

残業が慢性化している…  
スタッフの不満が溜まって大量離職が起きそう…  
採用してもスタッフがなかなか育たない…  
そんな耳鼻科クリニックは必見

開業たった3年で作り上げた

# 1時間<sup>当たり</sup>30名<sup>を診る</sup> 診療効率化の仕組みを 大公開<sup>セミナー</sup>

動画も使って

開業3年の耳鼻科クリニックが  
「診療効率化」を武器に**残業ほぼなし**で  
年間医業収入**1.8億円**を達成できた理由とは？

動画解説

特別ゲスト講師

楓みみはなのどクリニック  
院長 中下 陽介 氏

Point!

1. 医療クラーク2名体制によるロスタイム“ゼロ”の診療
2. 導線の最適化による無駄な時間“ゼロ”の患者の流れ
3. 新卒1年目のスタッフが半年でクラークとして即戦力になる教育体制
4. 徹底した効率化&組織マネジメントを支えるIT・デジタル活用

なぜ、このようなクリニック経営ができるようになったのか？エッセンスは中面へ

主催



サステナブルな成長を促す。Funai Soken

耳鼻科効率化セミナー2024【1時間で30名の仕組み大公開】 お問い合わせNo.S108289

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。) → 108289

## 耳鼻科効率化セミナー 2024【1時間で30名の仕組み大公開】

開催要項

※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

2024年2月18日(日)

13:00~16:30  
(受付開始 12:30~)

お申込み期限  
2月14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」@番出口より徒歩2分]

東京会場

2024年2月25日(日)

13:00~16:30  
(受付開始 12:30~)

お申込み期限  
2月21日(水)

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ませんので、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。

第1講座

耳鼻科2024年の時流と診療効率化の意義について

診療報酬改定を目前に迎えた2024年2月時点における耳鼻科経営のポイントと、診療効率化の意義をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 名雪 希望



第2講座

特別ゲスト講座：1時間30名診察の仕組みと教育体制

圧倒的事例を持たれる楓みみはなのどクリニックの診療効率化と教育体制のエッセンスをお伝えします。

見どころ① 1時間30名の診察を実現する、診療効率化の事例を直にお伝えいただきます。

見どころ② 実際の診察風景を動画を見ながら、オペレーション体制を学べます。

見どころ③ 新卒1年目でもクラークとして活躍できるような教育体制について解説いただきます。

楓みみはなのどクリニック 院長 中下 陽介 氏



第3講座

診療効率化実践講座：効率化事例・ノウハウ大公開

ゲスト講座の補足と、診療効率化のノウハウについて体系的に整理してお伝えさせていただきます。

見どころ① ゲスト講座でお伝えしきれなかった内容を含め、診療効率化について実際の事例やノウハウをお伝えします。

見どころ② 診療効率化に必要な人材採用や教育における事例、また、効率化を実現した先のマーケティング戦略についても、耳鼻科経営に関わるテーマを総合的にお伝えします。

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、絶対に行っていただきたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー 井上 駿



セミナーのお申込みはこちら！



【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/108289>



【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」と検索してご確認ください。

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。

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

# 徹底的な教育体制整備&効率化で開業たった3年で 年間医業収入 **1.8 億円**・**残業ほぼなし**の クリニックへのストーリー



楓みみはなのどクリニック  
院長 **中下 陽介** 氏

2020 年に愛知県一宮市に楓みみはなのどクリニックを開業。コロナ禍開業にも関わらず、積極的なマーケティングを展開し、開業 3 年以内に「医師 1 名で年間医業収入 1.8 億円」ペースを達成。また、クリニック運営の仕組み化・IT 化にも積極的に取り組み、耳鼻科クリニックとしては最高レベルの 1 時間当たり 30 名診療を常時安定できる体制を作り上げている。

## 開業当時のクリニック

楓みみはなのどクリニックが開業したのは、今から 3 年前のことです。開業したのは 2020 年 10 月、世間は新型コロナウイルス感染症の第二波の真っ最中でした。今はコロナ禍は昔のことのように思えてしましますが、当時は外出すら大いに制限されていた時期です。開業したばかりのときは、患者さんも途切れ途切れになり、診療時間中に院長自らホームページの原稿を執筆したり、マニュアルを整理していたのを覚えています（笑）。

しかし、ありがたいことに患者さんは少しずつ増えていき、花粉シーズンを迎えると、患者さんは 1 日あたり 100 人程度来る日も出てくるようになりました。

これで最初の壁は超えたか……に思われましたが、実は当院の組織状態がどんどんと良くない方向に向かっていた。

## 新卒採用主義と教育体制の整備

感じただけの方を採用し、当院で活躍できるスタッフを中心に組織を作り上げていきました。今では常勤スタッフは 13 名在籍しています。スタッフ 3 名の時があったとは考えられないほどに大きな組織へと変わっていきまし、新卒・第二新卒採用したスタッフが、リーダー・サブリーダーと診療業務以上の業務も担えるようになり、スタッフ主導で新たな提案が生まれ、実行する組織へとなっていました。



## 開業半年でスタッフが 9 名離職!?

ありがたいことに患者さんが徐々に増えていき、医院も大きくなっていく……はずが、患者さんの増加スピードに当院スタッフの成長が追いつかずにはいきました。当時頼りにしていた幹部的なスタッフと、その他のスタッフとの人間関係が悪化していき、スタッフが月をまたぐごとに 1 人、また 1 人と退職届を持ってきて……、当時は本当に苦しかったです。そうになると、慢性的に人材が不足してきます。患者さんをテンポよく診るためには、電子カルテを操作してくれるクラークが必須ですが、そもそもできる人がほとんどおらず……、かと言ってクラークを無くしてしまうのもそれは悔しく……、今となつては考えられないですが、シフト表のクラークのポジションに「院長」と記載し院長が電子カルテを操作していまし

た。スタッフは定着せず、診療効率は上がらず、あまり楽しくない日々を送っていました。極めつけは、この状況を打破しようと、医院の経営方針を発表する場を設けたのですが、想いが上手く伝わらず、経営方針発表会の 2 日後に幹部スタッフが退職を願い出てしまい……。最終的に残ってくれたスタッフ 4 名と私で診療を何とか回していました。

それ以来、私は二度とこのような事態が起きないように、組織体制や教育体制の徹底的な整備をすること、そして、診療効率化により残業時間を少なく、スタッフにとっても働きやすいような職場づくりを目指すことを決意しました。

あのような大量離職・人手不足はもう起きないよう、まずは教育体制を整備しました。幸いにも、開業当初暇なときに整備していたマニュアルが活躍しました。マニュアルを中心に据えつつ、実践や座学的なテストの結果に応じて評価するシステム（当院ではメール制度と呼んでいます）を作り上げました。適宜アップデートも重ねながら、メール制度は今もフル稼働しています。当院の教育システムに沿えば、専門学校を卒業した医療事務スタッフも半年間でクラークとして立派に活躍できます。（実際、導入後に入職したスタッフ 6 名中全員、クラークとして大活躍しています！）今ではスタッフ面談や評価制度にもデジタルツールを積極的に用いながら、効率よく仕組みを回せるように工夫もしています。また、半年でクラークができる！と述べたように、スタッフの採用方針も新卒（もしくは第二新卒）採用を中心に転換していきました。素直で成長することができ、当院の理念・クレドに考え方に共

# 圧倒的な効率化の事例紹介

当院の最大の特徴の2つ目が、**圧倒的な診療効率化**です。

現在では安定して1時間あたり30名の診察、テンポの良い時には32名くらいのスピードで診察を行なっています。今では1日200名くらい来院されても、**残業はほとんどありません。**

早いからと言って雑というわけではなく、丁寧な診療は行なっていますし、処置もしつかり行います。



では、「丁寧かつ早い」当院の診療のエッセンスは何か？  
本紙面上では簡単に3つに絞ってお伝えできればと思います。



## 事例1！ 診療が途切れない！ ダブルクラーク

当院では医師1名に対して、電子カルテを操作するクラークが2名つく体制となつています。それも、単にクラークが2名つくだけではありません。

診察室には2つの電子カルテクライアントを導入し、カルテ記入時間やカルテ開閉時間のロスもなく、続けざまに診療を行うことができるような体制を作り上げました。当院にはクラークのできるスタッフが  
多いからこそ  
実現できる  
仕組みです。



## 事例2！ 説明をコンパクトに！ 疾患の説明資料

当院でよく説明を行う資料は、全てホームページに掲載していて、診療時にすぐお渡しして説明を時短できるように、紙面にまとめています。このラインナップはなかなか真似できないと思います。開業当初暇だったことが、今になって力になっています（笑）。

## 事例3！ ロスタイムゼロに！ 徹底した動線管理

当院では患者さんの待合室、中待合室や検査の誘導に際しては、移動する場所を徹底的に考えています。詳細は紙面ではお伝えしにくいのでセミナーでもお伝えしますが、少しでも診察のロスタイムが生まれないよう、院内の動線を常に最適化しています。

だからこそ、無駄な時間がないので、「丁寧かつ早い」当院の診療が出来ます。もちろん、これらの効率化オペレーションは一朝一夕



セミナーを受け、一つ一つのトライ&エラーの繰り返しをしながら、



には成り立つものではありません。少しずつ、ただ確実に院内体制アップデートし、効率化を追求していった結果です。  
というのも、1年前はこの船井総合研究所の耳鼻咽喉科効率化のセミナーを受けていた身だったからです。

当院は安定して1時間あたり30名の診察ができるような体制を作り上げました。

今は耳鼻科はどこも忙しく、「残業が多い」「スタッフの不満がいつ爆発してもおかしくない」「もっとクリニックの売上を伸ばしたいが、やむをえず制限している」という院長先生も多いかと思えます。

そのような先生に向けて、当院の教育体制の整備と効率化の事例が参考になれば、同じ耳鼻科開業医として幸いです。



# 耳鼻咽喉科効率化セミナーの講座内容を少し紹介

## 自院のオペレーションを見直す方法を徹底解説！

確かに自院にも診療効率化の余地はありそう…。

でも、どこから手を付けるべきなのか?何をするべきなのか?

診療効率化を進める第一歩から、丁寧にお伝えします。



## クランクってどうすれば良いの?クランクは2人いるべきなの?

| 診療効率化の基本的な考え方             |                                 |                                         |
|---------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------|
| =医師 1 人と介助とWクランク (パラレル) = |                                 |                                         |
| Wクランクの構造の整理 (相対的に…)       |                                 |                                         |
| 項目                        | パラレル構成                          | クロス構成                                   |
| クランク数                     | 2人 (クランク2名が相互にカバーできる)           | 1人 (それぞれが自分の担当領域をカバーし、必要時に2人で協力する必要がある) |
| 業務の分担                     | 受付・診療・会計・検査・処方 (一人ひとりが複数の業務を担当) | 受付・診療・会計・検査・処方 (一人ひとりが特定の業務を担当)         |
| 待ち時間の短縮                   | 待ち時間の短縮が可能 (一人ひとりが複数の業務を担当するため) | 待ち時間の短縮が難しい (一人ひとりが特定の業務を担当するため)        |
| 柔軟性                       | 柔軟性が高い (一人ひとりが複数の業務を担当するため)     | 柔軟性が低い (一人ひとりが特定の業務を担当するため)             |
| コスト                       | コストが高い (一人ひとりが複数の業務を担当するため)     | コストが低い (一人ひとりが特定の業務を担当するため)             |

クランクはたしかに診療効率化に直結しそう…。

しかし、導入していない先生にとって、イメージはかなり難しいものです。

実際の事例を動画でもお伝えさせていただくほか、どのようなパターンがあるかについても解説させていただきます。

## 細かなテクニックや工夫もしっかりお伝えします！

もちろん、呼び出しや説明など時間がかかりがちな部分をどうやって上手く効率化するのか?…

といった一つ一つの事例も、全国の耳鼻咽喉科をコンサルティングしている船井総合研究所だからこそその視点を持って、しっかりとお伝えさせていただきます。



耳鼻咽喉科の診療効率化について、基本的な施策から、考え方、ゲストの事例や動画を含め、本セミナーで惜しみなく情報をお伝えできればと思います。セミナーに参加された先生が、院内の業務を改革し、クリニック経営が「良い循環」になっていくきっかけとなれば幸いです。東京・大阪、両会場でお読みいただいている先生にご挨拶できるのを心から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

# 耳鼻科における診療効率化のポイントをコンサルタントが解説

株式会社船井総合研究所

医療支援部

名雪 希望

ここまで本冊子をお手に取り、お読みいただきありがとうございました。

申し遅れましたが、私、株式会社船井総合研究所で、耳鼻咽喉科クリニックのコンサルティングを行っています「名雪(なゆき)」と申します。

ストーリーはいかがでしたでしょうか。

おそらく、本冊子をお読みいただいた多くの先生は「1時間あたり30名の診療効率化」を「たった3年で」という言葉に興味を持たれたのかと存じます。

それも当然で、多くの耳鼻咽喉科クリニックは、全体的な傾向として患者が増加しており、ありがたい悲鳴ではございますが、「残業が多い…」、「スタッフの不満が溜まってしまわないか…」

けれども、「患者さんの受診をお断りするのとは心苦しい…」というジレンマを抱えている先生が多いかと予測します。

これから花粉の繁忙期シーズンを迎えるにあたり、この問題はより一層深刻になるかと思います。

さらに、昨今の物価上昇、賃上げ……、医療業界でも生産性という視点も欠かせなくなってきました。

一言でまとめると、

「耳鼻咽喉科業界では今、診療効率化が何よりも求められている」

といえるのではないのでしょうか。

そのような先生方に向け、今回、1時間あたり30名の診療効率化を実現している楓みみはなのどクリニック 院長 中下陽介氏をゲストとしてお招きし、

繁忙期直前のこのタイミングで本セミナーを企画させていただきました。

似たようなテーマの診療効率化セミナーは、昨年も同時期に企画させていただき、大変ご好評をいただきました。そして何より、この度ご登壇いただく楓みみはなのどクリニック 院長 中下陽介氏も、昨年はセミナーを受講する側だったということです。セミナーをきっかけに、クリニックは大きく変わることができるのです。

実際、昨年どのようなセミナーをお送りさせていただいたかというと…

2023年2月に開催した耳鼻咽喉科診療効率化セミナー

# 耳鼻科向け 残業ほぼゼロでも 年間医業収入1.5億以上を目指すセミナー

にご参加いただいた先生方のお声を少しご紹介します！

実際の診療風景を交えて非常にわかりやすい講座をありがとうございました。  
限界を感じていた自分の診療スタイルを工夫によってまだまだうちやぶれる壁がいくつもあ  
りわかりました。そこであつたシステムに固執せず、スタッフの抵抗にめげず、スタッフを信頼して  
変革をすすめたいです。素晴らしい講座をありがとうございました！

実際の診療風景を交えて非常にわかりやすい講座をありがとうございました。限界を感じていた自分の診療スタイルを工夫によってまだまだうちやぶれる壁がいくつもあ  
ることがわかりました。できあがったシステムに固執せず、スタッフの抵抗にめげず、スタッフを信頼して変革をすすめていきたいです。すばらしい講座をありがとうございました！（H耳鼻咽喉科 H先生）

素晴らしい公演ありがとうございました。  
今回発表いただいた内容は一つ一つ役立ち参考になるもので、明日からでも行えるものはやっ  
ていこうと思います。環はそれに沿ってマシを他の診療や動線、みなおしはハートの形  
にしたいです。ソフト面は日々の積み重ねが大切で、先生が試行錯誤して完成  
させたものなので、最終形、目標とし、やることをまねていこうと思います。

素晴らしい講演ありがとうございました。今回発表していただいた内容は一つ一つ役立ち参考になるものなので、明日からでも行えるものはやっ  
ていこうと思います。まずすぐにはできないマイクを使った診療や動線のみなおしはハード的なことなので行えそうです。ソフト面は、日々の積み重ねが大切で、先生が試行錯誤して完成させたものなので、  
最終形の目標とし、やることをまねさせていこうと思います。（T耳鼻咽喉科 H先生）

オペレーションとてもわかりました。  
ここに思っている。スタッフの成長も早く帰る。医師も働きすぎない、全てを達成する取り組みは理想的だと思いました。  
全てを達成する取り組みは理想的だと思いました。  
今年も頑張ります。スタッフの成長も早く帰る。医師も働きすぎない、全てを達成する取り組みは理想的だと思いました。  
ありがとうございます。

オペレーションとてもおどろきました。たくさんの患者を診る、スタッフが成長する、早く帰る、医師も働きすぎない、全てを達成する取り組みは理想的だと思いました。今までの  
様々なセミナーの中でも一番感銘を受けました。ありがとうございました。（W耳鼻咽喉科 W先生）

院長先生と一緒にスタッフにも数多くご参加いただいております！

大変参考になりました。医療事務者としてやれることが多くあることに気づきました。  
今の現状として、残業は入りたいが、受付患者数が多すぎて、残業はありきの業務になっ  
ているので、患者様の満足度を下げずに、スタッフのストレスも減らせる方法を  
さがしていこうと思います。貴重なお話を聞かせていただきありがとうございました。

大変参考になり、医療事務者としてやれることが多くあることに気づきました。今の現状として、残業は入りたいが、受付患者数が多すぎて、残業ありきの業務になっ  
ているので、患者様の満足度を下げずに、スタッフのストレスも減らせる方法をさがしていこうと思います。貴重なお話を聞かせていただきありがとうございました。  
（K耳鼻咽喉科 スタッフ）

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 耳鼻科効率化セミナー2024【1時間で30名の仕組み大公開】

お問い合わせNo. S108289

### 開催要項

#### 大阪会場にてご参加

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

2024年 2月18日(日)

開始

13:00

終了

16:30

(受付 12:30より)

お申込み期限: 2月14日(水)

会場: 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]

#### 東京会場にてご参加

2024年 2月25日(日)

開始

13:00

終了

16:30

(受付 12:30より)

お申込み期限: 2月21日(水)

会場: 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。

また最少催行人員に満たない場合、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致しかねますので、ご了承ください。

#### 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

●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場合がございます。●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みに適用となります。

#### お申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo. 108289入力、検索ください。

#### お問い合わせ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

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

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

**2月18日(日)大阪会場**

お申込み締切日 2月14日(水)

**2月25日(日)東京会場**

お申込み締切日 2月21日(水)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

