

院長自ら
語る!

年間
手術件数

1,000件以上のクリニックを**徹底解剖!**

全国どこでも
参加可能!
オンライン
セミナー

2024年**1月28日**③

申込み期限
1月24日(水)

開催時間 13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

2024年**2月4日**③

申込み期限
1月31日(水)

13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

両日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日程をお選びください。

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) / 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。

セミナー内容

第1講座 単月医業収入5,000万円を実現できる・患者様から選ばれ続ける地域トップクラスクリニックのポイント

眼科クリニックの時流とこの先の時代においても成長し続けるクリニックに必要なことをお伝えいたします。オペ眼科として、白内障手術件数を伸ばしていくために必要な考え方や地域トップクラスのクリニックになるためのポイントについて解説いたします。

【講座内容抜粋】

- ・眼科クリニックの時流とこの先の経営において必要なこと
- ・白内障手術件数を伸ばしていく、地域トップクラスのクリニックになるためのポイント
- ・患者から選ばれるクリニックづくり
- ・当ゲストから学ぶべきポイント



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 **野田 陽一郎**

第2講座 ゲスト講座・単院・1診で月間医業収入5,000万円達成! 白内障手術特化型クリニックの秘訣

神戸市で開業されている医療法人社団松原眼科クリニック 理事長 松原令氏よりご講演いただきます。

【講座内容抜粋】

- ・松原眼科クリニックの開業からの軌跡。オペ眼科として、手術件数、多焦点眼内レンズ導入件数で抜け出すための秘訣
- ・コスト高×人件費高騰の時代を生き抜くためのクリニック経営とは?
- ・ブランディング戦略とファン患者づくり〜オペ患者・多焦点眼内レンズ等、狙った患者層を伸ばし続けるための取り組み〜
- ・実際の現場を見て学べる! 松原眼科クリニックの手術オペレーション動画を限定公開!



医療法人社団松原眼科クリニック 理事長 **松原 令氏**

第3講座 年間医業収入5億円を目指すための白内障手術特化型クリニックの作り方

成功事例をもとに、オペ眼科として手術件数を伸ばしていくうえでのポイントについて、クリニックのフェーズごとに解説いたします。松原眼科クリニックが実施された施策から、明日からすぐに取り入れられる具体的な施策まで一挙にご紹介。

【講座内容抜粋】

- ・松原眼科クリニックの成功事例から学ぶ! 白内障手術強化型クリニックへの3STEP
- ・新患獲得、オペ数の最大化、Web集患施策、差別化等々、オペ件数を伸ばしていくためのマーケティング施策
- ・診療効率化におけるポイントと現場で効果的な取り組みについて



株式会社船井総合研究所 医療支援部 **久保田 駿**

第4講座 本日のまとめ

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、眼科クリニックの先生方に今後意識していただきたいポイントについてお伝えいたします。



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 **野田 陽一郎**

【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)までは電話が繋がら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ようお願い申し上げます。

Webからお申込みいただけます!



TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

右記のQRコードを読み取りいただき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!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109195>

※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。



大好評・セミナー終了後も問い合わせ続出につき
追加開催決定! **最後のご案内です!**

1診で年間オペ
1,000件

医業収入5億円 クリニックの秘密を大公開!!

■1診で外来患者数120名/日以上!
そのうえ年間オペ1,000件以上で
年間医業収入5億円達成!

■近隣6院以上の激戦エリアでも
『白内障手術なら松原眼科クリニック』と
選ばれ続けるブランディング戦略

■多焦点眼内レンズが白内障手術件数
50%以上達成するための秘策



スペシャル
ゲスト

医療法人社団松原眼科クリニック

理事長 **松原 令氏**

【限定公開】

年間オペ件数1,000件以上を実施する
実際の手術動画を公開!



特別ゲスト 松原眼科クリニックの秘訣を中面で徹底解剖!

全国どこでも
参加可能!

オンライン
セミナー

2024年**1月28日**③・2024年**2月4日**③

開催時間 13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

両日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日程をお選びください。

主催



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 〒541-0041大阪府中央区北浜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。

眼科向け・年間医業収入5億円達成の秘訣大公開セミナー

お問い合わせNo.S109195

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。) → 109195

1診&パート比率の高い当院でも平均1日患者数**120名以上**・
年間手術件数**1,000件以上**を達成！白内障手術に特化し、
患者様から選ばれ続ける医院を実現！

医療法人社団 松原眼科クリニックのご紹介

神戸市東灘区で「松原眼科クリニック」を運営。開業初期には、30坪のクリニックで1診外来平均120名を対応。のちにクリニックを拡張したうえで、医師がやるべき診療・手術に専念できる院内体制を構築し、2023年には年間医業収入5億円・手術件数80件以上を達成し、年間医業収入4億円以上・手術件数1,000件突破を実現している。

周囲に複数の眼科クリニックが相次いで開院するエリアにおいても、白内障手術・多焦点眼内レンズに特化した医院づくりとブランディングにより、患者様から常に選ばれ続けるクリニックである。

船井総合研究所主催のクリニック経営研究会・初代MVP受賞。



医療法人社団松原眼科クリニック
理事長 **松原 令氏**

松原眼科クリニックのここが凄い！

年間医業収入		月間レセプト枚数	
一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック	一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック
1.3~1.8億円	5億円	800~1,100枚	平均1,400枚
年間の白内障手術件数		1日平均の外来診療患者数	
一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック	一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック
300~400件	751件	50~70名	平均約125名
年間の多焦点眼内レンズ件数		一人あたり外来診療タイム	
一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック	一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック
30~50件前後	347件	平均5~6分	平均約3分
クリニックの人時生産性		常時時配置 スタッフ人数	周囲における 眼科クリニック数
一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック	12人	6件
8,000円前後	24,000円以上		

ゲスト講座の見どころはこちら！

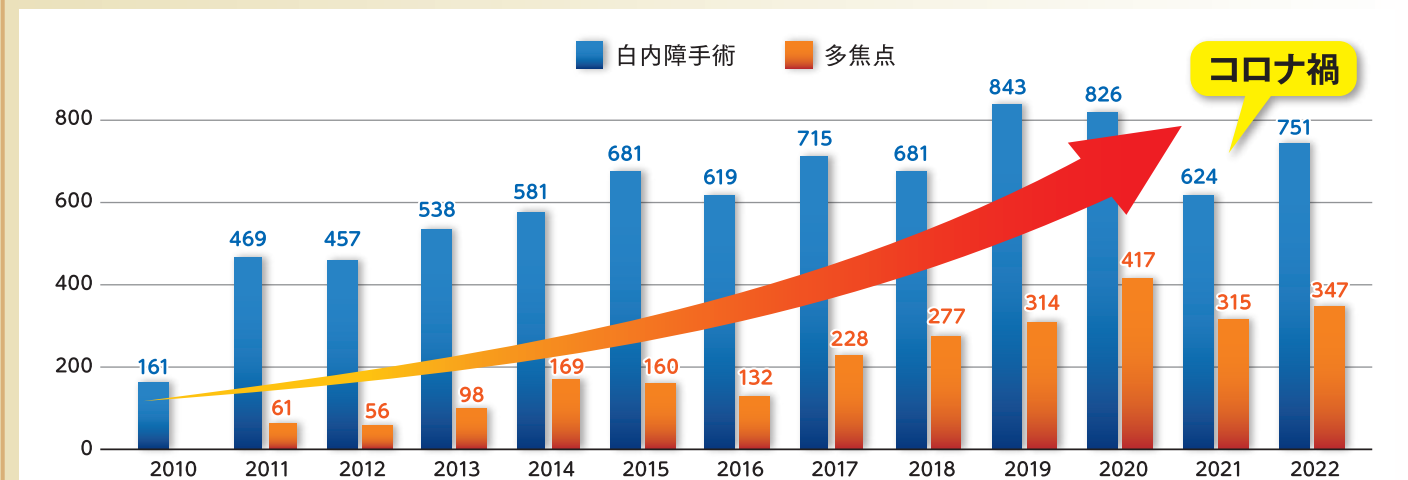
ココが
見どころ！

月間**80件**・年間**1,000件以上**の手術件数を執刀！
白内障手術件数においては年間**700件**実施の秘訣を大公開！

松原眼科クリニックでは、開業時より手術に注力し、ターゲットを明確化。

患者様に不安なく手術を受けていただく、大学病院と変わらないレベルでの理想の医療の実現を追求されております。

単院で、年間手術件数1,000件以上を突破した秘訣について解説いただきます。



ココが
見どころ！

オペ眼科必見！
実際の**手術動画の現場**を本講座**限定公開**！

年間手術件数1,000件以上実施しているクリニックの手術オペレーションはどうなっているのか？
執刀医が数多くの手術に集中できるオペレーションについて、本セミナーでは松原先生の解説付きで実際の手術動画をご視聴いただけます。

実際のリアルな現場を見て学ぶことができるのは本セミナーのみ、オペ眼科は必見の内容です。

▼オペ室内に何名のスタッフが入り、どのような業務を行なっているのか？
気になる術中のオペレーションをゲスト講師の解説付きで見ることができます！



▲術前の事前問診～術後フォローの風景まで
実際の現場を一挙ご紹介！

オペ眼科として地域一番クリニックになるための秘訣を ゲスト講師の院長ご自身が徹底解説！

松原眼科クリニックの秘訣 ①

近隣に6医院開業の激戦エリアでも患者数を減らさずオペ件数を増やし続ける！
遠方からも手術&多焦点眼内レンズ希望で来院される患者様多数！

オペ眼科として抜け出すための**集患&ブランディング戦略**

松原眼科クリニックは近隣に開業クリニックが多くある中でも、患者数を減らさず、白内障手術を中心としたオペ件数および多焦点眼内レンズ件数を伸ばし続けてこられました。

開業時からオペ眼科として伸ばすことに注力され、「眼科の手術なら松原眼科クリニック」と地域の患者様に認識されるまでに至った、集患&ブランディング戦略についてお話いただきます。



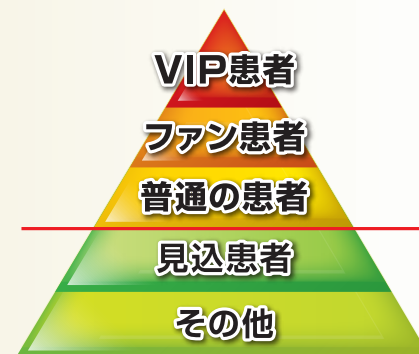
松原眼科クリニックの秘訣 ②

患者様に常に通い続けてもらえる&良い口コミを拡げてくれる

「ファン患者づくり」とは？

松原眼科クリニックの大きな特徴として、「ファン患者」が多くいらっしゃる事が挙げられます。高い患者満足度を実現し、常に自院に通い続けてくれる、良い口コミを拡げてくださるファン患者をいかにして獲得するのか？

松原先生が力を入れるファン患者づくりのための仕掛けについてもお話いただきます。



松原眼科クリニックの秘訣 ③

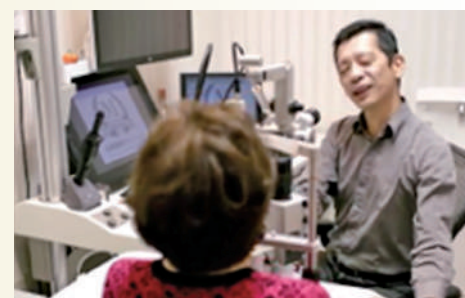
1日平均120名以上の外来診療と多数の手術件数を実施しながらも、スムーズな診療と高い患者満足度を実現！

徹底的な仕組みによる**効率化&デジタル化**で実現する **待ち時間対策**をご紹介します！

眼科クリニックの先生方の多くが悩まれる「患者様の待ち時間対策」。

松原眼科クリニックでは、1日平均120名以上の患者数を診療しながらスムーズかつ高い満足度を実現。

スタッフの属人的な業務をなくし、診療業務におけるミスやストレスを限りなく少なくするための松原眼科クリニックの診療ルールから徹底した効率化施策までお伝えいただきます。



いかにしてオペ眼科として地域一番クリニックに到達するのか？ 眼科クリニックの白内障手術強化型モデルの作り方！

船井総合研究所が提唱する

本セミナー当日もお伝えしますが、眼科業界はいよいよ大きな転換点に入ってきたと日々のコンサルティングで感じております。

転換点を迎えた先には、大きく伸ばすクリニックとそうでないクリニックに今以上に分かれていくことが想定されます。

特に白内障手術を実施しているクリニックにおいては、今後も診療報酬改定や近隣でのオペ開業は大きな影響が出る可能性があります。

その際に、どう独自性を出していくか、どう伸ばしていくかは、しっかりした順序があります。

開業年数もエリアもスタッフ数も異なる中で、それぞれご参加の先生方が自院で伸ばすポイントを、弊社ではいくつかのKPIとともに「白内障手術強化型モデル」としてまとめています。集患対策も診療効率化も必要になりますので、時間の許す限り、当日は直接お伝えできればと考えています。是非先生方のご参加をお待ちしております。



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

野田 陽一郎

眼科クリニックの白内障手術強化型モデル



白内障手術強化型モデルの実践モデルは次のページでご紹介！

松原眼科クリニックも成功！オペ眼科はこの順番で伸びた！

STEP 1

地域に受け入れられるクリニックづくり

集患に注力し、1日患者数の最大化（1診・80～100人超）を目指す

【開業3年未満のクリニック】

- ・ホームページを中心としたWeb集患体制の整備と販促面への必要分の投資で集患に注力、いち早く外来を軌道に乗せる。

【開業3年目以降のクリニック】

- ・新患比率を高く維持することで継続的成長、1診体制における外来診療の上限（1日患者数80名～100名超）を目指す。
- ・集患力アップ&診療オペレーション、外来診療の導線の見直しでまずは「診察室に患者様が常にいる状態」を作り上げる。

STEP 2

地域一番クリニックづくり

診療圏内のシェア拡大・白内障手術月間50件超へ！

診療圏内のシェアを最大化させることで、地域の人に「このエリアの眼科なら（自院のクリニック名）」と認知されるクリニックへと成長。

- ・よりオペ患者にターゲットを絞った打ち出しとブランディングで、患者数に対するオペ見込み患者の比率向上を目指す。
- ・デジタル機器の導入も積極的に行い、ドクターとスタッフが無理せずにより診療に集中できる体制を整える。
- ・2診・3診化などの複数診療体制をつくり、院長が新しいことにチャレンジする時間と余裕を確保。

STEP 3

差別化・理想のクリニックへの追求

都道府県も跨いだ患者様も多数訪れるような魅力的なクリニックへ

診療圏内ニーズに限らず、院長が目指される理想のクリニック像を追求していく段階。

- ・人時生産性15,000円以上に向上させ、高生産性クリニックになることで次の投資がしやすい環境づくり。
- ・移転・増床・分院展開など、クリニックの物理的なキャパシティの限界の解消と新たな拡大投資。
- ・多焦点眼内レンズや自費分野への特化による差別化。

セミナー内容のほんの一部をご紹介します！

- ① 特別ゲスト：松原先生が語る松原眼科クリニックのこれまでと今後の展望
- ② 単院で医業収入4億円超えのクリニックを達成！松原眼科クリニックの特徴とは？
- ③ 手術件数を伸ばすためには〇〇が必要！年間手術件数1,000件到達の松原先生が考える手術件数を伸ばすための秘訣とは？
- ④ オペ&多焦点眼内レンズ希望の患者様を呼び込む！
松原眼科クリニックのブランディング&マーケティング戦略
- ⑤ 多焦点眼内レンズを希望する患者様を増やすための院内説明会
- ⑥ ファン患者多数！地域に愛され、選ばれ続けるクリニックの魅力と松原先生の開業時から続く診療への想い
- ⑦ 多数の外来診療を診ながら、スムーズな診療を実現する、松原眼科クリニックの徹底した診療効率化のノウハウをご紹介します！
- ⑧ オペ室までカメラが潜入！週20件実施の手術オペレーションが動画で見れる！？実際の手術動画を本セミナーで特別公開！
- ⑨ コスト高×人件費高騰の時代を生き抜くためのクリニック経営とは？
- ⑩ 眼科専門のコンサルタントが語る！眼科クリニック経営の時流と今後
- ⑪ ライフサイクルにおける転換点に突入！これからのクリニック経営で必要な考え方
- ⑫ 白内障手術件数を伸ばしていく、地域トップクラスのクリニックになるためのポイント
- ⑬ 周囲に競合クリニックができて、患者様から選ばれる、患者数を減らさないクリニックづくり
- ⑭ 白内障手術年間500件以上実施の白内障手術強化型クリニックはこうつくる！
白内障手術を伸ばすための3STEP
- ⑮ 新患獲得、オペ数の最大化、Web集患施策、差別化等々、オペ件数を伸ばしていくためのマーケティングのノウハウを徹底解説！
- ⑯ 既に待合室が一杯・・・、明日からすぐ取り組める！
待ち時間を短縮するための診療効率化の超実践向け事例について