

今後地域に求められる脳神経外科・脳神経内科医院経営法を大公開

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能! (ログイン開始:開始時刻30分前~)

2025年

2月22日土
15:00~16:30

2月23日日
10:00~11:30 13:00~14:30

3月1日土
15:00~16:30

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 10,000円 (税込11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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。

豪華2大セミナー特典

- 01 内科経営研究会の脳神経分科会へのご招待 (一社一回限り)
- 02 脳神経外科・脳神経内科専門のコンサルタントによる1回限定の無料経営相談

こんなお悩みありませんか?

- ✓ MRI撮影件数を増やしたいが集患方法がわからない
- ✓ MRI撮影件数が月間100~200件程度で停滞している
- ✓ 患者数を増やしていきたいが、効率よく検査や撮影が行えない
- ✓ ここ数年初診数が増えない/減っている
- ✓ 脳神経外科・脳神経内科業界の最新時流を知りたい
- ✓ 神経外科・脳神経内科クリニックの競合が増えて売上が伸び悩んでいる

脳神経外科・脳神経内科の時流予測

脳神経外科・脳神経内科業界の時流予測についてお伝えいたします。脳神経外科・脳神経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2025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 医療支援部 内科グループ シニアコンサルタント 今 勝彦



MRI1台でも月間400件以上を実現できる秘訣を徹底解説

MRI1台でも月間のMRI撮影件数を400件超えを達成させる秘訣について第2講座で徹底解説します。MRIを増やすためのWEBマーケティング、MRIを効率よく稼働させるための院内診療体制について解説いたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科グループ シニアコンサルタント 今 勝彦



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 医療支援部 内科グループ マネージャー 和田 大樹



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/123655>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「123655」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。



オンライン開催

今後地域に求められる
脳神経外科・脳神経内科
医院経営法を大公開

MRI検査数アップ

集患強化セミナー

MRI月間400件以上を
安定して達成する秘訣を公開

このような方におすすめ

- ・MRIの稼働率が上がらない
- ・患者数が伸び悩んでいる
- ・脳神経外科・脳神経内科の経営ノウハウを知りたい

株式会社船井総合研究所
医療支援部
内科グループ マネージャー

和田 大樹

株式会社船井総合研究所
医療支援部
内科グループ シニアコンサルタント

今 勝彦

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能! (ログイン開始:開始時刻30分前~)

2025年

2月22日土
15:00~16:30

2月23日日
10:00~11:30 13:00~14:30

3月1日土
15:00~16:30

主 今後地域に求められる脳神経外科・脳神経内科医院経営法を大公開

サステナブルな成長を促す
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. S123655

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 123655

今後地域に求められる脳神経外科・脳神経内科クリニックの経営法を大公開!



高齢化社会が進む中、要介護原因の上位である脳血管疾患や認知症の増加は、地域社会全体の課題となっています。また、頭痛、しびれ、ふらつき、神経系の症状に悩む方は多くいらっしゃいます。これらの症状を抱えながら、日常生活や仕事を続けることは、本人にとっても、社会にとっても大きな損失です。

先生方が、地域住民のあらゆる世代の健康を支え、

**脳血管疾患や認知症等の早期発見・治療・予防し、健康寿命を延伸すること
頭痛や神経症状などを解消し、不安なく仕事や生活を送れるようにすること**

を実現しているからこそ、地域社会は活力に満ち溢れているのです。

しかし、医療ニーズの多様化、外来需要の減少、競合の増加…など、クリニックを取り巻く環境は、日々変化しています。

「地域医療への貢献をより確実なものにしたい」そう願う先生方へ、

私たちは、脳神経外科・脳神経内科クリニック専門のコンサルティング部隊を立ち上げました。地域住民の健康とQOLの向上、そして、社会全体の健康寿命の延伸や生産性向上の実現を目指していきたく考えております。

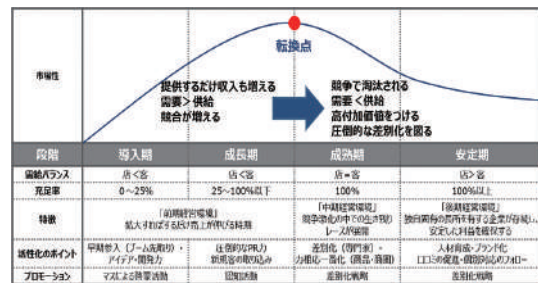
脳神経外科・脳神経内科クリニックの持続的な発展には?

～脳神経外科・脳神経内科クリニックへの受診のハードル～

クリニックに受診をする際には、受診するための時間の捻出、検査や費用への不安、診断された場合への日常への影響など、さまざまなハードルがあります。また、正しい情報収集や情報の取捨選択自体が難しく、脳神経外科・脳神経内科への受診の重要性や必要性が十分に認知されていないと考えられます。そのため、本来は脳神経外科・脳神経内科に受診すべき人たちが、十分な情報が得られておらず、来院にまで至っていないケースも多くあるでしょう。

～競争激化する脳神経外科・脳神経内科クリニック業界～

日本全体の医療費・医療需要全体をみると高齢化に伴いこれからも増えていく見込みですが、外来需要は2025年をピークに通院困難な患者層が増え、若年層の人口が減少していくことから、外来診療の需要は減少していくと言われています。また、脳神経外科クリニックは年々増加傾向にあり、クリニック業界は需要と供給のバランスが崩れ始めており、患者様が集まるクリニックとそうではないクリニックの二極化が進んでいます。



～運営の柱でもあるMRI撮影件数～

MRIを導入しているクリニックでは、MRIの撮影件数が医業収益に大きく影響します。厚生労働省のデータをみると、1ヵ月あたりのMRI撮影件数は平均160件程度となっています。二極化が進んでいる現代は、100～200件程度で伸び悩んでいるクリニックがある一方で、月間MRI撮影件数が700件以上を達成しているクリニックもあります。



～自院が受診を必要としている患者様に選ばれるクリニックになるための集患と診療体制～

今後のクリニック運営には、集患力・情報発信の強化が必須です。新患の多くは、Webをみてご来院されます。そのため、脳外科の受診を考えている人、受診を必要としている人に、適切な情報が届くこと、そして、来院したいと思えるような受皿を作ることが欠かせません。具体的にはホームページの作成・リニューアル、Web広告、Googleマップ対策、SNS等のWebマーケティングを行っていく必要があります。また、同時に多くの方が来院されても、スムーズに受診できるような診療体制・院内の体制の構築も欠かせません。さらには、自院が持続的な発展をしていくためには、他院と差別化を図りながら、戦略的に経営・運営を行っていくことが求められます。

セミナー当日お伝えする内容の一部をご紹介します!

本セミナーは、脳神経外科・脳神経内科クリニック運営におけるMRI検査数をアップするためのノウハウについて学べるセミナーです!本セミナーで学べる内容をほんの一部紹介させていただきますので、詳細を知りたい方は本セミナーにご参加ください。

- **MRI撮影件数を月間400件以上達成するための集患対策**
ホームページ対策から院内受け入れ体制まで患者様を惹きつける仕組みの全貌
- **月間300名以上の新患を集めるためのWebマーケティング戦略**
“選ばれる”クリニックになる! 今すぐ取り組むべきWeb対策とは?
- **当日MRI検査～説明までスムーズに行うためのオペレーション改善**
患者満足度アップ!予約体制・導線整備などのオペレーション設計のコツ
- **他院と差をつけ患者様に選ばれるクリニックになるための差別化ポイント**
患者様の心を掴む!クリニックの魅力を最大限に引き出す方法
- **“数字”でわかる!クリニック経営の“健康診断”**
毎月確認すべき経営数値とKPI(重要業績評価指標)をご紹介
- **「時間」と「売上」を最大化するための診療・業務効率化**
“ムリ・ムダ・ムラ”を無くす!効率化に必要な仕組みと実行に必要なコツを解説
- **MRI1日20件以上!【患者様目線】で選ばれる予約システム導入**
MRIの稼働率を高めるための予約システム活用術
- **地域連携強化!近隣医院から患者様を紹介してもらう方法**
MRIの安定した撮影件数を達成するために必要な連携方法について
- **いまずぐ実践したい!無料でできるWeb集患対策**
無料で始められる集患につなげるためのWeb対策の具体的な方法
- **1日新患15名以上!患者様の心をぐっとつかむホームページづくりとは**
きれいなホームページだけでは不十分!?成果に繋がるWebサイト構築
- **“ファン化戦略”リピーターを増やし、口コミを広げる満足度アップ対策**
院内滞在時間や接遇など、スタッフと取り組む院内対策

本セミナーでは脳神経外科クリニック・脳神経内科クリニックの経営手法を、弊社クライアントの実際の成功事例の紹介も含めて解説をさせていただきます。ぜひご参加していただければと思います。