

講座内容&スケジュール	
講座	講座内容
第1講座	内科業界の時流予測 内科業界は競合医療機関が増加を続けており、事業そのものが成熟期へと移行しています。成熟期では業界全体が衰退していく中、「今後も持続的成長を続ける医院」と「時代の変化に対応できず業績が下がっていく医院」の二極化構造がより進んでいくことが予想されます。2025年以降も成功し続けるクリニックであるために、おさえておきたい内容をお伝えいたします。 【講座の抜粋】 ・2025年以降を見据えた内科業界の時流解説 ・「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 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	ゲスト講師 開業から年商2億までの道のり 横浜市保土ヶ谷区に「保土ヶ谷あだちクリニック」を開業・経営する。2020年のコロナ禍で今後の法人戦略を立案し、その後は毎年120%以上の成長率を実現。現在は医師1名体制でも年商2億円ベースを実現している。このような成長劇の中、どのような苦悩や課題があったのか？そして、それをどのように乗り越えてきたのか？実際の事例を交えながら、解説していく。 医療法人社団あきつ会 保土ヶ谷あだちクリニック 院長 足立 清太郎氏 
第3講座	地域トップクラスの内科医院が行ってきたマーケティング事例 実際に地域トップクラスの内科医院が行った、以下のような集患強化のマーケティング事例をお伝えします。 ○事例の一部をご紹介します ・SEO対策、MEO対策による集患事例 ・SNS活用による集患事例 ・Google広告・Yahoo!広告運用による集患事例 ・YouTube広告運用による集患事例 ・Web予約システムの導入による患者数アップ事例 ・専門サイト・LPの制作・運用による集患事例 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	地域トップクラスの内科医院が行ってきたマネジメント事例 実際に地域トップクラスの内科医院が行った、以下のような採用・教育・評価などのマネジメント事例をお伝えします。 ○事例の一部をご紹介します ・求人競合調査と採用サイトの運用による採用事例 ・採用動画の制作による採用事例 ・教育カリキュラム・マニュアルの整備による教育事例 ・日報の運用による評価事例 ・1on1面談の実施による評価事例 ・MVPの策定・クレドカードの作成による組織化事例 ・プロジェクトチームの発足・運営による組織化事例 株式会社船井総合研究所 医療グループ 内科チーム 横山 未来 
第5講座	事例を落とし込むために セミナーを通してお伝えした内容を整理して、 ・地域トップクラスの内科医院となるために取り組むべき経営課題とは？ ・お伝えした事例を、貴院にどう活かすか？ まとめとして整理をさせていただき、ご参加された皆様の取組みの優先順位をお伝えさせていただきます。 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 

開催日時

2024年 **12月 8日(日)** 10:00~13:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

2024年 **12月 11日(水)** 13:00~16:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

2024年 **12月 12日(木)** 13:00~16:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

2024年 **12月 15日(日)** 10:00~13:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

※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。

開催方法	オンライン開催
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。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 **(税込 33,000円)** / 1名様

会員価格

税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 1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 メンバース 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！





【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/120859>
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「120859」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局
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。

全国 **100** の医院の経営から生まれた

内科医院経営

The infographic features a central graphic with a gold crown at the top, the word 'TOP' in white, a large '5' in white, and the character '選' (selection) in white, all set against a background of gold laurel leaves. To the left of this graphic, the text '成功事例' (Success Stories) is written in white. To the right, five horizontal bars with a gold-to-white gradient background list the success stories. Each bar has a dark blue header with white text and a main body with black and red text. The red text highlights key achievements.

成功事例	事例内容
Web集患	チャットボットの活用で新患数増を実現
Web集患	“正しい” 広告運用によって、運用開始1ヵ月で生活習慣病の新患1人⇒ 32人を実現
Web集患	疾患専門サイトの作成で狙った疾患の 新患数3倍 を実現
単価UP	検査の抜け漏れをなくすクリニカルパスの徹底によりレセプト単価800点⇒ 1,200点を実現
採用	応募者数10倍 を実現した採用の取り組み一挙公開

当日ご参加いただいた方限定で**厳選事例集**を進呈します！

**全日程
オンライン
開催**

2024年	12月 8日 日	12月 11日 水	12月 12日 木	12月 15日 日
	10:00~13:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	13:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	13:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	10:00~13:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

※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。

主 催	【大反響御礼】内科医院向け 成功事例50連発セミナー			お問い合わせNo. S120859		
	 サステナブルな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	 セミナーの お申込みはこちら				

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。)→ 120859

全国100の内科医院で生まれた事例を厳選してお伝えします



症状・疾患ブログ

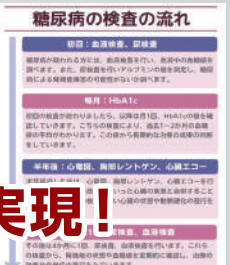
の作成で 足元商圈内からの
患者数が大幅増加！



検査の抜け漏れをなくす

クリニカルパスの徹底 により

レセプト単価800点⇒1,200点を実現！



疾患ごとに特化した

広告運用 によって、たった1ヵ月で

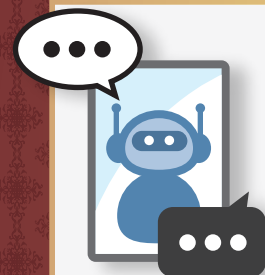
生活習慣病の新患 1人⇒32人 を実現！



待ち時間を有効活用した

デジタルサイネージ の導入により

検査や栄養指導の誘導率を大幅アップ！



医院HPに

チャットボット を導入し、

新患の予約が急増！



既存スタッフを育成で

シュライバー体制 を実現

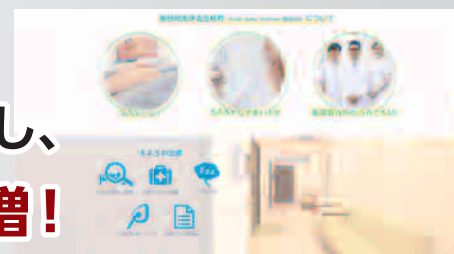
月の残業時間を大幅減少！



他院との差別化を図る

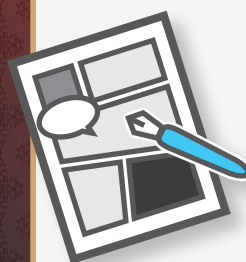
疾患の専門サイト を作成し、

狙った疾患の新患数が急増！



採用専用サイト の作成により

応募数10倍を実現！



検査・治療を啓蒙する

漫画コンテンツ の作成により、

未治療患者も多数来院！



院内見学や半日お試し勤務 など

採用フローの見直しにより

採用の失敗を限りなくゼロに！



学べるポイント

- ✓ 2024年の内科医院経営において必要な経営のキーワードがわかる！
- ✓ 業績を伸ばし続けている内科医院の特徴がわかる！
- ✓ 明日からすぐに取り組める実践事例を紹介！

当日ご紹介する事例は
他にもまだまだたくさん！

全国100の内科医院の
経営から生まれた

成功事例50選を当日は**一挙大公開**します



マーケティング・効率化

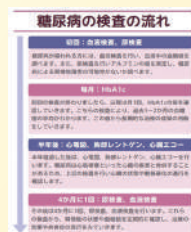
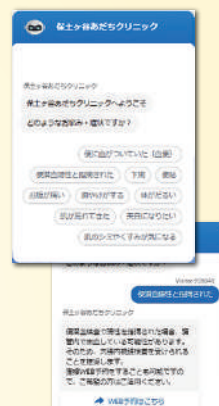
集客

固定化

単価UP

効率化

- ★ 広告をかけずに継続的に新患を獲得する「**SEO対策**」
- ★ 「**Google広告**」を活用し、足元商圈外からの集客が可能に
- ★ 「**SNS広告**」の活用により、診療圏外への認知度を拡大
- ★ 「疾患・症状ページ」の作成により**ホームページ月間アクセス30倍**
- ★ 予約・電話移行率、来院率を最大化する、患者心理に基づいた「**ホームページ設計**」
- ★ 「**専門サイト**」の設計で狙った疾患の新患数が大幅UP
- ★ 「**チャットボット**」の導入でHPの離脱率が減少し、来院率が上昇
- ★ 「**Web予約・問診**」の活用で患者の待ち時間、スタッフの残業時間が大幅削減
- ★ 「**診療圏分析**」の実施でデータに基づいた“正しい経営目標”を設定可能に
- ★ 検査の抜け漏れをなくすクリニカルパスの徹底によりレセプト単価を800点⇒**1,200点に向上!**
- ★ 「**疾患・検査説明リーフレット**」の活用で治療・検査誘導率が上昇
- ★ 「**デジタルサイネージ**」で待ち時間を有効活用!患者満足度を上げつつ、検査誘導率も上昇
- ★ 既存スタッフの育成によって「**シュライバー体制**」の構築を実現
- ★ 「**院内栄養セミナー**」の開催により栄養指導数大幅UP
- ★ この治療って何ですか?と患者から聞かれる「**院内ポスター**」



マネジメント

採用

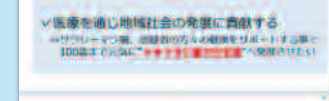
教育

定着

評価

組織化

- ★ クリニックの魅力を120%引き出す「**採用サイト・採用パンフレット・採用動画**」
- ★ 今すぐできる!応募数が劇的に変わる求人媒体の「**ライティングアップデート**」
- ★ 「**スカウトメール**」有効活用により待つだけの採用からの脱却!
- ★ 求職者へ自院の認知を最大化する「**Instagram広告**」
- ★ 院内見学や半日お試し勤務など、「**採用フローの見直し**」により採用の失敗を限りなくゼロに!
- ★ 「**適正診断**」の活用で、求職者の特性や既存スタッフとの相性が瞬時にわかり、ミスマッチが激減!
- ★ 医院のゴールやあり方を明確にし、持続的成長のための組織文化を形成する「**理念策定**」
- ★ 理念の浸透を促し、ボトムアップ型組織をつくる「**経営方針発表会**」
- ★ スタッフの不満を解消する「**評価・賃金制度**」の策定
- ★ 院長の右腕として幹部が主体で組織を引っ張る「**チーム制**」



全国100医院の経営で生まれた

成功事例を聞けるのは**本セミナー**だけ!
ぜひこの機会にご参加ください!

成功事例 を実践することで

地域最大規模の 内科クリニックへと成長

2016年に横浜市保土ヶ谷区に開業してから、
コロナ禍でも順調に業績を伸ばし、
毎年120%以上の成長率を実現。



医療法人社団あきつ会
保土ヶ谷あだちクリニック
院長 足立 清太郎 氏

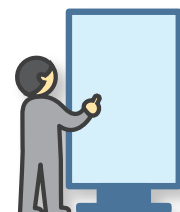
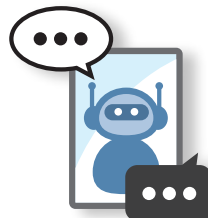
実践してきた取り組み例

マーケティング・効率化

- ✓ HPや口コミ、SNSなどのWebマーケティング（認知拡大）の推進で**毎月の新患数が200人超。**
- ✓ **睡眠時無呼吸症候群の治療や栄養指導、自費診療**など新領域への参入により**新たな収益の柱を立てることに成功。**
- ✓ 予約体制の工夫やWeb問診の作りこみによって診療の効率化を大きく推進。**1時間で15人を診療**できる院内体制を構築

マネジメント

- ✓ 年に一度の経営方針発表会の実施で経営陣と**従業員のコミュニケーションを促進。**
- ✓ クリニックの理想の未来組織図を作成し、その実現に向けた**幹部MTGを実施。**
- ✓ 外部の研修への参加などで幹部育成を推進。**幹部体制の構築により、スタッフが中心で担う組織が実現し、院長一人に依存する体制から脱却。**結果としてスピーディーに医院が回り、**生産性が向上。**



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**をいただいています。

MTG以外でも、不明点や疑問点などの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得ています。**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。



医療法人糖心会
べっふ内科クリニック
理事長 別府 浩毅 氏

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きいとお勧めできる**と思います。



医療法人恵仲会
大分あべハードクリニック
理事長 阿部 裕一 氏