業54年を迎える経営コンサルティング会社で、医療業界向けのコンサルティングには20年程前から携わっております。医科発足時は皮膚科・耳鼻科・眼科などの科目を中心にコンサルティングを行なっておりましたが、6年前から内科クリニック向けのご支援を本格的にスタートしました。

内科向けのコンサルティングを展開する中で、現在特に注力しているテーマが“糖尿病治療の強化”です。私どもが糖尿病治療の強化に注力している理由は主に2つあります。

1. 患者数に対して糖尿病専門医師の人数が圧倒的に不足している

厚生労働省が行った国民健康・栄養調査結果によると、糖尿病が強く疑われる人数が約1,000万人であるのに対し、糖尿病専門医の人数は約6,000人と圧倒的に不足しています。最も糖尿病専門医の人数が多い東京都では1,089人、糖尿病患者数が約35万人、さらに、糖尿病が強く疑われるがまだ受診されていない患者が約165万人いるとされていますので、1専門医当たりで考えると、最終的に診療しなければならない糖尿病患者数は約1,836人/月になります。

※東京都1専門医当たりで診療しなければならない推計患者数
 $200\text{万人} \div 1,089\text{人} = 1,836\text{人}$

つまり、糖尿病は専門医だけではなく内科医師全体で注力して診療を行なっていかなければならない疾患だということがわかりいただけるかと思います。

2. 約670万人も存在する未受診者をいかに受診に繋げるか？

もう1つの理由は未受診者の問題です。厚生労働省が実施した「国民健康・栄養調査」によると、糖尿病が強く疑われる約1,000万人に対して、治療中患者数は約330万人とされています。つまり、約670万人の未受診者がいると考えられます。糖尿病合併症がある患者は、合併症がない患者に比べて医療費が1.2倍～2.5倍高くなるというデータもありますので、経済的側面から考えても未受診者への啓蒙は非常に重要であると言えます。

また、本当に意義のある啓蒙として、行政主導ではなく、各地域に根差した内科クリニックが情報発信を行うことにより、本当の意味で患者に届くと考えています。

上記2点より糖尿病は専門医だけに任せるのではなく非専門医である内科クリニックでも治療体制を整えていく必要があると考え、弊社主催で、5月に糖尿病治療体制強化セミナーを開催いたしました。その際の参加者から、この内容はもっと多くの内科クリニックの院長に聞いてほしいというお言葉を多数いただきましたので今回、オンラインセミナーとしてリピート開催いたします！

～内科業界は戦国時代に突入しています～

みなさんは開業されてからどのような成長曲線を辿ってきましたか？
以前は、内科クリニックの数も少なく、開業したら何もしなくても、患者が増える時代だったのではないのでしょうか。

内科クリニックの件数は年々増えており、現在では全国で内科を標榜しているクリニックの件数は6万4千件を超えています。皆様もよく街でコンビニエンスストアを見かけるかと思いますが、実はコンビニエンスストアは全国で約5万7千件なので内科クリニックの数の方が多いのです！

内科クリニックの件数が増加しているということは患者数に対してクリニックの数が足りないからと思われる方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

しかし、

そんなことはございません！

日本では2004年をピークに人口減少が進んでおり、2025年には団塊世代の方が後期高齢者になることでクリニックへの通院が困難になる方が増えていく予測がされています。そのため経済産業省の推計によると、外来需要のピークは2025年と言われております。それにも関わらず内科クリニックの件数は年々増加しているため、競合環境はますます激化しています。それを裏付けるように、厚生労働省が発表しているデータでは、令和3年度の無床クリニックの休廃業・解散の件数は、567件と過去最多であることが分かっております。また、廃業しているクリニックの共通項としては、「町のかかりつけ医」の機能を担っていた身近なクリニックが多いというデータもあります。

つまり、これからの時代は、「かかりつけ機能」だけしか持っていないクリニックは淘汰される時代がきているということです。

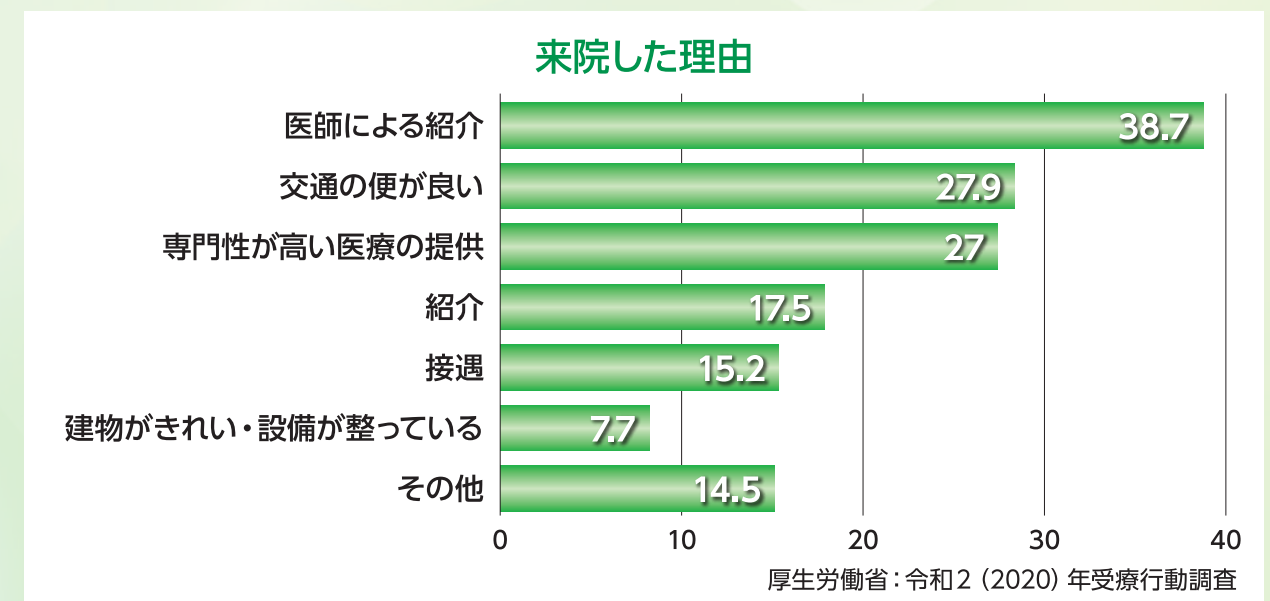
では、「かかりつけ医機能」しか持っていないクリニックは、今後どのような戦略を取っていけばいいのでしょうか。

それはずばり、

**かかりつけ機能
＋
差別化要素の強化 専門領域の付加**

が重要になってきます。今まで通り、かかりつけ患者への診療を継続しつつも、何かに専門特化をしていくこと、強みとなる領域を身につけることが重要になると考えています。

糖尿病治療を強化する際に重要になるのが、専門領域を打ち出せるかどうかです。厚生労働省が令和2年に行った糖尿病患者の受療行動調査（下図）を確認すると、上位に「医師による紹介」と「専門性が高い医療の提供」が挙げられています。国は医療費削減のために有床病棟から無床クリニックへの紹介を勧めるようにしていますが、その時に多く紹介を受けるのは、専門特化したクリニックであることが多いのが現状です。また、患者がクリニックを選ぶポイントも、専門性が高いクリニックであるかどうかを判断していることがわかります。



本セミナーでは、未受診率が高く、治療に専門特化しているクリニックの数が少ない“糖尿病”に着目し、診療体制を強化する方法をお伝えしていきます。

しかし糖尿病治療を強化しようと思うと、次のような壁が立ちはだかるのではないのでしょうか？

1. 糖尿病患者への広報はどのような取り組みが効果的なのか？

糖尿病はサイレントキラーと言われるように、自覚症状に乏しい疾患であり、早期発見が遅れてしまう疾患です。そのような疾患だからこそ、未受診者数が膨大に膨れ上がっているのですが、効果的かつ効率的に糖尿病患者への広報を行い、受診に繋げるためにはどのような取り組みをすればいいのか？というのが1つ目の課題です。



2. 糖尿病患者の通院継続率を高めるために、どのように診察を進めるか？

他の生活習慣病と同じく、糖尿病治療においても“治療を継続すること”は重要となります。厚生労働省の調査では糖尿病患者の1割以上が通院を中断するというデータもあります。通院継続率を高めるためには、病態や検査結果、合併症などの将来的なリスクをどう説明し理解してもらうか？という診察の進め方が非常に重要になってきます。その他にも、栄養指導や運動療法などを通して、医療機関への通院治療を続けたいと思わせることがとても重要です。



3. 糖尿病患者に選ばれる内科クリニックになるために必要な診療体制とは？

糖尿病と診断されると、「今後もずっとお薬を飲み続けないといけないのかな」と心配になる方も少なくないです。そういった疾患だからこそ、糖尿病患者はより専門的な診療ができるクリニックを受診したいと思う方が多いのではないのでしょうか？

患者の満足度を高め、患者から選ばれるクリニックへ成長するためには医師だけの診療に限らず、管理栄養士や看護師、臨床検査技師などの他の職種との連携を強化し、多角的に医療を提供していく必要があります。管理栄養士による栄養指導、臨床検査技師によるエコー検査、看護師による療養管理指導など糖尿病治療には欠かせないポイントがあります。そのポイントを抑えるためにはどうすればいいか分からないというのが3つ目の課題です。

上記3つの課題をはじめとして、糖尿病治療を強化するために越えなければならない壁を突破していただくために、本レポートでは福岡市にて年間1.8万人の糖尿病患者の治療を行なっている医療法人二田哲博クリニックの取り組み、また弊社ご支援先での取り組み事例をご紹介します。

レポート末尾で本セミナーのご案内を記載させていただいていますのでぜひご確認いただけますと幸いです。また、次頁からは先生のクリニックでも糖尿病治療における体制強化に向けた具体的な取り組み内容をまとめて記載しています。こちらもあわせてご覧いただければと存じます。

一般内科クリニックを成長軌道に乗せるための糖尿病強化医院についての
詳細は次のページへ ➡

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でいる内科クリニックでは、だけでなく、臨床検査技師による療養指導、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。

糖尿病強化型医院のご紹介



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

生活習慣病特化型医院のご紹介

生活習慣病特化型成功事例のご紹介

医療法人糖心会 べ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！