

Web開催 全国どこからでも参加可能!

脳神経外科向けMRI1台で月間700件越えの秘訣を大公開

豪華2大セミナー特典

- 01** 内科経営研究会の脳神経分科会へのご招待
(←社一回限り)
02 脳神経外科・脳神経内科専門の
コンサルタントによる **無料経営相談**

講座	講座内容
第1講座	脳神経外科の時流予測 脳神経外科業界の時流予測についてお伝えいたします。脳神経外科業界は競合医療機関の件数が増加傾向であり、医院数>患者数という構造であるため、「今後も持続的に成長をし続ける医院」と「業績が下がっていく医院」の二極化構造がより進んでいきます。船井総合研究所の150を超えるクライアントのデータを基に2025年以降も成功し続けるために知っていただきたい内容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 シニアコンサルタント 今 勝彦
第2講座	MRI1台で月間700件越えの秘訣を大公開 大阪府大阪市天王寺区で開院されているあづま脳神経外科リハビリクリニックの我妻敬一氏をゲストにお招きしお話しいただきます。常勤医師1名体制でも月間のMRI撮影件数700件超えを達成している秘訣について、本講座では成功の軌跡と施策について解説していただきます。 医療法人華拓昇会 理事長 あづま脳神経外科リハビリクリニック 院長 我妻 敬一 氏
第3講座	MRI1台でも月間700件を達成させる秘訣を徹底解説 MRI1台でも月間のMRI撮影件数を700件超えを達成させる秘訣について第3講座で解説します。MRIを増やすためのWebマーケティング施策、MRIを効率よく稼働させるための院内診療体制について解説いたします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科グループ シニアコンサルタント 今 勝彦
第4講座	本日どうしてもお伝えしたかったこと 「本日どうしてもお伝えしたかったこと」と題して、本日のまとめ講座をさせていただきます。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

オンライン開催

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2025年 7月26日 15:00~17:15	2025年 7月27日 10:00~12:15	2025年 8月2日 15:00~17:15	2025年 8月3日 10:00~12:15	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。
-------------------------------	-------------------------------	------------------------------	------------------------------	---

ログイン開始: 開始時刻30分前〜 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

受講料 **一般価格** 税抜 30,000円(税込 **33,000円**)/1名様 **会員価格** 税抜 24,000円(税込 **26,400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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【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/130221>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に
「130221」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。



脳神経外科・脳神経内科クリニック経営

Web開催

MRI稼働率アップセミナー

MRI検査
月間 **700件**

脳神経部門で医業収入
月間 **2,700万円**

を達成できた秘訣を大公開

オンライン開催

全国どこからでも参加OK!

本セミナーで学べるポイント

- ① **MRI高稼働を安定させる
集患方法**
- ② **月間初診が500名でも
回せる診療オペレーション**
- ③ **持続的成長ができる経営方法**

スペシャルゲスト

医療法人華拓昇会 理事長
あづま脳神経外科リハビリクリニック 院長

我妻 敬一 氏

大阪府大阪市天王寺区で2014年に新規開業。日本脳神経外科学会の認定専門医の資格を有しており、開業してから35,000人以上の方に治療を行ってきた。現在は月間のMRI撮影件数は700件を超えている。

脳神経外科・脳神経内科クリニック経営レポート
ゲスト講師が語る成功するまでの軌跡! 気になる方は中面へ!

脳神経外科向けMRI1台で月間700件越えの秘訣を大公開

お問い合わせNo. S130221

主催



サステナブルな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

今すぐスマホでチェック⇒



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。)→ **130221**

本レポートをお手に取っていただいた皆様へ

高齢化社会が進み、後期高齢者の比率が高まり続けていることで
脳血管疾患や認知症などによる患者数は更に増えていくことが予想されています。

この社会問題の解決には、脳神経外科・脳神経内科の先生方が鍵を握っています！

また、ストレスフルな社会、スマホ・パソコンの利用増加などにより、
若年層や働き盛りの世代でも頭痛などで困っている方は多くいます。

このような状況下で、**脳神経外科・脳神経内科の先生方が
地域の患者様からより一層求められるようになる**と、弊社では考えています。

そのような脳神経外科・脳神経内科業界ですが
脳神経外科・脳神経内科を取り巻く外部環境をみていくと

・医療ニーズの多様化 ・外来需要の減少 ・競合の増加 ・人口減少

など、経営課題は山積しています。

「地域に根ざすクリニックとして自院を更に発展させていきたい」
「MRI検査数を増やして、頭痛などでお困りの方を一人でも多く救ってあげたい」
「脳卒中後遺症や認知症の方などに、専門的な治療を提供して在宅生活を支援したい」
「頭痛・神経系の症状などでお困りの方に、適切な診断をして安心させてあげたい」

そう願う先生方も少なくないのではないのでしょうか。

そのような先生方の想いを実現するため、弊社では
脳神経外科・脳神経内科クリニック専門のコンサルティング部隊を立ち上げ
この度、脳神経部門初となるゲストセミナーを開催する運びとなりました。

本セミナーでは、**月商2,700万、月間MRI検査数700件**を達成された
あづま脳神経外科リハビリクリニックの我妻敬一氏をゲスト講師にお迎えします。
我妻敬一氏は、脳神経外科医として地域医療に貢献されながら、クリニックの経営者としても卓越した手腕を発揮されています。

その成功の秘訣を、特別インタビューレポートとしてまとめました。さらに、脳神経外科・脳神経内科クリニック専門のコンサルタントによる誌上特別講座も掲載しております。**クリニック経営のヒントや地域医療貢献の新たな可能性を掴んでいただける内容となっています。**

ぜひ、本レポートを通じて、貴院の発展の一助としていただければ幸いです。

特集

MRI1台で月間700件越えの秘訣を大公開! 脳神経外科・脳神経内科クリニック経営レポート

ゲスト講師のご紹介

2014年7月2日に開院。

開院後、継続的に業績を拡大させていたが、

2020年コロナの影響により初めてのマイナス成長。

また、スタッフが診療の忙しさについてこれず疲弊する、

患者様の待ち時間や診療時間が長引く等の問題が発生し、

「このままではいけない」と感じ、クリニック経営の改革へ着手。

マーケティング対策、効率化対策等の院内改革に取り組み

開業10年目には月商2,700万、月間MRI撮影件数700件を達成される。

【略歴】

2000年 3月 関西医科大学卒業

2000年 4月 関西医科大学脳神経外科教室入局

附属病院で脳神経外科、循環器内科、
麻酔科研修

2006年 9月 富永病院 入職

2011年 4月 富永病院 脳卒中センター 副センター長

2014年 4月 富永病院 脳卒中センター センター長

2014年 7月 あづま脳神経外科リハビリクリニック 開院

【所属学会・認定医など】

日本脳神経外科学会 認定専門医

日本脳卒中学会 認定脳卒中専門医

身体障害者福祉法指定医師

日本脳神経外科学会

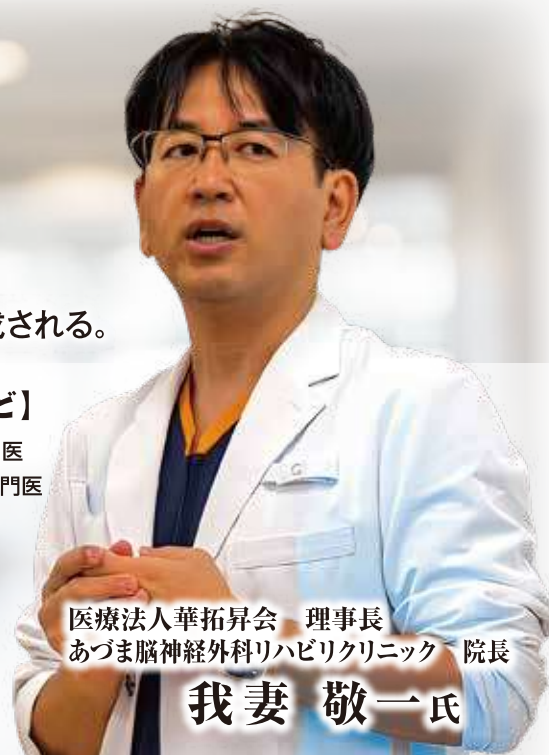
日本脳卒中学会

日本脳神経外科コンgres

日本リハビリテーション医学会

日本認知症学会

日本頭痛学会



医療法人華拓昇会 理事長
あづま脳神経外科リハビリクリニック 院長

我妻 敬一氏

現在のスタッフは、看護師、診療放射線技師、理学療法士、作業療法士、言語聴覚士、管理栄養士、公認心理士、
ケアマネージャー、医療事務が在籍しています。

外来診療はすべて脳神経外科専門医もしくは脳神経内科専門医を有し、大学教授が2名診療しています。

あづま脳神経外科リハビリクリニックのここが凄い!

月商（医療保険売上）

一般的な脳神経外科クリニック

1,250万円
前後

あづま脳神経外科
リハビリクリニック

2,700万円
超え

1ヵ月あたりの初診数

一般的な脳神経外科クリニック

100名前後

あづま脳神経外科
リハビリクリニック

500名
超え

月間のMRI撮影件数（MRI1台あたり）

一般的な脳神経外科クリニック

160~
200件前後

あづま脳神経外科
リハビリクリニック

700件
超え

1日あたりの患者数

一般的な脳神経外科クリニック

65~70名

あづま脳神経外科
リハビリクリニック

110名
超え

1ヵ月あたりのレセプト枚数

一般的な脳神経外科クリニック

950枚
前後

あづま脳神経外科
リハビリクリニック

1,550枚
超え

1日あたりのMRI撮影件数

一般的な脳神経外科クリニック

8~10件
前後

あづま脳神経外科
リハビリクリニック

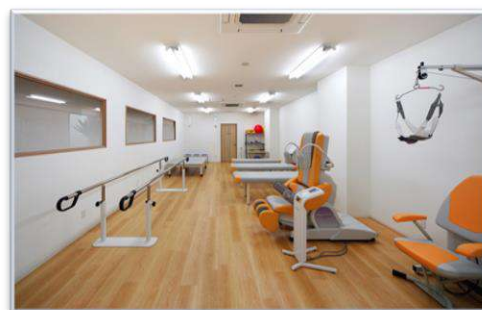
40件超え

開業に至るまで

私は、小さい頃から、祖父の遺言で医者を目指していました。学生時代の経験や精神科医の著作との出会いもあり、精神科医を志していましたが、脳に関係する仕事がしたかったことや大学の実習をきっかけに脳神経外科医の道を選びました。

脳神経外科では、一次診療としてはクリニックの外来でやれることが多く、外来をするのが医者の基本と思っていました。そのため、**特に脳卒中の外来診療、リハビリ治療をクリニックで実現し、患者様に寄り添い、継続的にフォローしていくこと、そもそも未病から予防することが大切であり、それを実践していきたい**と思い新規開業を決意しました。

開業場所は、医局時代に住んでいた谷町九丁目・上本町で、元々務めていた病院に近く、ターミナル駅が最寄りにあり、土地自体も地盤が安定していることが理由です。歴史好きにとっては、楽しい場所でもあります。



開業してからは順調に患者様が増えていくが、、、

開業後は順調に患者数が増えていきました。開業時の人員体制は医師1人、看護師1人、臨床放射線技師1人、セラピスト1人、医療事務3人でした。当時は、マーケティングや診療効率化、時間管理などは考えていませんでした。立地と立ち上げ時期が良かったことや患者様へ丁寧な診療・結果が伴う診療を行うことに真剣に向き合った結果、口コミが広がって、患者数は有難いことに増えてきました。

一方で、一人ひとり丁寧に診療することが大切だと思っていましたが、それを追求すると診療時間が押して、結果的に患者様やスタッフに迷惑をかけることになりました。スタッフが診療の忙しさについていけなくて辞めたり、離脱をしたこともありました。

経営について考える～考えが変わったきっかけ～

今までの働いてきた環境が当たり前、今までの方針で良いと思っていましたが、「このままではいけない」と気づき、「医師として、経営者として、患者様のために、スタッフのために、より良い医療を提供し続けるにはどうすれば良いか。」と考えるようになりました。

そのような時に、知人の開業医が書いた”クリニック経営”に関する本を読み、これから永続的な発展をさせていくには、経営の改革が必要であり、一人でやるステージではないと思うようになりました。忙しくなるにつれて、診療時間が深夜まで続く日も増えてしまったため経営の改善を図ることを目的に、開業医が集まる勉強会に参加したり、船井総合研究所のコンサルティングサポートを依頼をしました。

現在に至るまでの推移

開業してから順調に売上は増えてきていましたが、6年目が2020年コロナ直撃の年で、発熱外来をしていなかったため売上高はマイナス成長となりました。

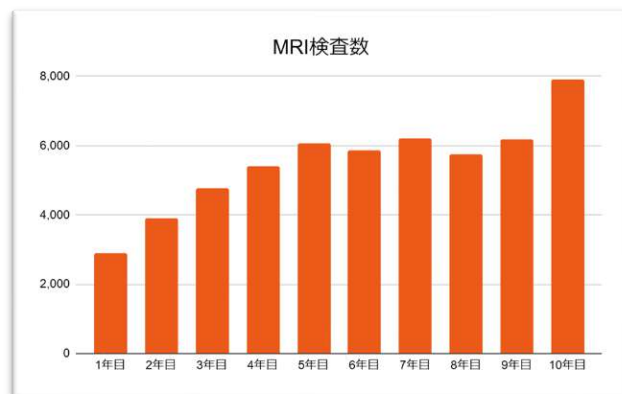
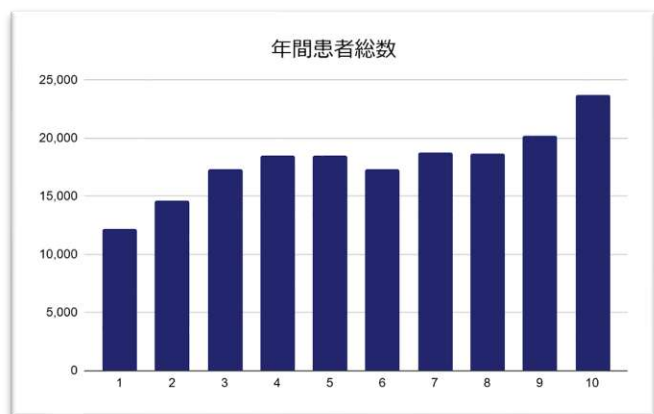
2021年2月から船井総合研究所に担当してもらうようになり、マーケティング施策、効率化施策などさまざまな施策を実行してきました。

7-8年目は、途中でスタッフが離脱したこともあり、診療時間を18時半から17時に繰り上げたことが、売上等に影響しています。

また、診療の忙しさから、行動しきれないこともありましたが、9年目の2023年1月から、事務長が加入し間接部門を作り、4月からは秘書も加わって、その2人と共に経営について考え、行動がよりできるようになりました。診療効率化を図って就業時間を元に戻すことができましたが、多くの脳神経外科/脳神経内科クリニックが周囲の各主要駅や各区にできたため、集患対策に力を入れなくてはならない状況になってきました。

10年目の2024年には、MRIのバージョンアップや予約システムの本格稼働、2診体制が充実したことで新規患者の集患力が高まり、患者数やMRI撮影件数を大きく伸ばすことができました。1時間に3件しか撮影できなかったMRIは4-5件撮影できるようになりました。

就業時間については、まだ課題はありますが、以前のように夜遅くまで長引くことは減っています。さらに、医療事務専任ではなく、管理栄養士を医療事務兼任として雇用したことで、医療事務の充実化だけではなく、管理栄養士による栄養指導もスタートすることができ、診療の幅が広がりました。



マーケティングにおいて大切だと感じること

まず診療においては**どのような患者様を中心に診療していくのかを決めること**が必要です。例えば、“頭痛診療を強化していくのか”、“脳全般にやるのか”、“神経難病に対応していくのか”“リハビリをやるのか”“栄養指導をやるのか”を決めることが求められてきます。

当院では、**脳卒中診療が経営の基本**と考えています。脳卒中診療には、特定疾患の診療、MRIを定期的に撮影する意義、リハビリを行う意義があります。一方、頭痛診療において、初診時以外にMRIを撮影する意義がありません。認知症診療は年1回程度、脳萎縮を確認するためにも必要ですが、特定疾患の診療を併せて行うことが少なく、認知症特有の対応が必要です。

頸椎疾患や腰椎疾患はそれなりにニーズがありますが、整形外科と重なり整形外科で診療を受けたいと考える患者様が多いように思います。**投資、コスト、戦略を考えただけで、順に追って拡大していくことが必要だと実感しています。**

実行してきた対策

集患強化

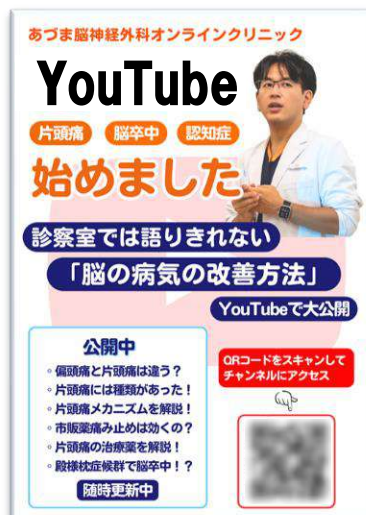
集患対策としては、さまざまな対策を行ってきました。現在も継続的に対応をしています。

▼マーケティング施策

- ・ホームページリニューアル
- ・Web広告(Google広告)
- ・Googleマップ対策
- ・ポータルサイト対策
- ・Instagramの継続的な投稿
- ・YouTubeチャンネルの運営

▼院内マーケティング施策

- ・パンフレット
- ・院内ポスター



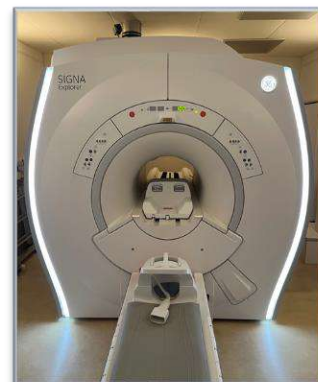
また、丁寧な診療を行うこと、結果が伴う診療を行うことに真摯に向き合うことで、結果的に口コミ評価が高まり、MEO対策にもなります。さらに、他科目のクリニックに対して、紹介状の返信を丁寧に書くことも大切です。

院内体制強化

多くの新患を受け入れ、MRIの稼働率を高め、安定させていくには、院内体制を整えていく必要があります。

▼効率化対策

- ・レイアウト変更と導線整備
- ・Web問診導入
- ・複数医師体制の確立
- ・MRIバージョンアップ
- ・予約システムの整備
- ・効率化に関わる数値管理



また、さまざまな対策を推進し、結果を出していくには、院内でPDCAが回る体制を構築していく必要があります。当院では、**会議体制・コミュニケーション体制の構築をし、委員会活動の実施、間接部門の運営を行っています。**チームの雰囲気は変わり、他部署の交流が盛んになってきました。

- ・2022年2月～ 月1回 休診日の午前に会議(講話・勉強会、部署会議、委員会活動)
- ・2023年1月～ 午後に院長、間接部門2名、コンサルタントで運営会議を実施

さらには、当院に合った**優秀な人財確保のためにも、採用活動(採用媒体への掲載内容の充実化、採用ページの作成、応募から採用までのフローの構築等)**にも力を入れています。

法人の今後の目標・ビジョンについて



▼当院の強み

✓ 優秀な人財

経験豊富な医師・専門職・スタッフが数多く在籍、
間接部門が経営・総務をサポート

✓ 当日MRIの撮影、説明

病院勤務時代から培ってきた、
MRI撮影・診断のノウハウを外来診療で応用

✓ 徹底的な患者目線

患者様の訴えに真摯に耳を傾け、
納得いくまで説明を行う寄り添う診療スタイル

✓ IT活用したオペレーション

Web問診・予約システム・自動精算機の活用

当院のミッション(理念)は
『脳卒中、片頭痛、認知症の発症および増悪を防ぐための治療とその予防法の啓発』です。

掲げているミッション達成に向けた当院のビジョンは

1. 卓越した医療技術と包括的な予防ケアで脳卒中、片頭痛、認知症から皆さんを守り未来を創造するクリニックであること
2. 脳神経外科・脳神経内科の診療で病院と同等の機能を持ち、手術や専門治療が必要な場合には速やかに専門病院へ紹介し、術後の経過 観察も可能なクリニックであること

ライフワークである脳卒中診療を継続して行うことは、僕の信条です。また、クリニックとして片頭痛の治療と認知症診療は、地元からの期待も大きく、役割としてしっかり向き合おうと思っています。環境的に周囲には多くの病院があり、**病院の脳神経外科外来に受診する前に、まず当院に来院していただき、病院への受診が必要な方を誘導することが責務と考えています。**また、病院での治療を終えられた方は、当院で引き続き同様の診療とリハビリを受けることができる環境を当院では整えています。

法人としては、当院のコンセプトをもったクリニック・分院を建てることや、脳卒中、認知症など脳のSDGsにおいて、「食」と「運動」に重点的に介入していきたいので、今後はレストラン経営と畑作業による障害者就労継続支援B型の立ち上げ等の他事業展開も考えています。

最後に

これからは、**経済状況や競合の出現など、外部環境の変化への対応が必要であると思います。**そして、潜在層へのアプローチとして、頭痛などの症状に悩む人への情報提供などが大切だと考えられます。現代は“ちゃんとした診療さえすればちゃんと患者様が来る“というようなブルーオーシャンの時代ではありません。今後の経営発展には、**Webマーケティング、人材確保、組織体制の強化**などが重要になると考えています。

また、**脳卒中、認知症は介護の要因トップであり、できるだけ予防、未病で治療していく必要がある**と考えています。社会性に意義があり、経営・クリニックの発展にも必要な経営の柱になります。ぜひ、多くの先生と一緒に、脳神経外科・脳神経内科クリニックの業界をより盛り上げていきたいです。

【船井総合研究所 解説講座】 脳神経外科・脳神経内科クリニックの発展には



株式会社船井総合研究所
医療支援部
内科グループ
シニアコンサルタント
今勝彦

なぜあづま脳神経外科リハビリクリニックは 月商2,700万円、MRI検査数700件を 達成できたのか

実際にマーケティングを担当した
船井総合研究所のコンサルタントが集患のポイントを特別解説！

ここまでお読みいただいた皆様へ

皆様こんにちは。私は株式会社船井総合研究所にて、脳神経外科・脳神経内科クリニックのコンサルティングをしております、今 勝彦(こん かつひこ)と申します。お忙しいところ、本レポートをここまでお読みいただきありがとうございます。ここからは、**患者数、MRI件数の増やし方**について誌上特別講座としてお伝えさせていただきます。本講座のノウハウは実際にマーケティングを実施した際の成功事例から確立されたノウハウです。貴院でもきっと活用できるはずですので、是非最後までお読みください。

なぜ増えないのか、何が大切なのか

患者様はなぜ増えず、減っていくのか。この減少傾向の理由は、ずばり**新患数が減っていること、リピーターが獲得できていないことが原因**です。

MRI検査数を持続的に増加させるためには新患を獲得する必要があり、MRI検査数が減少するクリニックはこの新患獲得が弱い傾向があります。

また、多くの患者数を安定的に増やしていくためには、リピーターの増加も必要です。

そこで次ページからは、患者様をいかにして集患できるか、増やしていけるかについてお伝えさせていただきます。

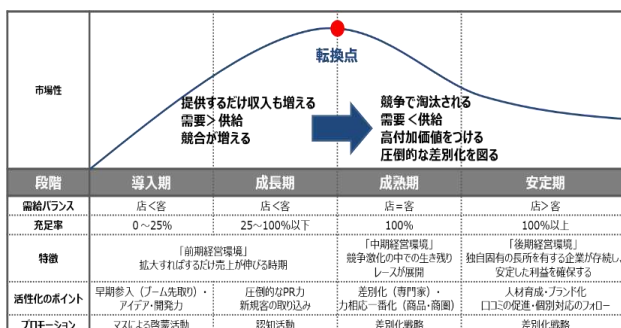
競争激化する脳神経外科・脳神経内科クリニック業界

日本全体の医療費・医療需要全体をみると高齢化に伴いこれからも増えていく見込みですが、外来需要は2025年をピークに通院困難な患者層が増え、若年層の人口が減少していくため、外来診療の需要は減少していくと言われています。また、脳神経外科クリニックは年々増加傾向にあり、クリニック業界は需要と供給のバランスが崩れ始めており、患者様が集まるクリニックとそうではないクリニックの二極化が徐々に進んでいます。

厚生労働省のデータをみると、1ヵ月あたりのMRI撮影件数は平均160件程度となっています。二極化が進んでいる現代は、100～200件程度で伸び悩んでいるクリニックがある一方で、月間MRI撮影件数が700件以上を達成しているクリニックもあります。そのような中、**患者数を増やし、MRI検査数を増やすためには、集患力・情報発信の強化が必須**です。また、自院が持続的な発展をしていくためには、他院と差別化を図りながら、戦略的に経営・運営を行っていくことが求められます。



▼ ライフサイクル



Webマーケティングが最重要

昨今では、新患の多くは、Webをきっかけに来院されます。そのため、脳神経外科・脳神経内科の受診を考えている人に、自院のことを認知してもらうことが重要です。Web上で認知してもらえなければ、どんなに良い医療を提供できる体制を整えても、患者数増加にはつながりにくい状況です。Webマーケティングの中心となるのはホームページであり、ポイントは大きく二つあります。

①ホームページのアクセスを増やし自院の認知を高める

アクセス数を増やすには、HPにアクセスできる導線を増やすことが効果的です。そのなかでも有効なのがGoogle広告です。また、Google広告以外にもアクセスを増やす方法は多数あります。

②アクセスされた方が来院したいと思えるようなホームページを作成する

実来院数を増やしていくには、来院したいと思えるような受皿を作ることが欠かせません。ほしい情報にたどり着けない、ホームページの操作性が悪いといったことで、離脱されることは多いです。ぱっと見た印象でよいものは大前提の上、患者様が求める情報や来院につながる導線を整備することが重要です。

Web集患マニュアル(Web集患の基礎)

Webでの集患の方法の概要を掴むことができます！

無料ダウンロードはこちらから→



画像提供 PIXTA

広告費ゼロの情報発信

さまざまなWebマーケティングの手法がありますが、**広告費ゼロで対策できることも多くあります**。それは、Googleマイビジネス、Yahoo!プレイス、ポータルサイト、SNSです。Googleマイビジネスで、情報を充実させていくことで、Googleマップ内での掲載順位が上がりやすくなります。**Googleマップに情報を追加しているクリニックは増えていますが、十分に活用しきれていないと言えるクリニックは多くはありません**。また、Yahoo!プレイス、ポータルサイト、SNS等は**広告費用はかけずに自院をアピールできることは多くあります**。これらの無料対策をまだやっていない、もしくは、やりきれていない場合は、すぐに対策していきましょう。

さらに、SNS・Googleマップを中心に、継続的に情報を投稿しているクリニックもあります。患者様のみならず、求職者もSNSやGoogleマップ等の情報をみられることも多いため、投稿するルールや役割を決めたうえで、ぜひ取り組んでみましょう。

もちろん、オフラインでの情報発信も大切です。例えば、院内ポスター、院内パンフレットなど、自院が発信したい内容で読みやすいデザインのことを配布・掲示していくと、患者様への認知もあがっていきます。**オンラインとオフラインを掛け合わせた集患対策が重要なポイントです**。

“広告費用ゼロ”のWeb集患 ～MEO対策編～

集患対策には欠かせないMEO対策のポイントを掴むことができます！

無料ダウンロードはこちらから→



画像提供 PIXTA

集患・MRI件数アップに欠かせない予約システム

予約システムは、MRIの稼働率を上げていくために大きな要因です。また、**患者様の満足度に関わる要因であり、新規患者の集患においても重要**です。予約システムを自院に合った方法で運営していくことで、すき間時間が減らし、稼働率を高めやすくなります。また、予約があることで、患者様の院内滞在時間や待ち時間短縮につなげていくことは、満足度アップ、そしてリピター獲得につながります。

Webマーケティングと予約システムとを掛け合わせることで、さらに新患も増えやすい傾向にありますので、まだ導入をしていないクリニックは、ぜひ導入を検討していただきたいです。予約システムが入っているが、予約があまり入っていなかったり、MRIの稼働率が上がっていない場合は、**患者様に十分に認知されていない場合もあります**。システム自体の枠組みや設定が自院にマッチしていないパターンもありますので、見直しながら患者数が増えるようにカスタマイズしていきましょう。

10:00-10:30枠

新患	再診
再初診	再診
直来	再診

クリニックに合った
時間帯予約を構築



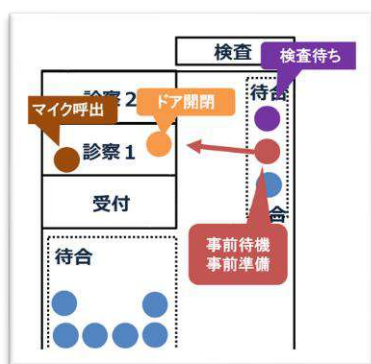
画像提供 PIXTA

患者満足度を上げるための効率化

多くの患者様が来院されても、従来の方法のままであると、待ち時間は増加し、クレームが発生しやすくなったり、患者離れも起きやすく、リピーターが減る傾向にあります。また、スタッフが疲弊してしまい、優秀な人材が採用できない、定着しないということにもつながりかねません。そのため、集患施策により患者数を増やしていくのと同時に、効率化対策も行っていくことが重要です。まずは、効率化の基本は、導線・レイアウト整備です。スタッフや患者様の導線が一步でも短くなるようなオペレーションをしていき、その積み重ねが1日を通すと30分、1時間と大きな効率化につながります。

また、効率化をしていく上でのポイントは、分業です。医師が行わなくもよい業務を極力スタッフに委譲することが必要になります。特に、クラーク配置によるカルテ入力、看護師による前問診を充実させることで、診察室内に滞在する時間を短縮しつつ、診療に必要な情報を取得する、十分な情報提供を行う体制を整えることが重要です。

さらには予約システムを導入することで、院内の滞在時間を減らしたり、混雑する時間帯をならすということも効果的です。



画像提供 PIXTA

施策を実行し結果を出すための組織体制

当たり前ですが、現状の課題に対してのさまざまな解決策を考案しても、それを実行しきらなければ結果は出ません。施策をやりきるためにも、スタッフを巻き込みPDCAが回る体制を構築することが求められます。

そのためには、組織図を作成する等スタッフの役割を明確にすること、そして、スタッフを巻き込んだ会議体制や連絡手段の確立が欠かせません。

また、ただ施策を実行したり、指示するだけではなく、クリニックの方向性やそれぞれの施策をやる目的や目標を明文化して、スタッフに説明した上で、各施策に取り組んでいく必要があります。クリニックの規模が大きくなり、スタッフが増えるほど、間接部門や幹部・リーダー育成も重要になります。

まずは、スタッフに情報がしっかり伝わるような体制を構築し、新たな取り組みをする際は、スタッフにその目的や背景を説明する機会を設けることがおすすめです。



画像提供 PIXTA

Web開催

MRI検査稼働率アップ集患強化セミナー

脳神経外科向けMRI1台で月間700件越えの秘訣を大公開

MRI検査数アップをテーマに様々な手法、成功事例を公開
業界待望の脳神経外科・脳神経内科クリニック経営セミナー

この度、先日弊社が開催いたしましたセミナー
「脳神経外科向けMRI1台で月間700件越えの秘訣を大公開」を
オンラインにて再度セミナーを開催する運びとなりました。

本レポートでご紹介させていただきました
我妻敬一氏にゲストとしてご登壇いただきます。

本セミナーは、本やネットには載っていない情報を知ることができる
現場のリアルが詰まったセミナーです。

院長先生とともに試行錯誤して生まれたリアルな内容をお伝えさせていただきます。
理論だけではなく、実践・事例を基にした表に出にくい内容です。

少しでも気になった方、
明日から何かを変えていきたい方、
医院を成長させていきたい方は、
ぜひ本セミナーにご参加いただくことをおすすめします。

今回は、オンラインでの開催になるため、
自宅からでもセミナーをご受講いただくことができます。

本セミナーが、
地域で選ばれる脳神経外科・脳神経内科クリニックとして、
さらなる発展を目指す上での一助になれば幸いです。

みなさまのご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
医療支援部
内科グループ
シニアコンサルタント
今 勝彦

こんなお悩みありませんか？

- ✓ MRI撮影件数を増やしたいが集患方法がわからない
- ✓ MRI撮影件数が月間200～300件程度で停滞している
- ✓ 患者数を増やしていきたいが、効率よく検査や撮影が行えない
- ✓ ここ数年初診数が増えない／減っている
- ✓ 脳神経外科・脳神経内科業界の最新時流を知りたい
- ✓ 脳神経外科・脳神経内科クリニックの競合が増えて売上が伸び悩んでいる

この悩みが一つでも当てはまる方は、ぜひご参加ください。
本セミナーが貴院のターニングポイントになることを期待しております。

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！

- ・MRI撮影数を月間700件以上達成するための集患対策
- ・月間350名以上の新患を集めるためのWebマーケティング戦略
- ・当日MRI検査～説明までスムーズに行うためのオペレーション改善
- ・他院と差をつけ患者様に選ばれるクリニックになるための差別化ポイント
- ・“数字”でわかるクリニック経営の“健康診断”
- ・「時間」と「売上」を最大化するための診療・業務効率化
- ・MRI1日40件以上！【患者様目線】で選ばれる予約システム導入
- ・地域連携強化！近隣医院から患者様を紹介してもらう方法
- ・いますぐ実践したい！無料でできるWeb集患対策
- ・1日新患15名以上！患者様の心をぐっとつかむホームページづくりとは
- ・“ファン化戦略”リピーターを増やし、口コミを広げる満足度アップ対策

2025年4月・5月で開催したセミナーの お客様のお声を一部ご紹介します！

外部には出回らないリアルな内容を聞くことができ大変有益でした。ありがとうございました。

当院も患者満足度を上げることを中心に診療していますが、最近はそれだけではやっていけず、集患力が低下しているようです。また一人に対する診療時間が長くなりがちで憂慮していましたが、本日のご講演を参考に当院にあった形で実現しようと思います。

非常に勉強になるご講演ありがとうございました。現状を見直してみると、あまりにも多くの課題が山積みになっているので、どこから手をつけていいか、自分で全てこなせるのか、ますます心配になってしまいました。ただ本日、我妻先生のお話を伺って、ひとつの道筋は見えたような気がしましたので、明日からがんばっていきたいと思います。

まずWEB集患、オフライン集患を見直し、全部試してみたいと思います。

開業医の先輩医のお話を拝聴し、大変勉強になりました。ありがとうございました。

貴重な講演ありがとうございました。先生の熱い考えを基に当院もしっかりスタッフ間と話し合いたいと思いました。

貴重なご講演ありがとうございました。紆余曲折あり、現在の医院の位置を確認する機会となりました。

熱い想い、利他的であること、調和を尊ぶことなどを学び気持ちを新たにすることができました。

ロールモデルにさせていただきます。たくさんのためになるお話をいただきありがとうございました。

「脳神経外科向けMRI1台で月間700件越えの秘訣を大公開」
で学ばれた先生方のお声を参考にいただき、
本セミナーへの参加をご検討いただけたらと存じます。

先生方のご参加を心よりお待ちしております！

船井総合研究所 医療ニュース! 無料メールマガジン「めでいまが!」

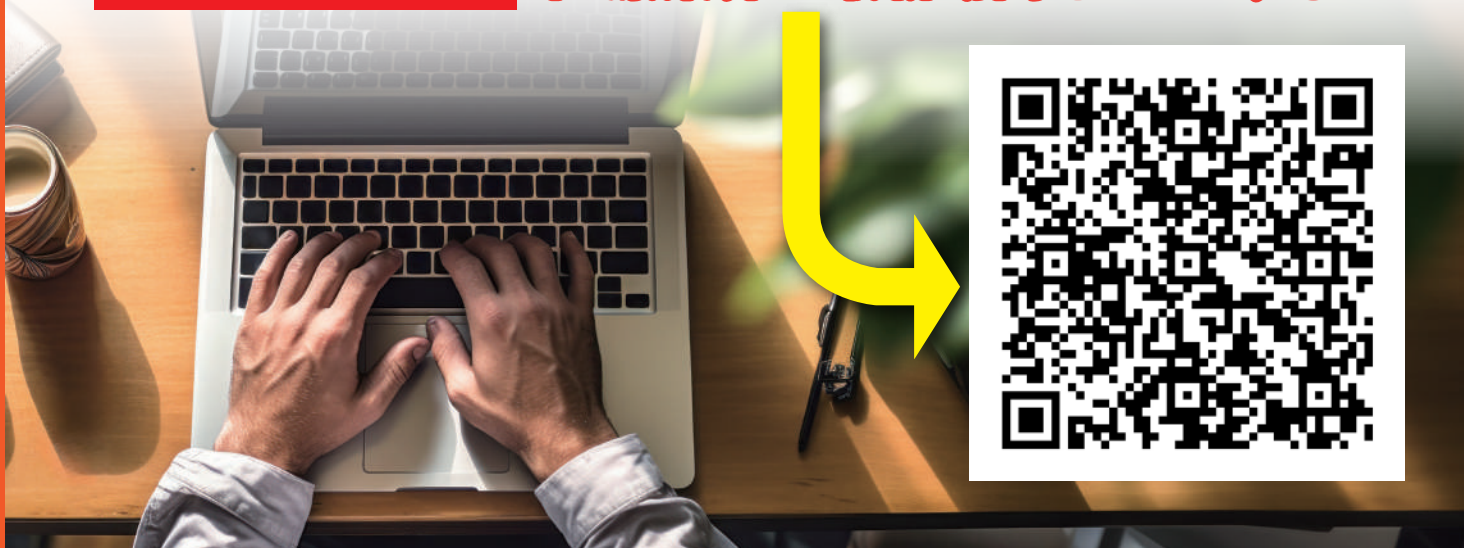
現場で活躍するコンサルタントによる業界で成功するポイントや課題解決に向けた新たな切り口をご提供!

船井総合研究所の医療経営コンサルタントが無料でお届けする現場の最新情報・ノウハウがギュッとつまった船井総合研究所医療ニュースメールマガジン「めでいまが!」。

これからの時代でも発展していくため、患者様から支持される「地域一番医院」となるためのヒントや医療業界の最新動向、勉強会やセミナーのご案内などを盛りだくさんの内容でお届けしています。ぜひご登録ください。

無料で購読できる!

医療業界の最新動向をGETする!



船井総合研究所運用

病院・クリニック経営.com

脳神経外科・脳神経内科経営コンサルティング

<https://byoin-clinic-keiei.funaisoken.co.jp/neurosurgery/>

株式会社船井総合研究所が運営する
クリニック向けの経営専門サイトです。

医療専門のコンサルタントが執筆したコラムや
無料でダウンロードできる小冊子が掲載されています。

