

豪華セミナー特典

自費診療ニーズ相談会



貴院の診療圏で自費診療のニーズがあるのか気になりますか？泌尿器科クリニック専門のコンサルタントがこれまでのノウハウを活かして地域にあった自費診療ラインナップと打ち出し方を無料でご提案いたします。

講座	講座内容	講師
第1講座	泌尿器科クリニックの自費診療市場とは 通常の泌尿器クリニックは保険診療が中心です。しかし、昨今の診療報酬改定の流れを読み解くと保険診療だけに頼っているのは経営的に不安もあります。そこで、泌尿器科業界の自費診療市場を解説いたします。 ▼講座内容一部抜粋 ・泌尿器クリニックの今後取るべき経営方針提言 ・泌尿器クリニックの自費診療の可能性とは	株式会社船井総合研究所 医療支援部 チーフコンサルタント 曳沼 岳斗 
第2講座	自費診療の集患方法と院内体制づくりとは 泌尿器クリニックで自費診療売上を生み出している医院の事例をもとに、集患方法と運用体制について解説します。 ▼講座内容一部抜粋 ・泌尿器クリニックで取り組むべき自費診療とは ・自費診療展開後の集患方法とは ・自費診療を展開するうえで必要になる運用体制とは	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 
第3講座	本日の学びを最大化するためのまとめ講座 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。 ▼講座内容一部抜粋 ・情報を持ち帰るだけではなく具体的に実践するための考え方方法をご紹介 ・全国のネットワークを駆使し、誰よりも早く確実に目標達成を目指す方法	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 

開催要項

日時・会場	東京開催 2025年 1月27日 【開催時間】 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 [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)]
-------	--

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 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。

※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/130962 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「130962」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。

泌尿器科が“今”取り組むべき

自費診療立ち上げ
セミナー

すぐにできる

自費診療月商300万円
付加のノウハウ

自費診療の確立は泌尿器科業界の課題を解決させる

年商1億円切迫経営から年商2億円安定経営へ

院長依存体質から脱却した経営へ

保険・自費の棲み分け実現から
スマートな診療体制へ



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

【泌尿器科クリニック向け】自費診療立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S130962

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

お申込みはこちら



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。)→ 130962

即導入可能！泌尿器科クリニックが実践するべき自費診療モデル

月間自費売上300万円の経営戦略

自費診療を成功させるポイント

「泌尿器科×自費診療」で展開する自費商品とは

自費領域は幅広いですが、泌尿器科クリニックが参入するのであればターゲットを絞って尖る必要があります。まずは泌尿器科と相性が良いEDや性病から治療領域を拡げていくことをおすすめします。

【ED商品ラインナップ】

治療の種類	導入ハードル	売上シミュレーション	特徴
錠剤 (内服薬)	低い	1錠当たり 1～2千円	安くオンライン販売している企業との差別化戦略が重要。専門医が管理するパッケージで打ち出す。
陰圧式 勃起補助具	低い	1台当たり 10万円程	既存患者からの誘導が大事になる。またED内服と比較して導入医院も少ないためSEO対策もしやすい。
低強度 体外衝撃波療法	高い	1クール 20～40万円	初期投資はかかるがリターンは大きい。看護師による施術も可能なため美容領域のビジネスモデルに近い。
高密度 焦点式電磁	高い	1クール 30～40万円	既存患者からの誘導が大事になる。またED治療以外でも尿失禁やダイエットにも効果があるため展開の幅が広がる。

自費診療特化のWebマーケティング戦略

展開したい自費商品が決まったらWebサイトから受注できる導線をつくりましょう。基本的には一つの商品につきコンテンツ作ります。また、保険診療と自費診療で患者層も変わるため、同じドメインの中で別サイトのようにみせる「サテライトサイト」を作成するのも効果的です。

【自費患者来院までの流れ】



「泌尿器科×自費診療」3つの経営メリット

ポイント① 売上に医師の工数がかからない

保険診療は医師数に応じて売上の上限值が決まってきてしまいます。透析施設がない泌尿器科クリニックの平均レセプト単価は800点程度になっており、医師1名で回せるレセプト件数が1,000枚程度になりますので、月間医業収入は800万円程度が上限です。

ポイント② 業界内には、まだ競合が少ない

ご存知の通り、EDや性病の自費診療は他科目や他業界からの参入が進んできております。一方で、ほとんどの泌尿器科クリニックは保険診療を中心としており、自費マーケットに参入できていません。ED、性病の自費領域で専門性を活かすのであれば本来、泌尿器科専門医が診療するべきではないでしょうか。

ポイント③ 自費診療は生産性が高い

ポイント①②の内容を踏まえると保険診療で売上を上げる際と比較して「人件費がかからない」×「売上の上限值がない」ため生産性が高いです。さらに、自費診療であるため「毎回、来院する」必要がないのも特徴です。採血検査や尿検査の結果はメールやアプリで送信するようにし、無駄な来院を省けます。

本セミナーで学べること

- ・保険診療を主体としている泌尿器科クリニックが自費診療を付加する際に行うべきこと
- ・泌尿器科クリニックと相性の良い自費商品ラインナップ
- ・自費診療の新患数を増やすためのWebマーケティング
- ・自費診療を拡大するうえで必要になる仕組みづくり
- ・院内から自費診療への誘導ノウハウ
- ・当院で自費診療を受診された方がリピートしたくなる公式

セミナー当日は2時間半全てを自費診療に関連する話題で講話しますので、泌尿器科クリニックで自費診療を立ち上げたいと思っている先生方は、ぜひご参加ください。



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