

日本一の 内視鏡クリニック になるために何が必要か?

【集患戦略】×【診療体制構築】×【組織力強化】

日本一を目指す内視鏡クリニックが実践してきたことを
特別レポートにて大公開

さらに、レポート内にて

ハイレベル内視鏡医院の月間内視鏡検査数分布図を大公開

開業 月間内視鏡検査数
2年で 1,300件



特別ゲスト講師

医療法人佐藤内科クリニック
理事長
佐藤 公昭 氏

プロフィール

2013年6月に大阪市北区に佐藤内科クリニック(本院)を開院。2021年4月には「日本一の内視鏡クリニック」を目指して大阪天満消化器・内視鏡内科クリニック(分院)を開院。分院ではたった2年で月間内視鏡検査数1,000件越えを達成。今後は、梅田エリアに3院目開院を構想中。日本一の内視鏡クリニック誕生を目指して着実に歩みを進めている。

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 4-10 船井総研大阪本社ビル

地域一番から日本一番を目指す内視鏡クリニック経営セミナー

お問い合わせNo.S104652

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → 104652

内視鏡クリニックとしての現在地を知る 月間内視鏡検査数分布表の紹介

内視鏡クリニックにおいて『消化器癌の早期発見』『経営品質向上』の両面から内視鏡検査数の増加を図ることは必須です。しかし、医院経営をされるうえで『自院の現在地』を知りたい方も多いいらっしゃるのではないかでしょうか。そこで、全国108医院(※2023年6月時点)の内視鏡クリニックを経営支援する船井総合研究所による『全国月間内視鏡検査数分布図』を紹介いたします。貴院の『現在地』を知るうえでのご参考にしてください。



月間内視鏡検査数分布図はいかがでしたでしょうか。

「どうすれば日本トップレベルの内視鏡クリニックになるのか。」
「日本トップレベルの内視鏡クリニックの中身を知りたい。」

と思っている方は多いのではないでしょうか。
そこで船井総合研究所では業界至上初の取り組みとして

日本トップレベル！開業たった2年で 月間内視鏡検査数1,300件

を達成している大阪天満消化器・内視鏡内科クリニックの
成功ストーリーをレポートを作成し、日本トップレベルの
内視鏡クリニックの全貌を公開することにいたしました。
ぜひ本レポートをお読みいただき貴院の成長にお役立てください。

医療法人 佐藤内科クリニック 理事長 佐藤 公昭 氏



日本一の内視鏡クリニックをつくりたいという開業当初からの思いを本気で実現しようと内視鏡専門クリニックを立ち上げた結果

開業1年目：月間内視鏡検査800件達成

開業2年目：月間内視鏡検査1,300件達成
という偉業を成し遂げた。

【目次】

- ・大阪市北区に消化器内科開業を決意
- ・内視鏡専門クリニック立ち上げを決意したきっかけ
- ・たった2年で月間内視鏡検査1,300件を達成させた成功ストーリー
- ・船井総合研究所より

大阪市北区に一般内科、消化器内科開業を決意 ～2013年6月に佐藤内科クリニックを開院～

2013年6月、人口約270万人の大都市に佐藤内科クリニックを開業しました。今、思うと「人生をかけたチャレンジ」だったと思います。私は生まれも育ちも福岡県久留米市でした。大学進学に伴って一度、関東に住んでおりましたが、それっきりで、入局後は、九州の病院で勤務しておりました。したがって、**落下傘開業、しかも競合が多い大阪での開業というのはとてもないチャレンジでした。**「なぜ開業したの？」とよく聞かれます。思い返すと、父が町医者をしていたものですから、物心ついたときには、将来、医者になって、地域の方々に近くで寄り添える町医者になりたいと思っていたのかもしれません。

実際、佐藤内科クリニック開院時のコンセプトも、「風邪、消化器疾患、生活習慣病、健康診断など、**地域の方々が頼っていただけるものは何でも診てあげられる内科医院**」がありましたね。そのこともあってか、開院して以来、**1日平均180名**という多くの患者様を診させていただきました。順調にスタートを切れたと思っています。



2015年11月本院2階に内視鏡検査室を増設

開院当初から、「**病院に引けを取らない医療レベルのクリニックづくり**」を目指してきました。開院の際は限られたコストだったので、多項目の採血検査ができる機械・エコー検査の機械など、最低限揃えようと考えていた医療機器しか導入できておりませんでしたね。開院から2年ほど経ち、経営も安定してきたので、当初から導入したかった内視鏡機器を導入します。導入後は、かかりつけ患者を中心に順調に内視鏡検査数は増えていきました。



内視鏡専門クリニック立ち上げを決意したきっかけ

本院2階に内視鏡検査を付加してから4年ほど経ったときに、内視鏡検査と外来診療を佐藤内科クリニック(本院)で回す限界を感じました。佐藤内科クリニックは2階建て45坪程度の診療所なのですが、間取りが内視鏡検査を多く回すには不適切な空間です。また、当初はストレッチャーを使うと効率よく内視鏡検査を回せるとか、院内下剤は個室ブースではなくカウンター席でも回せるなど、患者満足度を落とさず内視鏡検査を多く回すための取り組みを知らなかったので、月間200件を回すのが精一杯でしたね。

本レポートをご覧いただいているあなたも経験があるかと存じますが、私は病院勤務中に何度も手遅れの胃がん・大腸がん患者を診てきました。その中で、もっと早く検査をしていたら、病変が見つかって救えたのにと何度も思った経験があります。その頃から将来は開業して、より多く内視鏡検査を実施することで、**日本から胃がん・大腸がんで亡くなる人を0にしたいという決意**が芽生えます。そのために、日本一の内視鏡クリニックを立ち上げようと佐藤内科クリニックを開院したのですが、キャパシティの限界で受け入れられる検査数が少ないことが情けなく、2021年に、**内視鏡検査を必要とする方をすぐに受け入れてあげられる内視鏡専門クリニックを立ち上げました。**

日本一の内視鏡クリニックを立ち上げると決意したもの
どうしていいかわからない、、

日本一の内視鏡専門クリニックを立ち上げよう決意しましたが、もちろん、日本一の内視鏡専門クリニックを立ち上げた経験はなく、どうやって進めていけばいいのかわかりませんでした。

- ・日本一内視鏡検査数を回すために、間取りはどうすればいいのか
 - ・スタッフはどのくらい確保すればいいのか
 - ・日本一の内視鏡クリニックになるために月間何件の内視鏡検査をすればいいか
- など悩みごとはたくさんありましたね。解決策を探そうとネットで検索していた時に出会ったのが、今でもお世話になっている**船井総合研究所**です。

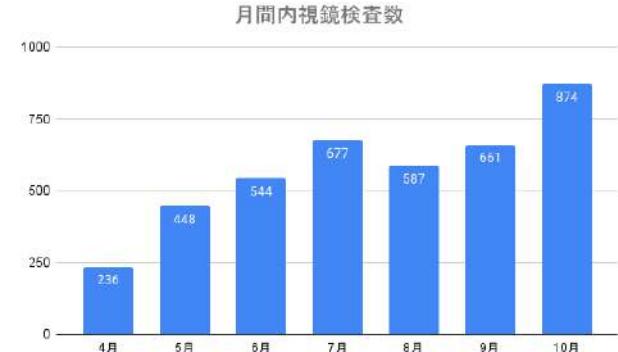
日本一の内視鏡クリニック開院まで

日本一の内視鏡クリニックを立ち上げる近道は何かと考えた時に、「既に多くの内視鏡検査数を回している内視鏡クリニックをモデルにするのがいい」と考えました。私がネットで検索してヒットしたのは「開業初年度4,000件の内視鏡検査を実現」という魅力ある記事でした。開業初年度で4,000件はとても1人で達成できないと思い、船井総合研究所のコンサルティングを依頼しました。もちろん、オーダーとしては「日本一、内視鏡検査を回せる分院立ち上げを手伝ってください」です！

そこからは約1年間日本一の内視鏡クリニックを目指して、準備のスタートです。2020年頃から1年近く事業計画を練りました。建設士、内視鏡メーカー、船井総合研究所のコンサルタント、ホームページ制作会社、建築会社など、関係者約20数名と毎月一堂に会してもらいながら打ち合わせを行い、各方面的意見を交えることで非常にバランスの良い事業計画を進めることができました。分院は3フロア総敷地面積100坪の施設で決して充分な広さがあるとは言い難いですが、それでも月間2,000件まで対応できる空間づくりができました。準備をしっかりと整えて、2021年4月にいよいよ分院『大阪天満消化器・内視鏡内科クリニック』が開業しました！

大阪で日本一の内視鏡クリニック誕生に 向けて分院開業 開業から半年で内視鏡検査数800件を達成

開業初月で月間内視鏡検査数は「236件」、開業半年が経った2021年10月には「胃カメラ検査:502件、大腸カメラ検査:372件、合計:872件」を達成しました。開業時の立ち上がりは順調といつても過言ではありません。次第に、少し離れた地域からも患者様がご来院いただけるようになり、開業1年目の2021年の年間医業収入は3億円ほどと、内視鏡クリニックの開業としては驚異的な結果を出しています。



日本一の内視鏡検査を目指すうえで直面した課題

分院が開業して半年で月間内視鏡検査800件を達成しましたが、日本一の内視鏡クリニックになるためには超えなければならない“月間内視鏡検査数1,000件”の壁は超えられていなかつたです。

しかし、日本一の内視鏡クリニックを目指すうえで、ここで止まるわけにはいきません。大阪天満消化器・内視鏡内科クリニックは、月間2,000件回せる前提で間取りを決めました。つまり、院内のキャパシティはまだ大丈夫なはずです。船井総合研究所のコンサルタントの方々と一緒に、この壁を開拓する策を検討し、実行に移してきました。

まずは、とにかくにも患者数を増やさないといけないので、集患力の強化として費用対効果の低い広告を全て解約し、効果の高い広告媒体へ全面的な投資転換や、HP制作会社と毎月の打ち合わせを設定し、最新のweb対策を毎月更新、女性の大腸カメラ検査への羞恥心対策として女性医師採用を行いました。集患の効果はすぐにでたのですが、当時は医師2名体制で、1日40件以上の内視鏡検査に加えて外来も60名以上診察をするため、患者様を長く待たせてしまうことが増えましたね。ただし、クレームもいただくのはやっぱりよろしくないです。

そこで、行なったのが採用力の強化です。まだ、患者数的には常勤医師3名までは必要のない検査数、外来数ではありましたが、常勤医師を3名体制にするべく、事務長に人材紹介会社の契約をお願いしたり、医療機関では珍しい大規模な自前の採用サイトを作成を行なったりしました。結果、人手の確保はできましたが、今度は、まとまりがなく、連携が取れていない状況です。

日本一の内視鏡クリニック達成には、組織力を強くするしかないと判断し、経営方針発表会にて当院のビジョンをスタッフ50名に共有。組織図を作成し、院長中心経営から幹部中心経営体制を構築。スタッフの情報共有媒体の運用などの施策を進めていったという感じです。

たった2年で月間内視鏡検査1,300件達成

前述した施策を徹底して行うと、すぐに効果はでました。

振り返ると、月間内視鏡検査数1,000件達成に必要な要素は“1日70件以上の内視鏡検査の予約枠を埋める集患力強化”と“月間2,200人以上の患者、1,300件以上の内視鏡検査があっても回せるキャパシティ”が同時に達成されることだったと思います。

前述の取り組みを船井総合研究所のコンサルタントの方々を信じて、すぐに取り組んだからこそ

開院から2年の2022年11月に月間内視鏡検査数1,025件達成。開業から3年目となる2023年では、月間内視鏡検査数1,300件、一日内視鏡検査数70件を達成しております。



今後の展望

今後の展望としては、

大阪梅田の一等地に3医院目となる内視鏡クリニックを開業したいと考えております。

大阪梅田は今、開発が進んでおり、無限大の可能性を秘めていると思っております。

大阪天満消化器・内視鏡内科クリニックを超える日本一の内視鏡クリニックを目指しておりますので楽しみにしていてください！

これからも高みを目指して努力していきたいと思います。



医療法人佐藤内科クリニック
理事長 佐藤 公昭

ここまでお読みいただいた熱心な先生方へ

地域1番から日本1番の 内視鏡医院を実現するための 3つのポイント

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



大阪天満消化器・内視鏡内科クリニック様のレポートはいかがでしたでしょうか？

「**内視鏡検査数で日本一番を目指したい！**」

「**分院展開を成功させたい！**」

とお思いになった方もいらっしゃるのではないでしょうか？

申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の医療支援部 チーフコンサルタント 平山侑之介と申します。私たちは、これまでに内視鏡クリニックの専門のコンサルタントとして、月間内視鏡検査数1,000件を超える、日本トップレベルの成功事例を6医院つくりました！

ここまでお読みいただいた熱心な先生方に、「なぜ、たった2年で日本トップレベルの内視鏡クリニックを実現できたか」をお伝えいたします。

成功した要因はいろいろあると存じますが、重要なポイントは大きく3つです。

- ①高い目標設定からの逆算経営
- ②「ヒト・モノ・情報」に積極的な投資
- ③即断即決でチャンスの機会を逃さない経営

次のページで詳細を解説いたしますので、ご興味のある方はご覧ください！

① 高い目標設定からの逆算経営

大阪天満消化器・内視鏡内科クリニックがたった2年で月間内視鏡検査数1,300件を達成できた背景には、開院前から「日本一の内視鏡クリニック」を目指したいという目標があり、そのために月間2,000件の内視鏡検査ができる内視鏡クリニックを作ったことがあります。月間2,000件達成から逆算して、ストレッチャーの台数、内視鏡検査室の数、診察室の数、下剤服用スペースの確保などを行いました。結果、**現時点で、月間内視鏡検査数1,300件を1日当たり内視鏡検査数70件を達成できております。**



② 「ヒト・モノ・情報」に積極的に投資

大阪天満消化器・内視鏡内科クリニックは、開業当初から常勤医師2名体制でした。さらに、内視鏡検査800件から伸び悩んでいるときも、あえて常勤医師を3名体制にして予約枠を拡大するという選択をされました。また、従業員数が足りていないときは採用サイトに先行投資したり、紹介料が発生する人財紹介会社に依頼したりと**“ヒト”への先行投資**を惜しませんでした。**“モノ”の部分**では開院時にも関わらず、最高品質のホームページを作成したり、費用対効果の高いweb広告媒体に集中投資をしたりと、効果のできるものに対して積極的な投資を惜しませんでした。そして、**“情報”の収集**はいつでも怠りません。日本で唯一の内視鏡クリニックだけの研究会である船井総合研究所の内科経営研究会に参加、月に2回経営コンサルタントと打ち合わせの機会を設け、月に1回は、ホームページ制作会社の方とも打ち合わせを行います。それ以外にもメーカーの方、卸の方など、医療法人佐藤内科クリニックに関わる業者の方、すべてを大切に接しております。当然、情報は人を伝ってくるものです。こういった人を大切にされる佐藤先生のお人柄も成功の秘訣といえます。

③ 即断即決でチャンスを逃さない経営

佐藤先生が持ち続けていた「マインド」として、

- ◆箱モノは限界まで埋めにいかないと「もったいない」という意識
- ◆選択肢の中で日本一の内視鏡クリニックづくりに最もインパクトがあるものを選ぶ
- ◆ハイリターンを常に信じる
- ◆中途半端にやらないことが大事

があります。

佐藤先生はご自身で決めた「日本一の内視鏡クリニックをつくる」という目標に対して誰よりも実直に向き合い、誰よりも達成を信じているからこそ、成功するためのチャンスがあると判断すれば、誰よりも早く決断をし、すぐに行動に移します。

日本一を目指す内視鏡クリニックの成長ストーリーをさらに詳しく知りたい方へ

日本一の内視鏡クリニックを目指せるかは、
このレポートをお読みいただいている先生のご決断次第です！

そこで今回、このレポートをここまでお読みいただいた
熱心なあなたに向けて、日本一を目指す内視鏡クリニックの成長ストーリー

その秘訣を大公開するセミナーを企画

させていただきました。

セミナーでは佐藤理事長にもご登壇をいただき、
この2年間の軌跡について
余すことなくご講演をいただく予定です。

そんなセミナーの気になる内容を
ほんの一部ご紹介すると…

- 地域一番から日本一番を目指すべき理由とは
- 規模成長する内視鏡クリニックの課題とその解決策
- 日本一の内視鏡クリニックを目指すうえで意識するべきポイント解説
- 開業2年で月間内視鏡検査数1,300件を達成するまでの失敗と成功の軌跡
- 1日70件の内視鏡検査を回すための診療オペレーション
- 「来てほしい」患者様に「自院を見つけてもらう」ための広告手段
- 内視鏡検査数を増やすための具体的な手法
- 医師複数名体制、分院展開でも月間内視鏡検査数1,300件を達成できた理由
- 応募倍率20倍を目指せる採用サイト構築
- 必要な検査を逃さないための仕組みづくり
- 80名以上のスタッフのモチベーションを引き出す経営方針発表会
- 院長中心組織から幹部中心組織にする秘訣
- ”今すぐ”日本一の内視鏡クリニックを目指すために、経営者に押させていただきたい考え方
- 誰よりも早く確実に日本一の内視鏡クリニックを目指す方法

また、今回のセミナー会場ですが、
大阪・東京と2会場をご用意させていただいております。

状況が刻一刻と変わる内視鏡クリニック業界の中で、
経営を本気で考え、
良いクリニックを創ろうとしている先生方
日本一の内視鏡クリニックを目指している先生方
に出会いたいからこそ、
東阪両会場でセミナーを企画させていただきました。

- ・分院展開を検討中の先生
- ・複数名医師体制のクリニック
- ・内視鏡特化のクリニック
- ・医者思考よりも経営者思考をお持ちの経営者
- ・目標値が高い先生
- ・地域一番店だと思っている先生

このような方には
ぜひ「日本一の月間内視鏡検査数を跨るクリニック」
を目指していただきたいと思っております。

共に内視鏡検査を世の中に広めていき
日本人の胃がん・大腸がんで亡くなる人を0にしていきませんか？

その一步を踏み出すために、
ぜひ、本セミナーにご参加いただければと思います。

2023年10月15日(日) には大阪で、
2023年10月22日(日) には東京で、

お会いできることを楽しみにしております。

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

お客様の声

「桜のみち内科クリニック」院長の室 信一郎 です。私は2021年6月の開業に先立って、船井総合研究所の内科経営研究会へ入会し、開業準備を行ってまいりました。2022年8月からは経営コンサルティングも依頼しております。

私は、大人から子供まで幅広く診療できる地域のかかりつけクリニックでありながら、岡山県で一番の内視鏡クリニックになりたいという高い目標設定をして開院いたしました。周りからは

「内科と内視鏡、どちらも力を入れて診療するなんて難しいでしょ」と思っていたのではないかと存じます。しかし、岡山県で一番の内科・内視鏡クリニックになるという思いは強く、どうしたら、その思いを達成できるか模索していた際に、出会ったのが船井総合研究所です。当時、船井総合研究所のセミナーや研究会で、仙台消化器・内視鏡内科クリニックの「**開業初年度で年間内視鏡検査数4,000件**」の事例や、市川すずき消化器・内視鏡クリニックの「医師一名体制で**月間内視鏡検査数400件・一日平均外来80人**」の事例を聞いて、自分自身が達成したかったことを同じように成し遂げている人がいるんだと感じたのを今でも覚えております。

船井総合研究所の内科経営研究会では、全国から私と同じような志を持った内視鏡専門クリニックの院長方と、定期的にお話をする機会があります。

その都度、**クリニックの経営状況の情報交換や経営面、臨床面の質問をし合える環境が内科経営研究会の魅力**です。研究会で、外来患者数、内視鏡検査数を多く回している院長方のお話を伺うことで、改めて開業当初から抱いている岡山県ナンバー1の内科・内視鏡クリニックなるという目標達成のモチベーションが高まります。

桜のみち内科クリニック
院長 室 信一郎 氏



「ほりた内科・胃腸内視鏡クリニック」院長の堀田伸勝です。私は、2021年5月東京都板橋区に開院いたしました。船井総合研究所との出会いは開院してから半年経った11月です。開院から半年で**内視鏡検査数105件**と開院前に思っていたより内視鏡検査数が伸びていない印象でした。どうやったらもっと内視鏡検査数が増えるのだろうか?と思っていたところ、医院に船井総合研究所から「ハイレベル内視鏡クリニックセミナー」の魅力あるチラシが届きました。普段だったら目につかなかつたかもしれません、当時求めていた悩みをまさに解決してくれそうな訴求内容と事例に魅かれて、セミナーに参加してみることにしたのを覚えています。**セミナーでは、とても具体的に集患方法、診療効率化方法を解説いただき**参考になりました。その後、セミナー特典の無料経営相談に参加し、当院の現状の課題に対する解決策をご教示いただきました。お話を聞いてみて、**船井総合研究所の内視鏡コンサルティング部隊なら業績を伸ばしてくれるだろう**と思いつき依頼することにしました。依頼後は、ホームページのリニューアルやGoogle広告運用、Web予約の構築、Web問診の構築、間取りの変更、Googleマップの対策など内視鏡検査数、患者数を増やすための施策を行なった結果、**開業2年で月間内視鏡検査数は244件と当初の2.5倍成長できました。**

これらの施策を毎月1回PDCAも管理してくださるのは忙しい開業医には必要な投資だと思っています。また、内科経営研究会も私にとって有意義な時間です。内科経営研究会では、全国で活躍されている内視鏡クリニックの院長と直接お話できるのがとても大きいです。普段はしづらい経営の話ができる環境は、経営について右も左もわからない開業医にとっては、とても助けになると思います。

ほりた内科・胃腸内視鏡クリニック
院長 堀田 伸勝 氏



豪華3大セミナー特典

1 貴社店舗の商圏調査
(希望者のみ)

全国各地の内視鏡医院の支援を行なっている弊社コンサルタントが貴社の展開されているエリアで在宅が拡大に向けた商圏調査をさせていただきます。

2 コンサルタントによる無料経営相談
(希望者のみ)

実際に月間に内視鏡検査数1000件を超える内視鏡クリニックの経営支援をしているコンサルタントが貴院の経営状況について無料でフィードバックを行います。

3 内科経営研究会へのご招待
(希望者のみ)

弊社では、内視鏡医院の経営者、人事責任者向けの定期勉強会を開催しています。本セミナーにご参加いただいた方には研究会にご招待させていただきます。

以上3点をご提供! *研究会へのお試し参加は1社1回限りでございます。

講 座	講座内容	講 師
第1講座	内視鏡クリニックが必ず直面する成長課題 地域一番で満足てしまっている。分院展開をするべきか悩んでいる。医院をさらに拡大させたいが、その方法がわからない。医師複数名体制の効率の良い回しがわからない。このようなお悩みを解決する糸口をお伝えします。 <ul style="list-style-type: none"> ■講座抜粋①:地域一番から日本一番を目指す理由 ■講座抜粋②:規模成長する内視鏡クリニックの課題と解決の糸口 	株式会社船井総合研究所 医療支援部 関根 奈々
第2講座	日本一の内視鏡クリニック誕生に向けた成功ストーリー 開業2年で月間に内視鏡検査1000件越えの偉業を成し遂げた医療法人佐藤内科クリニックの佐藤公昭氏に日本一の内視鏡クリニックに向けて歩んできた道のりと今後の展望について語っていただきます。 <ul style="list-style-type: none"> ■講座抜粋①:日本一の内視鏡クリニックを目指すうえで直面した課題と解決法 ■講座抜粋②:開業2年で月間に内視鏡検査数1000件を達成するまでの失敗と成功の軌跡 	医療法人佐藤内科クリニック 理事長 佐藤 公昭 氏
第3講座	日本一の内視鏡検査数を目指すために行うべきこと 全国150医院の内視鏡クリニックを経営コンサルティングする船井総合研究所が『日本一の内視鏡クリニック』を目指せる“事業戦略”と“診療体制”について解説します。 <ul style="list-style-type: none"> ■講座抜粋①:開業2年で月間に内視鏡検査1000件を達成するWebマーケティング ■講座抜粋②:月間に内視鏡検査数1000件を狙うために必要なマーケットサイズとは ■講座抜粋③:1日60件の内視鏡検査を回すために行うべき改革 	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	まとめ講座 まとめ講座では、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。 <ul style="list-style-type: none"> ■講座抜粋①:“今すぐ”日本一の内視鏡クリニックを目指すために、経営者に押さえていただきたい考え方 ■講座抜粋②:情報を持ち帰るだけではなく具体的に実践するための考え方と方法をご紹介 ■講座抜粋③:日本一の内視鏡クリニックを目指すために今すぐ取るべき戦略を変える ■講座抜粋④:全国のネットワークを駆使し、誰よりも早く確実に日本一の内視鏡クリニックを目指す方法 	株式会社船井総合研究所 医療支援部 マネージャー 石原 春潮

*講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

大阪会場

2023年10月15日(日) 13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

お申込み期限
10月11日(水)

東京会場

2023年10月22日(日) 13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

お申込み期限
10月18日(水)

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」⑩番出口より徒歩2分]

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]

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、会場はマイページ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ことがあります。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。

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

●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みに適用となります。

お申込み方法



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104652>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
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。

船井総研セミナー事務局 <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。

開業たった2年で 月間 内視鏡検査 **1,300件を** **達成できた理由**

日本一の内視鏡クリニック
誕生に向けた成功ストーリーが
たったの3分でわかる!!

- ▷ 全国内の内視鏡クリニックの月間内視鏡検査数の分布図
※船井総合研究所 内科経営研究会会員の数値のみ参考
- ▷ 日本一の内視鏡クリニック誕生に向けて分院開業を決意した思い
- ▷ 月間内視鏡検査数1,300件の壁を経験。その打開策とは
- ▷ 思い切った人材投資で開業たった2年で常勤医師2名→3名体制に
- ▷ 地域一番から日本一番の内視鏡医院を実現するための3つのポイント解説