

第1講座

日本内視鏡業界の時流&競合環境完全解説

全国150医院の内視鏡クリニックを経営コンサルティングする船井総合研究所が『日本内視鏡業界の時流&競合環境』について完全解説します。

■講座抜粋①:日本内視鏡業界の今を知る

■講座抜粋②:月間内視鏡検査1,000件を超えている内視鏡医院の割合とは



株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー 関根 奈々

第2講座

月間内視鏡検査1,000件越えの経営者対談～成功の10の秘訣～

法人内の2医院合わせて月間内視鏡検査2,000件を達成している一般社団法人共栄会理事長山岡肇氏と開業2年で月間内視鏡検査1,300件超えの偉業を成し遂げた、医療法人佐藤内科クリニック理事長佐藤公昭氏に月間内視鏡検査1,000件超えの秘訣をお話しいただきます。当日のご講演では経営手腕に迫る厳選された10の質問にリアルタイム×対談形式でお答えいただきます。

■講座抜粋①:月間内視鏡検査数1,000件超えのための『10の秘訣』とは

▼成功に最も影響した内視鏡クリニックコンセプト

▼月間1000件に到達した今、次に描く戦略展開

▼地域一番クリニックを実現する差別化戦略

▼月間1000件到達に必要な"web以外"の重要な集患戦略

▼広告費用はいくら必要?3000万を超える広報計画

▼規模拡大に不可欠なドクター採用戦略

▼大型法人の立役者!経営幹部の作り方

▼大人数組織に浸透させる!経営理念の浸透方法

▼検査室3部屋を回すために最も大切なポイント

▼肥大化する人件費の比率コントロール方法

一般社団法人
共栄会
代表理事
山岡 肇氏



医療法人
佐藤内科クリニック
理事長
佐藤 公昭氏



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
石原 春潮



第3講座

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:"今すぐ"月間内視鏡検査1,000件の内視鏡クリニックを目指すために、経営者に押さえていただきたい考え方

■講座抜粋②: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します

■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日本一の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 リーダー 平山 侑之介



開催要項

開催日時	2024年 8月4日 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)	お申込み期日	銀行振込み :開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。
------	--	--------	--

開催方法	船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO ※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階【JR[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)】
受講料	一般価格 税抜 50,000円(税込55,000円)/一名様 会員価格 税抜 40,000円(税込44,000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。 ※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しつかねますので、ご了承ください。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114694>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「114694」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。

月間内視鏡検査

1,500件

東北の星

一般社団法人共栄会
代表理事 山岡 肇氏



月間内視鏡検査

1,500件

大阪の虎

医療法人佐藤内科クリニック
理事長 佐藤 公昭氏



月間内視鏡検査1,000件を超える

医療機関理事長による 特別対談セミナー

なぜ私たちは月間1,000件に到達ができたのか
の謎を紐解く10の質問に迫る

主催

月間内視鏡検査1,000件越えの経営者対談～成功の10の秘訣～

お問い合わせNo. S114694



サステナ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



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。)→ 114694

業界最大級ゲスト講師紹介！ 月間内視鏡検査1,000件を超える クリニック経営者による特別対談！

組織力最大化×多数差別化戦略で
2拠点月間内視鏡検査 2,200件

即行大規模投資×専門プロ集団形成で
1拠点月間内視鏡検査 1,500件



一般社団法人共栄会
代表理事 **山岡 肇氏**

平成16年3月 高知大学医学部卒業
平成18年8月 高知医療センター 消化器内科
平成21年3月 高知大学医学部附属病院 第一内科
平成25年4月 仙台厚生病院 消化器センター
平成30年7月 仙台消化器・内視鏡内科クリニック
和泉中央院 開業
令和3年9月 仙台消化器・内視鏡内科クリニック
長町院 開業

胃がん・大腸がん で亡くなる人を0にしたいという
思いで、開業前から入念な準備した結果、開業半年
で月間内視鏡検査数400件を達成した。現在で
は、仙台消化器・内視鏡内科クリニック長町院の立
ち上げも成功して、2拠点で月間内視鏡検査
2,000件超えを実現している。

一般社団法人共栄会とは
宮城県仙台市
2拠点
医師数 9名・看護師数 26名・医療事務数 30名
2拠点合計250坪
2拠点合計5部屋
2拠点合計7部屋
2,200件
9,000万円

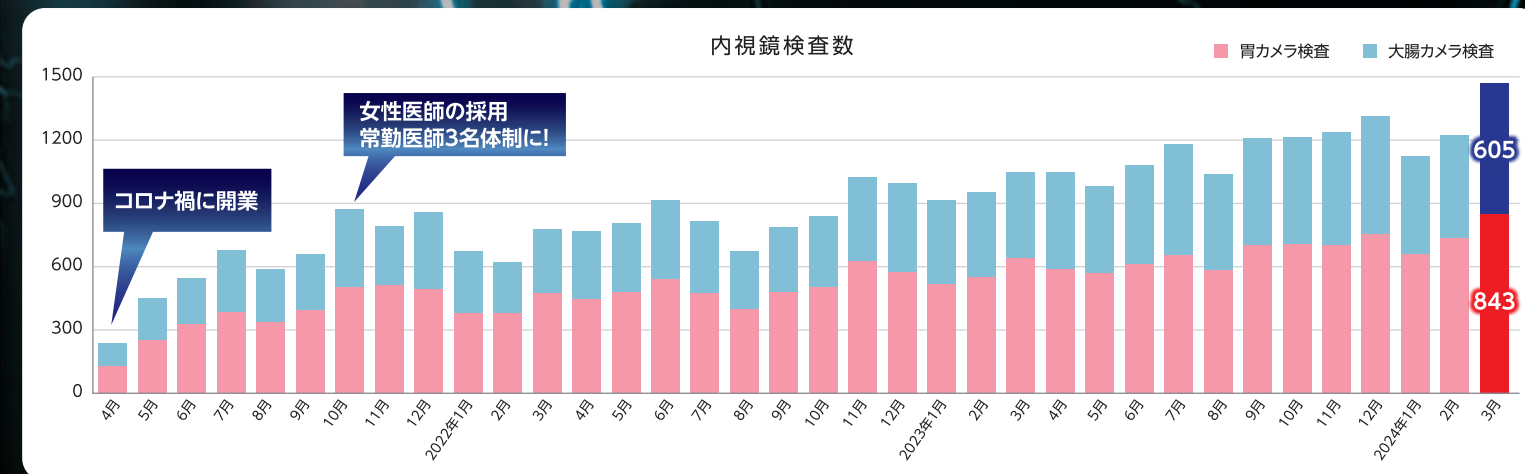
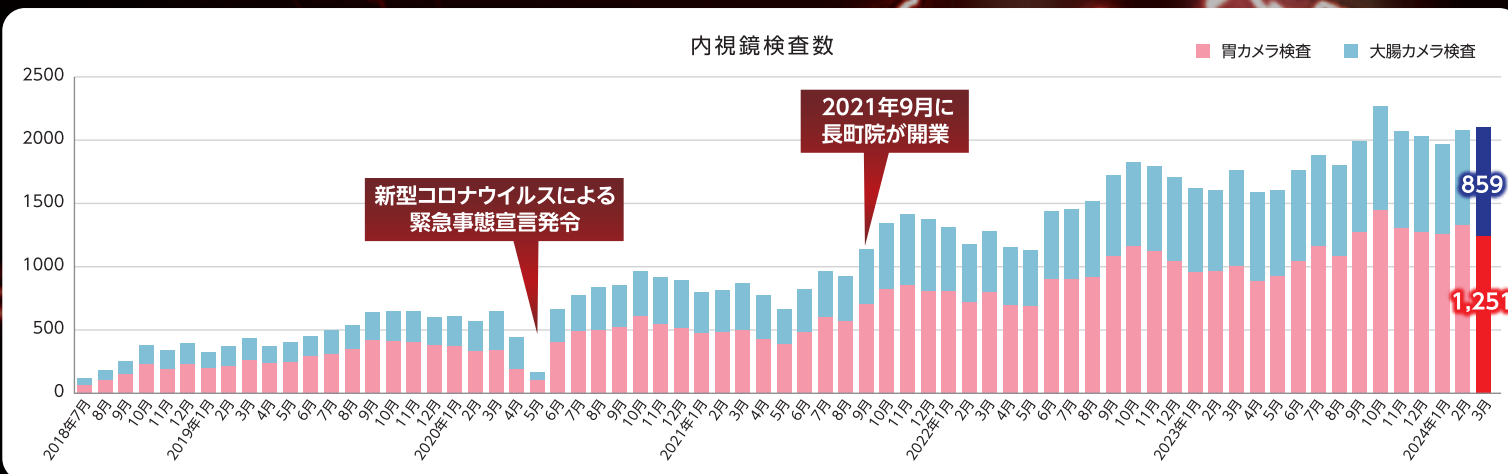
医療法人佐藤内科クリニックとは
大阪府大阪市
1拠点
医師数 3.5名・看護師数 14名・医療事務数 12名
3フロア100坪
3部屋
2部屋
1,500件
7,000万円



医療法人佐藤内科クリニック
理事長 **佐藤 公昭氏**

平成11年3月 北里大学医学部卒業
平成12年4月 久留米大学医学部附属病院
消化器内科
平成17年10月 福岡県済生会二日市病院
内科・消化器科医長
平成25年6月 佐藤内科クリニック 開業
令和3年4月 大阪天満消化器・
内視鏡内科クリニック 開業

日本一の内視鏡クリニックをつくりたいという開業
当初からの思いを本気で実現しようと内視鏡専門
クリニックを立ち上げた結果、開業1年目:月間内視
鏡検査800件達成、開業2年目:月間内視鏡検査
1,500件達成という偉業を成し遂げた。



セミナー当日に2 大ゲストが答える 月間内視鏡検査1,000件に 到達するための10の経営課題

経営課題①

～経営コンセプト～

競合性・地域性・独自性を踏まえた
最高の医療法人コンセプトがあるか

成功する内視鏡クリニックに必ず存在するのが、地域に愛される唯一無二の『コンセプト』です。何となく他と似たような保険診療クリニックではなく、どのような人に、どのようなサービスで、どのような価値をもたらすのが大切です。

経営課題②

～内視鏡的差別化要素～

地域一番と認められるような内視鏡医院
としての差別化要素があるか

1,000件の内視鏡検査が集まる、つまり遠方からも患者様が来られるために必要なのが『差別化要素』。『あの内視鏡検査でなければ受けない』を意図的に作り出す必要があります。鎮静剤では差がつかなくなった今、新しい差別化要素が求められています。

経営課題③

～Webマーケティング以外の集患～

単調集患では頭打ちを必ず迎える中、
Web以外の集患戦略を見出せるか

王道なWebマーケティングだけでは集患能力に頭打ちが発生し、月間内視鏡検査は500件を超えるのが限界です。1,000件を目指すためにはWebマーケティング以外の『リピート強化』『医療機関紹介強化』『家族紹介強化』『アナログ広告』など新しい広報が必要です。

経営課題④

～適正な広告販促費～

月間1,000件を実現するために総額
3,000万を超える緻密な広報計画を作れるか

医療収入の3～5%が広報費用の目安と言われていた中、実際に1,000件に到達する医療法人は年間3,000万を超える広報投資を行います。繁忙期・閑散期にあわせた柔軟性の高い広報計画の有無が大規模医療法人経営に大きな影響をもたらします。

経営課題⑤

～オペレーション～

使い方は?1,000件オペレーションを実現する
ために必要な検査室3部屋を上手く活用できるか

月間内視鏡検査1,000件クラスは内視鏡検査1部屋で1日20件以上回すオペレーションを組みます。大腸カメラ検査30分枠、胃カメラ検査15分枠を如何にして組むかがポイントです。

経営課題⑥

～戦略的医師採用～

規模拡大で最も困難かつ影響が大きい
医師採用の攻略ができるか

規模拡大の最も阻害要因になるのが高難易度の医師採用です。常勤・非常勤の医師を大人数確保するためには再現性のある医師紹介会社攻略法や独自の医師獲得ルートの開拓が必須になり、意図してそれらを生み出すことができるかがポイントです。

経営課題⑦

～経営幹部の確立～

大規模組織を支える経営幹部の
見出し方・育て方・関わり方を確立できるか

ワンマン経営は10名組織で限界を迎え、1,000件クラスのクリニックは右腕、更には複数の経営幹部が必要になります。この経営幹部を作るために、有望なスタッフを採用し、育て、組織の要にさせることができるかが組織マネジメントの命運を握ります。

経営課題⑧

～スタッフへの理念浸透～

大人数を1つの価値観でまとめられるか
否かで従業員満足・患者満足を高められるか

まずそもそも経営理念が確立しているか、が基本です。そして法人独自の経営理念を如何にしてスタッフ1人1人に浸透させるか。困難な取り組みですが、この成果が従業員満足度・患者満足度に繋がります。

経営課題⑨

～人件費のコントロール～

肥大化を続ける人件費を独自の基準・ルールで比率をコントロールできるか

クリニック経営で気になる1つに人件費率があるかと思います。特に規模拡大を図る医院様は人件費が高んでいく傾向にあります。利益率を一定水準に保つためにも、適正な労働分配率を決めて、原資を調整することをおすすめします。

経営課題⑩

～未来への経営計画～

常に現状に満足せずミッションに沿った新しい経営目標があるか

月間内視鏡検査1,000件を開業から間もなく超えられる医院の共通項は、最初から1,500件程度の枠設定を見据えて開業しているかです。このように、現段階の限界値で考えるのではなく、「なりたい姿」を描き、常にその姿を更新し続けるということが重要です。

実際に月間1,000件を実現している医療法人がどの ように10の経営課題を解決しているか知りたい方は
次ページの セミナー詳細へ

月間内視鏡検査1,000件に到達するためのチェックリスト

■ 経営計画

- ①経営幹部が育っていてミッションに共感している☐
- ②毎年、中期経営計画を経営幹部と一緒に策定している☐
- ③月間内視鏡検査1,000件に到達した先のビジョンを見据えている☐
- ④先行投資できるキャッシュフローが組めている☐
- ⑤常に時流を先読みし、変化し続けられている☐

■ マーケティング

- ①月間1,000件達成した際の売上を想定した年間広告費計画が作成できている☐
- ②100万人診療圏で、SEO/MEO/ポータルサイトで1位が取れている☐
- ③”Web以外”の集患戦略を展開しているかつ反響を感じられている☐
- ④競合が行っていない差別化要素が自院にある☐
- ⑤来院いただいた患者様をリピート・ファン化する仕組みができている☐

■ 採用

- ①ドクター採用の実績が複数回ある☐
- ②自社の採用媒体を活用し、応募倍率20倍程度の求人募集ができている☐
- ③採用業務は経営幹部だけで回している☐
- ④自院のブランド価値をアピールできる媒体を持っている☐
- ⑤地域屈指の年収設定・福利厚生・働き方改革ができている☐

■ マネジメント

- ①経営幹部候補となるスタッフを毎年1人以上輩出できている☐
- ②評価制度・賃金制度・等級制度を適切に運用できている☐
- ③経営方針発表会を経営幹部が中心となって開催し、経営戦略をスタッフに浸透させられている☐
- ④医療従事者だけでなく、経營業をサポートするスタッフがいる☐
- ⑤10年先のキャリアビジョンが描けるキャリアコースがある☐

■ 生産性向上

- ①検査室1部屋あたり20件/日以上診療体制がある☐
- ②外来診療において医師1名あたり60名/日以上のかね数がある☐
- ③労働分配率20%程度で余剰人員を作れている☐
- ④スタッフ主導で診療効率化施策を進める体制がある☐
- ⑤電子カルテを始めとして院内のDX化が進んでいる☐

本セミナー主催者からの
メッセージ

私たち船井総合研究所は 「がん死0」の世の中を実現するために、月間内視鏡 検査1,000件クリニックを創出し続けます！

内視鏡業界の今

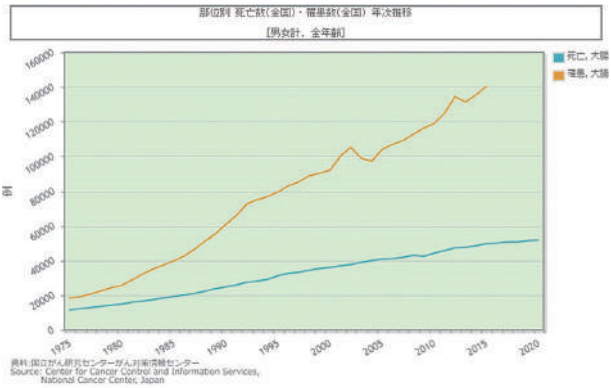
内視鏡クリニックの開業件数は年々増加傾向にあります。近年は都心部を中心に開業時から検査室2部屋体制というクリニックも珍しくなくなりました。数年前まで珍しかった鎮静剤を使用した内視鏡検査も、今では普通に行われるようになり、他にも完全個室の下剤室、選べる下剤、モーニング大腸カメラなど、この数年で内視鏡検査に対するネガティブなイメージを払拭するサービスが誕生してきました。最近では、内視鏡AIの開発やカメラそのものの精度も上がってきており、ADRが高いクリニックが増えてきているように感じます。

大腸カメラ	R2	H29	H26	H23	H20	H17	H14
無床診療 所施設数	6,458	5,639	5,528	5,097	4,979	4,317	3,733

※厚生労働省：平成29年/令和2年医療施設調査

しかし 年々、大腸がんで亡くなる人は増えています。

ご存知の通り、良質な内視鏡検査を提供できる医院は増えている一方で、大腸がんで亡くなる人は減少するどころか増加しているのです。もちろん、背景には日本の高齢化が進んでいることがありますが、だからこそ内視鏡クリニックは「がん死0」を本気で目指す責任があると思うのです。
ここまでは、内視鏡検査を世に広めたいという思いを綴ってきましたが



なぜ、月間内視鏡検査1,000件なのでしょう

毎月、全国120医院の内視鏡クリニックの経営数値を把握しているなかで、様々なルール化ができております。その1つに内視鏡検査1部屋でできる月間内視鏡検査数の限界が500件というのがあります。根拠としては、弊社とお付き合いのある全国120医院の内視鏡クリニックの平均値になります。胃カメラ検査と大腸カメラ検査の比率は3:2、胃カメラ検査は15分で1枠・大腸カメラ検査は30分で1枠で実施する医療機関が多いです。これらをもとに計算すると、1日できる1部屋の内視鏡検査数は20件です。25日診療だとすると月間500件になります。前述したように最近では、内視鏡検査室2部屋体制で開業する内視鏡クリニックも増えてきているため、2部屋ある内視鏡クリニックは月間1,000件を目指せるのです。

最後になりますが、本チラシをお読みいただいた先生はたった今“チャンス”を掴まれています！我々がおよそ7年にわたって全国の内視鏡クリニックの現場からヒントを得た、月間内視鏡検査1,000件越え達成のためのノウハウ・事例を惜しみなくお伝えします！ぜひこのチャンスを掴み取っていただき、日本を代表する内視鏡クリニックへの第一歩を踏み出しませんか？
当日お会いでき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 リーダー
平山 侑之介