

# 驚異のADR70%を実現!ハイレベル内視鏡クリニックセミナー

検査数を増やしたい、けれどADRを担保したい  
そんなジレンマを抱えたクリニックが...

# ADR 70%を維持

## 月間内視鏡検査数

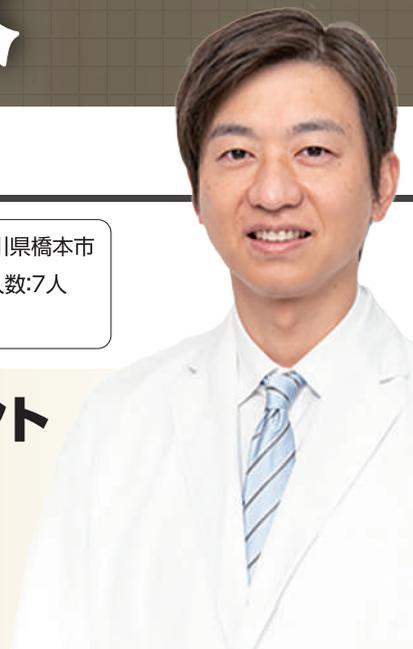
# 400件を達成した 秘訣

医療法人社団りつのクリニック  
りつの内視鏡クリニック

院長 **立之 英明** 氏

りつの内視鏡クリニックの院長「立之 英明」氏。  
月間で大腸カメラ検査150件を行い、  
業界内でも非常に高いADRを誇る。

検査室 部屋 坪数 40坪 立地情報 神奈川県橋本市  
従業員数 【常勤換算】看護師人数:5人、無資格人数:7人  
開業年次 2019年6月



## 月間内視鏡検査400件&ADR70%を達成したポイント

- ①検査時間を十分に確保したクリニックオペレーション
- ②腺腫保有率の高い患者層を狙ったWebマーケティング
- ③年商2億を超える事業戦略の策定

大阪  
会場 2023年  
12月10日

株式会社船井総合研究所  
大阪本社

東京  
会場 2023年  
12月17日

株式会社船井総合研究所  
東京本社

開催時間:13:00~16:30 [受付開始 12:30~] ※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。

主  
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

ADR70%実現への道!ハイレベル内視鏡クリニックセミナー お問い合わせNo. S105588

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。

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。) → 105588

このレポートを手にとってくださった先生方へ

# 医療の質と経営の質 両立を諦めていませんか？

思い返してみてください...

あなたの**求めるクリニック像**は？

---

**開業時**に思い描いていた**ミッション**は？

---

開業して**実現したかったこと**は？

---

大切にしたい**価値観**は？

---

検査は**回転**を重視？**観察時間**を重視？

---

ポリープ切除の**判断基準**は？

---

どこまで**売り上げ**を尊重する？

最近、多くの先生方から共通のお悩みとして、

「大腸カメラ検査を増やしたい、でも検査の質は担保したい・・・」  
「効率化を行うと、医療の質が落ちてしまうように感じる」

このようなジレンマを伺うことが増えました。

このジレンマは、開業してやりたい医療を実現する上で、  
おそらく多くの先生が直面していることでしょう。

そこで今回！ このジレンマの解決に繋がる

## ADR70%、月間内視鏡検査数400件を 達成した成功ストーリー

をレポートにまとめました。

達成までのマーケティング戦略と院内体制構築の秘訣を  
徹底解説いたします。是非、ご一読下さい！



### 成功ストーリー ゲスト講師

医療法人社団りつのクリニック

りつの内視鏡クリニック 院長 立之英明氏

りつの内視鏡クリニックの院長「立之 英明」氏。

月間で大腸カメラ検査150件を行い、業界内でも非常に高いADRを誇る。  
クリニックの立地する神奈川県橋本の癌検診事業にも  
積極的に貢献している。

### 【目次】

- ・神奈川県 橋本に消化器内科開業を決意
- ・立ちはだかる「検査数増加とADR担保のジレンマ」
- ・ADR70%を維持しつつ、月間内視鏡検査数400件を達成した成功ストーリー
- ・船井総合研究所より

## やりたい医療を実現するため、 2019年6月に「りつの内視鏡クリニック」を開院

私は2019年6月11日、生まれ育った神奈川県の橋本で開業しました。

私の内視鏡クリニック開業の原点は、  
「内視鏡は苦しくない事を広める」と  
「内視鏡を受けることで早期発見・健康寿命を伸ばす」  
という信念でした。

その信念から、開業当初から質の高い医療を多くの患者様に届けたいという思いがあり、  
大腸カメラ検査における **ADR(腺腫発見率)** を何よりも重視していました。

その時の私はとにかく 患者ファースト で患者様に求められることは基本的にやるという姿勢でした。

小さいクリニックと少人数のスタッフで毎日必死に頑張っていたのを今でも覚えています。



## 検査数を増やしたい、でも高いADRを担保したい

その後、有難いことに順調に患者数が増加しました。  
毎日毎日、スタッフと頑張っってなんとか診療を回していたのを覚えています。

しかしここで**1つの壁**に直面しました。

ADRを担保することを重視していたため、  
月間の内視鏡検査数は**200件前後**で  
頭打ちを迎えてしまったのです。

その一方で外来数は変わらず増えていき、  
検査待ちの患者様は増えていきます・・・

「本当に必要な方に検査を届けられているのか」  
「検査を待っている間に癌が進行していたらどうしよう」

このような不安がありました。

「**開業当初の信念を貫くために、  
より多くの方に内視鏡検査を提供したい、  
しかし高いADRは担保したい**」

このようなジレンマが生まれました。

どうにか検査枠を増やすことができないか検討するも  
当時は院内の体制が混乱、スタッフも**疲弊**しており、  
この時点では現状がクリニックの**限界**だと感じていました。

## 船井総合研究所との出会い、 そして**経営改革**に取り組むことに

そんなある日、クリニックに船井総合研究所のセミナーDMが届きました。DMには「医師一名で月間内視鏡検査数400件」の文字が。

本当にそのような事例が存在するのか、  
どのようにして成し遂げているのかに興味を持ちました。

私は半信半疑でセミナーに参加しました。  
しかし、セミナーでは耳を疑うような素晴らしい  
内視鏡クリニックの成功事例が紹介されていました。

このようにたくさんのクリニックがやりたい医療を  
実現しているのなら、もしかしたら当院も

**「ADRを担保したまま、  
内視鏡検査数を増やす事が出来るかもしれない」**

とワクワクしたことを覚えています。  
セミナー終了後、高揚しながらセミナー付帯の経営相談に  
参加しました。そこで  
『ADRを高くしながら内視鏡検査400件は必ず実現できる』  
と宣言されました。

現状を変えるには迷っている暇はない、  
チャレンジしてみることに決めました。

今後の戦略について具体的な提案もして下さり、  
限界を感じていた中で  
新たな可能性が見えました。

実際に申し込んだ  
セミナーHP



当院の課題は大きく二つでした。

ADRを高めるために落ち着いて検査できる時間を  
確保すること

なおかつ検査枠を埋めるために新患数を増やすことです。

私にとっては到底解決できない異次元な課題でしたが、  
なんとか、現状を打破したい。

こうしてクリニック改革が始まったのです。

## 集患力を圧倒的に上げるWebマーケティング

まずはマーケティングの課題に取り組みました。

経営相談の際に、

「ADRにこだわる上ではWebマーケティングの段階から、  
絞りこみが大切」

と伺ったのですが、自分の力では到底できなかったからです。

船井総合研究所の力を借りて、まずはHPのリニューアルを  
行いました。

消化器の症状疾患ページやADRのコンテンツを追加し、  
当院が集めたい患者層に向けたHP上の訴求を強化しました。

また、リスティング広告も開始しました。

当時は検査数を上げたいとはいえ、集患に困っていたわけ  
ではなかったのですが、ADRを担保する上で新患獲得が重要  
であるというお話を受け、新患獲得にも力を入れました。

## 異次元の診療効率化

集患力を高めると同時に**効率化施策**も進めました。

**ADRを高めるために落ち着いて検査できる時間を確保**するためです。

まずは、**完全予約制**を導入しました。

完全予約制を導入したことにより、クリニックの診療リズムが定まり、業務に心理的な余裕が生まれました。

また、予約システム内の30分間枠設定も詳細に設定することで30分の中に初診・再診が各何人入るかが定まり、私の**業務が見える化**し、動きやすくなりました。

また、クラークの体制を構築できたことも非常に効果的でした。ただのクラーク体制ではありません。

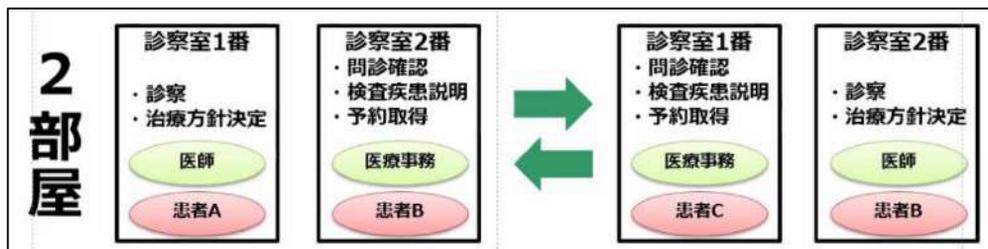
**「医師1名、2診察室、クラーク2名」**体制です。

診察室を2つ活用し、一方で診察、もう一方の診察室でクラークに前問診を進めてもらいます。

そうすると診察中、クラークによるカルテ入力が増えるだけでなく、患者の出し入れや前問診など診察に入る前に発生していた時間を削減することができました。

患者様の目を見てお話することができるようになったため、満足度も向上したように思います。

診察の回転は異常に早くなっているのに、患者様の満足度は上がっていく、そして内視鏡検査の時間が更に確保できるような体制になっていったことに感動をしました。



【2診察2人クラーク体制のイメージ】

## ADR70%を担保したままで 内視鏡検査数200件→400件

先述したような

- ・絞り込んだ新患確保のためのWebマーケティング
- ・検査時間確保のための異次元の効率化

を実施したことにより、  
検査の枠も心配なく埋まり、かつ  
外来で検査の時間が圧迫されることがなくなり、検査の時間を  
しっかり確保することで**ADRを担保**することに繋がりました。

その結果、なんと約2年で  
ADR70%を担保したまま、**月間内視鏡検査数を400件**を  
達成することが出来たのです。

開院一年目で悩んでいた当時のクリニックからは想像もできない  
変化でした。

自分のやりたい「**ADRを担保した検査数確保**」が  
実現できたことにより自分自身のやる気も見違えていました。

経営戦略は船井総合研究所、医師は臨床に集中できる体制を  
確立できたことは私にとって非常に大きかったと思います。

## 本当に**スタッフの理解**を得られていたのか

そんな中で1つの課題が浮かび上がりました。

「先生が何を考えているのかわからない」  
「クリニックがどこに向かっているかわからない」

スタッフからこのような声が上がったのです。  
職種間のコミュニケーションも減っており、  
意見の食い違いも増えていました。

スタッフがクリニック理解をできていないまま、様々な  
新しい取り組みに協力してもらっていたことに気づきました。

そこで、スタッフミーティングや経営方針発表会を実施しました。

- ・「ADRを担保した質の高い検査を  
より多くの患者様届ける」という経営目標
- ・当院がADRになぜこだわるのか
- ・そもそもADRとは何なのか

をスタッフにも理解してもらえよう共有しました。

その結果、スタッフがクリニックのために積極的に  
意見を出したり、業務に取り組んでくれるようになりました。

現在も定期的にクリニックの方向性を伝えることを意識し、  
スタッフミーティング、幹部ミーティングを行っています。

## 今後の展望

先述してきた様々な取り組みにより、当院は

**ADR70%で月間内視鏡検査数400件**

を達成することが出来ました。

その結果、医師一名当たりでの目標数値を達成し、  
現在はクリニックの規模拡大のフェーズに進んでいます。

現状の課題である2～3カ月の内視鏡検査待ち期間を  
改善するため、内視鏡検査数**1日20件**を目標に掲げています。

その為に医師採用に着手し、非常勤の医師を2名採用することが  
出来ました。医師による検査の質の違いも改善しながら、  
検査数を増やすため、現在医師教育にも奮闘しています。

また、スタッフの働く環境の向上のために取り組みも  
進めております。

「給料10%増」「有給消化率100%」「残業0」  
「適正人員+1」等、達成したい目標が沢山あります。

当院のミッションは  
「自分を大切に、人に親切に  
一幸せの種を蒔く」です。

スタッフ、患者様、社会に幸せを与えられる  
唯一無二の心温かいクリニックを  
これからも目指していきます。



医療法人社団りつのクリニック  
りつの内視鏡クリニック  
院長 立之 英明

「大腸カメラ検査を増やしたい！  
ただ検査の質は落としたくない！」  
このようなジレンマを抱えている先生方へ

「胃がん・大腸がんで亡くなる方を0にする」  
本気でミッションを達成するために

**質の高い内視鏡検査を  
より多くの人に届けたい**

りつの内視鏡クリニックが

「ADR70%×検査数UP」を実現した

**3**つのポイントを徹底解説



医療支援部

内科・整形外科グループ  
内視鏡チーム 関根奈々

皆様、本レポートをここまでお読み頂き有難うございました。  
船井総合研究所 医療支援部 内科・整形外科グループ  
内視鏡チームの関根と申します。  
りつの内視鏡クリニックのレポートはいかがでしたでしょうか。

「自分もやりたい医療を実現したい！」  
「ADRを高めたい！」  
「自分のクリニックも現状の上限値を突破できるかもしれない」

そのように感じた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

本レポートでは、りつの内視鏡クリニックが  
「**ADR70%×検査数UP**」を実現した3つのポイントを  
お伝えいたします。

貴院でもきっと活用できるはずですので、是非最後まで

## POINT1: ADRを高めるための必見マーケティング戦略！

今回紹介する施策は2つあります。

ADRを高めるには、腺腫保有率の高い患者様を集患する必要があります。

では、具体的にどのような対策ができるのでしょうか。

1つ目は「**リスティング広告による厳選された新患の獲得**」です。リスティング広告で、獲得する患者層を明確化し適切なキーワード、適切なターゲット設定で運用することが大切です。

2つ目は、「HP上でのターゲットの絞り込み」です。HP上で特定のターゲットに焦点を絞った内容を訴求することで、より効果的に求める検査患者を獲得することができます。

例えばりつの内視鏡クリニックでは「ADR」「腺腫発見率」などをキーワードに**専門性**を訴求するページを作成し、**専門性**を求める患者層へのマーケティングを行っています。

## POINT2: 検査時間を十分に確保するための オペレーション効率化

前述ではADRを高めるためのマーケティングについてお話いたしました。

ADRを高めるためには、マーケティングだけではなく

「**検査時間の確保**」が必要不可欠です。

そして検査時間の確保を確保するためには検査時間外の時間である「**外来の診療時間**」を効率化する必要があります。

外来の効率化を行う際に注目すべきは患者様の診察室の滞在時間を最小限に抑えることです。以下のような

「**システム化による効率化**」と「**人員配置による効率化**」を通して診察室での滞在時間最小化を実現します。

システム化	<ul style="list-style-type: none"><li>・Web問診の充実化</li><li>・完全予約制によるオペレーション単一化</li></ul>
人員配置	<ul style="list-style-type: none"><li>・医師1名、2診察室、クラーク名体制の構築</li><li>・診療司令塔スタッフの教育</li></ul>

## POINT3:ビジネスモデルの転換

内視鏡クリニックが安定したクリニック経営を行うために大腸カメラ検査の集患は非常に重要です。収益を担保するために検査数を増やしたいと考える先生方はたくさんいらっしゃると思います。しかし、検査を増やすとすると、

**検査数を増やす**  
**=検査スピードを上げる必要がある**  
**=検査の質が担保できない**

という構造をイメージし、ストレスを感じている方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。この利益構造を変えるためには、そもそものクリニックのビジネスモデルを転換する必要があります。

以下の図のように、**外来時間を徹底的に効率化**すれば、同人数を短時間で診療することが可能になり、その分**検査時間を増やす**ことが出来ます。

検査時間がしっかり確保出来ると、**検査数やADRを担保する事が可能**になり、その結果レセプト枚数を増加させずとも、医療収入が上がるビジネスモデルを構築することが出来ます。

また、このような生産性の高いビジネスモデルを構築することが出来ると、**医師やスタッフのQOLの向上**を目指し易くなります。



本レポートをお読みいただいた熱心な先生方へセミナーのお知らせです！

まずはお忙しい中、レポートをお読みいただき有難うございました。  
こちらのレポートで紹介したような取り組みは皆様のような意欲のある先生方であればすぐに実践出来るものです。

しかし実際に現場に落とし込む手順やポイントを間違うとどんなに素晴らしい施策も機能しません。施策を浸透させるには、

**注力すべきポイントを理解し、スピード感をもって取り組むことが大切です。**

そこで!今回本レポートでご紹介しました、りつの内視鏡クリニック院長立之英明先生をお招きし、

**ADR70%を実現した経営・診療スタイルに関して徹底解説をしていただくセミナーを開催いたします!**

また、船井総合研究所よりこのようなクリニックを創出するための、  
**マーケティング・効率化・マネジメントの具体的な施策**を大公開いたします!!

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!

**「やりたい医療を実現するために」  
「開業時の夢を叶えるために」**

是非!本セミナーへご参加いただければと存じます。

今回ご用意出来る各会場の席数は限られております。  
人気セミナーですので、お申し込みはお急ぎ下さい。  
当日は皆様とお会い出来ることを楽しみにしています。

株式会社船井総合研究所  
医療支援部 内科・整形外科グループ  
内視鏡チーム

関根奈々

さらに**セミナー**の気になる内容を**ほんの一部**をご紹介します！

- ☑ ADR70%を達成できるその検査手技とは

---

- ☑ ADR70%を達成するための検査オペレーション

---

- ☑ 最新の内視鏡機器を使用した圧倒的検査技術

---

- ☑ 患者ターゲットを絞ったWebマーケティング

---

- ☑ 腺腫保有率の高い患者を集めるためのHP施策や広告戦略

---

- ☑ 医師1名、2診察室、クラーク2名体制オペレーションの全貌

---

- ☑ 1日内視鏡検査15件を回す診療オペレーション

---

- ☑ 内視鏡検査数を増やすための具体的な手法

---

- ☑ Web問診のメリットを最大化させる活用方法

---

- ☑ 幹部スタッフ育成のための未来組織図の作り方

---

- ☑ スタッフで自走! スタッフミーティングの構築方法

---

- ☑ スタッフの意識統一をする方法とは

---

- ☑ 全国トップクラスの内視鏡クリニック成功事例

---

- ☑ コロナ終息後の内視鏡業界の時流

---

# ADR70%実現への道!ハイレベル内視鏡クリニックセミナー

## 豪華3大セミナー特典

### 1 貴社店舗の商圈調査 (希望者のみ)

### 2 コンサルタントによる無料経営相談 (希望者のみ)

### 3 内科経営研究会へのご招待 (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の拡大に向けた商圈調査をさせていただきます。

実際に月間内視鏡検査数1,000件を超えてい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。

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	<b>内視鏡業界の今を掴め!時流×ニーズ解説</b> コロナ終息後の内視鏡業界において、内視鏡クリニックに求められる事とは?「医療技術の進化」「患者ニーズの変化」「競合環境の激化」「予防医療へのシフト」など、内視鏡クリニックに求められる要素や今後の展望、トレンドについて詳しく解説いたします。	株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科・整形外科グループ 内視鏡チーム 関根 奈々
第2講座	<b>ADR70%実現への道!その手技と数値実現までの軌跡をたどる</b> 高い腺腫発見率を実現したその手技に関して立之英明先生より徹底解説をしていただけます。高い腺腫発見率を実現するためには、「医師の手技」「最新技術の活用」「ハイレベルなスタッフの存在」「院内オペレーションの確立」が欠かせません。臨床の現場から得られる実践的な情報をお聞きいただけます!臨床における工夫は他のセミナーではなかなか学べない必見の内容です!	医療法人社団りのクリニック 院長 立之 英明 氏
第3講座	<b>圧巻のADRを誇る!内視鏡クリニックのつくり方</b> ADR70%を実現するためには、医師の手技を中心に集患や効率化、マネジメントの工夫も欠かせません。本講座では腺腫保有率の高い患者を集めるWebマーケティング、検査時間を十分に確保するための効率化オペレーション、組織力強化のためのスタッフマネジメントを徹底解説いたします。	株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科・整形外科グループ 内視鏡チーム 関根 奈々
第4講座	<b>まとめ講座</b> 船井総合研究所がセミナーでの学びを明日から自院で活用していただくために皆様に伝えたいことをまとめた講座です。	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。

<b>大阪会場</b> <b>2023年12月10日(日) 13:00~16:30</b> (受付開始 12:30~) 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」@番出口より徒歩2分]	お申込み期限 12月6日(水)
<b>東京会場</b> <b>2023年12月17日(日) 13:00~16:30</b> (受付開始 12:30~) 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]	お申込み期限 12月13日(水)

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場合がございます。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。

<b>受講料</b> ●一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600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も適用となります。
---

## お申込み方法

 <b>【PCからのお申込み】</b> 下記セミナーページからお申込みください。 <a href="https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105588">https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105588</a>	 <b>【QRコードからのお申込み】</b> 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。

【特別レポート】高いADR×内視鏡検査数UPを実現した内視鏡クリニックの成長ストーリー

# ADR 70%

月間内視鏡  
検査数

# 400件

# 医療×経営 の両立

**ADR70%**を維持しつつ、

月間内視鏡検査数**400件**を達成した

**圧倒的成功ストーリー**が**3分**でわかる!!

- ▷ ADR70%実現への道!その手技と数値実現までの軌跡をたどる
- ▷ 腺腫保有率の高い患者を集めるWebマーケティング
- ▷ 検査時間を十分に確保するための効率化オペレーション
- ▷ 組織力強化のためのスタッフマネジメント
- ▷ 高いADRを誇る先生よりその手技の秘訣