

本セミナーでお伝えしたいポイント

- ①小児科クリニックならではの集患の基本戦略と最新トレンド
- ②月間予防接種売上600万円を実現する集患WEB戦略
- ③患者様が定期通院してくれる仕組み
- ④1日20件予防接種を回す為の診療体制づくり
- ⑤競合クリニックとの差別化戦略

講座	講座内容	講師
第1講座	集患がうまくいかない小児科クリニックの理由 避けることのできない少子高齢化社会の中で、小児科クリニックは、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「集患がうまくいかない小児科クリニック」を例に解説いたします。	株式会社船井総合研究所 医療支援部 山口 恭介
第2講座	予防接種を医院経営の柱に！ 小児科クリニック予防接種マーケティング戦略大公開 月間売上600万円を実現する「集患WEB戦略」、「効率的な診療体制」、「継続率向上の秘訣」を徹底解説いたします。	株式会社船井総合研究所 医療支援部 山口 恭介
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。	株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー 平山 侑之介

東京会場

2025年7月13日(日) 10:00~12:30 (受付開始: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

諸事情により、やむを得ず会場を変更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メンバーズ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/128552>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「128552」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。

大阪会場

2025年7月20日(日) 10:00~12:30 (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

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もございます

売上UPを実現したい方必見

小児科クリニック特化の集患行うだけで

予防接種の
月間売上600万円
達成事例大公開

本セミナーでお伝えしたいポイント

- ✓月間売上600万円を実現する集患WEB戦略
- ✓1日80人の外来診療を行いながら、
予防接種20件を回せる診療体制づくり
- ✓少子化が加速する中で、
定期通院患者を増やせる小児科ビジネスモデル



東京
会場

2025年

7月13日

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

大阪
会場

2025年

7月20日

株式会社船井総合研究所
大阪本社

全日程

10:00~12:30
(受付開始:開始時間30分前~)

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

お問い合わせNo. S128552



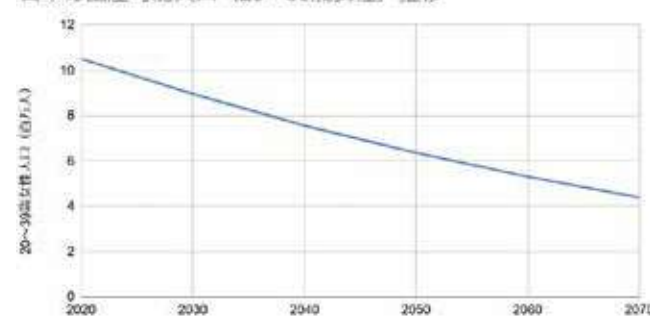
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

128552

3つ以上当てはまる方は ぜひセミナーにご参加ください。

- ✓ 自院の医業収入が頭打ちになっていて、次の収益の柱がほしい方
- ✓ 予防接種の集患施策がわからない
- ✓ 少子化が加速する中で、定期通院患者を増やせる小児科ビジネスモデルを知りたい
- ✓ WEBマーケティングを実施しているが、効果が感じられない方
- ✓ 予防接種での業績アップに過去チャレンジしたが上手くいかなかった方
- ✓ 他医院の事例をお知りになりたい方
- ✓ 近隣の小児科クリニックの予防接種に関する情報発信や集患方法が気になっている方
- ✓ 予防接種を通じて、クリニックのかかりつけ患者数を増やしたいとお考えの方
- ✓ 1日80人の外来診療を行いながら、予防接種20件を回せる診療体制づくりを知りたい方

日本の出産可能人口（20～39歳女性）推移



出典:国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」

小児科クリニックを取り巻く環境として、出産可能人口の減少は避けて通れない課題です。今後、小児科クリニック間の競争はますます激化すると予想されます。このような状況だからこそ、新しい分野への展開や、患者さん(顧客)を第一に考えた医院づくりが不可欠となります。

予防接種を強化して 月間売上600万円をあげる 3つのポイント



月間売上600万円を実現する集患WEB戦略

- ・「地域No.1」を目指すためのキーワード戦略
- ・患者さんの「知りたい」に応えるHPコンテンツマーケティング
- ・費用対効果を最大化するための広告運用術
- ・患者さんの「声」を力に変えるレビュー活用法

1日80人の外来診療を行いながら、予防接種20件を回せる 診療体制づくり

- ・WEB問診を活用した効率的な予約システムの構築
- ・院内の診療フローの導線整備
- ・院長先生依存の体質の改善
- ・医療事務・看護師・勤務医師の負担の平準化
- ・効率的な動線と役割分担を実現

定期通院患者を増やせる小児科ビジネスモデルを大公開

- ・患者さんや親御さんへの接遇のコツ
- ・差別化となるクリニック体験価値創出
- ・AIを活用した医院戦略

ご参加
特典①

明日から使える予防接種集患ツール 業界予測テキストをプレゼント

セミナー内でご紹介する、他医院でも使用し業績アップの実績があるツールと今後の小児科クリニック業界予測テキストをご参加者全員にプレゼントいたします!

ご参加特典②

ご参加特典③

医院経営を徹底サポート 集患/診療効率化/採用全てに対応

小児科業界は少子高齢化をはじめとする他の医院にはない経営課題が多くあります。本セミナーやこの機会を経営方針を考えるきっかけにいただけたら幸いです。

コンサルタントによる診療見学レポートの無料作成

ご希望のご参加者さまには小児科クリニック専門のコンサルタントが貴院へ診療見学に伺い、後日レポートと併せて課題改善の施策をご提案いたします。(交通費のみ別途ご請求させていただきます)

無料
経営
相談