

たった半年で売上2倍成長！ 月商1,000万円達成の秘訣大公開セミナーのご案内

講座	セミナー内容
第1講座	競合の多い内科クリニックにて、開業後より早く成果を出すためのコツ 競合クリニックの件数が多く、競争が厳しい内科業界において、開業後"より早く""毎月安定して"医業収入を立てるためのポイントとは？ 船井総合研究所の150超の内科クリニックのデータと実際の事例をもとにお伝えいたします。 【講座内容抜粋】 ・内科クリニック業界のマクロ分析と時流 ・今後の内科クリニック経営において押さえておきたいポイント ・ゲスト講座で特に皆様に聞いていただきたいポイント 株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科グループ チーフコンサルタント 中村 遥
第2講座	たった半年で2倍成長!月間医業収入1,000万円越えを達成できた秘訣を大公開 さいたま市浦和区で開業されている門平忠之氏にご講演いただきます。 2024年5月から生活習慣病の集患対策に注力し、月間医業収入が500万円前後だったのが、たった半年で1,000万円越えを達成。本セミナーでは半年間で行ってきた集患対策や診療体制についてなど詳しく解説していただきます。 【講座内容抜粋】 ・たった半年で月間医業収入を2倍成長できた施策の全てを紹介 ・生活習慣病に特化したクリニックづくりを行ううえでうまくいったポイントと苦労したこと かどひら内科・循環器内科 院長 門平 忠之氏
第3講座	業績を安定して伸ばす!生活習慣病に特化した内科クリニックの成功モデルの作り方を徹底解説! 風邪や感染症の流行といった外部環境の影響を受けにくく、安定して業績を伸ばし続けることができる生活習慣病に特化したクリニックづくりについて、 ゲスト講師の事例を踏まえて、専門のコンサルタントが解説いたします。 【講座内容抜粋】 ・生活習慣病に特化した内科クリニックの成功モデルの作り方 ・開業後に最速で売上をつくるためのHPづくり&Webマーケティングの秘訣 ・既存患者内から生活習慣病患者を引き上げるための院内での取り組み 株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科グループ 久保田 駿
第4講座	本日のまとめ 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

開催要項

日時・会場	2025年 4月13日 【開催時間】 10:00~12:30 (受付開始: 14:00~16:30 開始時間30分前~) 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)]	2025年 4月20日 【開催時間】 14:00~16:30 (受付開始: 開始時間30分前~) 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
-------	---	---

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**) / 一名様 **会員価格** 税抜 24,000円 (税込**26,400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。

※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。

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/125918>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「125918」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」と検索してご確認ください。※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。



“地域の総合診療クリニック”を目指していたが 業績に伸び悩んだ末に心機一転、 生活習慣病領域に専門特化!



何でも診るの方が
患者さんが集まる気がする
生活習慣病の集患は
時間がかかる領域と感じる
そもそも生活習慣病の新患は
どう集めればよいかわからない
と疑問に思った方は**ご参加ください**

競合過多・激戦区の埼玉エリアの成功事例からみる “生活習慣病治療特化型クリニック”の作り方 は中面で!

ぜひ3分だけお付き合いください

主 催

サステナ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

たった半年で売上2倍成長!月商1,000万円達成の秘訣大公開

お問い合わせNo.S125918

お申込みは
こちらから→

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。)-> **125918**

たった半年間で 売上2倍超の成長を実現！

かどひら内科・循環器内科のご紹介

2023年10月に埼玉県さいたま市浦和区に開業。
開業5ヵ月目に医業収入が伸び悩んだことで経営方針を転換。
生活習慣病の治療に特化することでクリニックの業績は右肩上がりに成長。
2024年には月間医業収入1,200万円を突破するなど、大きな成果を上げている。

経歴

2001年 千葉大学医学部卒業
2011年 千葉大学大学院医学研究院 博士課程修了

千葉大学医学部附属病院 循環器内科
成田赤十字病院 内科
千葉県立東金病院 内科
虎の門病院 循環器センター
千葉県救急医療センター 循環器治療科
米国Englewood Hospital and Medical Center留学
米国コロンビア大学/
Cardiovascular Research Foundation留学
東京警察病院 循環器科

2023年10月 かどひら内科・循環器内科 開院

資格

日本循環器学会 循環器専門医

日本内科学会
認定内科医・総合内科専門医・指導医

日本内科学会
JMECCインストラクター

日本心血管インターベンション
治療学会 認定医

身体障害者指定医（心臓機能障害）

難病指定医



かどひら内科・循環器内科
院長 門平 忠之 氏

2023年10月に新規開業。落下傘開業ではあるが、 時間をかければうまくいくと楽観的に考えていた

勤務医としてやり切ったという達成感から、重症患者の治療よりも開業して、予防医療に力を入れたいという思いが強くなりました。

「高いレベルでの最新の医療を実施したい」「循環器専門であるが、呼吸器、消化器を含め幅広い医療を提供していきたい」という想いをもち、2023年10月に新規開業しました。

開業前は、東京都中野区にある病院に勤めておりましたが、周辺に循環器内科が多かったことと、開業後はいずれにせよその地で患者さんを集めていく必要があると考え、勤務先周辺での開業は考えておりませんでした。

落下傘開業ではありますが、開業したらなんとかなるだろうと楽観的に思っていました。

23区内は競合が多いと考え、地元である埼玉県での開業を選びました。当時実施した診療圏調査の結果もよかったこともあり、さいたま市浦和区での開業を決めました。

内覧会では約300人の来場！ 開業4ヵ月目までは順調に患者数が増加していた

開業時に行った内覧会では、300人以上の方に集まっていただきました。通常であれば内覧会は100人も来ないと聞いていましたので、「診療圏調査の結果通り、循環器内科の競合の多い駅前で開業しないで正解だった！」と予想以上の集客に自信を深めました。

開業初日も20人の患者さんに来ていただき、その後も風邪症状の方を中心に最初の4ヵ月間は順調に患者数が増えていきました。



数値でみる！かどひら内科・循環器内科の成長

Before

2024年4月（開業6ヵ月目）

月間偉業収入

約474万円

特定疾患療養管理料
＋生活習慣病管理料Ⅰ＋Ⅱの算定件数

205件

生活習慣病新患数

10人未満

After

2024年12月末

月間偉業収入

1,200万円超え

特定疾患療養管理料
＋生活習慣病管理料Ⅰ＋Ⅱの算定件数

500件超え

生活習慣病新患数

50人以上

開業5ヵ月を過ぎてから患者数や業績面が伸び悩み。 近隣で内科クリニックの新規開業が重なり不安・焦りが より一層強くなる・・・

開業してからは順調に患者数や業績が増えていましたが、開業して5ヵ月目を迎えたあたりから急に患者数や業績が伸び悩みました。開業5ヵ月目までは特に風邪症状の患者さんが、毎日20人近くは来院していましたが、開業5ヵ月目を過ぎてからは急に風邪症状の患者数が減ってしまいました。

今までは現在の経営スタイルのままでも引き続き成長はできと思っていたのですが、この時初めて自身の経営方針について不安を覚えるようになりました。

そんなところに、近隣に複数の内科クリニックが新規開業することとなりました。開業前から近くで内科クリニックが開業することは聞いていましたが、いざ近隣でクリニックが新規開業すると余計に焦りや不安が強くなりました。

あるパンフレットを きっかけに、経営方針を 転換することを決意

それまで右肩上がり順調であった経営から一転して、伸び悩みの時期を迎えていたときに、一通のパンフレットが届きました。

内科クリニックの経営についてのパンフレットで、中でも特に「専門性に特化すること」の重要性を学びました。

▶ 当時、自院に届いた船井総合研究所からのパンフレット。最初は経営の知識は持ってなかったのですが、内容はとても勉強になりました。

生活習慣病治療特化で安定した経営を実現！

発熱外来が収益の
中心だった
クリニックが

生活習慣病
治療特化で

開業2年目&たった半年で1.5倍成長

月間売上**1,000万円**へ
急成長できた秘訣を大公開

本セミナーで学べるポイント

- ✓ 生活習慣病の患者に選ばれるホームページの作り方
- ✓ “明日から”新患が増えるWeb集患マーケティング
- ✓ “生活習慣病の治療”に特化した診療体制
- ✓ 患者が増えても待ち時間が増えない院内導線
- ✓ 患者負担を考慮しつつレセプト単価を上げる検査体制

開業2年目、発熱外来が中心だったクリニックが
たった半年で

生活習慣病の新患10人⇒51人

特定疾患療養管理料577件⇒820件

を実現し、安定した医院経営を実現した寺田クリニックの
成功ストーリーはレポート中面をご覧ください。



監修 法人一総合
寺田クリニック
院長
寺田 茂則 氏



◀ 当院のホームページです。
開業当時は内科全般を診るつもりでしたが、専門性を明確するために、パンフレットを読んだあとすぐに、HPの最初の文言を「生活習慣病＋心臓病」へと書き換えました。

より実践的なアドバイスを求めて、 コンサルティングを依頼することに

当時の私は「いまの状況を何とかしたいが、何をどうしたらよいかわからない」といった状態でした。

船井総合研究所については、税理士からも前向きな評判を聞いていたので、パンフレットに記載のあった経営セミナーを受講し、専門のコンサルタントとも話をしてみました。

それまでにも、いろいろな経営に関するセミナーには参加したことがありましたが、一般論については教えてくれる一方で、肝心の「具体的に自院でなにをやればよいのか」がわかりませんでした。

ですので、実際に自院に来てくれてなにをどうしたらよいかを細かく教えてくれるような環境を求めています。

当時、船井総合研究所のコンサルタントの方にクリニックまで来ていただき、その場でいろいろとアドバイスをもらった時に、「ああ、やっぱり自分はこういうことを求めているのだな」と思って、コンサルティングを依頼することに決めました。

患者数は再び増え始め、再度成長の軌道へ

コンサルタントの方には、まず最初に外来診療を見学していただきました。クリニックの導線や一人当たり診察時間などを踏まえたうえで、自院にあったアドバイスをいただけたのが有難かったです。

いただいたアドバイスは、診療現場の改善から、予約システム、患者さんを受け入れる院内体制づくり、Web広告など多岐に渡ります。

経営への視点や自院の方針は大きく変わりました。

自院の今後の経営を一緒に考えてくれる存在がいることで、一人で悩み、考え込む時間が減り、より具体的な実行にうつす時間が増えました。

特に自院の強みをもとに医院コンセプトを明確にしたことは大きかったなと感じます。

当初は「何でも診ます」という方針を掲げていましたが、それでは患者さんに選ばれないのだと。

自分の強みは「循環器と生活習慣病」であるとは思っていましたが、それを全面的に打ち出していくことの重要性を、開業から今までの経験で強く実感しています。

やっぱり「何でも診ます」の方が患者さんが来てくれそうな気がしていたんですね。患者さんがあんなにインターネットで検索して、よく見たうえでクリニックを選んでいるとは思っていませんでした。

クリニックとしてもやみくもに集患をするのではなく、自院の強みに集患領域を絞って、経営リソースを集めるようにしたことで、伸び悩んでいた患者数が再び増え始めました。



特にWeb広告についてはお任せしたところ、患者数の伸びは想像以上で、効果をすごく実感しました。

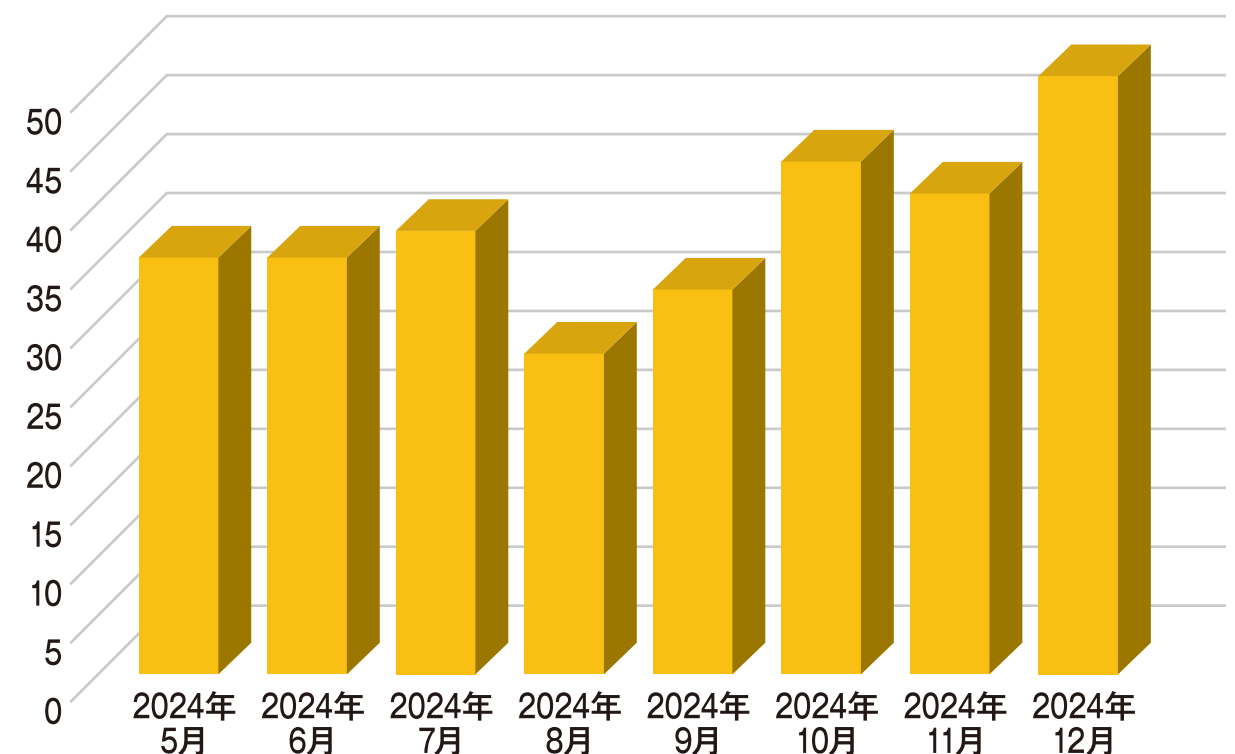
Web広告についても以前から試してみてはいましたが、ただやっているだけでなにをどうしていいかわからずにいましたし、「内科は口コミで広がっていくものだ」という話を周囲からは聞いており、そのような認識でいました。

今では、コンサルタントの方から詳しい解説をしてもらい、やっと実施している意味を理解することができました。

費用対効果も十分に見合うと考え、現在では当時よりもはるかに多くの金額をWeb広告に投資しております。

▼当院の生活習慣病患者の月ごと新患数の推移になります。
コンサルティングを依頼したタイミングから計測をはじめ、2024年12月には月50人程度の
新患の方に来ていただけるようになりました。

生活習慣病の新患数



これまでの勤務医と開業医の違いを痛感

振り返ってみると勤務医と開業医がまったく違うことを痛感しております。

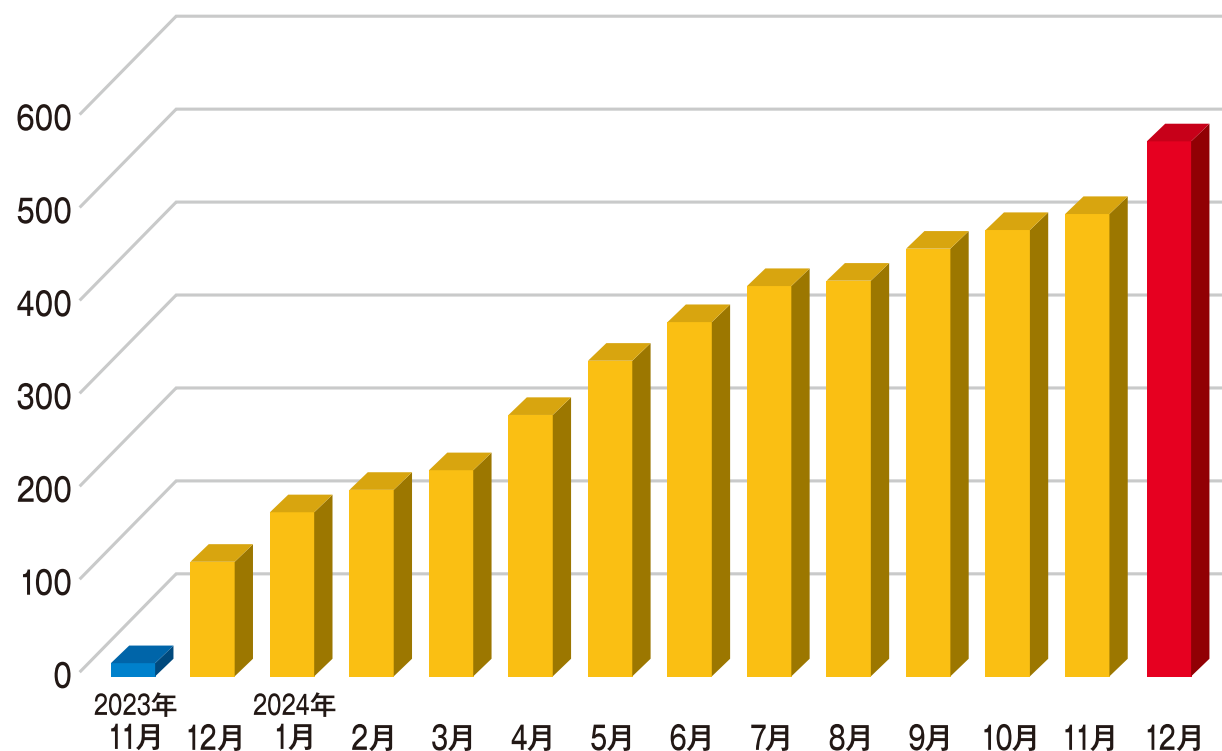
船井総合研究所の主催している経営の勉強会にも参加させていただいておりますが、元々ドクターの視点しかなかった自分が経営者としての視点を少しずつわかってきたような気がしています。

参加する勉強会では、月保険点数が100万点を超えるような、経営面でのエリートな先生方が多く、もの凄い刺激を受けています。

世の中には凄いクリニックがいっぱいあるなと思いますし、そうした先生方と交流することでたくさん学ばせてもらっています。



生活Ⅰ+生活Ⅱ+特定疾患療養管理科



取り組みを始めてわずか半年で医業収入は500万円⇒1,200万円へと成長

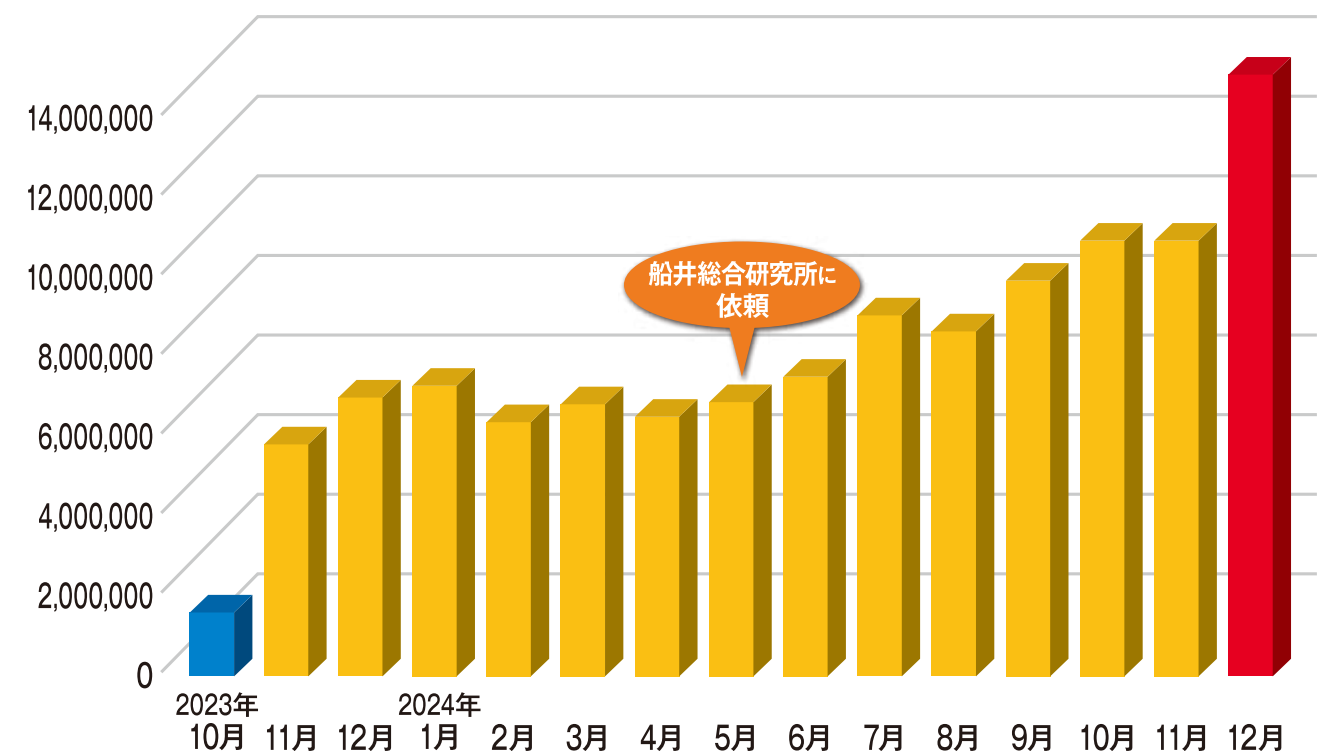
自分自身も、月間医業収入1,000万円は開業後いつか超えるだろうと思っていました。

ただ開業段階でコストは多くかかるので、達成までに何年も時間をかけてしまうと資金面が持たないなと今振り返ると感じています。

船井総合研究所に依頼した当時は、収入が横ばいに伸び悩み、通帳のお金が減ることへの焦りからも即決でしたが、そのおかげでクリニックの立ち上がりの期間を想定より早くしていただけたので本当に感謝しています。

今後は自院の強みを活かしながら、より心臓病を包括的に見られるように心臓リハビリテーションや在宅医療といった領域へも力を入れていきたいと考えています。

月間医業収入



～かどひら内科・循環器内科から学ぶ～

競争激化する内科クリニック業界で
医業収入を安定して伸ばし続けるポイントとは？

内科専門のコンサルタントが特別解説

株式会社船井総合研究所
医療支援部 内科グループ
チーフコンサルタント

中村 遥

かどひら内科・循環器内科の成長の軌跡はいかがでしたでしょうか。

ここまでお読みいただいた先生方へ、『内科クリニックが成長し続けるポイント』を解説させていただきます。

競争が激化する内科クリニック業界

右図1は「近年で新規開業をした内科診療所の件数」をあらわしたグラフで、コロナ禍以降、内科クリニックの新規開業数は増加の一途をたどっています。

また右図2は日本の医療需要の推移を予測したグラフで、2010年を基準に今後どう変化していくかを示しています。この推計によると、入院医療の需要は2040年以降もほぼ横ばいで推移する一方で、クリニックが主に担う外来診療は2025年度を境に需要が低下するとされています。

つまり、「患者さんからの需要は低下するが競合のクリニックは増え続ける」という状況が起こり得るということです。

かどひら内科・循環器内科も開業間もなく近隣に競合ができたことで業績の伸びが鈍化するという状況に直面されましたが、こうした課題は内科クリニック業界の構造的に、この先どのクリニックでも起こり得るといえるでしょう。

図1 新規開業した内科診療所件数

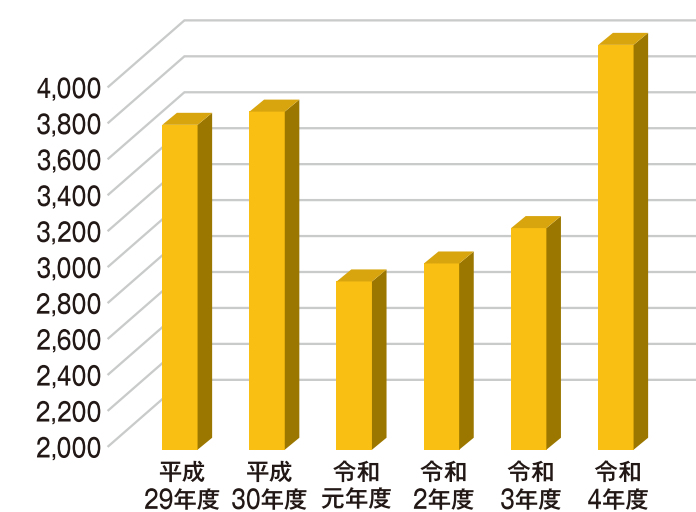
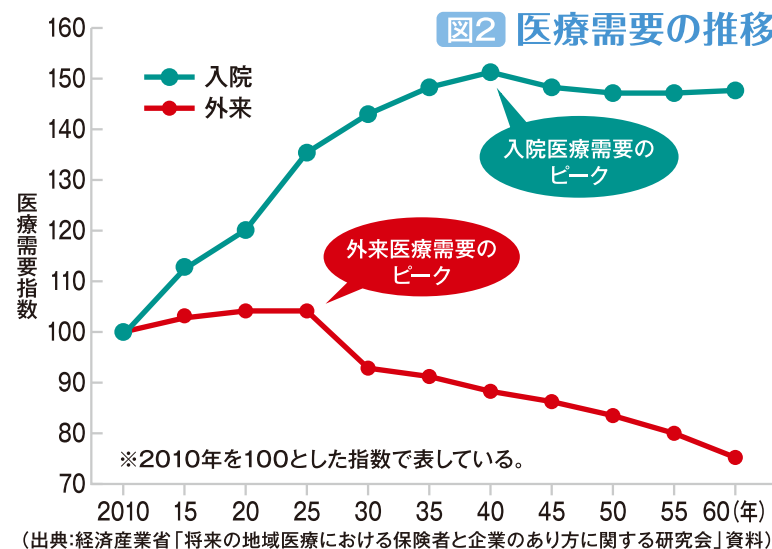


図2 医療需要の推移



安定して医業収入を伸ばすための3つのポイント

1 医院コンセプトを生活習慣病に特化させ、経営リソースを集中させている

競合が多い中でより重要になるのは、ズバリ「患者さんから選ばれる理由づくり」です。

周囲のクリニックと差別化ポイント（≡医院コンセプト）を明確にしたうえで、外部へ打ち出すことで患者さんから選んでもらうという対策が必要不可欠です。

生活習慣病の患者さんは長期的・継続的に通院するため、患者全体に対する生活習慣病の比率を高めることで毎月のレセプト数、ひいては医業収入を安定して伸ばし続けることができます。

しかし経営リソースは有限ですので、いかに集中させるかがカギです。

生活習慣病に特化した医院コンセプトと院内体制、集患戦略を掛け合わせることで、よりスピード感を持った、再現性のあるクリニックの成長が可能となります。

2 Webマーケティングに力を入れている

患者さんがクリニックを知るきっかけは多岐にわたりますが、今やWebで調べて来院する方は7割を超えます。一般的な内科クリニックは、地域の認知が広まるとともに口コミで徐々に伸びていくのが通常です。しかし、それだによりスピード感を持って成長するのは難しいですし、競合に本格的にWeb対策をする医院が現れると負けてしまいます。

これからの時代では、「決めた自院の医院コンセプトをWeb上でどれだけ発信して地域の方々に知ってもらい、それを来院のきっかけとしてもらえるか」が集患において最も重要です。

3 より質の高い医療を提供できるように院内体制を強化している

集患にうまくいき患者数が増えたとしても、効率的に診療を行うことができないと意味がありません。待ち時間が長く発生しすぎてしまえば患者満足度は下がり、定期通院に繋がらないでしょう。

患者数が増えてきたタイミングで、待ち時間対策やスムーズな診療ができるための自院の受け入れ体制に適切に投資をしていくことが重要です。

また、より多くの外来患者数を診るだけでなく、必要な検査をしっかりと実施することで質の高い医療の提供、ひいては診療単価アップによる医業収入の向上にも繋がります。

ここまで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。

お忙しいところ本レポートをここまでお読みいただきましてありがとうございます。
弊社では、今まで多くの内科クリニック経営のサポートをしてまいりました。
特にここ数年で内科クリニックの先生方からいただくご相談の多くは、
「競合が近隣にでき、業績が以前ほど伸びづらくなった」
「発熱外来で売上が伸びていたが、診療報酬改定の影響により売上が落ちてしまった」
「今後の経営について不安であるが、実際に何に取り組めばよいかわからない」
といったお悩みです。

こうした課題は、内科クリニック業界における共通のものであり、エリア性や開業年度に依存するものとは言えません。

これらの課題への解決策として弊社が推奨しているのが、**生活習慣病に特化した内科クリニック経営**になります。

「生活習慣病に特化したクリニック」という医院コンセプトを掲げ、長期的に継続して通院し続ける生活習慣病の領域に注力することで、
“他院との差別化ができ、集患がうまくいく”
“風邪や感染症の流行に左右されず、患者数が安定して伸び続ける”
“定期通院の患者さんが増えることで診療効率が上がり、残業等のスタッフの負担が減る”
そのような成功事例が全国でも続出しており、結果として医業収入が安定して伸び続けるという成果がでております。

一方で、生活習慣病の治療特化はどうしても時間のかかる領域であり、経営面で注力するには難しそう、イメージがわきづらいとお考えの先生もいらっしゃるかと思います。

そこで今回は、本レポートでご紹介させていただきました、かどひら内科・循環器内科の院長、門平忠之氏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。

本セミナーにご参加いただくことが、これからの内科クリニック業界において、皆様の経営の一助に、そして貴院が今後成長し続ける第一歩になれば幸いです。

本セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します！ 一日を通して習得できる知識はこちら！

経営面

- ✓ 2025年以降の内科業界の経営のポイント
- ✓ 経営を安定させる「生活習慣病治療特化クリニック」とは
- ✓ 「成功医院」と「衰退医院」を分けるポイントとは

集患面

- ✓ 生活習慣病の新患数を大きく伸ばすWebマーケティング
- ✓ 患者さんはここを見ている！他院と差をつけるホームページの差別化ポイント
- ✓ 生活習慣病の患者獲得に最も適した広告について徹底解説
- ✓ “患者さんの使いやすさ”を意識したWeb予約システムの導入方法

診療面

- ✓ 競合と差別化できる生活習慣病クリニック機能強化
- ✓ 患者さんが増えても待ち時間が増えない院内導線とは？
- ✓ 院長の生産性向上と患者満足度向上を両立するポイント
- ✓ 患者負担を考慮した適切な検査誘導によるレセプト単価アップ施策
- ✓ 治療からの離脱を防ぐアドヒアランス向上の秘訣

さらに詳しいセミナーの詳細を知りたい方は
ご遠慮無くお問い合わせください！

医療法人一悠会 寺田クリニック

2020年夏以降、コロナで落ち込んだ業績回復のため特に専門性を活かせる生活習慣病分野の集患に注力。継続通院の要となる特定疾患管理料の算定件数が約1.4倍増を実現。



Before

特定疾患療養管理料算定件数 ……

577件

月間売上高 ……

約630万円

After

特定疾患療養管理料算定件数 ……

800件 (×1.39倍)

月間売上高 ……

約1,000万円 (×1.61倍)

陽だまりの丘なかむら内科

保険医業収入約1.1億円で伸び悩んでいたが、単価の高い疾患に集患を注力、検査体制の充実、通院間隔の延長の3つに取り組み2年間で医師一名で保険医業収入約2.2億円へと急成長を実現。



Before

平均レセプト単価 ……

780点

年間医業収入 ……

約1.1億円

After

平均レセプト単価 ……

1,200点 (×1.54倍)

年間医業収入 ……

約2.2億円 (×2倍)

船井総合研究所の
コンサルティング先の平均数値
生活習慣病分科会

項目	経営数値
月間医業収入	13,169,422
特定疾患療養管理料	750
診療時間	151時間
看護師	3.7人
無資格スタッフ	3.8人

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。いつもサポートをして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下さるおかげで、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していただいています。

MTG以外でも、不明点や疑問点など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下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感じています。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
べっぴ内科クリニック
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。



医療法人恵伸会
大分あべハートクリニック
理事長
阿部 裕一 氏