

実際に何を見られるの?聞けることができるの?

① 自費売上月3,000万円を誇る内視鏡ドック成功の秘訣

- ・トップレベルの内視鏡検査を中心とした人間ドックコンセプト
- ・『鎮静剤を活用した内視鏡検査』を中心に行う人間ドックマーケティング
- ・高所得者に支持をもらえて高収益を実現する内視鏡ドックメニュー
- ・自費売上0円から3,000万円に到達をした成功ストーリー

② 保険診療クリニックに健診・ドックを付加・融合する仕方

- ・院内で保険患者様とドック患者様を同時に満足させる空間活用
- ・保険と自費が同時並走する練りこまれた院内導線
- ・保険診療クリニックが集団企業健診を獲得する方法
- ・短期滞在を算定せずに保険・自費で内視鏡満足度にコミットする経営方針

③ ハイレベルな診療効率化・ハイスピードオペレーション

- ・ストレッチャー移動をしない内視鏡検査回転
- ・1日50件の内視鏡検査を検査室2部屋で対応する患者導線
- ・ペーパーレス化を徹底的に推進した患者接遇
- ・スタッフたちが自力で診療効率化を起案し実行する組織風土

④ スタッフ100名、医師25名を超える大規模医療法人の経営マネジメント

- ・100人規模組織の組織図・役職者機能
- ・スタッフに徹底的に浸透させる経営数値マインド
- ・異常な法人成長スピードを可能にする医師採用テクニック
- ・自費展開、訪問施設獲得、法人展開を支える法人幹部の役割

⑤ 人間ドック×保険診療×在宅診療の医療3本柱経営

- ・保険診療に留まらない、本気で患者救済を目指した医療コンセプト
- ・内視鏡クリニックが自費領域と在宅診療まで領域を広げる経営の魅力

2024年 **9月11日(水)** 14:30~17:30
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

2024年 **9月12日(木)** 14:30~17:30
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2024年 **9月14日(土)** 14:30~17:30
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2024年 **9月15日(日)** 14:30~17:30
(ログイン開始:開始時刻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がございます。

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



【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/117588>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「117588」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。



患者様・従業員から圧倒的な支持を受ける

内視鏡クリニック視察ツアー2024 〈トップレベル内視鏡医療法人〉

月間内視鏡検査

約 **2,000** 件

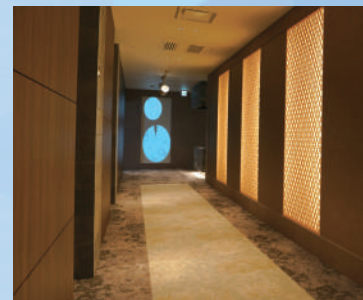
月間内視鏡ドック・健診

約 **5,000** 万円

医療法人社団MBS

オンライン医院見学ツアー

月間内視鏡検査1,000件×2拠点
豪華な内視鏡医院経営コンテンツ



再現性を持った
1日内視鏡50件導線



内視鏡ドック・健診が
驚異の月商3,000万円



安定して月間2,000件を集患する
保険×自費マーケティング



開業8年で1,000件×2拠点
に至るサクセスストーリー



医療法人社団MBS

理事長 **石黒 智也氏**

『保険診療』メインの湘南いしぐろクリニック(保険対自費=7:3)、『人間ドック・健診』メインの新横浜国際クリニック(保険対自費=4:6)、『在宅診療』の各拠点と連携をしながら『医療の3本の矢』をコンセプトに患者様に対して生涯に渡って寄り添える医療を提供し続ける全国屈指の医療法人社団の理事長。専門領域である内視鏡検査は驚異の検査スピード、腺腫発見率を誇る。

内視鏡クリニックオンライン視察ツアー2024

お問い合わせNo.S117588

主催



サステナブルな成長を追求する

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。→ **117588**

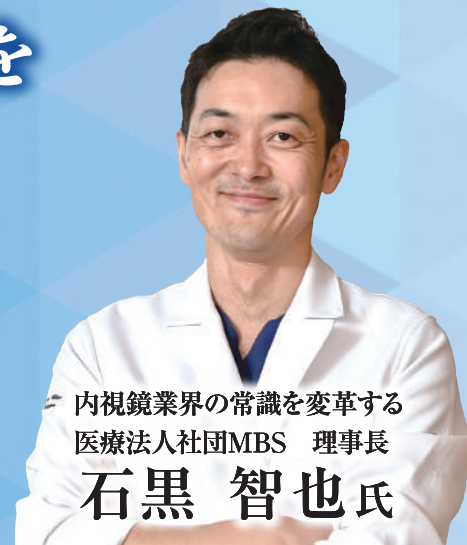


トップレベルの視察先をご紹介！ 今、内視鏡クリニックの経営常識が変革する！！

国内トップレベル内視鏡医院を
2拠点展開する経営手腕！
内視鏡業界の新常識を学ぶ

保険診療×人間ドックで月商6,000万円
月間内視鏡検査1,000件を2拠点を再現する
内視鏡経営戦略

圧倒的に高い自費（ドック・健診）の売上比率を複数拠点で再現性を
持たせる内視鏡業界の常識を破る経営手腕・医療現場の秘密に迫る。



内視鏡業界の常識を変革する
医療法人社団MBS 理事長
石黒 智也氏

医療法人社団MBS **ココ** が凄い！

医療領域

一般内視鏡医院
MBS
保険
内視鏡のみ
保険・人間ドック・
健診・在宅診療

短期滞在手術等基本料

一般内視鏡医院
MBS
算定している
算定ナシ

1日内視鏡検査数（1拠点）

一般内視鏡医院
MBS
5~10件
(保険のみ)
50件
(保険・自費並走)

診療体制

一般内視鏡医院
MBS
週7日経営で
内視鏡
400件到達
週5.5日経営で
内視鏡1,000件到達
(2拠点で達成)

1拠点自費売上

一般内視鏡医院
MBS
50万円
本院:2,000万円
分院:3,000万円

保険:自費の比率

一般内視鏡医院
MBS
保険メイン
保険・自費
完全ハイブリッド

医院コンセプト・内装

一般内視鏡医院
MBS
患者導線重視
患者印象重視

MBS法人規模

医師 従業員数 拠点数
27名 101名 6医院

内視鏡業界の常識を変革する 医療法人社団MBS理事長石黒智也氏にインタビュー 医療法人社団MBS理事長に聞く

Q1.ただでさえ困難な月間内視鏡検査1,000件を本院・分院ともに達成できた
秘訣を教えてください

A ずばり『保険診療×人間ドック』の融合に成功し、そしてこの融合に再現性があるからです。昨今の保険診療は競合環境が激化してきており、地域医療の観点では良いことですが、医院経営としては苦しい状況です。それに対し自費領域（健診・人間ドック）に本格的に着手をしている内視鏡クリニックは都市部でも少なく、競合環境にゆとりがあるのが現状です。
また、自費領域の競合は『鎮静剤を使える内視鏡検査』を扱える医療機関が少なく、本格的な内視鏡クリニックは競争環境においても優位に立ちやすいです。人間ドックのメニューも内視鏡中心に組み立てることで強い集患力をもたらします。ただ、その反面オペレーションにおいては保険患者様とドック患者様の空間的配慮、そして健診患者様の導線などが入り乱れ、かなり複雑な院内空間となります。実際の院内の環境については是非今回のオンラインツアーでご見学ください。



Q2.内視鏡クリニックが人間ドックを取り入れて成功するパターンは非常に珍しいですね。なぜ人間ドックにも注力をしようとしたのでしょうか？

A 当法人も最初はただの保険診療のみを扱う一般的な内視鏡クリニックでしたが、医療を提供できなくなる患者様やフォローができない癌や疾患が存在する現実を目の当たりにするようになってから『医療の3本の矢』というコンセプトを大切にしています。

- ①人間ドック・健診:医療との接点を強くし、あらゆる癌のリスクを回避する
- ②保険診療:早期治療と地域のかかりつけを重視し、健康寿命を延ばす
- ③在宅医療:通院ができなくなっても医療を提供しつづけ、看取りまで行う

この3本の矢を確立することで当法人のミッション『1人でも多くの人に“最適かつ最善”の医療を届ける』の実現を目指しています。関わる全ての患者様に対して妥協をしない医療を最初から最後まで届けたいのです。そのような想いが強くなる過程で人間ドックに注力をする当法人の歴史が始まりました。経営的に強い利点があることは後から気づいたことでしたね。



必見!
実際の現場の映像を
お見せいたします!

内視鏡クリニックオンライン視察ツアーの視察先魅力解説!

保険診療×ドック・健診の融合に完全成功したトップレベルの現場を刮目せよ!

視察先ご紹介①

湘南いしぐろクリニック

保険内視鏡クリニックの可能性を広げる!
オールラウンドタイプのハイレベルかかりつけクリニック

医院情報

神奈川県茅ヶ崎駅徒歩2分
月間内視鏡検査:1,000件
医師3列体制を構築、1フロア120坪
自費比率:全体の30%



コンセプト

MBSの原点となるクリニック本院。保険診療をベースとしながら院内で人間ドック専用のスペースも確保し、保険主体の内視鏡クリニックとして高い完成度を誇る。過去に2度の拡張工事を経て現在のスタイルに到達した。週5.5日営業で月間内視鏡検査1,000件を超える国内事例は恐らくMBSの拠点が唯一であり、院内は驚異の回転率を実現している。法人本部と連携をしながら茅ヶ崎中心に在宅診療も展開する拠点でもあり、医療業界のクリニック1拠点の経営の可能性を大きく広げる存在ともいえる。

院内ポイント(右画像解説)

- ①内視鏡検査室は直結した形で2部屋体制。リカバリーはストレッチャーではなくリクライニングチェアを使い、独特な院内回転を行う
- ②拡張工事を経て人間ドック専用スペースを確保。保険診療と導線を分けることで医院のブランディング戦略を巧みに展開
- ③かかりつけ医として多様な検査機器を院内に導入。可能な限り当院で患者様への幅広い保険診療が行えるように努める

Point ①



Point ②



Point ③



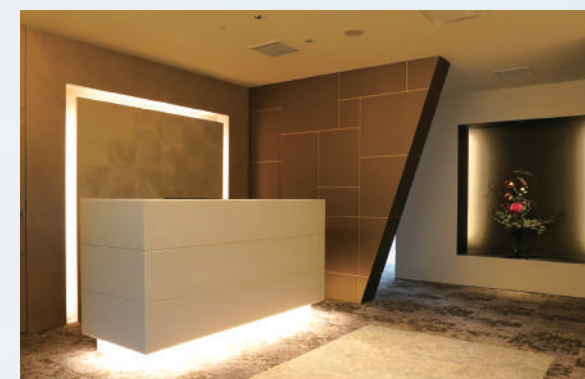
視察先ご紹介②

新横浜国際クリニック

『内視鏡×人間ドック・健診』のハイレベル事例!
驚異の自費売上年間3億円オーバーの現場に迫る

医院情報

神奈川県新横浜駅徒歩2分
月間内視鏡検査:1,000件
医師3列体制を構築、1フロア120坪
自費比率:全体の60%



コンセプト

本院の人間ドックスペースの延長として、2019年にインバウンドも対応可能な本格的な人間ドック専門クリニックを開院。コロナ流行に伴い保険診療にも注力し、現在では人間ドック専門クリニックに保険診療が付加された希少なスタイルが確立された。内視鏡検査×鎮静剤を武器に、ビッグマーケットである横浜市内で圧倒的な人間ドック実績を誇る。本院同様、週5.5日経営で月間内視鏡検査1,000件を実現しており、複数拠点で超高回転なオペレーションを再現できるMBSの経営手腕を象徴している。

院内ポイント(右画像解説)

- ①1部屋でスタートした内視鏡検査室は改築を経て現在は3部屋体制。医師3名で診察室・検査室3部屋ずつを使いこなす独特なオペレーション導線を持つ
- ②リカバリーはリクライニングチェアで高層ビルからの景色を展望可能。内視鏡検査の満足度を五感を通じて最大限まで高める設計
- ③人間ドック専門医療機関として、徹底的にこだわりつくされた院内内装。ラグジュアリーの極みとして魅せられる雰囲気は患者様への高いブランド力に繋がる

Point ①



Point ②



Point ③



前回のセミナーご参加者の声!



自費診療導入にあたってのポイント、採用すべき医師、医師の心がけなど勉強になりました。



これまでの付与曲折、内装・動線へのこだわりなどお聞きでき、実際にクリニックの中を確認することができ、非常に有意義な機会をいただき有難うございました。



人間ドックの商品開発は暗中模索だったので、今回光明を得た感覚です。ありがとうございました。



保険・内視鏡・健診・自費・訪問全てを地域最高レベルに育てあげられた石黒先生の実直で丁寧なお仕事と飛躍的なご活躍に大変モチベーションをいただきました。



ご自身の経験と患者様の意見などからニーズをつかみ、少しずつ構築したドックや健診と保険診療を並走させる仕組みをお聞きできてとても参考になりました。



健診・ドック併用のオペレーションについて大変参考になりました。

オンライン視察ツアーに是非ご参加ください!!

通常のセミナーとは違い、実際の現場の映像をお見せいたします!

株式会社船井総合研究所では講義式のセミナーとは別に現地視察を行う視察ツアーのコンテンツ提供を非常に重視しております。なぜなら、講義で得られるノウハウだけでは感じ取れない『現場感』や『リアルな事例』を視察ツアーでは得られるからです。本企画は普段の情報収集では絶対に得られないコンテンツが詰め込まれた、内視鏡現場に特化した国内でも希少な内視鏡クリニック向けオンライン視察ツアーです。是非経営者だけでなく、従業員の皆様とご一緒にご参加いただくことをお勧めしております。



株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー 関根 奈々

視察ツアーの豪華講座講演!!

第1講座

次世代で成功する内視鏡クリニックの経営ルール

全国120院の内視鏡クリニックの経営数値、成功事例、失敗事例、経営者思考から導き出される内視鏡クリニックの成長条件を整理します。月間内視鏡検査1000件超え事例を豊富に有する内視鏡コンサルティング部隊のノウハウを惜しみなく公開します!

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



第2講座

【ゲスト講演】保険×自費で月間内視鏡2000件を実現させた経営成功ストーリー

内視鏡クリニック2拠点で月間内視鏡検査2000件にあわせて、在宅診療を関東広域に展開する医療法人社団MBSの経営ノウハウについて理事長である石黒智也氏にご講演いただきます! 人間ドックによる予防医療、保険診療による内科治療、在宅診療による看取り、3点突破による一気通貫した医療スタイルは国内でも希少であり、各領域で国内トップクラスの成果を収めるMBSの経営ノウハウはあらゆる医療法人の経営にとって価値があるはずです!

医療法人社団MBS 理事長 石黒 智也氏



第3講座

【オンライン視察】保険内視鏡×人間ドックの成功事例公開

『保険内視鏡検査』と『人間ドック内視鏡』の両立を国内トップクラスで成功させている医療法人社団MBSの現場をオンライン視察します。

湘南いしぐるクリニック

保険診療7割、自費診療3割の売上構成比を実現し、月間内視鏡検査は1000件を超え、保険主体の内視鏡クリニックが自費付加に成功した事例です。

新横浜国際クリニック

法人分院として開業し、当初から人間ドックをメインコンテンツとして設定、保険と自費の比率は1:1を維持しており、週5.5日診療で月間内視鏡検査1000件を超えます。

医療法人社団MBS 理事長 石黒 智也氏



第4講座

船井流人間ドックマーケティング

船井流の人間ドックマーケティング施策についてご紹介いたします。人間ドックの「認知」「商品力」「接客力」「価格力」について、具体的な事例を交えながらどのように対策していくかをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 中神 リサ



第5講座

まとめ講座

オンライン視察ツアーをうけて明日から皆様に実践し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 関根 奈々



オンライン視察ツアー

はこのような方にオススメです!

- ✓ 保険診療中心のスタイルに限界を感じている方
- ✓ 自院に成果の高い内視鏡ドックを取り入れたい方
- ✓ ストレッチャー移動ナシで1日50件の内視鏡検査を回す現場を見たい方
- ✓ 100名規模の法人マネジメントの方法を知りたい方
- ✓ 人間ドック、保険診療、在宅医療の3本の矢スタイルに興味がある方
- ✓ ハイレベルな内視鏡医院事例に触れて刺激を得たい方
- ✓ そして何より全国の熱意ある内視鏡クリニック院長!

1つでも
当てはまる方は
ぜひ、ご参加ください!