

残業 30 時間以上 / 月の耳鼻咽喉科が
医療の質を大切にしながら
「診療効率化に」に取り組んだ結果

東京会場
2025年
3月9日
10:00~12:30
(受付開始:開始時刻30分前~)

大阪会場
2025年
3月16日
10:00~12:30
(受付開始:開始時刻30分前~)

高齢者・セカンドオピニオンが多いにもかかわらず

花粉症シーズンでも 残業ほぼゼロ!

土曜日11時終了・定期的なリフレッシュ休暇で診療日が少なくても
月間レセプト枚数2500枚超・年間医業収入1.8億超!

誰もが驚く状態を実現した秘訣を大公開

実際の診察を
院長が

動画で徹底解説

クラークの理想形・クラークとドクターのシンクロ

どのようにクラークと連携しているか、実際の動画を見ながら解説していただきます。

事前情報収集・整理こそスムーズな診察のカギ

前問診・10秒でわかるカルテづくりがスピードの肝となります。新卒スタッフでも
ハイクオリティな前問診を行う秘訣を解説していただきます。

突き詰められた診療効率化施策

説明を疎かにせずにスピードアップする方法や事前に
さまざまな検査を行う方法などを教えていただきます。



本セミナーは動画配信はございません。会場でのみ受講可能です

～スタッフの方とお越しいただくことを推奨します～

百聞は一見に如かず、一緒にセミナーにご参加いただいた方が圧倒的に成果に
繋がります。

お申込みはこちら
24時間WEBから受付



主
催

耳鼻科向け 残業ほぼゼロでも年間医業収入1.8億以上を目指す

お問い合わせNo. S123952



サステナブルな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。) → 123952

残業30時間以上/月の耳鼻咽喉科が
医療の質を大切にしながら
「診療効率化に」に取り組んだ結果

高齢者・セカンドオピニオンが多いにもかかわらず
花粉症シーズンでも**残業ほぼゼロ！**

土曜日11時終わり・定期的なりフレッシュ休暇で
診療日数が少なくても月間レセプト枚数2500枚超！

誰もが驚く状態を実現した秘訣を大公開



S耳鼻咽喉科クリニック 院長 S氏

地方都市で耳鼻咽喉科クリニックを開業。

高齢者・セカンドオピニオンが多いにもかかわらず花粉症シーズンでも残業ほぼゼロという偉業を成し遂げる。

また、土曜日11時終了・週31.5時間の診療時間かつ定期的なりフレッシュ休暇で診療日数が少ない中で、1院1ドクターで月間レセプト枚数2500枚超を実現した。

1時間当たり平均30名の診療ペースを維持する中でも、とことん医療の質にこだわっており、セカンドオピニオン患者さんも多い。

耳鼻咽喉科の中でも日本トップクラスの効率化事例をもつクリニックである。

【目次】

- ・ 不安な開業当時 それでも患者さんは順調に増えた
- ・ 開業2年目 突然訪れた“ピンチ”
- ・ 診療効率化に向け、試行錯誤の連続
- ・ 当院の築き上げた効率化の「3つの柱」
- ・ コロナ禍でも止まらない、クリニックの進化
- ・ 船井総合研究所より

■ 不安な開業当時 それでも患者さんは順調に増えた

私が、故郷である地方都市で開業したのは
今から15年前、2009年でした。

現在開業している先生も、
先に開業している耳鼻科の近くで開業することは
憚られたと思います。

もちろん当時の私も、例に漏れずそのような考えがあり、
駅や主要なバス停からは遠く、
マーケティング的には不利な立地での開業となってしまいました。

そのため、
開業当初は、患者さんは果たして来るのか？と不安でした。

そして不安は的中。
初めはなかなか患者さんが増えませんでした。

しかし、開業前から
「鼻やのどをちょっと見て、
薬をシュッとして終わるだけの診療はしたくない！」

「患者さんにとって納得のいく治療と説明をしたい！」
という想いをずっと抱いていました。

その想いをもとに、「いい医療」の実現を追求し、
目の前の患者さんに一生懸命向き合って
診療していたおかげでしょうか。

立地が悪いにもかかわらず、地域で口コミが広がり、
患者さんの数は順調に増えていきました。

■ 開業2年目 突然訪れた“ピンチ”

当時はこのまま順調に患者さんの数が増えて、
経営も軌道に乗っていきと思っていました。
自分でも、患者さんが増えて、
経営も上手く行っていると、かなり満足していました。

しかし、そうすんなりとはいかないと思い知らされたのは、
開業2年目の風邪シーズンでした。

その頃には平均して1日で160人ぐらい、
多い日には200人近い患者さんが受診するようになっていました。

当院は1日の診療時間は6時間半です。
その人数を時間内で診ようと思うと、
1時間当たり30人以上の患者さんを診なければいけないのですが、
もちろんそう上手くはいきません。

患者さんの待ち時間は、3～4時間待ちが当たり前になりました。
それに伴い患者満足度も低下します。

「待ち時間が長い！」と怒った状態で診察室に入ってくる。
そのような状態では、当然スムーズに診察はできません。

待ち時間が長いことは自分も重々承知なわけですから、
早く診察をしないといけない意識に駆られ、
患者さんに必要な検査も十分に時間を使って実施できません。

患者さんに満足してもらえる、
“いい医療”を目標にしていた私にとって、
このような状況はまるで正反対でした。

それだけではなく、問題はクリニック内部にも及んできました。

昼休みもなく、さらにスタッフの残業が慢性的に発生し、月30時間をゆうに超えていました。

「先生。私、もう限界です・・・。
来月いっぱいまで退職させてください。」

スタッフからそう申し出られることは何度もありました。

開業以来、ずっと一緒に頑張ってきたスタッフからの
「職場環境が辛いこと」による退職の申し出は、
非常に心に来るものがありました。

辛いことはそれだけではありません。
今までより、はるかに多くの患者さんを診ているはずなのに、

「思ったより医業収入が伸びていない」

よくよく分析すると、
来院患者さんの一回診療当たりの平均単価が300点台と、
診療単価が下がっていることが原因でした・・・。

患者数をこなすことばかりに追われて、

診療単価は下がっていく・・・
開業時からのこだわりだった医療の質も下がっていく・・・

悪い結果が、また悪い結果を生む悪循環となっていました・・・。

■ 診療効率化に向け、試行錯誤の連続

強い危機感を感じた私は、
原点である“患者さんに満足してもらえる医療”を中心に据えて、
「新しい診療システムの構築」に真剣に取り組み始めました。

とにかく、試行錯誤の連続でした。

まずはどのようなやり方で効率化ができるか？
ありとあらゆる方法を考え、実践してきました。

「いい医療」を維持して、
効率化できるような施策を思い付いては取り組んでいきました。

私が独自に思いついた手法や
他業種での効率化例、
船井総合研究所の勉強会で得た情報など、

「ダメだったらやめればいい」という考えのもと、
試行錯誤を繰り返しました。

独自のクラウドシステムの導入・・・
先駆けてWeb問診の導入・・・
おそらく耳鼻科診療所では初の自動釣銭機の導入・・・

ことある施策において、

「難しくてこんなことできません」
「かえって仕事が増えます」

一部のスタッフから反対の声も受けました。
似たような経験のある先生も多いのではないのでしょうか。



船井総合研究所
クリニック経営研究会の様子

改革に反対意見はつきものです。

でも院長と考え方のベクトルが合うスタッフは、
必ずついてきてくれます。

そんなスタッフに支えられながら、当院は少しずつ成長していき
ました。

さらには、
診察は医師とスタッフだけでは
成り立つものではありません。

診察を受ける患者さんが何よりも重要であり、
患者さんにとってもわかりやすく、
協力を得られるような仕組みを構築していかなければなりません。

当院の立地する地域は少子高齢化の進む地方都市という
こともあり、ご高齢の方の来院も多いのが実情です。

そのため、
患者さんの協力を得るという点をなおさら気を付けて、
オペレーションを試行錯誤していきました。

そして・・・



案内をしやすいように
「当院の診察の流れ」を掲示してみました

■ 当院の築き上げた効率化の「3つの柱」

診療オペレーションを根本から見直し、
試行錯誤の末に築き上げた
当院の「診療システムの柱」は
次の3つです。

① クラークの理想形・クラークとドクターのシンクロ

カルテ入力を任せるという次元を超え、共に診察を行うレベル、まさにドクターとシンクロ状態で、診察前の不足情報の伝達や抜け漏れの指摘など完璧にやってくれています。

② 10秒でわかる洗練された診察前カルテ

事前情報収集・整理こそスムーズな診察のカギであり、そのための前問診のクオリティが非常に重要です。当院では新卒スタッフでもハイクオリティな前問診を行う仕組みと教育体制を構築しています。

③ そんな手があったか！無数の効率化施策

効率化のアイデアに終わりはありません。説明を疎かにせずにスピードアップする方法や事前に検査を行う方法など常に新しい方法を導入しています。

ポイントとしては

- ・スタッフへの権限委譲と連携の強化
- ・そのための教育体制の整備
- ・注力すべき内容の選択と集中

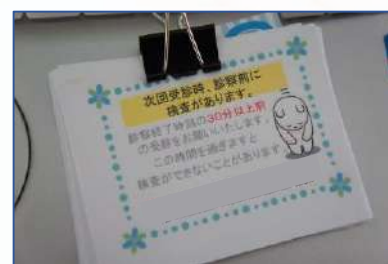
といったことを意識し、
さまざまな効率化施策を進めていきました。

小さな取り組みを日々積み重ねて行った結果、
1時間当たりの平均の診察人数は

10名前後 → 約30名に

いまでは花粉症シーズンでも
残業ほぼゼロを達成することができるようになり、

患者数は増え続けているのにも関わらず、
残業ほぼゼロを実現し続けています。



次回の受診を
早い時間帯に誘導するカード
常に新しいアイデアを考えています

■ コロナ禍でも止まらない、クリニックの進化

2020年春、新型コロナウイルスで受診抑制が起きていた中でも、来院患者さんが減ったのは一瞬だけでした。

それは、先述の通り効率化を進め、待ち時間が少ないだけでなく、丁寧な問診や説明、

CT、ハイビジョン内視鏡、アレルギー迅速検査装置などの医療設備の充実、

といったように他院と差別化ができて、患者さんに選んでいただけるクリニックであり続けた結果なのだと思います。

しかも、コロナ禍であっても、当院はさらなる進歩を遂げてきました。

IVR（自動電話応答システム）の活用、自動精算機の導入、発熱患者さんの自動トリアージシステム・・・

さらには、コロナ禍の長期化を見据えて、流行早期に患者さんの導線を分けるために、診察室の大改装を行いました。

このように、外部環境がどのような状況であっても、進歩し続けることができたのは、「効率化し、残業ほぼゼロ」であったからだと考えます。

「残業ほぼゼロ」という時間的余裕があったからこそ、新しい施策をじっくりと考え、取り組むことができました。スタッフも、院長の考えを信じてついてきてくれました。

これからの時代、「働き方改革」という観点はもちろん、
スタッフを大切にし、
効率化で時間収益性を上げ、
その分をスタッフに還元できるクリニックこそ、

日々成長し、永く続く医療機関であるのではないのでしょうか。

当院のような地方のクリニックでは、
勤務医の先生を見つけることは極めて困難であり、
クリニックの成長には診療効率化は必須です。

「診療効率化」こそ最大の強みであり、進歩の源泉です。



S耳鼻咽喉科クリニック
院長 S氏

ここまでお読みいただいた熱心な皆様へ

さて、効率化に本気で取り組み、
繁忙期でも残業ほぼゼロを実現するまでの軌跡は
いかがだったでしょうか。

申し遅れましたが、
私は株式会社船井総合研究所で
医療支援部でマネージャーを務めております
井上 駿（いのうえしゅん）と申します。

先生方のクリニックも、忙しくて待ち時間が長くなり
患者さんが怒っている・・・
スタッフからの悲痛の叫びをいただく・・・
というような経験があったかもしれません。

耳鼻咽喉科にとって診療効率化は
目を背けることができないテーマです。

弊社が特にお伝えしたいことは、
耳鼻科の「診療効率化」の必要性は、
スタッフ採用・賃上げという観点でも
ますます高まってきているということです。

日本の労働生産性は諸外国と比べると非常に低い状態です。
これは耳鼻科においても重要な話であり、
今の物価高に対抗するためには、労働生産性を高めて
賃上げを出来る状態をつくる必要があります。

また、言わずもがな「働きやすさ」も重要です。

賃金が高いことと働きやすさを両立できる医院が
今後スタッフから選ばれる医院となります。

毎日残業が続いている・・・
繁忙期は帰る時間が夜21時を回ってしまう・・・
そのような医院にスタッフはついてきません。



株式会社船井総合研究所
医療支援部 マネージャー

井上 駿（いのうえしゅん）

そこで今回、
弊社は効率化を実現し、
残業ほぼゼロ・週31.5時間診療で医業収入を1.8億円以上を
続けて達成しておられる、

耳鼻咽喉科業界でも日本トップクラスの事例をお持ちである
s耳鼻咽喉科クリニック s院長をゲストとしてお招きし、
セミナーを企画させていただきました。

セミナーのご案内のみ、先生のご希望により
医院名・お名前を伏せさせていただいておりますが、
日本トップレベルの事例をセミナーで徹底解説するからこそ、
ご来場いただいた先生のみにお伝えできるよう、
あえて名前を伏せております。

医療の質を落とすことはもちろんなく、
診療の効率化を進めていく事例・ノウハウを
惜しみなくお伝えさせていただきます。

そのセミナーの気になる内容の
ほんの一部をご紹介しますと・・・

- ・ドクターと完全にシンクロした理想形のクランク
- ・クランク2名体制の連携方法
- ・10秒で先生がわかるような病歴をつくる
診察前のハイクオリティな前問診
- ・ハイレベルなスタッフの育成事例
- ・圧倒的な説明資料の数をもとに実現する
スタッフによる疾患や検査説明
- ・患者さんの出入りが10秒以内に実現する
コンシェルジュによる患者さんの誘導の方法
- ・先生とスタッフをつなぐ診療中の合図や連携の工夫

実際の診療風景の動画も交えながら、
徹底的にお伝えさせていただきます。

また、今回のセミナー会場ですが、
東京・大阪と2会場をご用意させていただいております。

状況が刻一刻と変わる耳鼻科業界の中で、経営を本気で考え、
良いクリニックをつくろうとしている
先生方に出会いたいからこそ、
東阪両会場でセミナーを企画させていただきました。

効率化に（改めて）「今」取り組む
そのための第一歩として、このセミナーに参加するかどうか
今後のクリニックの運命を左右するといっても
過言ではありません。

効率化にお悩みの先生も、
そうでない先生も、いずれ直面する課題として、
ぜひ、本セミナーにご参加いただければと思います。

2025年3月9日（日） には東京で、
2025年3月16日（日） には大阪で、
お会いできるのを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
医療支援部 マネージャー

井上 駿

【重要】

本セミナーはオンラインではなく、来場型のセミナーです。

実際の取組みを惜しみなく映像で出させていただく非常に秘匿性の高いものとなっているため、再度オンラインで開催する予定はありません。

オンデマンド配信の予定もございません。
今回限りのご案内になります。

会場のキャパシティの都合もあるため、
場合によっては参加をお断りする可能性もございます。

後で考えよう、と本DMを机に置いておいたら、
参加者数が規定に達してしまうかもしれません。

今すぐスケジュールをご確認し、
右記のQRコードよりお申し込みください。

お申込みはこちら
24時間WEBから受付



— 昨年のセミナー参加者の声 —

凄い！目からうろこなど 感動の声を多数いただきました！

実際の診療風景を交えて、非常にわかりやすい講座をありがとうございました。
限界を感じていた自分の診療スタイルを工夫によって、まだまだ打ち破れる壁がいくつもあることがわかりました。
できあがったシステムに固執せず、スタッフの抵抗にめげず、スタッフを信頼して
変革を進めていきたいです。素晴らしい講座をありがとうございました！

実際の診療風景を交えて、非常にわかりやすい講座を
ありがとうございました。
限界を感じていた自分の診療スタイルを工夫によって
まだまだ打ち破れる壁がいくつもあることがわかりました。
できあがったシステムに固執せず、スタッフの抵抗にめげず、スタッフを信頼して
変革を進めていきたいです。素晴らしい講座をありがとうございました！
(H耳鼻咽喉科・H先生)

本日はご講演ありがとうございました。
Web問診や自動精算機などの具体的な運用
方法やコンシェルジュについてなど大変勉強になりました。
効率化という冷たいイメージがありましたが、アナログを残しつつ、患者満足度
を維持しながら、スタッフの待遇改善にも成功されており、私はこれから開業する
身ですが、効率化を意識して経営をしていきたいと思いました。
今の姿になるまで色々と試行錯誤をされたことと思いますので、ほかのお話もまだ
まだ聞きたいなと思いました。(東京都・S耳鼻咽喉科・W先生)

本日はご講演ありがとうございました。Web問診や自動精算機などの具体的な運用
方法やコンシェルジュについてなど大変勉強になりました。
効率化という冷たいイメージがありましたが、アナログを残しつつ、患者満足度
を維持しながら、スタッフの待遇改善にも成功されており、私はこれから開業する
身ですが、効率化を意識して経営をしていきたいと思いました。
今の姿になるまで色々と試行錯誤をされたことと思いますので、ほかのお話もまだ
まだ聞きたいなと思いました。(東京都・S耳鼻咽喉科・W先生)

実体験に基づく説得力のある話でとても刺激を得ることができました。
5名も退職された後に、更に業務の効率化に取り組み実績を上げておられる姿に大変
感銘を受けました。
改めて、スタッフのリクルート、育てることが大切と思いました。機会があればこ
のようなテーマも深掘りしてお伺いしたいです。

実体験に基づく説得力のある話でとても刺激を得ることができました。
5名も退職された後に、更に業務の効率化に取り組み実績を上げておられる姿に大変
感銘を受けました。
改めて、スタッフのリクルート、育てることが大切と思いました。機会があればこ
のようなテーマも深掘りしてお伺いしたいです。(U耳鼻咽喉科・U先生)

— 昨年のセミナー参加者の声 —

凄い！目からうろこなど 感動の声を多数いただきました！

スタッフさんを信頼し、責任のある仕事をしてもらっていて、素晴らしいと思いました。
ただ与えるだけでなく、スタッフを守るためにもわかりやすいツールを先生が作成されたりと本当にすごいなあと思いました。スタッフも働くモチベーションも上がりますよね。

スタッフさんを信頼し、責任のある仕事をしてもらっていて、素晴らしいと思いました。
ただ与えるだけでなく、スタッフを守るためにもわかりやすいツールを先生が作成されたりと本当にすごいなあと思いました。
スタッフも働くモチベーションも上がりますよね。（I耳鼻咽喉科・I先生）

当院で実施していても、もっと効率よくできることが多く学べた。
医師が診察、処置に集中して行えることで、待機時間・残業時間を減らせて、スタッフ・患者さんともに満足度が上がることがわかりました。
スタッフの症状説明や事前検査などして医師負担を減らす協力が必要だとも思っています。実施したいと思います。

当院で実施していても、もっと効率よくできることが多く学べた。
医師が診察、処置に集中して行えることで、待機時間・残業時間を減らせて、スタッフ・患者さんとともに満足度が上がることがわかりました。
スタッフの症状説明や事前検査などして医師負担を減らす協力が必要だと思い持ち帰って検討して実施したいと思います。
とても熱い先生だなと思い、一緒に仕事したいと思いました。（匿名希望）

大変参考になり、医療従事者としてやれることが多くあることに気づきました。
今の現状として、残業は入らしたいが、受付患者数が多すぎて、残業はありきの業務になっているので、患者様の満足度を下げずに、スタッフのストレスも減らせる方法を探していこうと思いました。
貴重なお話を聞かせていただきありがとうございました。

大変参考になり、実体験に基づく説得力のある話でとても刺激を得ることができました。
医療従事者としてやれることが多くあることに気づきました。
現状として、患者数が多いので残業はありきになっているため、患者の満足度を下げずに、スタッフのストレスも減らせる方法を探していこうと思いました。
貴重なお話を聞かせていただきありがとうございました。（K耳鼻咽喉科・S先生）

耳鼻科向け 残業ほぼゼロでも年間医業収入1.8億以上を目指すセミナー

開催
日時

2025年

3月9日

日

10:00~12:30

(受付開始:開始時間30分前~)

開催
場所

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(八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1
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、東京メトロ丸の内線「東京駅」
地下直結八重洲地下街経由]

開催
日時

2025年

3月16日

日

10:00~12:30

(受付開始:開始時間30分前~)

開催
場所

船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」
⑩番出口より徒歩2分]

【申込期限】 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

税別

30,000円

税込

33,000円

/1名様

会員価格

税別

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。
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。
また最小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たしかねますので、ご了承ください。

講座

第1講座

セミナー内容

耳鼻科2025年の時流と診療効率化の意義について

2025年以降の耳鼻科経営において診療効率化の意義合いが大きく変わってきます。
今の時代に何が必要なのか徹底解説いたします。
見どころ①耳鼻科経営の時流
ついに2025年到来。少子高齢化の中で耳鼻科経営はどうなっていくのか、
今何を対策すべきなのかを解説いたします。
見どころ②オペレーションDX
マイナナンバー保険証の普及も徐々に広がり、いよいよオペレーションDXを本格的に進めていく
タイミングとなりました。耳鼻科においてどのように進めていけばいいのか解説いたします。

株式会社船井総合研究所
医療支援部 マネージャー

井上 駿



第2講座

特別ゲスト講座

効率化を進め、繁忙期でも残業ほぼゼロ&年間医業収入1.8億以上を達成した
効率化の取り組みをご講演いただきます。
見どころ①動画で解説!診療風景
2名体制のクラーク、患者誘導、問診や説明対応方法、スタッフ連携の様子を動画で解説します!
見どころ②質を落とさず効率化するポイント
医療の質を落とさず、問診や説明をスタッフに移譲していくための教育や説明資料について解説します!
見どころ③残業をゼロにする工夫
残業ゼロにするための、レセプトチェックや患者誘導の工夫をお伝えします!

S耳鼻咽喉科クリニック
院長

S 氏



第3講座

診療効率化実践講座：効率化事例・ノウハウ大公開

ゲスト講座の補足と、診療効率化のノウハウについて体系的に整理してお伝えさせていただきます。
見どころ①
ゲスト講座でお伝えしきれなかった内容を含め、診療効率化について実際の事例やノウハウをお伝えします。
見どころ②
診療効率化に必要な人材採用や教育における事例、また、効率化を実現した先の
マーケティング戦略についても、耳鼻科経営に関わるテーマを総合的にお伝えします。

株式会社船井総合研究所
医療支援部
チーフコンサルタント

眞野 泰一



第4講座

まとめ講座

本日のまとめと、必ず持ち帰っていただきたい学びについてお伝えします。

株式会社船井総合研究所
医療支援部 マネージャー

井上 駿

お申し込み方法

Webからお申し込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。

セミナー情報は当社ホームページからもご覧いただけます!

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123952>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

