

内視鏡クリニックの院長に読んでいただきたいレポート!

内科
クリニック向け
経営レポート

2024

開業たった半年 医師1名体制で

内視鏡検査 月間 **400件**

※累計ではありません。月間検査数です

医業収入 月間 **2,300万円**

は、なぜ達成できたのか?

内視鏡検査 集患

3分で読めるレポート 詳しくは中面へ

名古屋むらもと内視鏡クリニック

院長 村元 喬氏

- ✓ 急速に検査数を伸ばせる**Webマーケティング**
- ✓ 競合と**差別化**できる内視鏡クリニック**機能強化**
- ✓ **開業半年**で月間内視鏡検査**400件達成**ができる条件

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。

開業半年で医師1名月間内視鏡検査400件実現セミナー

お問い合わせNo. S109440

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。) → 109440

開業たった半年で

月間内視鏡検査数 400 件達成した

名古屋むらもと内視鏡クリニック栄院の

村元院長に

成功ストーリー を伺いました!



【開業エリア】愛知県名古屋市中区

【開業日】2023 年 4 月 3 日

【2023 年 10 月の月間実績】

胃カメラ：215 件 大腸カメラ：190 件

保険点数：21,171,310 点 レセプト枚数：768 枚

名古屋むらもと内視鏡クリニック

院長 村元 喬氏

プロフィール

昭和大学医学部を卒業後、消化器内科医として昭和大学病院、国立がん研究センター東病院、新百合ヶ丘総合病院に勤務し、最後の 8 年間は国内屈指の内視鏡検査・治療数を誇る NTT 東日本関東病院で研鑽を積み、消化管内科医長を務められていました。

NTT 東日本関東病院に勤務していた際は、早期胃がん・大腸がん治療の最前線を走っている大園 研先生の右腕として後輩の育成はもちろん、国内のみならず、世界で内視鏡治療のデモンストレーション、講演や技術指導者として招聘され活躍されました。

その中でさらに早期発見の重要性を実感するようになり、「これなら定期的に受けたい」と思っていただけの内視鏡検査・治療を提供したいという思いで、2023 年 4 月に地元の名古屋で開業しました。たった半年で月間内視鏡検査数 400 件・月間医療収入 2,300 万円越えという異次元の成功事例を実現できました。

業界の歴史を塗り替える勢いで邁進する 名古屋市の内視鏡クリニック

2023 年 4 月 3 日に名古屋市の郊外で開業。開業当初から内視鏡検査に特化したコンセプトを確立し、開業初月で、上下部あわせて 126 件の内視鏡検査を実施、開業半年の 10 月には、月間内視鏡検査数を 400 件を達成した。その後も、月間内視鏡検査数 350 件を安定して上回る実績を残し、開業 8 カ月目の 12 月には医師 1 名体制で月間内視鏡検査数 500 件(上部 285 件、下部 218 件)という偉業を成し遂げている。医療業界において著しいスピードで成長をする名古屋むらもと内視鏡クリニック栄院の村元 喬 氏に成功の秘訣をお話いただきました。



開業半年で月間内視鏡検査 400 件を達成した 名古屋むらもと内視鏡クリニック栄院では下記のような 成長を遂げてきました!

名古屋むらもと内視鏡クリニック栄院の基本データ

【人員数】 医師：1 名 / 看護師：6 名 / 医療事務：5 名

【診療時間】 9 時~12 時・15 時~17 時：外来

8 時 30 分~16 時：内視鏡検査・手術

【検査室】 1 部屋

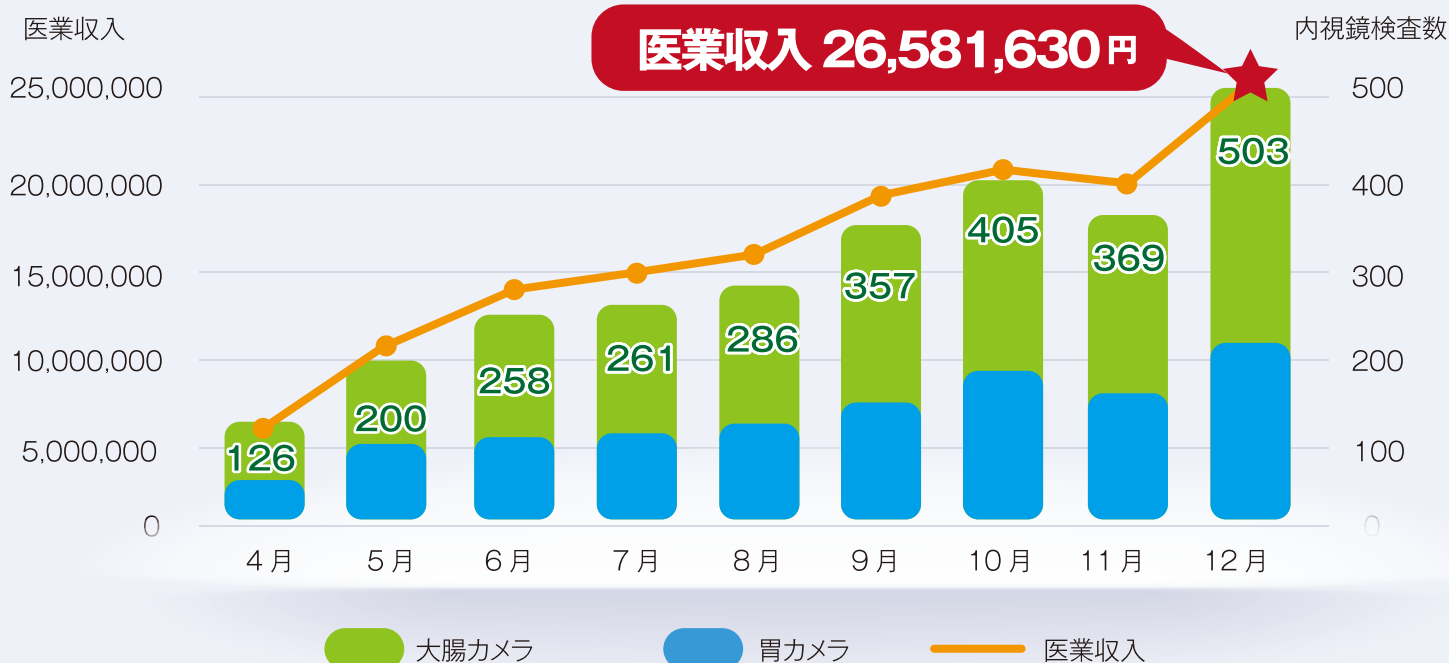
【坪 数】 60 坪

【ストレッチャー台数】 6 台

【洗浄機】 1 台

【スコープ】 胃カメラ用：3 本 / 大腸カメラ用：2 本

医業収入と内視鏡検査数



驚異的なスピードで内視鏡検査数ならびに売上を伸ばした
名古屋むらもと内視鏡クリニック栄院の村元院長より
成功の秘訣を伺いました!



名古屋むらもと内視鏡クリニック栄院 を開業するうえで、準備してきたことを 教えてください。



まず、医院のコンセプトを決めるのは重要だと思います。当院でいえば、内視鏡特化型の消化器内科クリニックをつくるということです。

私はこれまで、東京の病院で内視鏡検査を専門的に診療をしていました。

東京では、楽に受けられる良質な内視鏡検査が広まっているのを実感しておりましたが、私の地元、名古屋では、いまだに鎮静剤を使用しない内視鏡検査を実施している病院も多く、地域間の医療格差を感じておりました。

父も開業医であることから、いつかは自分も開業したいという思いがありましたが、開業するなら、地元の名古屋に、身近でありながら楽な内視鏡検査を提供できる内視鏡検査に特化したクリニックを開業したいと考えておりました。

したがって、開業場所は、内視鏡検査が受けやすい立地が良いと考えて、

公共交通機関のアクセスの有無

最寄り駅から医院までの距離

名古屋市中心地への距離

上記のなかで好条件なところを選定していきました。

あとは、多くの患者様を検査できる規模感（敷地面積）を想定すること、すでに良質な内視鏡検査を提供できているところに開業してもニーズは少ないため、競合調査もしっかりと行いました。

立地と箱の大きさが決まってしまうと、あとは地域の皆様に当院を認知してもらうこと、満足してもらうことを突き詰めるだけでした。



開業初月から月間内視鏡検査 130 件 以上を達成させるために取り組んだことは 何ですか？

開業初月に月間内視鏡検査数 130 件達成ができたのは、開業前から患者様に認知していただけるように取り組んできたことがあげられます。

私は、内視鏡検査の腕には自信がありましたが、どうやったら患者様に認知してもらえるのかなど、経営的な部分は素人でした。

したがって、開業の半年前から、内視鏡クリニックのコンサルで多くの実績がある船井総合研究所にコンサルティングを依頼したり、内視鏡クリニックのホームページ制作で実績のある会社にホームページ作成を依頼したりと外部企業を積極的に頼りました。

ホームページ制作会社からは「開業する時期には狙った検索キーワードで上位掲載を獲得する必要があるから、なるべく早くホームページを公開しましょう」と助言をいただき、当院は 2023 年 4 月 3 日開業ですが、2022 年 12 月中旬には公開が完了しておりました。

開業の4カ月前にホームページを公開するために、2022年の夏ごろからはホームページを作り始めておりました。ホームページ制作会社にページの原案は作成していただきましたが

患者様に分かりやすい説明になっているか

正しいかつ最新の医療情報を提供できているか

を意識して原稿修正を行ったため、かなりハードだったのを覚えております（笑）

内視鏡クリニックのマーケティングに多数の事例を持っている船井総合研究所からは、ホームページ構築以外にも、Web広告やGoogleマップなどの対策を行っていただきました。

Web広告も種類がたくさんあるらしく、ただ出稿するのはもったいないということでした。費用対効果を高めるためには、広告キーワードの設定、着地ページの質、広告から流入したあとの予約導線などで費用対効果は変わるということで、ホームページ制作会社と船井総合研究所のコンサルタントでタッグを組んでもらい運用していただいております。

Googleマップ対策は、最近ではホームページからのアクセスだけでなく、マップで検索してクリニックを探す方も多らしく、マップ上の掲載順位も対策していただきました。マップ上で価値のある情報発信をしたり、基本情報を充実させたりすることが掲載順位に影響があるらしく毎月のお打ち合わせで進捗確認していただけたことは大変助かりました。

その成果として、開業時にはある程度地域の方々に認知してもらえており、結果的に開業初月で月間内視鏡検査130件を達成できたのだと思います。



開業半年で月間内視鏡検査400件、 開業8ヵ月で月間内視鏡検査500件と継続的に 成長できている理由はなんですか？

「患者様の要望に応えられる環境を医院として持っていること」だと思います。

たとえば、当院には多くの会社員の患者様が来院されます。平日は仕事があるのでなかなか休みが取れず、内視鏡検査を先送りにしている方が多いのです。そこで当院では、土日にクリニックを開けて、会社員の患者様のニーズを満たすことで、新規患者数が増えています。もちろん、鎮静剤を使った楽に受けられる内視鏡検査や内視鏡検査後の結果説明を丁寧に行っていることも患者様のニーズにお応えできていると思います。

患者様のニーズにお応えするという意識で日々診療を行った結果、患者様から患者様への紹介や、ネット上での良い口コミが増えたことが継続的に患者様が来院されている一番の要因ではないでしょうか。



月間内視鏡検査 500 件、 1 日外来 50 名程度の内視鏡クリニックの 人員数や配置について教えてください!

開業時は、医師は私だけで、看護師 6 名と医療事務 3 名体制でスタートして

現在では医師は変わらず私だけですが、

看護師 7 名、医療事務 5 名という体制になっています。

2023 年 12 月には過去最高の月間内視鏡検査数を更新して 503 件（上部 285 件・下部 218 件）を達成することができました。

ここまで順調に内視鏡検査を増やせた要因は下記の二つに注力したからだと思っています。

システム周りの効率化の徹底

スタッフ導線の仕組み化

これらの二つについてさらにお伝えします。



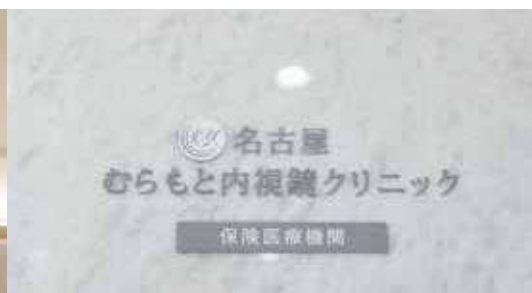
システム周りの 効率化の 徹底とは



当院の電子カルテはメディコムの「Medicom-HRf Hybrid Cloud」を使用しているのですが電子カルテと内視鏡（オリンパス）とボックス（コニカミノルタ）を連携させていることは日々の診療でかなりの効率化に繋がっております。たとえば、内視鏡検査の結果説明の際には、オリンパスの vivoly+ というシステムで結果説明用紙を簡単に作れているのも、システム連携をしているメリットです。

他にも、予約システム（GMO）と web 問診（シムビュー問診）と電子カルテを連携させることで、患者様の入り口から診療までがスムーズになっているのも大きいです。具体的には、予約システムで患者様が web 上で個人情報を入力して診療予約を取っていただくと、個人情報が反映された状態で web 問診の画面に切り替わり、問診回答を促してもらえます。最終的に診療予約と問診回答されたものが、電子カルテ上に反映させることができるというものです。連携がされていないと予約システムの情報を確認して電子カルテ上でも個人情報を入力する必要があるため、連携が与える影響は大きいと感じます。

クリニックには診療時間が存在して、その時間内で診療しなければならない以上、どれだけ多くの診察・検査数を確保できるかは、システム同士を連携して無駄な時間を省くという発想がとても重要だと思います。開業時に初期投資がかさみ、連携するシステムよりも安さに拘りたい気持ちは分かりますが、長い目で見た選択も忘れないことがとても重要です。





スタッフ導線の 仕組み化とは

スタッフ導線の仕組み化の具体的な話に入る前に、当院が開業時から取り組んでいることで他院とは異なっている部分をお伝えします。

開業当初からスタッフ数を多く採用していた

船井総合研究所のコンサルタントに聞くと、通常、

内視鏡クリニックの開業時の人員数は医師 1 名、看護師 3 名、医療事務 3 名程度が多いとのこと。

それに比べて、当院では医師 1 名、看護師 6 名、医療事務 3 名からのスタートだったので余剰人員は多かったと思います。

最初から医師 1 名で回せる最大枠数を設定していた

通常の内視鏡クリニックでは、スタッフ数や内視鏡検査数の状況に応じて検査枠の拡大を行います。当院では、最初から私が 1 人で回せる最大枠数と考える、胃カメラ検査枠 11 件 / 日、大腸カメラ検査枠 10 件 / 日を設定していました。スタッフはゴールが明確になっているので、内視鏡検査数が日々増えていくことに抵抗を感じずにこれている印象です。

上記の取り組みもあり、内視鏡検査数増加に対してスタッフが自主的に動いてくれるということはとても助かっております。

さて、本題の具体的な導線についてですが、下記のような取り組みを行っております。

内視鏡検査と内視鏡検査の間の時間を効率化

内視鏡検査を行っている時間は医療の質を担保するうえで削れませんが、次の検査の準備時間は効率化すべきです。事前のルート確保やストレッチャー移動を徹底することで通常の内視鏡クリニックがだいたい 10 分程度かけて行う準備を当院では 5 分で実現できています。



先生が内視鏡検査中に看護師による予備診察を実施

医師 1 名体制で内視鏡検査を行う場合、内視鏡検査が始まると外来診察が止まり、患者様の待ち時間が長くなります。そこで当院は、内視鏡検査時間に空いている看護師に予備診察を行っていただきます。たとえば、大腸カメラ検査希望で来院された患者様には先生の診察前に、主訴のヒアリング、カルテへ所見入力、大腸カメラ検査日の確定、大腸カメラ検査の事前説明まで終わらせておいてくれるため、いざ、診察となると患者様も流れを理解しており、スムーズに診察ができております。



全国で圧倒的な業績アップ事例続出!

内視鏡マーケット攻略モデルとは?

弊社では 2017 年から内科経営研究会母体に内視鏡クリニックとのお付き合いが始まりました。

6 年経った 2023 年では全国で 150 医院の内視鏡クリニックとお付き合いしております。内視鏡クリニックをコンサルティングさせていただくうえで掲げているミッションは『胃がん・大腸がんで亡くなる人をゼロにする』です。このミッション達成を本気で叶えたいと思い、良質な内視鏡検査を全国に広めようと、多くの成功事例を会員の皆様へ共有しています。本 DM にて、弊社の展開する内視鏡コンサルティングの大枠を紹介できればと思います。

内視鏡検査数を伸ばすためには

内視鏡検査数を伸ばす方法として重要なのは『集患』と『生産性向上』をサイクルで回し続けていくことです。



『集患力強化』は、医院のハード面を踏まえたうえで目標の内視鏡検査を最速で達成させるためにマーケティングを行います。内視鏡検査を増やす方法としては大きく二つあります。「新患」を増やすか「リピート患者」を増やすかです。このどちらも重要ですが、まずは「新患」を増やすことに注力しなければなりません。では、どのようにして「新患」を増やすかですが、そのためには、web マーケティングを強化する必要があります。

なぜ新規患者を増やすためには「web マーケティング」なのか

右の写真はある医院の新規患者に来院したきっかけを調査したアンケートの結果になりますがほとんどの方がインターネット経由になっていることが分かります。したがって、新患を増やすにはいかにインターネットの対策を行うかになります。

来院を知ったきっかけ											
	2022/11	2022/12	2023/01	2023/02	2023/03	2023/04	2023/05	2023/06	2023/07	2023/08	2023/09
インターネット	372	350	391	322	355	247	200	271	201	268	290
Google記事	13	7	9	14	6	8	9	10	16	10	9
チラシ	3	2	4	0	2	2	0	0	0	1	1
ブログ	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
知人・家族の紹介	75	46	65	67	78	53	53	52	55	51	42
看板	13	18	19	11	10	13	10	7	9	10	11
地域情報誌・新聞 広告	2	2	2	0	1	0	0	0	1	1	0
近所	33	28	40	29	32	20	16	27	22	24	23
他の医院の紹介 (医院名をご記入 ください)	11	7	9	14	10	8	10	10	6	10	13
その他	16	15	12	11	13	14	10	6	7	11	7

インターネットの対策をやみくもにやっても成果はできません。前提として押さえておかなければならないことは、インターネット経由で来院していただくためには「認知してもらうこと」「選んでもらうこと」のどちらも対策していく必要があるということです。

WEB 上で「認知してもらう」ためには



WEB 上で認知していただくには、ユーザーが調べたときに、当院の情報を届けられるかが重要です。目安になるのは、左の写真にあるように各検索エンジン（Google や Yahoo）において、来院が見込める検索キーワードで検索された際に、当院の来院導線に繋がるサイトが上位 10 位以内に入ってくるかどうかです。普段、クリニックのホームページ流入数を調べていると、掲載順位 1 番目と 2 番目の違いだけで、2 倍近くクリック率に差がついてきているので、上位表示目指す重要性が伺えます。

日本国内の検索エンジンで 75% 程度のシェアをとっている Google のスマホ版で表示される順番は「有料掲載エリア（リスティング広告）」「Google マップ」「無料掲載エリア」になっております。船井総合研究所では、この全てのカテゴリに対して、医院ホームページを上位表示させる対策を行い、掲載順位上げることで、クリニックの認知度向上を実現しております。

WEB 上で「選んでもらう」ためには

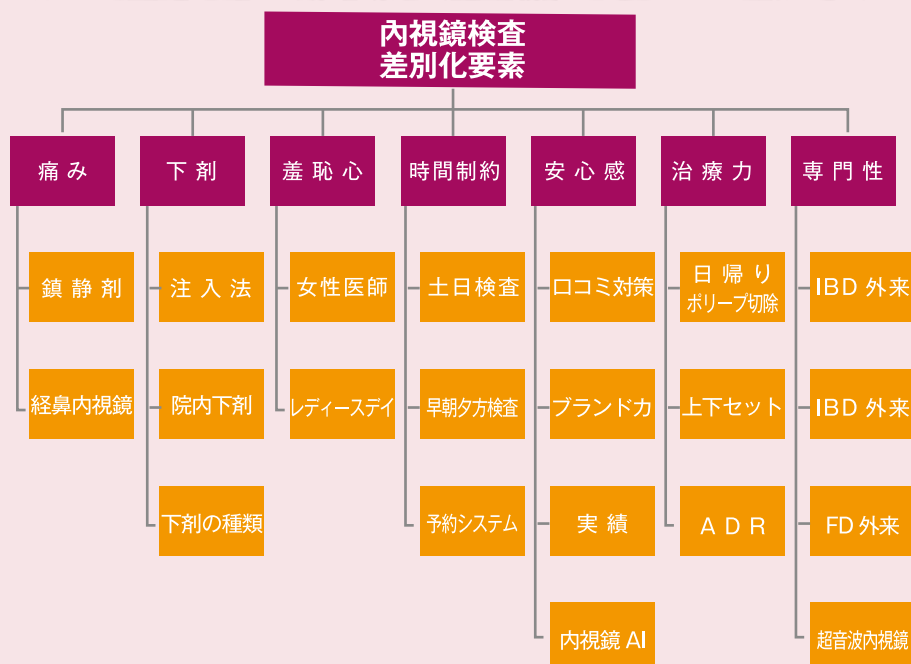
最近では、競合環境も激化してきており、ただホームページをつくっただけ、広告を回しているだけでは新患が増えづらくなっているかと存じます。そこで重要になってくるのが内視鏡検査を医療行為であると同時に 1 つの商品と捉えて、マーケティング戦略を練ることです。内視鏡検査といっても医院毎で提供できるサービスが異なります。

詳しくは、
右図の差別化要素をご覧ください。

これらの差別化要素を網羅していくのも大切ですが、しっかりと患者様に届けることも重要です。

たとえば、院内下剤を行っているという強みがあれば、ホームページの大腸カメラ検査ページに記載をして、なぜ院内下剤のスペースを設けたか、どのようなメリットがあるのかを伝えなければ良さが伝わりません。このように差別化要素を持ち、打ち出すところまでで患者様に選んでもらえます。

内視鏡検査の差別化とはつまり“商品力”





内視鏡検査 1 部屋で回せる月間内視鏡検査数とは

『生産性向上』は、医院のハード面を考慮したうえで、内視鏡検査の枠数最大化を図ります。

生産性向上の話に入る前に弊社の内科経営研究会にご参加いただいている 150 医院の会員の皆様の経営数値を参考に、検査室 1 部屋で、どれくらいの検査数を回せるかをご紹介します。

原則、胃カメラ検査は 15 分で 1 枠・大腸カメラ検査は 30 分で 1 枠で予約枠を設定しております。

また、会員様の胃カメラ検査と大腸カメラ検査の比率を確認すると 3:2 の比率になっている

$$\begin{array}{l} 30 \text{ 分} \times 8 \text{ 件} = 240 \text{ 分} \\ 15 \text{ 分} \times 12 \text{ 件} = 180 \text{ 分} \end{array} \quad \blacktriangleright \quad 420 \text{ 分} = 7 \text{ 時間} + \text{準備 / 片付け}$$

診療日数25日、内視鏡検査枠の稼働率を80%と仮定すると
内視鏡検査室1部屋の限界は400件

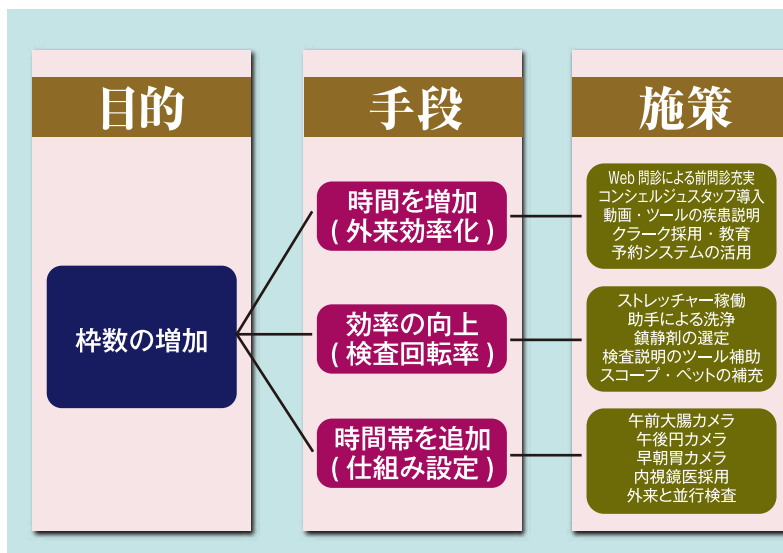


良質な内視鏡検査を多く回すための考え方とは

それでは、医師 1 名体制で外来診療をしながら月間内視鏡検査 400 件を回すことは実現可能なのでしょうか。

実現できます!

今回のお話を伺った村元院長は医師 1 名体制で外来 50 名程度を診察しながら、月間内視鏡検査 400 件を実現しています。当然、右の写真にあるような施策を突き詰めた結果になります。



弊社が提案する診療効率化施策に共通していることは、どれも内視鏡検査そのものの時間を短縮しようという提案ではないことです。内視鏡検査そのものの時間を短くすることはむしろ、癌腺腫発見率が下がってしまう可能性があり、本質的な解決になっていないと考えております。したがって考え方は、医師しかできないことを医師が行い、その他業務はコメディカルに権限譲渡を行うということ、削っても良い時間をとことん削るということです。たとえば、内視鏡検査が終わってから次の内視鏡検査が始まるまでの時間や外来診察が終わった後にカルテ入力をする時間などが当てはまります。

名古屋むらもと内視鏡クリニック以外にも 全国で成功している内視鏡クリニックが続出しています!

医 院 名	エ リ ア	月間 内視鏡検査数 ※2023 年 10 月時点	医師 1 列当たり 月間内視鏡検査数	医師 看護師 医療事務
名古屋むらもと 内視鏡クリニック	名古屋市中区 (9 万人)	405 件	405 件	医師：1 名 看護師：6 名 医療事務：5 名
S クリニック	宮城県仙台市 (108 万人)	1,435 件	359 件	医師：4 名 看護師：17 名 医療事務：16 名
T クリニック	富山県富山市 (42 万人)	384 件	192 件	医師：2 名 看護師：7 名 医療事務：5 名
H クリニック	宮崎県串間市 (1.7 万人)	134 件	134 件	医師：1 名 看護師：4.5 名 医療事務：4 名
O クリニック	大阪市北区 (13 万人)	1,213 件	404 件	医師：3 名 看護師：4 名 医療事務：6 名
I クリニック	山梨県甲府市 (19 万人)	164 件	164 件	医師：1 名 看護師：3 名 医療事務：4.5 名
I クリニック	千葉県市川市 (48 万人)	661 件	330 件	医師：2 名 看護師：8 名 医療事務：10 名
T クリニック	東京都新宿区 (34 万人)	376 件	250 件	医医師：1.5 名 看護師：3.5 名 医療事務：3.5 名
M クリニック	北海道北見市 (12 万人)	320 件	320 件	医医師：1 名 看護師：8 名 医療事務：9 名
K クリニック	石川県野々市市 (5.2 万人)	549 件	220 件	医医師：2.5 名 看護師：7 名 医療事務：5.5 名

厚生労働省が令和 2 年で発表した医療施設調査によると、
令和 2 年 9 月に全国で実施した内視鏡検査の総数を施設数で割り返すと、
1 施設当たりで、61 件の内視鏡検査を実施している計算になります。

厳選
10選!

全国各地で「内視鏡集患」に成功する医院が続出!



大阪府大阪市

医療法人佐藤内科クリニック
大阪天満消化器
内視鏡内科クリニック

理事長 佐藤 公昭 氏



岡山県岡山市

桜のみち内科
クリニック

院長 室 信一郎 氏



宮城県仙台市

一般社団法人共栄会
仙台消化器
内視鏡内科クリニック泉中央院

代表理事 山岡 肇 氏



富山県富山市

医療法人社団有仁会
富山駅前おおむら内科
内視クリニック

理事長 大村 仁志 氏



茨城県水戸市

医療法人維誠会
かねこ消化器内視鏡
肛門外科クリニック水戸院

理事長 金子 健太郎 氏



東京都板橋区

ほりた内科・
胃腸内視鏡クリニック

院長 堀田 伸勝 氏



埼玉県さいたま市

医療法人仁学会
里村クリニック

院長 里村 仁志 氏



宮崎県串間市

医療法人秀英会
はなぶさ消化器・
内視鏡クリニック

理事長・院長 英 妙子 氏



三重県四日市市

四日市あおば内科・
消化器内科クリニック

院長 奥瀬 博亮 氏



愛知県名古屋市

名古屋むらもと
内視鏡クリニック栄院

院長 村元 喬 氏



株式会社船井総合研究所
医療支援部 リーダー
平山 侑之介

船井総合研究所が内視鏡クリニックのマーケティングコンサルティングに着手し始め、6年目を迎えて数々の成功事例が誕生してきました。数多の成功事例から集患成功となるルール化ができ、検査数増加のポイントはずバリ2つあるといえます。1つは内視鏡検査を受けたがっている顕在層の患者様をネット上で如何にして集患ができるか。もう1つは内視鏡検査を受けるべき潜在層の患者様を院内（外来時）で如何にして集患できるか。

この2つが内視鏡検査数増加の重要なポイントであり、全国どの内視鏡クリニックにも共通していえることです。人口の多いエリアでは前者、レセプト枚数が多いクリニックでは後者に重点的に取り組むと良いでしょう。また、全国の内視鏡クリニックの集患対策を行っていて感じることは内視鏡検査を強みとして持つことは素晴らしい相乗効果を生むということです。よく内視鏡検査に特化することで外来機能が弱まるのではないかとご指摘をいただきますが、実際はむしろ逆に、内視鏡検査数の増加に併せてレセプト枚数、医業収入は大きく増加していきます。是非この機会に内視鏡検査数増加を本気で取り組んでみてください。

【内視鏡コンサルタントより】

内視鏡クリニック成功事例インタビュー① 大阪府大阪市北区の事例(区人口13万人)

月間1,300件を実現した大阪天満消化器・内視鏡内科クリニック 佐藤理事長に聞く！軌跡と成功のポイント

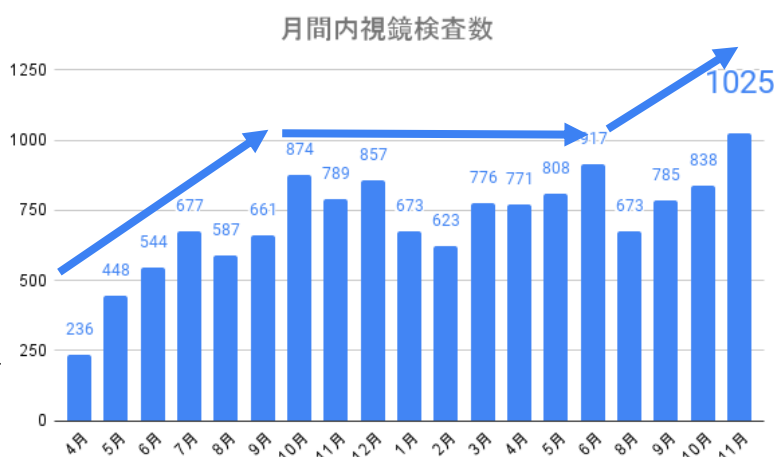
大阪天満消化器・内視鏡内科クリニックのここがすごい！



理事長 佐藤 公昭 氏

Qなぜ、開業から2年で月間内視鏡検査1,300件が実現できたのですか？

2013年に大阪市北区の天神橋商店街の中に『佐藤内科クリニック』を開業しました。当時は、1階で外来診療、2階で内視鏡検査という体制だったのですが、検査室1部屋のみで院内も決して広くなかったので、月間内視鏡検査数は200件程度が限界でした。しかし、患者様の需要は多く、もっと快適でかつ検査数を多く回せるクリニックがこの地域には必要だと感じたので、内視鏡に特化した分院展開を考えはじめました。



私は「やる」と決めたらとことんやり抜く性格ですから、どうせ分院展開するのであれば、日本一の内視鏡検査数を目指したいと思い、天満駅徒歩1分のところに月間内視鏡検査数1,500件を目指せる内視鏡クリニックを開業しました。本題の開業2年で月間内視鏡検査数1,300件が達成できた理由ですが、3つポイントがあったと思います。

- ①高い目標から逆算で経営を行ってきたこと
- ②「ヒト・モノ・情報」に積極的に投資
- ③即断即決でチャンスを逃さない経営

です。開業時から日本一の内視鏡クリニックを目指していたので、月間内視鏡検査1,500件を達成できる箱作りを行いました。箱ができて、地域の方々に認知されなければ、内視鏡検査の枠は埋まらないのでホームページの作りこみや月間300万円以上のGoogle広告を開業時から回しておりました。もちろん、私がすべて行う時間も知識もないので、それぞれの専門家にアウトソーシングしました。彼らの提案を受け入れるかどうかは常に大阪天満消化器・内視鏡内科クリニックが「より早く・確実に」日本一の内視鏡クリニックになれる提案なのかを判断し、日本一の内視鏡クリニック達成に多少でも近づく施策に関しては即断即決で取り入れております。

内視鏡クリニック成功事例インタビュー② 富山県富山市の事例(市人口49万人)

月間診療時間120時間で内視鏡検査385件を達成した 大村先生に聞く！軌跡と成功ポイント

富山駅前おおむら内科・内視鏡クリニックのここがすごい！

- ①競合に打ち勝つ内視鏡クリニック圧倒的差別化戦略
- ②医師・スタッフの高いQOLを実現



院長 大村 仁志 氏

Q競合クリニックに打ち勝つ秘訣は何ですか？

競合クリニックが存在する中で特に意識していたことは他のクリニックとの差別化を徹底することです。まずは地域の内視鏡クリニックの調査を行いました。他のクリニックが患者様に提供できていないクリニックの差別化要素を絞り出し、開業時からそれらの差別化要素を実走するようにしました。

当院では二つの観点から他のクリニックとの差別化を図っています。

1つ目は「時間的制約を減らす」ことです。WEB問診・WEB予約を活用し患者様の待ち時間を最小限に抑えています。また、最低二回来院が必要な大腸カメラの来院回数を減らすために事前診察や検査結果説明の方法に選択肢を設けています。当院はビジネス層の利用も多いので患者様からのご好評頂いています。

二つ目は「下剤」という不安要素です。内視鏡検査の下剤の味や量に抵抗感がある方が多いという背景の中、当院は開院当初から豊富な下剤の種類を揃えたり、下剤を服用しない検査方法を実施していました。

Q医師・スタッフの高いQOLを目指した背景とその達成のポイントを教えてください！

開院当時から自身を含め子育てや家庭生活の充実を希望するスタッフのために少ない診療時間で最大限に患者様に貢献したいと考えていました。その結果得意とする内視鏡診療に特化し、診療効率を高め時間あたりの生産性を最大化する診療体制を確立しています。

効率化をする上で、1番大きいのはWEB問診やWEB予約などのシステム化です。

人がやる必要のない業務はシステム化をし、スタッフの価値を最大限に活かすようにしています。特にWEB問診は診療の生産性を大きく向上させています。問診内容に応じて検査の資料を紐づけすることで診察室にはいる前から患者様の検査に対する知識を上げるようにしています。これはスタッフの検査説明の工数軽減にも繋がっています。

また、オペレーションに必要なさまざまなツールは船井総合研究所の研究会会員の皆様の成功事例を参考に日々アップロードしています。

さらに最近ではクラーク教育にも力を入れています。こちらも他の成功事例を参考に教育を行っています。

内視鏡クリニック成功事例インタビュー③ 宮崎県串間市の事例(市人口1万人)

市人口1万人の地域で月間内視鏡検査135件を達成した 英先生に聞く！軌跡と成功ポイント

はなぶさ消化器・内視鏡クリニックのここがすごい！

- ①たった1年で内視鏡検査数2.5倍、医業収入2倍を実現
- ②地域密着型の内視鏡クリニックモデル確立
- ③圧倒的 patient 満足度を実現



理事長・院長 英 妙子氏

Qなぜ、たった1年で内視鏡検査数2.5倍、医業収入2倍を実現できたのですか？

大きくは「WEBでの集患強化」「集めた患者様のリピート率」の2つだと思っています。WEBでの集患については、当初地域の競合クリニックは力を入れていませんでした。船井総合研究所にお任せし、HPの整備や広告、予約システムの導入を進めました。その結果、これまでは診療圏外であった地域からも多くの患者様が来て下さるようになりました。また、新患と獲得した後にはリピート率を上げていくために「接遇」にこだわったり、船井総合研究所の力を借りながら、様々なツールを活用しています。

Q地域密着型の内視鏡クリニックモデル確立した背景は？

当院は宮崎県の人口1万円の市に立地しています。地域医療に貢献するためにも、消化器内科だけではなく、内科も含めた幅広い診療が必要だと考えていました。CTも完備しており、質の高い医療を提供できていると感じています。HPも消化器内科だけでなく、生活習慣病やCT検査に関するページを整え、幅広い疾患、症状の集患に力を入れています。

Qどうやって圧倒的 patient 満足度を実現したのですか？

「接遇」は勿論ですが、満足度を上げる「仕組み」づくりにもこだわっています。最近一番効果があったのは「クランク体制」の構築です。クランクを配置することで、患者様の目を見て診療することが出来ますし、患者様の小さな変化にも気付ける余裕が生まれました。また、接遇にも非常にこだわっており、患者様のフォローは看護師や医療事務で報連相を徹底しています。

内視鏡検査集患 特別経営セミナー

内視鏡検査数アップをテーマに様々な手法、成功事例を公開

業界待望の内視鏡クリニック経営セミナー！

東京会場

2024年 **3月31日** 日 13:00~16:30
(受付開始 12:30~)

大阪会場

2024年 **4月7日** 日 13:00~16:30
(受付開始 12:30~)

**開業半年、医師1名で月間内視鏡検査400件を達成した
名古屋むらもと内視鏡クリニック栄院の村元院長のお話**

ゲストインタビューレポート、誌上特別講座はいかがでしたでしょうか。お読みいただいた方にはわかると思いますが、内視鏡検査を増やすには明確なポイントがあります。このポイントを理解し自院のものにしていかなければ内視鏡検査数は増やすことができません。逆に言えば、**ポイントさえ押さえてしまえばどんなクリニックでも内視鏡検査数を伸ばすことができます**と言えます。

船井総合研究所では、全国の内視鏡検査数を1件でも多く増やすために、胃癌・大腸癌で亡くなる方を一人でも多く減らすために、内視鏡検査数アップをテーマにした内視鏡クリニック向け経営セミナーを開催いたします。貴院の検査数は増やすことができます。詳細は次ページ以降をご参照ください。

本セミナーに参加すると

下記の内容を学ぶことができます！

- 開業半年で医師1名月間内視鏡検査400件達成の秘訣
- 患者様から選ばれる内視鏡クリニックになるための事業戦略
- 月間内視鏡検査400件を達成させるためのハード面の条件について
- 開業スタートを成功させるために取り組むべきポイント解説
- 開業半年で月間内視鏡検査400件超えを実現するための集患戦略
- 「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
- 内視鏡クリニックが行うべき最新のWEBマーケティングとは
- 他院の事例から学ぶ。リスティング広告の費用対効果とは
- 無料でできる！Googleマップ対策
- 内視鏡クリニックに特化したホームページ構築のポイント
- 医師1名体制で月間内視鏡検査400件、外来50名を診療するコツ
- 必要な検査を逃さないための仕組みづくり
- 内視鏡検査数が順調に伸びている内視鏡クリニックの人員体制
- 開業半年で月間内視鏡検査400件についてこられるスタッフ育成方法
- 全国150医院の中で、成功している内視鏡クリニックの特徴とは
- ”今すぐ”経営者に押さえていただきたい考え方
- 誰よりも早く確実に目標の売上、内視鏡検査数達成を目指す方法

**参加者
限定!!**

**さらに、今回は具体的なツールまで
全て公開させていただきます!**

これまで、内視鏡クリニック向けの集患力強化セミナーを開催してきましたが参加いただける先生からは、このような声を多くいただきました。

「研究会に参加して使えるようになる無料特典って意味があるものなの?」

「結局全部自分で準備しなきゃいけないんでしょ?」

そこで今回は、実際に成果を挙げているクリニックで、面談や申請で実際に使っている患者様向け疾患リーフレット、内視鏡検査説明資料、採用ツールなど明日から実践いただけるツールをすべて公開させていただきます!

疾患
リーフレット



下剤飲み方
リーフレット



検査後説明
ツール



内視鏡検査啓蒙
ポスター



がんチェック
リスト



事前説明
チェックリスト



内視鏡検査
Q&A



ご家族向け
内視鏡検査
リーフレット



医療機関向け
営業資料



内視鏡検査の
流れ



再来院促進
カード



ポリープ切除後
リーフレット



また、今回のセミナー会場ですが、
東京・大阪と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、
良いクリニックをつくらうとしている先生方
日本から胃がん・大腸がんで亡くなる人を0にしたい志を持っている先生方
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。

月間内視鏡検査400件を目指している先生
医師1名体制で外来と内視鏡検査を並行して回せる方法を知りたい先生
内視鏡検査数が順調に増えている医院の共通項を知りたい先生
月間内視鏡検査200件程度で頭打ちがきている先生
内視鏡クリニックの開業を検討されている先生

このような先生には
ぜひ「開業半年で医師1名月間内視鏡検査400件実現セミナー」
に参加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？

ミッション達成をより早く確実なものにするために、
ぜひ、本セミナーにご参加いただければと思います。

2024年3月31日(日) には東京で、
2024年4月07日(日) には大阪で、

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 リーダー

平山 侑之介

私たちもお勧めします！！

～セミナー参加後、内視鏡クリニックで成功している先生の声～

「里村クリニック」院長の里村 仁志 です。里村クリニックは2021年10月に父から継承した医院をリニューアルし、再スタートいたしました。それまでは内視鏡検査も私が勤務するときに行うだけの内科クリニックでしたので、内視鏡検査数は30件程度でしたが、私が院長として赴任するこのタイミングで、内視鏡検査を必要としている人にもっと多く届けたいという思いで、船井総合研究所の内視鏡チームの知恵を借りようと相談しました。2021年12月に船井総合研究所のコンサルタント2名が医院を訪問してきて、私が作成したホームページを見て「とても素敵なホームページだが、もう少し工夫すればもっと患者様に認知されるホームページになりますよ」と言われたときは、本当かな？と半信半疑ではありましたが、全国の内視鏡クリニック100医院以上とのお付き合いをしている実績もありますし、信じて、言われた通りホームページを再構築してみました。

そうすると、当初月間で4,000アクセスほどだったホームページが、1年後には60,000アクセスになっているのですから驚きです。他にも、船井総合研究所からGoogle広告のこと、web問診のこと、web予約システムのことなど様々なご提案をいただき、それが当院の理念に沿っているか、患者様のためになっているかを吟味して、必要だと思った施策を取り入れます。

結果、たった1年で売上も3倍成長し、内視鏡検査も今では月間で約250件を回せるだけのクリニックになりました。私が大事だと思うのは、院長としてこの医院のミッションをより早く・確実に達成することであり、そのためなら、私が専門外の部分はプロに任せて一緒に達成を目指すのがいいと思っております。

里村クリニック
院長 里村 仁志 氏



「大阪天満消化器・内視鏡内科クリニック」理事長の佐藤 公昭です。

私は、2013年6月大阪市北区天満に佐藤内科クリニックを開業し、2021年4月には大阪天満消化器・内視鏡内科クリニックを本院から徒歩3分程度のところに開業いたしました。佐藤内科クリニックでは開業から10年経ち、1日の平均外来患者数は180名程度、月間内視鏡検査は200件程度になっておりましたが、そこで頭打ちがきていたときに会ったのが船井総合研究所でした。1つの箱ではこれ以上成長が難しいということが分かっていたので、本院とは役割をかえて、内視鏡検査特化型の分院を展開しました。

結果的に、開業から半年で月間内視鏡検査800件を達成し、開業から2年経った2023年12月には月間内視鏡検査1,300件を達成しました。ここまでスピード感をもって内視鏡検査数が伸びているのは、船井総合研究所をはじめとして、関わっていただける方々のお陰様であると思っております。それは、本院のときに自分ひとりでがむしゃらにやってきたので違いがよくわかります。もちろん1人でがむしゃらにやるのが悪いとは言いません。しかし、我々消化器内科のクリニックに課せられている使命は『胃がん・大腸がん』で亡くなる人を少しでも0にすることだと思っております。

そのためには、快適な内視鏡検査数を地域の皆様にできる限り届けていく必要があります。

内視鏡検査や診療は医師にしかできないことから、そこに我々はリソースを割き、マーケティングやマネジメントの方法に関してはたくさんの成功事例を持っている船井総合研究所のアドバイスを聞き、当院のエリアや規模、患者層にあった形で実践することが一番効果的だと思います。

大阪天満消化器・内視鏡内科クリニック
理事長 佐藤 公昭 氏



私たちもお勧めします！！

～セミナー参加後、内視鏡クリニックで成功している先生の声～

「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1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」と思われていたのではないかと存じます。しかし、岡山県で1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、クリニック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**」という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ったかもしれませんが、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。**そのあと、セミナー特典の無料経営相談に参加して、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分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



私たちもお勧めします！！

～セミナー参加後、内視鏡クリニックで成功している先生の声～

「四日市あおば内科・消化器内科クリニック」の院長の奥瀬博亮、副院長の奥瀬麻衣です。
私たちは2021年10月に四日市で「消化器内科」×「美容皮膚科」の体制で、四日市あおば内科・消化器内科クリニックを開業しました。
開業から2年が経ちましたが、内視鏡検査件数や外来人数が順調に増加しており、ここ四日市の地域医療に貢献できていることを非常に嬉しく思っております。
振り返ると、一番不安が大きかったのは開業時でした。開業時は特に時間的な余裕がないので、「経営的に問題ないのか」「ちゃんと黒字化するのか」など不安でいっぱいでした。
そんな時に船井総合研究所にサポートしていただきました。船井総合研究所の強みは何とんでも、「事例をたくさん持っている」ことだと思っています。様々な成功事例を基に開業のアドバイスをしてくださり、開業後の成功イメージを持つことが出来ました。
また開業前から、マーケティングのサポートもしていただき、開業初月から月間内視鏡検査120件越えのスタートダッシュを切ることが出来ました。
結果的に開業2年目の現在、月間内視鏡360件を超え、
2023年からは消化器に加え、2軸目である美容皮膚科にも注力することが出来るようになりました。
特に開業の先生は、先の見えない中不安しかないと思います
が、是非船井総合研究所に力を借りていただければと思います！

四日市あおば内科・消化器内科クリニック
院長 奥瀬 博亮 氏
副院長 奥瀬 麻衣 氏



「かねこ消化器内視鏡 肛門外科クリニック 水戸院」の院長金子健太郎です。
2001年茨城県水戸市の郊外で開業。胃腸科・肛門科領域を中心に診療を行い、特に内視鏡検査・痔の外科治療に特化をしています。当初は「水戸市の地域医療に貢献したい」という漠然とした思いから開業に至りました。2005年あたりから、私の専門領域でもある胃腸科と肛門外科に特化する方向性を打ち出し、院内に手術室を増設したり、内視鏡検査の機能を強化したりと、色々動いたこともあります。途中、地域医療のニーズに更に応えていくためにも老人ホームや訪問看護部門を法人内で立ち上げたりしましたが、結局自分が一番伸ばしていきたいクリニックの胃腸科・肛門外科領域はなかなか思うように伸ばすことができず、もどかしい時期を長く過ごしました。そんな時に船井総合研究所に出会いました。当時は半信半疑でしたが、当院の課題であった。「集患力」と「組織力」についての提案を受け、背に腹は代えられないとサポートを受けることにしました。ご提案を受け、HPを作りこんでからは明らかに新患数が伸び、更に成果を上げるためにweb広告の出稿も始めました。今は毎月web広告に30万近くの予算を立てていますが、しっかり費用に見合う成果は出ていると感じています。また予約システムを導入して患者様の利便性を高めたことで若年層の新患は特に増えました。組織に関しても評価制度とスタッフ主導型のミーティングを導入したことで、スタッフの姿勢が成長し、離職もピタリと止まりました。
現在は消化器領域のみに専念をしています。
船井総合研究所のサポートを受け、常に新しい情報収集をしながら癌死ゼロの信念のもとで今後も内視鏡検査に医院一丸で取り組んでいきます



医療法人維誠会 かねこ消化器内視鏡肛門外科クリニック水戸院 金子 健太郎 氏

豪華3大セミナー特典

1 貴院店舗の商圈調査
(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院の展開されているエリアで拡大に向けた商圈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)

実際に月間内視鏡検査数1000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。

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直面する成長課題 医師1名体制で内視鏡クリニックを経営しているが月間内視鏡検査200件程度で伸び悩んでいる。開業から1年程度経っているが月間内視鏡数200件を達成できない。内視鏡クリニックの開業を検討しているがどのような準備をしたら良いスタートが切られるのか知りたい。このようなお悩みを解決する糸口をお伝えします。 ■講座抜粋①:内視鏡業界の時流予測 ■講座抜粋②:内視鏡クリニックが直面する課題と解決の糸口	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 山下 和希
第2講座	開業半年で医師1名月間内視鏡検査400件達成の秘訣 開業半年医師1名体制で月間内視鏡検査400件超えの偉業を成し遂げた、名古屋むらもと内視鏡クリニック栄院の村元喬氏に内視鏡クリニック立ち上げを成功させるためのポイントや内視鏡検査数の増加のために普段の診療で意識していることを解説いただきます。 ■講座抜粋①:開業半年医師1名体制で月間内視鏡検査数400件を達成の秘訣 ■講座抜粋②:開業準備から現在までの失敗と成功体験 ■講座抜粋③:内視鏡検査数増加のために普段の診療で意識していること	名古屋むらもと内視鏡クリニック 院長 村元 喬氏
第3講座	開業半年で月間内視鏡検査400件達成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の事例をもとに『開業半年で月間内視鏡検査400件達成』のポイントを解説します。 ■講座抜粋①:開業半年で月間内視鏡検査400件を達成するWebマーケティング ■講座抜粋②:月間内視鏡検査数400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20件の内視鏡検査を医師1名体制で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 リーダー 平山 侑之介
第4講座	本日のまとめ講座 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。 ■講座抜粋①: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②:内視鏡検査数増枠のために今すぐ取るべき戦略を変える ■講座抜粋③:全国のネットワークを駆使し、誰よりも早く確実に成功する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 米田 昌弘

※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。

東京会場

2024年3月31日(日)
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

お申込み期限
3月27日(水)

大阪会場

2024年4月7日(日)
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]

13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

お申込み期限
4月3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。

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/109440>

【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。