

生活習慣病治療特化で安定した経営を実現!

発熱外来が収益の
中心だった
クリニックが

生活習慣病 治療特化で

開業2年目&たった半年で1.5倍成長

月間売上**1,000万円**へ
急成長できた秘訣を大公開

本セミナーで学べるポイント

- ✓ 生活習慣病の患者に選ばれるホームページの作り方
- ✓ “明日から”新患が増えるWeb集患マーケティング
- ✓ “生活習慣病の治療”に特化した診療体制
- ✓ 患者が増えても待ち時間が増えない院内導線
- ✓ 患者負担を考慮しつつレセプト単価を上げる検査体制

開業2年目、発熱外来が中心だったクリニックが
たった半年で

生活習慣病の新患10人⇒**51人**

特定疾患療養管理料577件⇒**820件**

を実現し、安定した医院経営を実現した寺田クリニックの
成功ストーリーはレポート中面をご覧ください。

医療法人一悠会
寺田クリニック
院長

寺田 茂則 氏

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

発熱外来ほぼ無し開業2年目で月間1000万円達成の秘訣

お問い合わせNo.S113351

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

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。) →

113351 🔍

内科クリニックの経営をとりまく環境はどう変化しているのか？

こんにちは。本レポートをご覧ください、誠にありがとうございます。

コロナ禍という過去最大ともいえる外部環境を筆頭に、内科クリニックの経営をとりまく環境は大きく変化し続けています。皆様の医院に置かれましては、経営状況の変化を把握しているでしょうか？

発熱点数減算の変遷

	～2023年5月8日	2023年5月8日～ 9月30日	2023年10月1日～ 2024年3月31日
救急医療管理加算1	950点	-	-
院内トリアージ実施料	300点	300点	-
特定疾患療養管理料 (特例)			147点
合計	1,250点	300点	147点

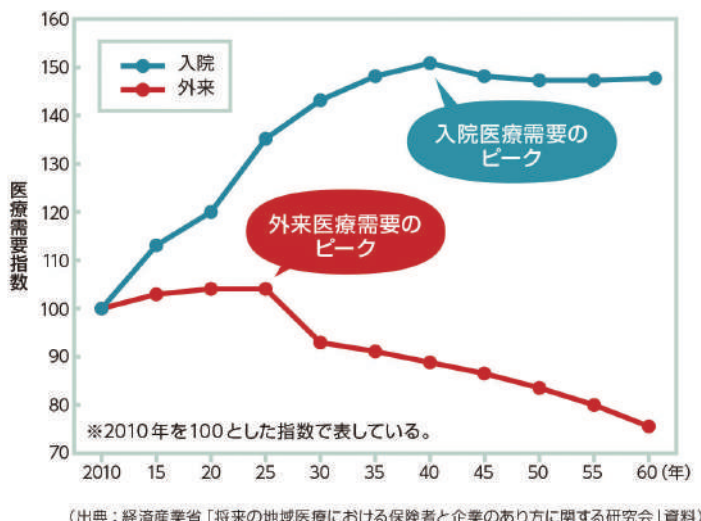
1人当たり11,030円の減少

発熱外来を月に300人
診療している場合...

**1ヵ月あたり保険収入は約330万円も
減収しています!!**

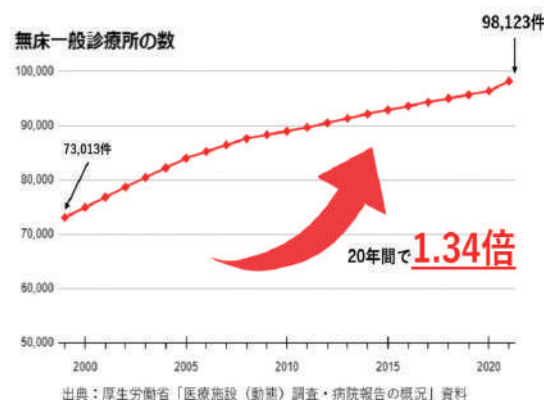
2025年を境に外来需要は減少に転じる

右の図は日本の医療需要の推移を予測したグラフで、2010年を基準にして今後どう変化していくかを示しています。この医療需要推計によると、入院医療の需要は2040年以降もほぼ横ばいで推移する一方で、**クリニックが主に担う外来診療は2025年度を境に需要が低下するとされています。**



内科クリニックの競合環境は激化傾向に カギになるのは「医院コンセプト」

右図から分かるように、無床一般診療所の数は2021年時点で1999年の1.34倍であり(右図)、これまでと比べて競合となるクリニックの数は大幅に増加しました。このような状況の中で先述のように**外来需要の減少が起こると、成功するクリニックと衰退するクリニックの二極化が起こると予測されます。**



そして成功するクリニックになるためには、自院のコンセプトを明確にして地域の他のクリニックとの差別化が必要不可欠です。先生の専門性を活かしたクリニックの強みを打ち出しましょう。つまり、「○○領域なら▲▲クリニック!」と地域の方々に認知され選ばれるクリニックになることがこれからのクリニック経営で重要になります。

そこで今回、株式会社船井総合研究所内科チームが
内科医院経営をされている皆様に
提言をさせていただきたいのが

「生活習慣病治療特化クリニック」への 成長戦略

です

本レポートでは、生活習慣病治療に特化したことで開業2年で
月間医業収入1,000万円を達成された
寺田クリニック院長の寺田茂則氏の成功事例を
ご紹介しますので、是非最後までお読みください。

医業収入を安定して伸ばし続けられる 生活習慣病治療特化クリニックとは？

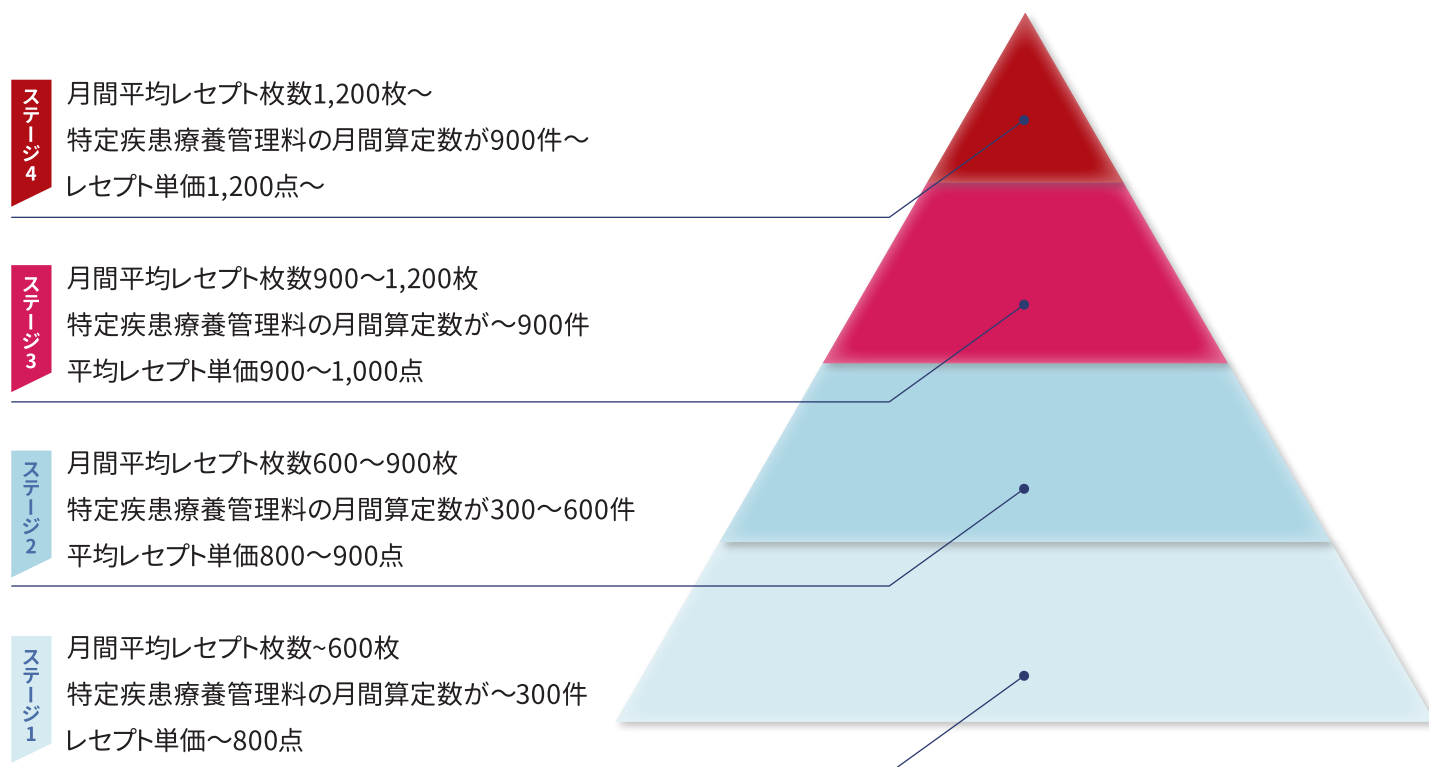
内科の専門コンサルタントが
経営ポイントを特別解説



株式会社船井総合研究所
医療支援部
シニアコンサルタント
川本 浩史

株式会社船井総合研究所では、内科クリニックの成長段階において
下記のように4つのステージがあると考えています

内科クリニックの経営ステージ



高血圧・糖尿病・脂質異常症などの生活習慣病を「診療している」クリニックは珍しくないですが、生活習慣病領域に「特化している」クリニックはそれほど多くありません。弊社の内科チームでは、生活習慣病領域に特化したクリニックを「生活習慣病治療特化クリニック」と定義しました。これらのクリニックは、上記の表で表すところの**ステージ3・4**に当てはまります。

一般的なクリニックでは開業1～2年ほどでステージ1から2にステップアップできますが、ステージ2⇒3の壁は意外に高く、開業5年以上経ってもなかなか超えられないクリニックが多くあります。この壁を超えるには「医院コンセプト」をしっかりと掲げ、経営のリソースを集中することが重要です。

ステージ4になるとクリニック・院長の経営方針が明確で、スタッフとの分業体制もスムーズになります。院長も診療業務だけに集中できるため、一日100名以上の患者を診療しても余裕が出てきます。生まれた余裕でクリニックの更なる発展や次の目標、院長の夢について考える時間ができ、医師採用や分院展開・他科目付加や事業展開などを実施する先生も多くなってきます。皆様の現在の経営状況はいかがでしょうか？もし現在ステージ1・2で、ステージ3への壁を乗り越えたいと思っている先生は是非参考にしてください。

■ なぜ生活習慣病治療に特化するのか

経営の安定と診療効率の向上

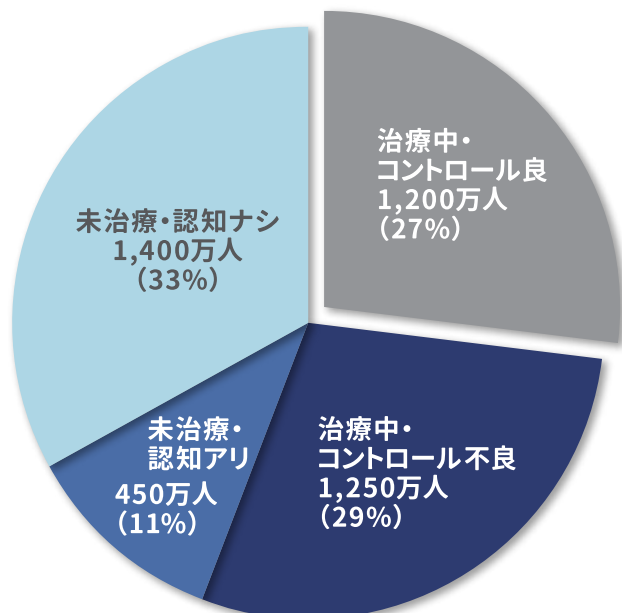
生活習慣病患者比率が高まると長期間継続的に通院する患者数が増えるので、**医療収入が繁閑に左右されず安定することに加え、診療効率が高まることで、同じ人数を診ていても待ち時間や残業が削減することにつながります。**

「風邪などの急性症状の飛び込み患者さんばかりが来院され診療に時間がかかってしまい、待ち時間が発生している・・・。」「感染症が流行る時期は患者が多いが、それ以外の時期は途端に少なくなる・・・。」といったお悩みは、生活習慣病治療に特化することで解決できます。

生活習慣病の未治療患者を減らす

生活習慣病は患者さんにとってわかりやすい症状が出づらいことから、未治療の方がとても多い疾患です。例えば約4,300万人いる高血圧患者のうち、適切にコントロールされているのは27%しかいないと言われています。

私たち株式会社船井総合研究所の内科チームは生活習慣病治療特化クリニックを一件でも多く増やすことが、こうした未治療の患者さんに治療を行き渡らせ生活習慣病の未治療問題の解決につながれると考え、このようにセミナー等を通じて生活習慣病特化クリニックのつくり方をお伝えしています。



日本の高血圧の患者層(4,300万人)
厚生労働省「国民健康・栄養調査」を基に
株式会社船井総合研究所作成

循環器内科×生活習慣病治療特化で 発熱外来に左右されない安定した医院経営を実現

医療法人一悠会

寺田クリニックのご紹介

2021年5月に新規開業。

循環器専門医の強みを活かし、「地域の方々の健康寿命を延ばす」をミッションに、循環器内科×生活習慣病をコンセプトとした医院経営を行う。2023年初頭より経営の軸足を生活習慣病治療特化に舵を切ったことでたった半年で月間売上、特定疾患療養管理料算定数が大きく増加し、開業2年で月間医業収入1,000万円を達成された。

経歴

1991年	筑波大学第三学群社会工学類 卒
2004年	秋田大学医学部 卒
2006～2017年	秋田大学病院循環器内科
2017～2021年	新小山市民病院循環器内科
2021年 5月	寺田クリニック 開業

資格

医学博士
日本内科学会認定内科医
日本循環器学会 循環器専門医

医療法人一悠会
寺田クリニック
院長

寺田 茂則 氏

■ 2021年5月に勤務先の近くで新規開業。 立ち上げ時はゆっくり成長していけばいいと思っていた

開業前は市民病院の循環器救急医として勤めていましたが、重大な疾患にかかった人を診るだけでなく、疾患にかかる前の地域の健康予防に力を入れたいと思い、2021年5月、栃木県の小山市という土地に新規開業しました。開業時は勤務先で診ていた患者さんが来てくれたこともあり、半年で一日25人程の患者数に来ていただいております。開業時はクリニックが小さくても大きく経費をかけずに、このままゆっくりクリニック経営が出来ればいいと思っていました。

■ クリニック周辺に競合クリニックが出現する可能性が 生まれた。競合の存在を意識した途端に焦りを感じる

開業後1年程経ったある日、勤務医時代の同僚から近くに商業施設が出来らしく、そこにクリニックが入るかもしれないという噂を聞きました。自院が小さくゆっくり経営をしている間に競合が経営拡大に力を入れたら、自院は負けてつぶれてしまうのではないかと途端に怖くなりました。大規模な施策をして現状を脱却する必要があると考えましたが当然リスクを伴いますし、何からどう手を付けるのか、そしてそもそも時間と知識が圧倒的にないことに焦りを感じたのを覚えています。

ある時ふとインターネットでクリニックの経営について調べていると、株式会社船井総合研究所というコンサルティング会社が、コロナ後の内科クリニック経営に関するセミナーを行っているという情報を見つけました。

2022年2月、実際に発熱外来の保険点数が減算されるという時期で、かつ12月、1月と発熱外来の患者が多かったところから一気に減って医業収入が下がっていたこともあり、セミナーに参加をしました。



実際のセミナーページ

■ コンサルタントとの出会い、そして経営改革に取り組むことに。

セミナーの参加特典として登壇していたコンサルタントに無料で経営相談ができるということだったので、ものは試し、と経営相談をしてみました。そこで指摘されたのは「私の専門である高血圧などの生活習慣病の集患を強化できていない」ということです。元々生活習慣病の治療を専門としたクリニックのつもりだったのですが、患者さんから見た時に実際にそう見えるか、そして患者さんに寺田クリニックを知ってもらうような対策が競合クリニックと比較して足りていなかったのです。元々生活習慣病の治療に専念することで地域の健康予防に力を入れたいと思っていましたので、コンサルティング契約を結ぶことにしました。

■ 最初の取り組みはホームページの改修。またGoogle広告の開始で、新たに来院される患者さんに変化が見られた。

コンサルティングが開始され、最初に行ったのはホームページの改修でした。当時は開業時にお世話になった業者からの提案のまま特に手を加えておらず、アクセス数なども全く把握していませんでした。近隣のクリニックと比べて自院には何が足りていないのかを担当のコンサルタントに尋ねたところ、自院には疾患を解説するページは存在していたのですが、当時のホームページはWeb上ではそんなに知ってもらえない、来院してもらえやすい作りになっていないと指摘され、2ヵ月ほどで生活習慣病に関わるページはすべて作り直してもらいました。当初は月に1,000人程だったホームページへのアクセスが、今では月に10,000人を超える方に閲覧されています。



寺田クリニックのホームページ。疾患の解説ページはすべて疾患別に単一ページで作成、内容は、開業地域の他院よりも充実させて執筆するなど随所に伝わりやすい工夫を凝らしている。

また、クリニック広報のための広告についてもそれまでは全くかけていませんでしたが、Google広告をかけ始め、運用自体は完全に担当のコンサルタントに依頼しています。この広告を始めると、明らかに高血圧や脂質異常症などの生活習慣病の新患が増えてきました。ホームページのアクセス状況から広告の運用状況、何がどのように成果に繋がっていて、広告の費用対効果がどうなっているのか、ということまで毎月報告を受け改善提案をしてもらえるので、安心して任せることが出来ています。

実際のWeb分析報告書。
ホームページへのアクセス分析を毎月行い
対策を練っている。



■ Web予約システムの導入。患者から見たWebからの来院のしやすさにとにかくこだわった。

最初のWeb分析の報告を受けた際に、担当のコンサルタントから「**患者さんがホームページを見て来院するまでの導線を考えて、もっとこだわる**」重要性を説かれました。いくらホームページ上にアクセスが増えても、実際に来院してもらえなかったら全く意味がないということです。患者さんがクリニックを知ってから、「選ばれて」初めて来院するという説明を受けたときはとても腑に落ちたのを覚えています。

患者が自院を知ってから
来院するまでの行動の流れ。
認知と来院の間に選定フェーズが
入るのが重要になる

認知

選定

来院

Web予約システムの導入を勧められ、その場で即決定しました。それなりに費用はかかりましたが、私が受診する側にたった時に見て最も使いやすかったシステムを選びました。**患者目線でのWeb対策の重要性は、すでに痛感していたからです。**Web予約システムが入ってからは新患の数が明らかに増え、当初月10人もいなかった生活習慣病の患者さんは今では月45人程に増えました。また、患者さんからも「ここは生活習慣病の専門クリニックだから」と口コミでの新患も増えており、「生活習慣病の専門クリニック」だと自らインターネット上で発信していく重要性を改めて感じました。

■ 専門領域である疾患の患者さんが増え、同時に効率化も進めたことで見た目以上に診療は楽になった

集患対策を進めていくにつれて患者数は増え、2023年2月には1日約40人程(発熱外来含む)だった外来患者数は、12月には発熱外来ほとんどなしで60人になっていました。意外だったのが、患者数は1.5倍程に増えたにもかかわらずそこまで診療はきつくなかったことです。

高血圧や脂質異常症、睡眠時無呼吸症候群などの患者さんは私が得意なこともあり早く診療が行えるので、むしろオペレーションは楽になりました。また、クラークの導入は大きかったと思います。船井総合研究所の研究会に参加した際にクラークを採用して診療がかなり効率化されたという話を聞き、8月には採用が決まりました。診察スピードが上がったことに加え、予約システムへの入力や次回予約日の決定、次の患者のカルテへのメモの追記などを行ってもらえるので、私の負担軽減に大きく寄与してくれました。

■ 今後の展望について

先述した様々な取り組みにより、当院は開業2年という早さで月間医業収入1,000万円という業績を達成することが出来ました。しかしまだ改善の余地が残されていたり、今後取り組みをしていきたい点が多々あります。

まずは待ち時間の対策です。おかげさまで患者数がどんどん増えていることで私一人ではどうしても診察数に限界が訪れており、待ち時間がどうしても長くなってしまう時間帯があります。今後は根本的な対策として2診体制を築くべく医師の採用を行っていきたいです。また、検査を行ってくれる検査技師の採用も急務ですね。

今後の展望としては、分院展開などクリニックの規模拡張なども検討していきたいですね。循環器内科の専門性を活かした心臓リハビリテーションや管理栄養士を採用しての栄養指導など、提供できる医療の幅と、提供できる「地域」の拡大を行っていきたいです。できるだけ多くの方々と、当院のスタッフが幸せになってもらえるようなクリニックにしていけたらと思います。

寺田クリニックの取り組み前後の変化

Before

2023年2月度

月間医業収入

6,305,520円

特定疾患療養管理料算定数

577件

生活習慣病新患者数

10人

After

2023年12月度

月間医業収入

10,128,500円

特定疾患療養管理料算定数

800件

生活習慣病新患者数

51人

本セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します！ 一日を通して習得できる知識はこちら！

経営面

- ✓ 2025年以降を見据えた内科業界の時流
- ✓ 経営を安定させる「生活習慣病治療特化クリニック」とは
- ✓ 「成功医院」と「衰退医院」を分けるポイントとは
- ✓ 成功する経営者がおさえるべき3つの思考

集患面

- ✓ 患者さんはここを見ている！他院と差をつけるホームページの差別化ポイント
- ✓ 生活習慣病の患者さんだけを狙って増やす広告手段
- ✓ “患者さんの使いやすさ”を意識したWeb予約システムの導入方法

診療面

- ✓ 地方都市でも導入必須！Web問診を有効活用した最新院内オペレーション
- ✓ 医師・看護師が医療業務に集中するためのクラークの活用法
- ✓ 患者負担を考慮した適切な検査誘導による来院への動機付け
- ✓ 治療からの離脱を防ぐアドヒアランス向上の秘訣

更に詳しいセミナーの詳細を知りたい方は
ご遠慮無くお問い合わせください！

船井総合研究所の実績の一部をご紹介

医療法人社団 緑風会 ユアクリニックお茶の水 …

2020年夏以降、コロナで落ち込んだ業績回復のため特に専門性を活かせる生活習慣病分野の集患に注力。継続通院の要となる特定疾患管理料の算定件数が3.45倍増を実現



Before

特定疾患療養管理料算定件数

258件

月間売上高

380万円前後

After

特定疾患療養管理料算定件数

890件(×3.45倍)

月間売上高

1,200万円越え(×3.16倍)

陽だまりの丘なかむら内科

保険医業収入約1.1億円で伸び悩んでいたが、単価の高い疾患に集患を注力、検査体制の充実、通院間隔の延長の3つに取り組み2年間で医師一名で保険医業収入約2.2億円へと急成長を実現



Before

平均レセプト単価

780点

年間医業収入

約1.1億円

After

平均レセプト単価

1,200点(×1.54倍)

年間医業収入

約2.2億円(×2倍)

船井総合研究所の
コンサルティング先の平均数値
生活習慣病分科会

項目	経営数値
月間医業収入	13,169,422
特定疾患療養管理料	750
診療時間	151時間
看護師	3.7人
無資格スタッフ	3.8人

前回参加者の喜びの声

①成長し続けるには、戦略を立てること

②地域一番のクリニックになるにはLeapfrogすること

とても勉強になりました。早速明日からスタッフと情報を共有しようと思います。

寺田先生、本日はありがとうございました。ますますのご活躍をお祈りしております。

長野県 S先生

開業から今に至るまでの工夫など、コンサル導入後のことと変化を含めてリアルな意見が聞けて良かったです。成功している寺田先生もいろいろ悩まれて進んでいることにぜひ自分も行動に移そうと思いました。頑張ります！

石川県 I先生

貴重なお話ありがとうございました。開業後の日々の忙しさで気づけていなかった部分、取り組むべきと思っていたても取り組めていなかった点を意識、整理することが出来ました。明日から取り組ませていただきます！

匿名希望

本日はありがとうございました。

生活習慣病を中心に診療したいと思っていたのですが、そのための取り組みが出来ていないと思い知りました。Web対策と人、システムへの投資について、さっそく取り組みます！

匿名希望

ホームページは作っていたので対策は出来ていると思っていたのですが、まだまだでした。

生活習慣病の患者さんに特化したWeb対策を頑張ります。まずはSEO対策に取り組んでみます。

匿名希望

アフターコロナの集患戦略・診療体制について非常に困っていましたが、本日の講演は非常に勉強になりました。寺田先生ありがとうございました。

福岡県 M先生

私たちもオススメします!!

開業してから6年目になりますが、船井総合研究所との出会いが契機となり、今のクリニック、法人があります。いつもサポートをしていただいていることに心から感謝しています。

定例MTGでは**常に新しい情報提供、ノウハウの伝授、客観的なアドバイス**がありますが、いつも組織の課題点を分析し、**適切な解決策を提案**してくださるおかげで、組織の強みや弱みを把握し、**改善に向けて実際に動く**ことができます。入口管理やマーケティング、新規事業を始める際にも的確なアドバイスをいただき、**多方面からのサポート**をしていただいています。

MTG以外でも、不明点や疑問点など質問に対するレスポンスの速さ、いつも期待以上の動きをしてくださる担当者の方を非常に信頼しています。また研究会を通じて多くの先生方との出会いがあり、さまざまな情報共有ができることで刺激を感じています。**新しいことに挑戦し続けている当法人にとって、ビジネスとして新しい視点を得るための成長の機会**をいただける大切なコンサルティングです。



私は友人医師の紹介で、2019年に船井総合研究所の内科経営研究会に入会しました。当時私は、地元に戻ってから親子での事業継承に向けて準備を進めているところでしたが、**具体的にどのように進めていけばよいのか、課題をどう解決していくのがよいのか**、などを模索している状態でした。研究会に入会したことで、**これから進める改革の道筋を得ることができた**ように感じました。奇しくも当院ではスタッフに関する問題が勃発しており、事務職員一斉退職の憂き目にあっておりましたが、同様の状態を経験されたクリニックのアドバイスもあり、冷静に対処しピンチを凌ぐことができました。

もちろん船井総合研究所が“これをやれば誰でもうまくいく”ような答えを持っている、というわけではないですが、全国の医療機関に会員がおり研究会を通じて知り合える機会があることで、**問題点を話し合っ****てアドバイスがもらえたり、トラブル解決の経験談を聞いたり**できるなど、**普段周囲の先生方にあまり聞くことができないような内容も相談できる**貴重な機会となっています。

また、異業種で活躍している著名な経営者らの講演を毎回拝聴する機会があり、医療機関に限らず、経営に関するヒントやスタッフマネジメントのポイントなどを学ぶことも多くあります。

今年に入って顧問コンサルティングサポートをお願いする形になり、早速現場訪問を通して実際のスタッフの動きをみてもらったり、求人業務にアドバイスをいただき、**経営に関するアドバイザーとして頼りにしております。**

医療経営者は多忙で日々の業務に忙殺されてしまいがちですが、**方針決定やトラブル解決の相談先を検討しているのであれば、船井総合研究所の力は大いにお勧めできる**と思います。



当院と船井総合研究所との出会いは2023年1月頃になります。2022年5月に開業してまだ1年も経っておらず、いわゆる落下傘開業で患者の数も少ない状況が続いていました。同年7月からのコロナ第7波で発熱患者が増加し、認知度が上昇したこともあり、その後の患者の数も増加はしましたが、やはり発熱患者頼りのところはあり、おりしも2023年4月からは発熱外来の診療報酬も減少することが決定していたため、**内科慢性疾患患者をどのように増やしていくか模索していた**時に、船井総合研究所からのDMを見て、まさに知りたいことを聞けるセミナーであったためすぐに申し込みました。

その内容は、**漠然と私が考えていた施策を具体化したものであり、行すべき内容が非常にクリアになったことを覚えています**。しかし、実際に実行に移すとなると非常に労力も時間もかかることであり、どこから手を着ければいいかわからない状態でしたが、船井総合研究所に経営サポートをお願いすることで、担当の方が実際に現場に来てサポートしてくれたり、資料作りなども行ってくれたりで、至れり尽くせり、しかもスピーディーと**非常に頼りになる存在**です。おかげで徐々に発熱外来に頼らずとも経営が上向きつつあります。その時々での確かなアドバイスをいただける船井総合研究所には非常に感謝しています。



2020年の春に緊急事態宣言が発令され、当院も大きな影響を受けました。スタッフを休ませて雇用調整助成金を利用することになるとは、想像もしていませんでした。開業時には多くの無料コンサルタントが周りにいましたが、その時期には姿を消し、**経営の立て直しを図ろうとしても相談相手がいなかった**、のです。医療コンサルティング業界をネット検索や読書で調べると、たくさんの会社が乱立していることがわかりました。実際、私は船井総合研究所にたどり着くまでに2つのコンサルタント会社と契約したことがありましたが、成果は芳しくありませんでした。

経営には広告などへの投資が必要であり、それによって収益を上げることが求められます。しかし、私はサラリーマン気質から抜け出せず、**投資に慎重になりすぎていたことが不良経営の最大の原因**だと、毎月のコンサルティングで学びました。2ヵ月に1回行われる**内科経営研究会では、参加クリニックが毎月の業績を公開**しており、当院の立ち位置や今後の方向性を確認することができます。船井総合研究所との契約料は少額ではありませんが、3年近く経った今、十分に回収できており、**無駄な投資ではなかったと実感**しています。



東北地方
内科・呼吸器内科クリニック
院長
匿名希望

発熱外来ほぼ無し開業2年目で月間1000万円達成の秘訣 セミナーのご案内

第1講座

内科業界の時流予測

内科業界の時流予測についてお伝えいたします。内科業界は競合医療機関の件数が増加傾向であり、医院数>患者数という構造であるため、「今後も持続的に成長をし続ける医院」と「業績が下がっていく医院」の二極化構造がより進んでいきます。船井総合研究所の150を超えるクライアントのデータを基に2024年以降も成功し続けるために知っていただきたい内容をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 医療グループ シニアコンサルタント **川本 浩史**



第2講座

開業2年で単月医業収入1,000万円を達成した当院の取り組み

栃木県小山市で開院されている寺田クリニックの寺田茂則氏をゲストにお招きしお話しいただきます。5類移行後に自身の強みを生かした医院経営にシフトし、新規開業から2年で月間医業収入1,000万円を達成されました。本講座ではそれまでの軌跡と取り組みについて解説していただきます。

医療法人一悠会 寺田クリニック 院長 **寺田 茂則 氏**



第3講座

業績を安定して伸ばす”生活習慣病治療特化型クリニック”の作り方を徹底解説!

発熱外来の収入が激減した今、開業後数年のクリニックが安定して経営を成功させるための秘訣は“生活習慣病の治療に特化したクリニックをつくること”だった!全国で数多くの内科クリニックのコンサルティングを行っている専門のコンサルタントが、業績向上のための具体的施策を徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 医療グループ 内科チーム **中村 遥**



第4講座

本日どうしてもお伝えしたかったこと

「本日どうしてもお伝えしたかったこと」と題して、本日のまとめ講座をさせていただきます。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いたします。

株式会社船井総合研究所 医療グループ 内科チーム リーダー **和田 大樹**



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。

オンライン 開催

2024年 5月26日(日)	2024年 5月26日(日)	2024年 5月29日(水)	2024年 5月30日(木)
10:00~13:00 (ログイン開始 9:30~)	13:30~16:30 (ログイン開始 13:00~)	13:30~16:30 (ログイン開始 13:00~)	13:30~16:30 (ログイン開始 13:00~)
【申込期限:5月22日(水)】	【申込期限:5月22日(水)】	【申込期限:5月25日(土)】	【申込期限:5月26日(日)】

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 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適用となります。

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/113351>



【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。