

全国で成功されている医師採用の事例 **大公開**

採用経験“ゼロ”でも大丈夫!医師の採用～管理～定着までがわかる!

非常勤医師と2診体制に向けた 医師採用&管理体制のつくり方セミナー

講座	内容
第1講座	<p>知らないでは手遅れ!?変化する医師の働き方とこれからの採用戦略</p> <p>内容① 激変する医師の働き方と採用手法の新常識 内容② ターゲットに合わせた情報発信と採用ブランディング 内容③ 多様な働き方、キャリア形成、魅力的な環境づくり ……未来を見据え取り組むべき採用戦略</p> <p>株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 在宅医療グループ リーダー 松岡 佑磨</p>
第2講座	<p>何から始める?はじめての医師採用!明日から取り組むべき手法を大公開!</p> <p>内容① 何から始める? 事業戦略と人事戦略を連動させる採用計画とステップごとに取り組む内容を徹底解説! 内容② 求める医師像の明確化と自院の魅力を最大化し選ばれるクリニックへ! 顕在層だけでなく潜在層へアプローチする取り組みとは? 内容③ 院長が考える診療の下限品質を担保する! 非常勤医師が自院に貢献してくれる診療体制と運営体制</p> <p>株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 在宅医療グループ チーフコンサルタント 向井 誠</p>
第3講座	<p>本日1番お伝えしたかったこと</p> <p>内容① セミナーのまとめと明日から取り組んでいただきたい事 内容② 2025年理事長・院長が考えるべきクリニック経営のこれから</p> <p>株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 在宅医療グループ リーダー 松岡 佑磨</p>

在宅医療経営

非常勤医師と2診体制 に向けた

医師採用&管理体制のつくり方

はじめての医師採用は非常勤からスタートしましょう!

- 医師採用をしても患者が増えるか不安だ・・・
 → **医師採用**をするからこそ**集患**につながります!
- 常勤医師は給与が高いので中々進まない
 → まずは**非常勤を週1日**から**採用**しましょう!
- 自院に医師が応募してくれるのだろうかと悩んでいる
 → **給与と条件設定**で応募は集まります!

オンライン開催

2025年 7月 10日(木) 16:00~17:30
 13日(日) 10:00~11:30
 16日(水) 16:00~17:30
 26日(土) 16:00~17:30
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

詳しくは中面をご覧ください!

開催日時 2025年 7月 10日(木) 16:00~17:30
 13日(日) 10:00~11:30
 16日(水) 16:00~17:30
 26日(土) 16:00~17:30
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法 **オンライン開催** 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

受講料 一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800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/129896>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「129896」をご入力し検索ください。



主催 **【在宅医療】非常勤医師との2診体制のつくり方**

お問い合わせNo. S129896

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。 🔍 129896

2診体制をつくるための 医師採用&管理体制のつくり方

3つのポイント 大公開

ポイント① 母集団を形成しアプローチをする攻めの採用へ

	これまで	これから
採用手法	人材紹介・求人広告中心	マルチチャネル化 主にダイレクトリクルーティング
採用人事の姿勢	応募意思待ち	興味/応募意思獲得(攻め)
選考プロセス	応募意思ありきのスタート	興味/応募期のアプローチ強化
選考プロセス	面接(企業が採用するかどうかの判断)	面接(相互理解/法人の魅力訴求)
ターゲット	転職潜在層へのアプローチ	転職潜在層へのアプローチ
採用までのプロセス	短期	長期化

- ①まずは自院を知ってもらう!マルチチャネル化により目にする機会を最大化へ!
- ②働き方を提案し自院の魅力を発信し続け潜在層+潜在層にまで興味を持たせる攻めの採用へ!
- ③面接ではなく相互理解する場をつくる!エントリーのハードルを下げ応募しやすいシステムを導入!

ポイント② 医業収入と連動し法人成長に貢献したくなる給与設定&福利厚生

■給与設定表		■福利厚生	
通勤手当	マイカー通勤補助	退職金制度	健康保険
住宅補助制度	引越手当	家族手当	育児休暇
教育手当	海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当
海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当
海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当
海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当
海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当
海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当	海外出張手当

- ①医業収入と給与還元率のルールを決める!
- ②診察による貢献が給与に反映!診察の時間と人数の生産性バランス!
- ③給与以外でもライフスタイルが向上する福利厚生で還元!

ポイント③ 面接~入職まで相互理解をしギャップをなくす!

■キャリアビジョンシート	■入職ガイダンス

- ①求職者側の希望条件や働くイメージと法人側の要望を事前にすり合わせる
- ②事前にキャリアプランをヒアリングし何年勤務してくれるのかを想定する
- ③クリニック方針など事前に納得していただけるように入職日までにクリニックルールを設置

1診体制と2診体制の比較

1診体制(院長のみ)	診療体制	2診体制
1人ですべて対応するため非常に大きい	院長の負担	診療以外の事務作業も任せることができ軽減
負担が大きく対応が遅れる可能性があり	緊急往診への対応	迅速かつ柔軟に対応可能 患者数の安心感向上
院長の稼働時間に依存	診療可能件数	非常勤医師の稼働時間に応じて多くの患者対応が可能
限界がある	新規患者の受け入れ	積極的に受け入れが可能 クリニック成長に繋がる
院長の専門性に依存	集患	診療科目が増え 患者層が広がる
院長の経験と知識	診療の質	多様な専門性や視点が加わり 院長がより専門的な診療に集中できる
非常に困難 クリニック経営への影響が大きい	休暇の取りやすさ	非常勤医師に依頼することができ 比較的取りやすい

2診体制が上手くいくためには 医師の“採用”と“管理”がポイント!

多くのクリニック様で多いお悩みが非常勤医師の確保に苦慮したり、複数医師間での連携不足や院長が思う診療品質で診察してもらえないなど“採用”と“管理”が課題として挙げられます。これらの問題を解決し、2診体制を成功させるための鍵は、求めるスキルや経験を持つ医師を適切に採用すること、さらに非常勤医師が最大限に力を発揮できるような診療体制と運営体制を構築することです。本セミナーでは、これらの課題を克服し、質の高い訪問診療を実現するための具体的な方法を解説いたします!

**セミナー後、自社でも即日実践できるように
在宅医療専門コンサルタントによる無料経営相談付き!(約60分)**

※日程と実施場所は調整させていただきます。