

泌尿器科特化型セミナー開催!

泌尿器科専門特化で 院長週休3日で 年間売上1.2億円を目指す モデル経営法を大公開!

泌尿器科クリニックが抱える…

院長QOL崩壊

消極的スタッフ

残業体質

を全て解決できる

泌尿器科働き方改革&診療オペレーション改革 についてお伝えします!

- point 1 泌尿器科の診療効率を劇的に向上!Web問診の具体的活用術
 - point 2 「直来中心の医院」から「患者が選ぶ医院」へ!
 - point 3 会計待ち時間ゼロを実現!会計DX化
 - point 4 クラーク制度導入!成功する診療現場の構築法とは?
 - point 5 院長主導の時代は終わった!
スタッフ主導で劇的に業務改善を進める最強メソッド
- etc

詳しく知りたい方は次のページへ

【泌尿器科】院長週休3日で年間売上1.2億円のモデル経営法

お問い合わせNo. S124507

主催



サステナブル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。) →

124507 🔍

泌尿器科クリニックで高生産性を 実現するための**施策一挙公開**

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**



弊社は「泌尿器科クリニック」の経営のお手伝いをして4年が経ちました。泌尿器科業界は大きく変わってきていると実感しています。一例を挙げると、保険点数の算定基準は年々芳しくなくなってきております。これは泌尿器科に関わらず、すべての科目に同様の傾向があります。例えば、「内科」を併設している泌尿器科クリニックも多いですが、弊社がお付き合いしている内科医院の月間平均レセプト単価は、50点程減点されておりました。

保険診療の売上は

「売上」＝「平均診療単価」×「延べ人数」

という式になります。

平均診療単価は科目によりある程度決まってくるから、保険診療を中心とした医院の場合、月間売上を増やすには

オペレーション改善が大事になるということです。

泌尿器科クリニックが生産性向上を目指す意義

泌尿器科は、前立腺癌や膀胱癌といったような生死に関わる科目でもありますが、地域の人々の生活の質（QOL）を守るという最重要な役割があると考えます。まずは、生活の質が落ちてしまい苦しむ患者様に一人でも多く泌尿器科の医療を届けることを船井総合研究所は最重要ミッションとして掲げております。

泌尿器科クリニックは、

【患者様を増やしたい⇒増えると諸検査が渋滞し待ち時間が増大する⇒尿沈査検査を省く⇒レセプト単価が下がる⇒少ない人数で沈査を回した方が効率が良い⇒患者様を増やせない】このようなジレンマがあるように思います。

より多くの方に貴院の医療を届けるためにはこのジレンマを打ち破る必要があります。今回のセミナーではそんなジレンマを打ち破った泌尿器科の弊社クライアント事例をまとめ、その方法について徹底的に解説いたします。

医師1名 週休3日で 売上1億2,000万円を目指す 泌尿器科ビジネスモデル

従来の泌尿器科クリニックと弊社事例の泌尿器科クリニック

ココが違う!

レセプト枚数

1,000件

➡ **1,500件**

レセプト単価

865点

➡ **1,000点**

延べ来院数

1,200人

➡ **1,800人**

1日あたりの患者数

60人

➡ **90人**

診療効率化

- 電子カルテ
- Web問診
- Web予約
- クラーク
- インカム
- 医師1名診察室2部屋

残業時間

20時間程度

➡ **0時間**

自費診療売上

30万円程度

➡ **200万円^{程度}**

診療日数

月26日

➡ **月20日**

マネジメント

院長が決める

➡ **スタッフ主導
ミーティング
評価制度完備**

採用

その場で
補充採用

➡ **未来組織図
年間での
採用計画**

ポイント① 泌尿器科の診療効率を劇的に向上！ Web問診の具体的活用術

【施策概要】

泌尿器科の診察室において、患者対応の効率化と質の向上を図るため、Web問診を積極的に活用することをおすすめします！Web問診システムを導入することで、患者様が来院前に必要な情報を記入し、医師がそれを事前に電子カルテで確認する仕組みを構築します。

【解決できる課題】

▼診察時間を削減

診療見学をしていると診察室の時間の大半は問診に使われています。

診察前に問診回収できてカルテに記載までされていれば診察での問診を絞ることができて

診察室の回転率が劇的に向上します。

▼検査誘導の効率化

初診患者の問診が事前にわかっているれば、

必要な検査を診察前にしてから診察することが可能になります。

▼スタッフの負担軽減

受付スタッフが問診票の記入内容を確認・転記する手間が省け、他の業務に集中できます。

【目指す理想的なオペレーション】

▼来院前にWebで問診を回収できる体制

▼受付時に問診回答いただけない場合は待合室でWeb問診を回答



ポイント② 「直来中心の医院」から 「患者様が選ぶ医院」へ！

【施策概要】

クラウド上で管理できるWeb予約システムを導入と時間帯予約を採択することで、「待ち時間対策」「診察室当たりの売上最大化」「集患力アップ」が望めます。

【解決できる課題】

▼待ち時間対策

待ち時間のクレーム要因は「あと、どれくらい待つのか？」です。時間帯予約であれば、予め最大受け入れ可能枠を設定することになるので、**待ち時間を可視化**できます。

▼診察室当たりの売上最大化

各時間帯で無駄なく患者様にご来院いただくことで**診察室の空き時間を減らす**ことができます。

▼集患力アップ

令和時代の新患はWeb経由で来院いただくことが多いです。Web予約システムを導入することで**24時間どこからでも診療の予約ができる**ようになります。

時間帯予約制の導入

9:00～9:30 6人枠	9:30～10:00 8人枠
- 予約患者（再診）1枠 - 予約患者（再診）1枠 - 予約患者（初診）2枠 - 当日来院患者用に2枠対応可能	- 予約患者（再診）1枠 - 予約患者（再診）1枠 - 予約患者（初診）2枠 - 予約患者（初診）2枠 - 当日来院患者用に2枠対応可能
外来患者（再診） → 1枠 外来患者（初診） → 2枠	

【目指す理想的なオペレーション】

時間帯予約で1日の患者受け入れ枠を設定し

まんべんなく予約していただくことで待ち時間少なく、

無駄のない診療体制を目指しましょう。

ポイント③ 会計待ち時間ゼロを実現！ 会計DX化

【施策概要】

診察が終わった後も、会計のために長い時間待たされる…。
このような「会計待ち時間」は、せっかくスムーズな診察を受けても、
患者様の満足度を大きく低下させてしまう可能性があります。
「会計待ち時間ゼロ」を実現し、ストレスフリーな患者体験を提供します。

【解決できる課題】

- ▼会計待ち時間
- ▼スタッフの残業体制

【目指す理想的なオペレーション】

- ▼キャッシュレス決済の導入
キャッシュレス決済を導入することで、現金の受け渡しにかかる時間を大幅に削減できます。
- ▼自動精算機の導入
自動精算機を導入することで、会計処理を自動化し、スピードアップと正確性を高めることができます。**残業時間の要因でもある締め作業もスムーズになりスタッフの負担軽減に効果的**です。
- ▼会計システムとの連携
電子カルテシステムと会計システムを連携させることで、会計処理をスムーズに行うことができます。診察終了と同時に会計処理が完了し、**患者様は会計のために待つ必要がなくなります**。



ポイント④ クラーク制度導入！ 成功する診療現場の構築法とは？

【施策概要】

貴重な医師の時間を確保し、より多くの患者様に質の高い医療を提供するために、クラーク制度の導入が注目されています。クラークとは、医師の指示のもと、カルテ入力、書類作成、検査予約、患者対応などの事務作業を代行する医療事務スタッフです。

【解決できる課題】

- ▼診察室の患者入れ替え時間
- ▼検査漏れ

【目指す理想的なオペレーション】

診察時間：5分

所見記載（SOAP）
次の患者の予習
紹介状

3分

診察時間：5分

所見記載（SOAP）
次の患者の予習
紹介状

3分

クラークが代行入力するため
8分→6分に短縮できています。
1日の患者数が60人であれば
 $59 \times 2分 = 118分$
の時間短縮になります！

ポイント⑤ 院長主導の時代は終わった！ スタッフ主導で劇的に業務改善を進める最強メソッド

【施策概要】

「クリニックのことすべてを院長が一人で抱え込み、疲弊していませんか？」
スタッフ主導型組織づくりを実践して、院長のQOL向上、業績アップを図ります。

【解決できる課題】

▼院長のQOL

▼現場オペレーション課題

【目指す理想的なオペレーション】

スタッフマネジメントの極意は「優先順位」です。

まず初めに下記の条件面に欠点がないか確認しましょう。

・お金の問題（給与） ・人間関係の問題 ・働く環境の問題（残業時間）

これらの要素が満たされていなければスタッフ主導型組織づくりが難しいです。

上記を満たしたうえで下記の流れで取り組みましょう。

「組織図の作成」→「役割と責任を与える」→「会議体を整える」

あとは、**価値のある会議**ができるかです。

価値ある会議の定義が難しいですが、本セミナーでは生産性向上を目的としているので現場のオペレーション改善を目標とした会議をすることをお勧めします。参加者は主任クラス以上で毎月1回開催します。事前に目標を設定し、その目標にたいして現状の課題と改善案を考えた状態で会議をして、その場で院長が意思決定をするような会議は意義があります。

更に気になる内容はDLレポートをご覧ください

無料配信中！

即効集患手法や、
待ち時間の問題解決方法を知れる

＜小冊子無料ダウンロードとは＞

船井総合研究所がセミナーでしかお伝えしない
クリニック業績アップにつながるノウハウを小冊子にまとめ、
無料でネット配信をしております。
詳細は右記QRコードをチェック！

下記のQRコード
からダウンロード！



＜泌尿器科医院向けメールマガジン＞

下記の内容を中心にお届けしております！

▼全国の泌尿器科医院の成功事例

▼当たる集患対策ノウハウ

▼診療効率化・マネジメント・採用活動ノウハウ

▼泌尿器科医院向け新ビジネスモデル

▼船井総合研究所の最新セミナー情報

下記のQRコード
からメルマガ登録！



本レポートをお読みいただいた熱心な 皆様へセミナーのお知らせです。

- ＊泌尿器科クリニック専門特化の生産性向上ノウハウ
- ＊1時間以上の外来待ち時間が30分以内に短縮できる予約システムの活用法
- ＊1時間で9人の外来診療を行うための、Web問診の活用法
- ＊泌尿器科特有の問診項目と構成をWeb問診に反映する方法
- ＊医師1名、看護師2名で1日外来100人を診療するスタッフ導線
- ＊クラーク体制を早く整えるためのコツ
- ＊診察の入れ替え時間30秒以内を実践するためのポイント
- ＊診療所の最新事例！？会計DXとは
- ＊会計待ち時間0秒を実現できるカードレスキャッシュレスとは
- ＊1日外来100名以上診療しても残業ほぼ0の医院の仕組みとは
- ＊売上120%増を見込める組織図作成のポイント
- ＊応募倍率20倍を目指せる採用戦略とは
- ＊スタッフエンゲージメントを上げる評価制度とは
- ＊毎月1回開催するだけでオペレーション改善が見込めるスタッフMTGとは
- ＊離職率0%を目指せるスタッフマネジメント手法
- ＊泌尿器科クリニックの最新時流予測

**上記について一つでも聞いてみたいと思う方は、
本セミナーにご参加ください！**

本セミナーでは泌尿器科クリニックで必ず一度は頭を悩ませることになると言っても過言ではない「待ち時間問題」を解決し、診療を効率化させ医業収入も伸ばすために、船井総合研究所が培ってきた医療機関の事例から集積した確かな診療効率化のノウハウを一切の惜しみなく大公開致します。参加費用以上の価値を提供できるよう、練りに練ったセミナー内容をご用意しておりますので、皆様のご参加を心よりお待ちしております。さらに、この度ご参加いただきました先生方には『無料経営コンサルティング』を特典としてお送りいたします。ボトルネックの特定とともに、目標に向けて解決すべき課題は何なのか、そしてどのように解決すべきか、という内容をそれぞれのクリニックに合わせてお伝えをさせていただきます。

豪華セミナー特典

1 コンサルタントによる無料経営相談 (希望者のみ)

これまで多くの診療所をコンサルティングしてきた医療専門の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します。開業前・継承・開業から何年か経った状況でもご相談可能です。



2 専門のコンサルタントによる無料診療見学レポート (希望者のみ)

これまでに全国の泌尿器科クリニックの診療見学をしてきた泌尿器科専門のコンサルタントが貴院の診療を見学し、無料でオペレーション改善のフィードバックをいたします。



講座	講座内容	講師
第1講座	【時流予測】泌尿器科クリニック業界の今後とは 医師の働き方改革・診療報酬改定・かかりつけ医制度の開始・マイナンバー導入など最近の医療業界は目まぐるしく変化しています。そのような中で、泌尿器科クリニックは医療業界で、どのような立ち位置で今後、どういった経営方針を取るべきなのかを解説いたします。 ▼講座内容一部抜粋 ・直近の医療業界に持たされている変化から今を読み解く ・泌尿器科クリニックの今後取るべき経営方針提言	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	【泌尿器科】院長週休3日で年間売上1.2億円のモデル経営法 売上を維持したまま、院長の働き方改革を実現するための施策をお伝えいたします！ ▼講座内容一部抜粋 ・診療日数・時間を減らしても売上が落ちない理由とは！？ ・予約優先制診療で待ち時間短縮を実現 ・受付での問診を最小化させられるWeb問診 ・採血、採尿のフローを工夫することで1検体あたり2分の稼働時間短縮 ・スタッフの配置を工夫するだけで診療時間1時間短縮可能	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3講座	本日の学びを最大化するまとめ講座 まとめ講座では、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します。 ▼講座内容一部抜粋 ・情報を持ち帰るだけでなく具体的に実践するための考え方と方法をご紹介します ・全国のネットワークを駆使し、誰よりも早く確実に目標達成を目指す方法	株式会社船井総合研究所 医療支援部 マネージング・ディレクター 石原 春潮 

開催日時

2025年 **3月9日** 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)
14:30~17:00

東京会場

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
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 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 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)】

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。

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。また最少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。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込**22,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 16,000円 (税込**17,600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メンバース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/124507>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「124507」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。