

地域の2人に1人が大腸カメラを受ける内視鏡クリニックの創り方

医師1名で

9時00分診療開始
17時30分終了
2.5日
週休

残業ゼロで内視鏡検査数330件
を達成する秘訣

セミナーのPOINT

- ☑ 診療時間月130時間で内視鏡330件を達成する
内視鏡特化の集患方法
- ☑ 業界平均生産性の2倍の生産性を生み出す効率化施策
- ☑ 外来の生産性向上を実現した「クラーク体制」
- ☑ 患者様がまた来たくなる！差別化戦略
- ☑ 生産性を最大化させたスタッフの役職配置や組織階層設定
- ☑ 医師・スタッフ残業ゼロの組織体制

ゲスト講師

医療法人社団有仁会 富山駅前おおむら内科・内視鏡クリニック 理事長 大村 仁志氏

富山市に開業1年かつ医師1名で内視鏡検査月間300件を達成。また、短い診療時間の中、内視鏡検査の患者比率を上げることで、高い生産性を実現。

「快適・便利・安全」という価値のある消化器診療を気軽に受けられるクリニックを目指す。残業ゼロでワークライフバランスにも注力し、令和版「ハイレベル内視鏡クリニック」の体制を確立。

Web
開催

2025年

2月 12日水・13日木・15日土・16日日

14:00~17:00

(ログイン開始:開始時刻30分前~)

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

お問い合わせNo. S123309



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。)

123309

このレポートを手にとってくださった皆様へ

内視鏡クリニックにおける ワークライフバランスを 諦めていませんか？

思い返してみてください...

あなたの求めるクリニック像は？

開業時に目指していた働き方は？

開業して実現したかったことは？

大切にしたい価値観は？

残業は仕方がない？

理想の診療時間は？



医療法人社団有仁会
富山駅前おおむら内科・内視鏡クリニック
理事長 大村 仁志氏

富山市に開業1年かつ医師1名で
内視鏡検査月間330件を達成。
短い診療時間の中、内視鏡検査の
患者比率を上げることで、高い生産性を実現。
「快適・便利・安全」という価値のある消化器診療を
気軽に受けられるクリニックを目指す。
残業ゼロでワークライフバランスにも注力し、
令和版「ハイレベル内視鏡クリニック」の体制を確立。

働き方への注力×超高生産性
令和版ハイレベル内視鏡クリニック



【特別レポート目次】

- 01.開業時から徹底したクリニックのコンセプトへの想い
- 02.「内視鏡特化」の体制になるまでの道のり
- 03.超高生産性と働き方への挑戦
- 04.規模拡大というネクストステージへの挑戦
- 05.船井総合研究所より

01 | 開業時から徹底したクリニックのコンセプトへの想い

地域貢献、そして働き方への挑戦

皆様、こんにちは。富山駅前おおむら内科・内視鏡クリニック理事長の大村仁志と申します。

2010年に新潟大学卒業後、地元である富山県の近くにある金沢大学の医局に入局し、その後いろいろな関連病院を移動しながら、

2021年10月に富山駅前おおむら内科・内視鏡クリニックを開院しました。



開業した理由としては、僕自身がもともと富山市出身で地元に貢献したいという思いもありましたし、勤務医として11年間働いていた中で、やはり勤務医の先生は

どこの病院でも多忙で、当直だとか、オンコールだとか、
特に地方では1人の先生が最後まで患者様を診るという
主治医制の文化が残っており、
その勤務体制を継続していくことに不安があった

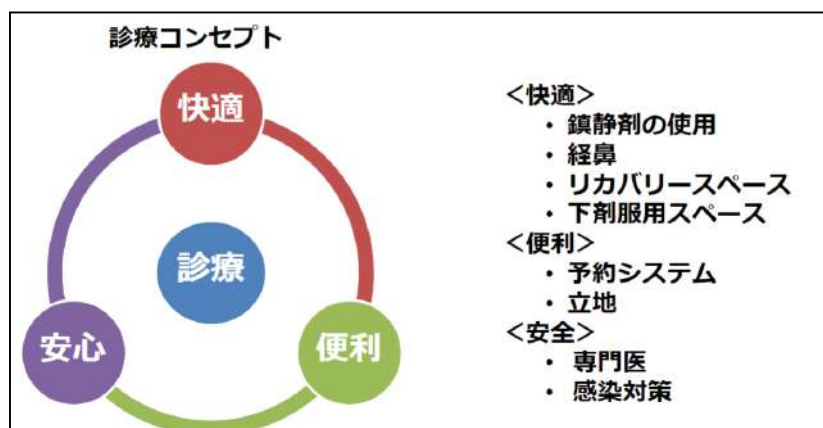
ことも理由の一つでした。

そのような理由もあり、自分の生活を改善していきたいということと、地方都市に内視鏡特化のクリニックがほとんど無かったということから、自分の力をブルーオーシャンの中で発揮したいと開業を決意しました。

開業当初の想いは現状の

「超高生産性」「働き方」

への拘りに強くむすびついています。



02 | 「内視鏡特化」の体制になるまでの道のり

開業当初の停滞期、患者層を広げるという選択

先述のように、「働き方」や「内視鏡特化」のクリニックの確立を目指し開業しましたが、すぐに軌道にのったわけではありませんでした。

開業当初からマーケティング投資をしていましたので、開業3ヵ月で内視鏡検査は180件まで伸びたものの、200件まではなかなか伸びず、消化器の外来患者も一日30名程度で数ヵ月停滞していました。

開業当初で不安も大きく、内視鏡特化で患者層を限定することに不安を感じ、外来の数を担保するために、「**肛門内科**」や「**内科**」も標榜し、患者数を増やしていきました。

標榜科目を増やして、患者数を担保しながらも、内視鏡特化を目指すという当初のコンセプトをいつの日か達成させるために

**“どうすれば内視鏡検査を必要とする、
希望する患者様に当院を選択してもらえるか”**

を考えました。

実行したことは大きく二つです。

一つ目は差別化です。 とにかく

「近隣の病院、近隣のクリニックではやっていないことをやる」

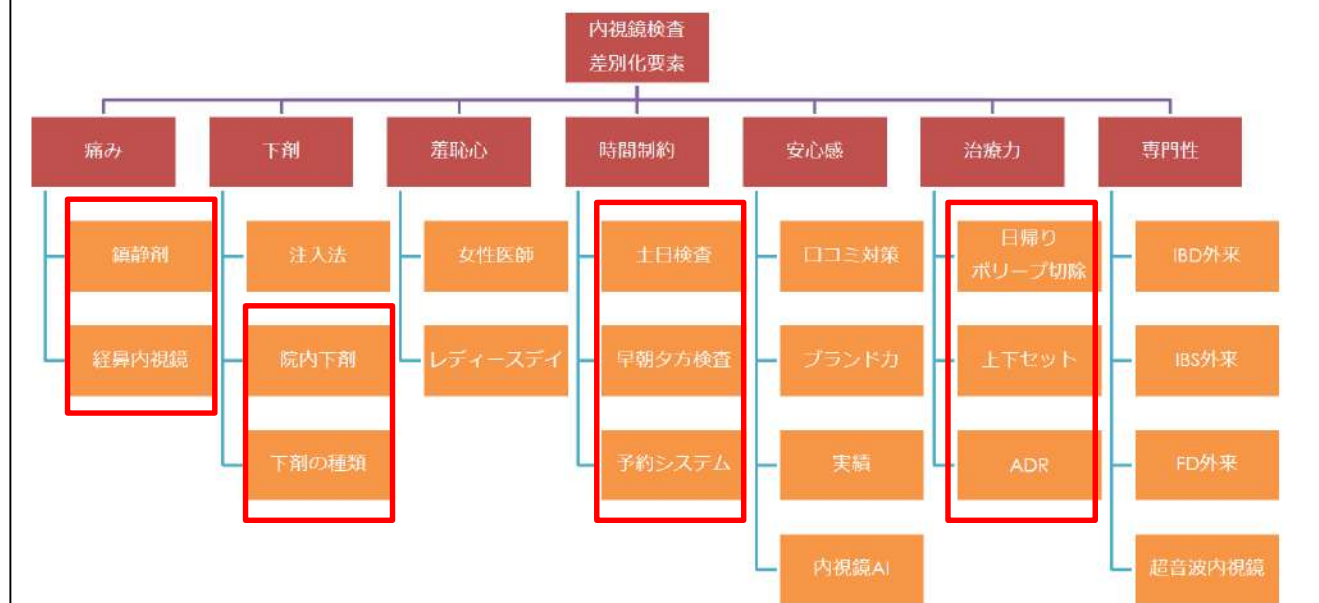
に拘りました。

特に**下剤の不安解消や時間的制約**で検査に抵抗がある方への取り組みに注力しました。

二つ目は、内視鏡検査のイメージの払拭です。

内視鏡検査に対し「痛い・苦しい」というイメージを持っている方が多いと実感していましたので、快適に安心して検査を受けられるということをHPやポスティングを通してアピールしました。

内視鏡検査の差別化とはつまり“商品力”



03 | 超高生産性と働き方への挑戦

内視鏡特化への挑戦と医師・スタッフの働き方改革

開業して1年が経った頃、標榜科目を増やしながら内視鏡検査のWebマーケティングを続けていったことで順調に患者数が増えましたが、同時にさまざまな問題が生じてきました。特に

初診患者様の予約が取れないこと

スタッフの疲弊

に頭を悩ませていました。

初診患者様がいなければ内視鏡検査は増えませんし、働き方に拘りたいと思いながら、スタッフの働き方を改善できていなかったのです。

このタイミングで「**内視鏡特化クリニック**」への挑戦を本格的に開始しました。

具体的には内視鏡患者に特化したWebマーケティングを進めることや、HP上の標榜科目、ページの取捨選択などを行いました。

また、同時に「**完全予約制**」に踏み込んだことも大きかったです。

完全予約制にすることで、患者層に大きな変化がありました。
30分の中で初診の数を担保することができるようになり、
Webで集めた内視鏡希望の初診患者様を逃さずに診療できるようになりました。

その結果、内視鏡検査の数が増えて
月間の総レセプトの内50%以上が内視鏡検査の患者様になりました。
内視鏡検査の割合が増えると、
レセプト単価が上がり、クリニックの医業収入も伸ばすことができました。

また、**スタッフの働き方の改善**にもつながりました。

時間当たりの患者数の上限が決まることで、従業員の疲労が軽減しますし、
オペレーションが安定しました。診療時間が延びることもなくなり、
残業なしの体制

を構築することができました。まさに自分が開業時に思い描いていた理想の形に近づけた、と感じたことを今でも覚えています。

04 | 規模拡大というネクストステージへの挑戦

医師採用によるクリニック規模拡大 新たなクリニック価値の提供

超高生産性と医師・スタッフの働く環境が整備された今、

規模拡大のステージにいます。

2023年9月より医師採用を行い、常勤医師2名体制となりました。

2023年12月には**内視鏡検査数430件**を達成し、より多くの方に内視鏡検査を届けることができます。

当院の「胃カメラ・大腸カメラは苦しくてつらい検査というイメージを払拭し、
たくさんの方に内視鏡検査・治療を受けていただくことで、
胃・大腸がんへの不安を安心に変える」という使命の達成に近づいていると
実感しています。

有難いことに開業2年で経営数値、クリニック体制が安定したことにより、
この使命を達成するために大切な

「どうしたら快適・便利に、内視鏡検査を受けていただけるか」
のさらなる追及が実現できています。

2024年には**最先端AIの導入**や**国内最大規模の
下剤ラウンジ**の増設を行いました。

これからも新しいクリニックの仕組みを通して、
おなかの中から富山県民の皆様の健康に
貢献していこうと考えています。



世の中の内視鏡クリニックの 開業医・スタッフが ワークライフバランスを高めて もっと**楽**に！ もっと**幸**せに！ 働けるクリニックの仕組みを解説

内視鏡クリニック専門のコンサルタントによる
根強く残る内視鏡クリニックにおける働き方の課
題と
令和版クリニックモデルの提言



株式会社船井総合研究所
医療支援部
内視鏡チーム リーダー
関根 奈々

内視鏡のコンサルタントをしていると、このような声をお聞きます。

「**患者数**も**検査数**も増え、疲れてしまった」

「院長だが、**多忙**過ぎてクリニック**経営**について考える暇もない」

「新しいことを始めたいが、スタッフが**疲労**しており理解を得られない」

「**家族**との時間がなかなか取れない」

早朝からカルテチェック、お昼は休憩なしに大腸カメラ検査を行い、遅くまで残業をして帰宅する、このような働き方をしている先生方も多いのではないのでしょうか。

なぜ、内視鏡クリニックではこのような
働き方の体質になってしまうのでしょうか。

このような**働き方**の体質が生まれる背景には次のような**業界課題**があると考えられます。

① 働き方の悪循環が生まれている

内視鏡クリニックでは、医師だけでなくスタッフも早朝からの検査やお昼の大腸カメラ検査、残業など、**働く環境が整っていない**ケースがよく見られます。その結果、**退職者が発生**し、**人員不足**になってしまい、一人のスタッフにかかる負担が大きくなり、さらに退職が進むという、**働き方の悪循環**が生まれてしまいます。また、採用段階からハードな帰宅時間・休日設定などによって、**採用力が弱まり、優秀な人材の採用機会を逃し**、結果的にクリニックが達成できる経営目標を人材不足や採用力不足によって達成できなくなってしまう可能性があります。



② 医師・スタッフの時間当たり売上に対する意識の欠如

内視鏡クリニックは、他の医療施設に比べて患者様一人あたりの収益が高くなりやすいことから、開業後の収益性が早く安定する傾向があります。そのため、医師もスタッフも**時間当たりの売上**に対しての意識を持つ機会が少なく、「診療単価を上げる」や「効率化をして患者数を増やす」という発想が生まれにくくなります。その結果、現状のオペレーションが変わらないまま患者数や検査数が増え、時間当たりの売上は伸びずに、診療時間が伸びてしまい、残業が発生しやすくなってしまいます。



では、このような課題を解決する
クリニックモデルとは？

内視鏡クリニックの医師・スタッフの
ワークライフバランスを向上するクリニックモデルは

超内視鏡特化型 クリニック

超内視鏡特化型クリニックでは・・・

広報（HP）が	内視鏡中心
診療効率化が	内視鏡中心
医院コンセプトが	内視鏡中心
リピート対策が	内視鏡中心
スタッフ教育工数が	内視鏡中心

結果、

すべての効率が上がり、
内視鏡軸での取捨選択をすることで
あらゆる決断が早くなる

でも、当院が現状どのような立ち位置なのか
わからないという先生方へ
以下のチェックシートで今すぐご確認ください！

No.	チェック内容	チェック
1	初診比率が35%以上である	☒
2	消化器主訴の患者様が全体の95%	☐
3	診療オペレーションを自らチェックしてくれる 幹部スタッフがいる	☐
4	内視鏡検査の説明動画を作成、導入している	☐
5	ADRが30%を超えている	☐
6	クラークがいる	☐
7	定期検査の案内を徹底してできている	☐
8	大腸カメラは最低でも1時間で2枠設定している	☐
9	洗浄、内視鏡介助、内視鏡説明などの 業務マニュアルが完備されている	☐
10	医院のGoogle口コミにおいて内視鏡検査を しっかり褒められている	☐
11	院内下剤の快適な環境が整っている	☐
12	HPでクリニックコンセプトを明確に 表現できている	☐
13	同意書のペーパーレス化が進んでいる	☐

お忙しい中、ここまでレポートをお読みいただき
有難うございます。

こちらのレポートで紹介したような取り組みは、
皆様のような意欲のある先生方であればすぐに実践できる
ものです！

しかし実際に現場に落とし込む手順やポイントを間違えて
しまうと、このように素晴らしい施策も機能しません。
施策を浸透させるには、

**注力すべきポイントを理解し、
スピード感をもって取り組む**

ことが大切です。

医師1名、週休2.5日、残業ゼロで内視鏡検査数330件を
達成する秘訣を徹底解説していただくセミナーを開催いたします

そこで！今回本レポートでご紹介しました、
富山駅前おおむら内科・内視鏡クリニックの理事長である
大村仁志氏をお招きし、

船井総合研究所よりこのようなクリニックを
創出するための、

マーケティング・効率化・マネジメントの具体的な施策を
大公開いたします！！

今回はより多くの皆様にご参加いただけるよう
オンラインにて開催をさせていただきます。

ご好評いただいているセミナーですので、お申込みはお急ぎ下さい。

株式会社船井総合研究所
医療支援部 内視鏡チーム リーダー

関根奈々

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、
参加いただいた先生からは、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？」

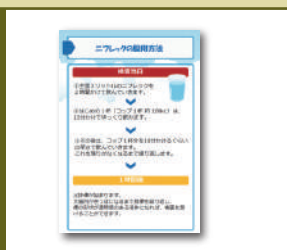
「結局全部自分で準備しなきゃいけないんでしょ？」

そこで今回は、実際に成果を挙げているクリニックが、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!

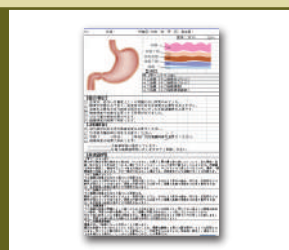
疾患
リーフレット



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



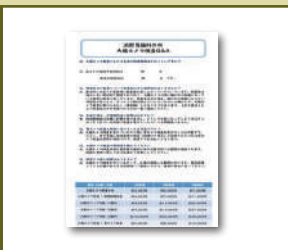
がんチェック
リスト



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



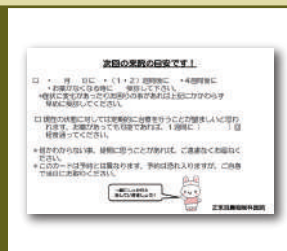
医療機関向け
営業資料



内視鏡検査の
流れ



再来院促進
カード



ポリプ切除後
リーフレット



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、私が院長として就任するタイミングで、内視鏡検査を必要としている人にもっと受けていただきたいという想いから、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ですが、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さまざま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ています。

結果、たった1年で売上が3倍に成長し、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います。

医療法人仁学会
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分程度のところを開業いたしました。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の成長が難しいということがわかっていたので、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、関わっていただいている方々のお陰であると思っています。それは、本院のときに自分1人では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人では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に近づける』だと思っています。

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。

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



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、岡山県で一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思います。しかし、岡山県で一番の内科・内視鏡クリニックになるという想いは強く、どうしたらその想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、「開業初年度で年間内視鏡検査数4,000件」という事例や、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」という事例を聞いて、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で一番の内科・内視鏡クリニックになるという目標達成のモチベーションが高まります。

医療法人社団桜会
桜のみち内科クリニック
院長 室 信一郎 氏



「はなぶさ消化器・内視鏡クリニック」院長の英 妙子です。当院は宮崎県の人口約1万人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。

船井総合研究所にコンサルティングを依頼してからは大きく「Webでの集患強化」「集めた患者様のリピート率」の2つに力を入れました。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くださるようになりました。

また、新患を獲得した後の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、さまざまなツールを活用しています。

現在は月1回の幹部ミーティングも行いながら、組織力の強化にも注力しています。今後も船井総合研究所の力を借りながら、患者様にとっても職員にとっても働きやすい環境をつくってまいります！

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



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いても、「事例をたくさん持っている」ことだと思っています。さまざま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できました。

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できました。

結果的に開業2年目の現在、月間内視鏡360件を越え、
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
することができるようになりました。

特に開業前の先生は、先が見えず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」の理事長金子 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」という漠然とした想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、いろいろ動いたこともあります。途中、地域医療のニーズにさら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びすことができず、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、さら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ますと感じています。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
理事長 金子 健太郎 氏

さらに**セミナー**の気になる内容を
ほんの一部ご紹介させていただきます！

- ☒ 内視鏡患者様をターゲットにしたWebマーケティング
- ☒ 検査の枠を最大化する効率化オペレーション
- ☒ 検査希望の患者様を集めるためのHP施策や広告戦略
- ☒ クラーク体制のオペレーションの全貌
- ☒ 1日内視鏡検査15件を回す診療オペレーション
- ☒ クリニックコンセプトの確立方法
- ☒ 内視鏡検査数を増やすための具体的な手法
- ☒ Web問診のメリットを最大化させる活用方法
- ☒ 幹部スタッフ育成のための未来組織図のつくり方
- ☒ スタッフで自走！スタッフミーティングの構築方法
- ☒ スタッフの意識を統一する方法とは
- ☒ 全国トップクラスの内視鏡クリニック成功事例
- ☒ コロナ終息後の内視鏡業界の時流

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)



2

コンサルタントによる無料経営相談
(希望者のみ)



3

内科経営研究会へのご招待
(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の事業拡大に向けた商圈調査をさせていただきます。

実際に月間内視鏡検査数1,000件を超え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。

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	内視鏡特化クリニックになるためのポイント3選 内視鏡特化型に転換したいけれど、不安があるという方へ! 内視鏡特化型クリニックに必要な「集患」「効率化」「マネジメント」におけるポイント3選を解説いたします。	株式会社船井総合研究所 医療支援部 消化器・泌尿器チーム リーダー  平山 侑之介
第2講座	院長が語る、開業から内視鏡特化クリニックへ成長するまでの経営ストーリー 地域の2人に1人が大腸カメラを受ける内視鏡クリニックに成長するまでのストーリーを富山駅前おおむら内科・内視鏡クリニックの大村仁志氏よりお話しいただきます。 ■講座抜粋①:地域の2人に1人が大腸カメラを受ける内視鏡特化クリニックに成長するまでに直面した課題と解決 ■講座抜粋②:患者様に選ばれる「快適・便利・安心」の秘密	医療法人社団有仁会 富山駅前おおむら内科・ 内視鏡クリニック 理事長  大村 仁志 氏
第3講座	内視鏡特化型高収益性クリニックの創り方 内視鏡特化クリニックになるために必要な「集患戦略」「効率化戦略」をクリニック成長フェーズ毎に詳しく解説いたします。 ■講座抜粋①:新患の8割を集める最新版!WEBマーケティング ■講座抜粋②:医師1名1日7時間診療で内視鏡検査数平均15件を達成した圧倒的効率化戦略	株式会社船井総合研究所 医療支援部 内視鏡チーム リーダー  関根 奈々
第4講座	まとめ講座 船井総合研究所がセミナーでの学びを明日から自院で活用していただくために皆様に伝えたいことをまとめた講座です。	株式会社船井総合研究所 医療支援部 内視鏡チーム リーダー  関根 奈々

※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。

開催日時

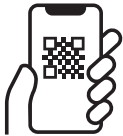
2025年
Web開催
2月12日(水)・13日(木)・15日(土)・16日(日)
14:00～17:00(ログイン開始:開始時刻30分前～)

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もございます。

受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000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。	会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600円) / 一名様
-----	--	-----------------------------------

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/123309>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「123309」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】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。