

好評につきアンコール開催

WEB開催

インフレ

賃上げ

少子高齢化

超採用難

競争激化

DX化

経営環境がますます難しくなる中
耳鼻科クリニックが業績を上げ続けるために必要なこと

その答えは**経営者**としての **5つの決断と挑戦**だった

転んでも絶対に起き上がる究極の経営者
クリニック経営で悩む全ての方に聞いてほしい

開業6年目まで年間医業収入1億未満だった耳鼻科クリニックが
年間医業収入3億を達成した決断と挑戦を赤裸々に公開

特別ゲスト

医療法人南輝

みやはら耳鼻咽喉科

理事長 宮原孝和 氏



主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

【アンコール開催】耳鼻科クリニック 圧倒的地域一番化セミナー

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

お問い合わせNo. S105004

※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
当社ホームページからお申し込みいただけます。 (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.」をご入力ください。) → **105004**



医療法人南輝

みやはら耳鼻咽喉科

理事長 宮原孝和 氏

IT活用・スタッフ戦力化により、1時間平均32名を診ることのできる診療体制を構築。高性能音声入力・ペントップ・同時6カルテ表示・インカムの全員装着による双方向の情報共有化、ダブルクラークによる省力カルテ運営により、診療効率化と患者満足度を両立されている。

さらに従業員にとって働きやすい環境作りにも力を入れておられ、高生産性医療の実現に向け日々新たなチャレンジを行われており、2020年、2021年、2022年ともにコロナ禍にもかかわらず、過去最高の診療報酬を達成され、年間医業収入3億円に到達（発熱外来やコロナワクチン接種はしていない）。また、2021年5月にクリニック経営の指南本「最強のクリニック経営術」を執筆されている。

実は、開業6年目まで、年間医業収入は1億円未満のクリニックでした

Episode 1

経営者になるという決断

岡山市でみやはら耳鼻咽喉科を開院したのは今から17年も前、2006年のことです。今でこそ多くの患者さんにご来院いただいている当院ですが、開院当時のみやはら耳鼻咽喉科はまったくの別物でした。

まず、資金的な余裕がなく圧倒的に悪い立地でのスタートだったのです。

そのため、なかなか患者さんが集まりません。

一日の診察患者数がなかなか100名を超えず、不安な日々でした。

2006年～

なかなか越えなかった
一億円の壁

みやはら耳鼻咽喉科の3億円クリニック

Episode 2

開業8年で移転、大きな転換点でした

大きな投資を実行する決断

開業8年を経過したタイミングで、現在開業している土地に移転をしました。もちろん、なかなか決断できない内容ですが、船井総合研究所のコンサルタントの後押しがあったからこそ、この決断ができました。また、既存の患者さんをキープできるよう、旧医院から1km圏内で移転先は探しました。移転という選択肢は、既存の医院でも十分ありな選択肢だと思います。当院も移転し、5年ぐらいで年間医業収入が1.6億円へ。移転前と比べて売上が約1.5倍になりました。

2016年～

開業から八年後、
より良い立地へ移転

Episode

3

30名/時の診察を実現する効率化

診療スタイルを改革する決断

当院の特徴の一つとして、徹底した診療効率化が挙げられます。「無駄なやり方はしたくない!」という一心で診療効率化を行いました。

- ・スタッフ全員にインカムを装着する体制
- ・2名体制のクラーク(シュライバー)連携システム
- ・医師は6つの電子カルテの画面を同時に確認可能
- ・音声認識入力によるカルテや紹介状記載

など・・・片っ端からクリニックの「効率化」を徹底的に追求していきました。

2010年～

お待たせしない耳鼻科
というブランディング

Episode

4

新卒採用のために専門学校で講義をスタート

採用・組織体制を変革する決断

当院の成長には、スタッフの成長・活躍が切っても切れない関係にあります。開業4～5年目ごろに「新卒採用主義」に切り替えていきました。並行して教育体制も少しずつ整備、マニュアルも3年くらいかけて完全に整備していきました。マニュアルは1度作ってしまえば、ずっとクリニックに残る価値のあるものになります。新卒採用を強化していくために、市内のメジャーな専門学校の講義を受け持つようになりました。やはり、新卒の方は吸収力も熱意も素晴らしいです。教育する体制にある程度自信があったら、絶対に新卒を入れるべきだと思います。

2015年～

新卒主義の採用と
教育システムの整備

に至るまでの決断の数々とは？

Episode

5

当院は2020年の6月から、昨年対比(2019年比)でプラスに!

有事における投資の決断

移転して順調に伸びていった当院ですが、そこで2020年の新型コロナウイルス流行が起きました。しかし、多くの耳鼻科が苦戦したであろうコロナ流行初期でも、当院は2020年の6月から、昨年対比(2019年比)でプラスに転じることができました。なぜ、当院はそこまで伸び続けることができたのか?それはデジタルツールやアナログツールでのPRを積極的に展開したからです。デジタルでは、GoogleやYahoo!リスティング広告、アナログでは、患者へのDMや保育園・幼稚園へのリーフレットを使い、周辺地域を押さえていきました。

2020年～

コロナ禍でも徹底した
広告投資と飛躍的成長

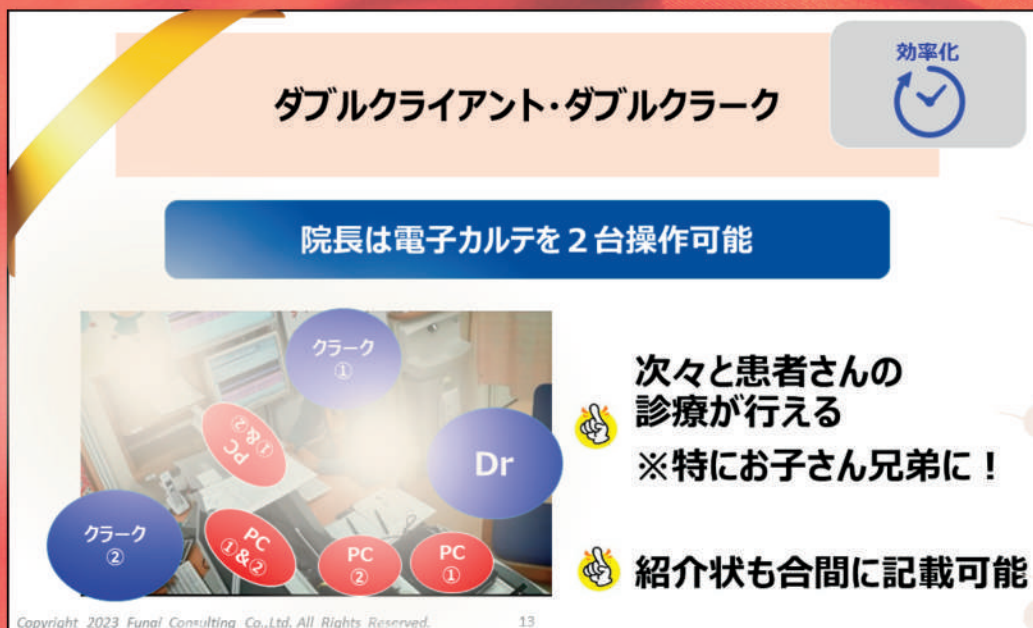
当日お伝えする内容を

戦略を決断するために
耳鼻科の展望をお届け



本セミナー初公開!耳鼻咽喉科の成長ステップとして、人気クリニックになるために欠かすことができない要素とは?また、地域一番医院、そして、その先にある”NEO耳鼻科”とは?徹底解説させていただきます。

みやはら耳鼻咽喉科の
実践事例から学ぶ



ダブルクラーク・院内マーケティング・ドロップスクリーン・採用戦略…。みやはら耳鼻咽喉科での取り組みも、コンサルタントの視点から、徹底解説させていただきます。

一部お伝えします！

実行の決断を支える 段階別の取り組み一覧

売上規模と成長するためのポイント

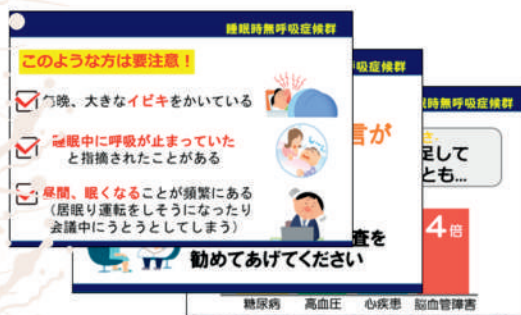
規模別・施策別	マーケティング	効率化	採用・教育 マネジメント
～1億	自院の立場を知り まずはとにかく 患者さんを集める！	先を見据えた 基本的な システムの導入	先を見据えた 必要な組織機能の 整備
1億～1.5億	忙しい中でも 負担を増やしすぎない ように集患をする	Drでなくても良い 業務をどんどん移譲する	自院内で 独自の人材を育てる 仕組みづくり
1.5億～	増患した受け皿の強化	効率化施策の強化 省人化に向けた施策	権限移譲と 将来的なリスク管理

クリニックの成長フェーズに応じて、優先して取り組むべき内容は異なります。今現在、クリニックにおいて何を優先すべきか？自院で取り組むべき内容を整理することが可能です。

明日から何をすべきか 迷わない施策の数々

CPAPの強化 ＝基本施策＝

院内でのチラシやサイネージでの啓蒙



👉 既存患者とその「旦那さん」
にアプローチ

👉 こちらからマーケティングを仕掛
けないと、なかなか増えない
(自覚症状があまりない)

もちろん、明日から使える事例も数多くお伝えさせていただきます。集患・マーケティング、診療の効率化、採用、スタッフ教育…。施策をお持ち帰りいただき、即時実践いただけるようなセミナーです。



ここまでお読みいただいた先生へ

本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医療支援部の名雪（なゆき）でございます。直近の耳鼻科においては3月の「超」繁忙期から続き、なかなか閑散期は訪れず、お忙しい日々を過ごされている先生も多いかと存じます。

しかし、これからの時代、ますます耳鼻科経営にはチャレンジングな姿勢、スピード感、多くの決断が求められます。当然エリアによっても差がありますが、「選ばれる耳鼻科と選ばれずに衰退していく耳鼻科の二極化」が始まることが予測されます。事実、弊社の知る限り既に二極化が始まっているエリアも複数出てきています。

また、これからはますます、賃上げを求められる世の中になります。耳鼻咽喉科クリニックは価格を変えられない保険診療が中心であるがゆえの難しさがありますが、その中であっても「どうやって業績を上げるか？」を常に考えなくてはならない時代になりました。

患者さんが少なければ集患を徹底すること、時間当たりの生産性を高めるために診療効率化をすることは大切ですが、耳鼻咽喉科においても自費診療の導入、2診体制、他科目の付加など・・・、業界の常識を打ち破ることも求められてきていると言えます。もちろん、宮原先生も、ドロップスクリーンを5台導入するなど、業界の常識を打ち破っていると言えるでしょう。

本セミナーはそんな先生のお話を聞いて、経営におけるスタンス、業界の新しい展開を考えるためにも刺激を受けるセミナー、また、数多くの決断をしなければならない院長先生の支えとなるような情報お伝えできるセミナーとなれば幸いです。これからの厳しい時代における耳鼻咽喉科業界において、経営に本気で取り組む先生方とお会いできるの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
名雪希望



前回参加いただいた先生のお声を一部ご紹介！

ゲスト講師の「みやはら耳鼻咽喉科 宮原先生」にもご共有させていただきます！

また、船井総研の講師にとっても励みになりますので、セミナー全体を通じた感想もいただけますと幸いです。

いつも大変役立つ情報をありがとうございます。先生の勉強力、情報力はいつも感心しております。常にクリニックのこと、経営のことを考えられているのがよくわかります。私ももう少し、クリニックのことを考えることを習慣化したいと思いました。明日からのクリニック経営に元気が出るご講演をありがとうございました!!(大阪府 H耳鼻咽喉科 H先生)

いつも大変役立つ情報をありがとうございます。先生の勉強力、情報力はいつも感心しております。常にクリニックのこと、経営のことを考えられているのがよくわかります。私ももう少し、クリニックのことを考えることを習慣化したいと思いました。明日からのクリニック経営に元気が出るご講演をありがとうございました!!(大阪府 H耳鼻咽喉科 H先生)

ゲスト講師の「みやはら耳鼻咽喉科 宮原先生」にもご共有させていただきます！

また、船井総研の講師にとっても励みになりますので、セミナー全体を通じた感想もいただけますと幸いです。

冒頭の「診療報酬だけで3億円売り上げた」というフレーズが響きました。そのためにキラーコンテンツをアピールする、何よりも院長自身が自ら動くことの大切さを改めて気づかされました。開業して約3年、目的を少し失いかけて、元気をなくしておりましたが、ギアをかけなおし、自分の理念のために、頑張ります。本日は貴重なご講演、誠にありがとうございました。(愛知県 K耳鼻咽喉科 N先生)

冒頭の「診療報酬だけで3億円売り上げた」というフレーズが響きました。そのためにキラーコンテンツをアピールする、何よりも院長自身が自ら動くことの大切さを改めて気づかされました。開業して約3年、目的を少し失いかけて、元気をなくしておりましたが、ギアをかけなおし、自分の理念のために、頑張ります。本日は貴重なご講演、誠にありがとうございました。(愛知県 K耳鼻咽喉科 N先生)

本日は貴重なお話をありがとうございました。

先生のご講演はWebにて拝聴させていただきました。実情に合っていて、現在の状況や考え方を色々聞かせていただき、大変勉強になりました。特にスタッフの勤務超過に対する取り組みは、これほどすごい売上を達成されていても必要なものであると、本当にわかりました。当院はまだ開院して2.5年目で、スタッフとの向き合い方や業務効率化など分からないことばかりなのですが、先生を見習って頑張りたいと思います。

本日は貴重なお話ありがとうございました。先生のご講演はWebにて拝聴させていただいたことはありましたが、実際にお会いして、現在の状況や考え方を色々聞かせていただき、大変勉強になりました。特にスタッフの勤務超過に対する取り組みは、これほどすごい売上を達成されていても必要なものであると、本当にわかりました。当院はまだ開院して2.5年目で、スタッフとの向き合い方や業務効率化など分からないことばかりなのですが、先生を見習って頑張りたいと思います。

東京や大阪ではなく中国四国の都市でこれだけオペレーション・集患・売上げを達成し継続されている事にいつも感銘を受けています。(まるで耳鼻咽喉科開業医界の大谷翔平です!) 私共も同じ中国四国地区のエースの1割でも実践できるように頑張ります。絶対あきらめないプラス発想良いですね。今日は濃厚な講演ありがとうございました。

東京や大阪ではなく中国四国の都市でこれだけオペレーション・集患・売上げを達成し継続されている事にいつも感銘を受けています。(まるで耳鼻咽喉科開業医界の大谷翔平です!) 私共も同じ中国四国地区のエースの1割でも実践できるように頑張ります。絶対あきらめないプラス発想良いですね。今日は濃厚な講演ありがとうございました。

【アンコール開催】耳鼻科クリニック 圧倒的地域一番化セミナー

Web開催

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

※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。

Web 開催

2023年

10月29日

お申込期限

10月25日(水)

2023年

11月5日

お申込期限

11月1日(水)

2023年

11月11日

土

お申込期限

11月7日(火)

13:00~16:00(ログイン開始12:30~)

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

税込

30,000円

税込

33,000円

/1名様

会員価格

税込

24,000円

税込

26,000円

/1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。

講座

セミナー内容

第1講座

これからの耳鼻科経営で避けて通れないポイント

耳鼻咽喉科業界はまもなく「転換点」を迎え、大きな変化が起ころうとしています。改めて経営の在り方を考えて、バージョンアップしていかなければ、厳しい時代となってきます。本講座では、これからの耳鼻咽喉科クリニックの経営をどのように行なっていけばよいか、お伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所
医療支援部

名雪 希望



第2講座

1院1ドクターで年間医業収入3億円を達成したみやはら耳鼻咽喉科の歩み

開院8年目で年間医業収入1億円未満だったみやはら耳鼻咽喉科が、年間医業収入3億円を達成するまでに至った軌跡を、包み隠さずお話しいただきます。

見どころ① 当院のあゆみ

開業当初の厳しい状況から、圧倒的人気クリニックに至った過程について、院長より率直にお話しいただきます。

見どころ② 新患が増え続けるマーケティング

成長を続けることができた徹底した集患施策について解説いただきます。

医療法人 南輝
みやはら耳鼻咽喉科 理事長

宮原 孝和 氏



第3講座

集患・効率化・採用マネジメントの事例を大公開

ゲスト講座のまとめと、クリニックの成長のための施策の2つの柱である「マーケティングと効率化」について、コンサルティングを通して実現した具体的な事例をお伝えさせていただきます。

見どころ① みやはら耳鼻咽喉科様の実践されている事例を徹底解説!院内オペレーションやマーケティング、採用の工夫を余すことなくお伝えします。

見どころ② 耳鼻咽喉科の成長ステップに応じ、売上規模ごとに取り組むべき施策を体系的に整理しお伝えします!

株式会社船井総合研究所
医療支援部

鹿嶋 洸作



第4講座

まとめ講座

本日のまとめと、必ず実施いただきたいことをお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所
医療支援部 リーダー

井上 駿



お申し込み方法

Webからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取り頂き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。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

※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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105004>

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。

