

# 耳鼻咽喉科クリニック 経営セミナー

閑散期に取り組みたい!  
2つの大戦略を徹底解説

オンラインセミナー

PC・スマホがあれば  
どこでも受講可能!

2025年  
5月18日(日) 10:00~12:00  
21日(水) 13:00~15:00  
22日(木) 13:00~15:00  
25日(日) 10:00~12:00

(ログイン開始:開始時刻30分前~) ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

## 耳鼻科が閑散期に絶対に取り組みたい 業績底上げ・効率化ロードマップ

~これを見ると見ないとで今年の閑散期が変わります~

こんなお悩みありませんか?

- ・効率化がなかなか前に進まない
- ・増員や賃上げをするには、売上が足りないと感じている
- ・賃上げ・増員しないと今いるスタッフも辞めるかもと不安がある
- ・閑散期になるとますます不安になる



本セミナーに参加することで解決の糸口が見つかります!

閑散期  
対策①

今既に忙しい医院でも業績アップ可能!

定期受診強化で、閑散期の売上を底上げし、賃上げ・増員の原資をつくる

閑散期  
対策②

繁忙期明け~約5ヵ月で医院をパワーアップ!

スタッフと取り組みたい効率化ロードマップ

詳細は中面をご覧ください!

耳鼻科が閑散期に取り組みたい業績底上げ&効率化ロードマップ

お問い合わせNo. S127661

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

お申込みはこちら  
24時間WEBから受付



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。) → 127661

# 今年の閑散期が成長のチャンス！ 成長の半年にするか、いつもと同じ半年を過ごすか

## 耳鼻科が捉えるべき今後の時流

### 1. 賃上げと人時生産性

賃上げが本格的に進んでいます。大企業を先頭に毎日のように賃上げについてのニュースを見かけるようになりました。中小・零細企業におかれましては、賃上げをしなければ、従業員の離職、とりわけ優秀なスタッフの離職リスクが高まってしまうことは明白です。

ただ大企業と同じような体力はありませんので、どのようにすべきかという、「人時生産性」を高めるしかありません。

売上も上げていきたいですが、それだけではなく、1時間当たり、1人あたりがどのくらいの売上を出しているかという数値を上げていくことが、賃上げの原資をつくるには必要となります。まずは、右の表のように数値化し把握するとよいでしょう。

	診察時間	診察人数	1時間当たりの人数	売上	売上/時間	診療単価	人時生産性
1月	128.8	2,607	20.2	15,528,578	120,610	5,958	12,061
2月	142.8	2,861	20.0	17,653,909	123,670	6,170	12,367
3月	140.5	3,219	22.9	20,627,752	146,817	6,409	14,682
4月	153.9	2,998	19.5	17,837,911	115,918	5,950	11,592
5月	123.5	2,621	21.2	15,316,417	124,036	5,844	12,404
6月	153.0	2,915	19.0	17,144,543	112,044	5,882	11,204
7月	142.2	2,865	20.1	16,905,265	118,856	5,900	11,886
8月	133.5	2,672	20.0	15,607,111	116,893	5,842	11,689
9月	135.6	2,717	20.0	15,928,445	117,466	5,863	11,747
10月	143.3	3,024	21.1	17,017,182	118,794	5,628	11,879
11月	122.7	2,864	23.3	16,133,741	131,525	5,633	13,153
12月	149.0	3,215	21.6	18,356,637	123,213	5,710	12,321

表：人時生産性を数字で把握するための例

### 2. オペレーションDX・受付無人化

さまざまなツールが出そろい、いよいよ受付無人化を目指せる準備が整ってきました。比較的アナログな要素が多い医院が多いと思いますが、デジタル化・DXから目を背けてはいけません。

これは医療機関のみならず国全体の課題であり、このままデジタル化・DXが進まなければ日本全体が生産性は上がりません、国際競争力も上がりません。

“なんか難しそう”、“大変になりそう”で元に戻ってはならず、WEB問診、WEB予約とそれに紐づく自動決済、マイナ保険証などを上手に活用して「受付無人化」へ一歩ずつ進んでいく必要があります。



### 3. わざわざ行きたい耳鼻科クリニック

耳鼻咽喉科が2025年にやるべきことは、「選ばれる耳鼻科」を本格的に目指すことです。「選ばれる耳鼻科」には上限はありませんが、簡単にそこまでたどり着くことはできません。ただ、2025年から本格的に努力しなければ、じわじわと迫る競争激化時代には勝ち残ることができなくなるかもしれません。花粉症のオンライン診療も年々認知度が上がってきており、「選ばれる耳鼻科」のみならず、「わざわざ行きたい」と思われる耳鼻科をどうつくるかが重要なテーマとなってきます。

“わざわざ行きたい”をどうしたらつくれるのか。それは、「治すこと・わかること」をしっかりとやることは大前提として、「医師・スタッフに会いたい」、「その場にいたい」をつくり出すことが答えとなります。会いたいと思われるように接遇を磨く、行きたいと思われるような場づくり、仕掛けづくりを行うことが重要な経営施策となります。



## 本セミナーに参加することで解決の糸口が見つかります！



### 今既に忙しい医院でも業績アップ可能！

定期受診強化で、閑散期の売上を底上げし、賃上げ・増員の原資をつくる

#### ◆◆セミナーで当日聞けることの一部をご紹介◆◆

- 1 閑散期でも業績が良いクリニックの共通項は？
- 2 経営数値の中でも再診実人数が重要！
- 3 再診実人数が大幅にアップした、すぐに実施できるたった一つのこと
- 4 舌下免疫療法の集患最前線
- 5 SAS集患の決定版！これをやれば確実に増える！
- 6 閑散期こそ広告をしたほうがいいのか？
- 7 閑散期には何にどのくらい投資したらいいのか？
- 8 患者さんをリピーターにするための施策とは
- 9 LINE公式アカウントをフル活用できていますか？
- 10 Instagram広告って何？Instagramと何が違うの？ など



### 繁忙期明け～約5ヵ月で医院をパワーアップ！

スタッフと取り組みたい効率化ロードマップ

#### ◆◆セミナーで当日聞けることの一部をご紹介◆◆

- 1 約5ヵ月で医院をパワーアップ！効率化改革ロードマップ
- 2 問診～カルテ入力まで、効率化のツボを徹底解説
- 3 スタッフとのキックオフミーティング、何をしたらいいのか？
- 4 スタッフが診療効率化に積極的になってもらう秘訣
- 5 ミーティングの進行はこうやる！お勧めのミーティング方法
- 6 診療効率化の成果を図る数値とは？
- 7 診療効率化の成果を評価や賃金に反映する方法

セミナーでは実際の成功事例を交えて徹底解説します！

# 耳鼻科が閑散期に取り組みたい業績底上げ&効率化ロードマップ

開催  
日時

2025年

5月18日

日

21日

水

22日

木

25日

日

10:00~12:00

13:00~15:00

13:00~15:00

10:00~12:00

開催  
方法

## オンライン開催

(ログイン開始:開始時刻30分前~)

【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

税抜 10,000円

税込

11,000円

/1名様

会員価格

税抜 8,000円

税込

8,800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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

### 講座

### セミナー内容

#### 第1講座

#### 耳鼻咽喉科の閑散期における経営のポイント

平時に戻った耳鼻咽喉科において閑散期が復活しています。閑散期の売上の低下は、昨今の質上げの流れを考えると院長先生の頭を悩ませる大きな課題となっています。  
また、繁忙期が忙しい耳鼻咽喉科にとっては閑散期に成長のための行動ができるかどうかでその後の1年間が決まるといっても過言ではありません。  
本講座では、閑散期に行うべき成長アクションや業績底上げ施策の概要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



#### 第2講座

#### 閑散期に取り組みたい集患施策

閑散期に取り組みたい業績底上げ施策を解説いたします。

- 定期受診強化とは
- OLINE公式アカウントの活用方法
- 舌下免疫療法の増患方法
- OSASの増患方法
- 閑散期に取り組みたい最新WEB施策
- 最近のホームページのトレンド
- 最新SNSの活用手法 など

株式会社船井総合研究所  
医療支援部

高橋 翔



#### 第3講座

#### 閑散期にスタッフと取り組みたい効率化ロードマップ

- 繁忙期明け~約5ヵ月で医院をパワーアップする、スタッフと取り組みたい効率化ロードマップを解説します。
- 5ヵ月の効率化施策プログラム
  - スタッフとのミーティングの進め方
  - スタッフのモチベーションを高める方法 など

株式会社船井総合研究所  
医療支援部

佐野 徹



#### まとめ講座

#### 本日のまとめ

セミナーでのインプットを最大化するため、セミナーのまとめ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 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/127661>

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。

