

【東日本向け】生活習慣病治療特化で1.5億の壁突破セミナー

講座内容&スケジュール	
講座	講座内容
第1講座	内科業界の時流予測 内科業界の時流予測についてお伝えいたします。内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 チーフコンサルタント 中村 遥
第2講座	開業4年で年商1.5億円越えを実現！ハイレベル内科クリニック経営法を大公開！ 福岡県大野城市で開業されている『けいゆうメディカルクリニック内科循環器内科』院長の仲敷健一氏をゲストにお招きし、ご講演いただきます。開業4年で年商1.5億円達成を実現させた取り組みについて解説いただきます。 【講座の抜粋】 ・WEB集患強化で生活習慣病の新患数は毎月50人越えを達成 ・疾患ごとのクリニカルパスを作成し、各種検査の抜け漏れ防止 ・入職し事務スタッフが全員クランクをできるようにする教育体制 医療法人Keiyu けいゆうメディカルクリニック内科 循環器内科 院長 仲敷 健一 氏
第3講座	内科クリニックが持続的成長を実現するための具体的施策を徹底解説 内科クリニックが持続的成長を実現するためには何をすれば良いのか？全国で数多くの内科クリニックのコンサルティングを行っている専門のコンサルタントが、業績向上のための具体的施策を徹底解説いたします。 【講座の抜粋】 ・「来てほしい」患者さんに「自院を見つけてもらう」広報手段は？ ・必要な検査を逃さないための仕組みづくりとは ・患者負担に配慮しつつ、診療1枠あたりの単価を高めるには ・院長の生産性向上と患者満足度向上を両立するポイント 株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科グループ 久保田 駿
第4講座	本日一番お伝えしたかったこと 「本日一番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

開催日時
2025年
8月30日 土
14:00~16:15
【ログイン開始 / 開始時間30分前~】

8月31日 日
10:00~12:15
【ログイン開始 / 開始時間30分前~】

9月6日 土
14:00~16:15
【ログイン開始 / 開始時間30分前~】

9月7日 日
10:00~12:15
【ログイン開始 / 開始時間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
※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 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/131199>
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「131199」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。

月間保険点数80~100万点で
停滞している皆様！

東日本
向け

このようなお悩みありませんか？

患者さん一人当たりの単価が低い

患者さんが定期通院を辞めてしまう

検査体制が整っていない

継続的に集患ができていない

重要なスタッフが辞めてしまう

月間保険点数80万点前後で
悩んでいた先生が
生活習慣病診療強化で
1年後 2年後
110万点 135万点を達成した
秘訣を大公開

スペシャルゲスト

医療法人Keiyu
けいゆうメディカルクリニック
内科 循環器内科
院長 **仲敷 健一 氏**

2021年2月に福岡県大野城市にけいゆうメディカルクリニック内科 循環器内科を開業。
開業4年が経った現在では年商1.5億円超えベースを実現。

主催



サステナブルな成長を促す。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

【東日本向け】生活習慣病治療特化で1.5億の壁突破セミナー

お問い合わせNo.S131199



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。) → 131199

循環器内科×生活習慣病治療特化で安定した医院経営を実現

けいゆうメディカルクリニック内科 循環器内科のご紹介

2021年2月に福岡県大野城市に開業。
コロナ禍の開業ということもあり発熱外来をメインとして診療を行っていたが、コロナの5類移行を経て医業収入が伸び悩んだことで経営方針を転換。
2023年度よりコンサルティングサポートを実施し、生活習慣病の集患に力を入れることで生活習慣病管理料の算定数が大きく増加。開業4年で年商1.5億円ペースを実現するまでに成長。



医療法人Keiyu
けいゆうメディカルクリニック
内科 循環器内科
院長
仲敷 健一氏

経歴	
1995年	鹿児島大学医学部 卒業
1997年	小林市市立市民病院 内科 医師
2001年	鹿児島大学病院 心臓血管内科 医師
2008年	鹿児島大学病院 循環器・呼吸器・代謝内科学 助教
2010年	豊泉会丸山病院 内科・循環器内科 医師
2014年	豊泉会丸山病院 病院長
2021年	けいゆうメディカルクリニック 内科 循環器内科 開院

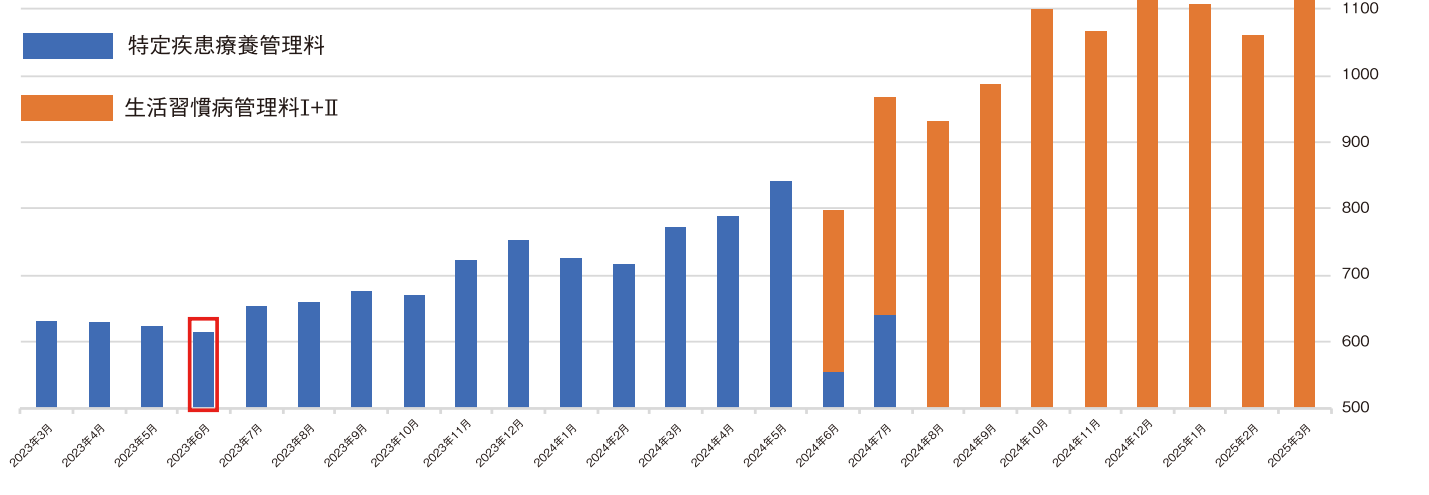
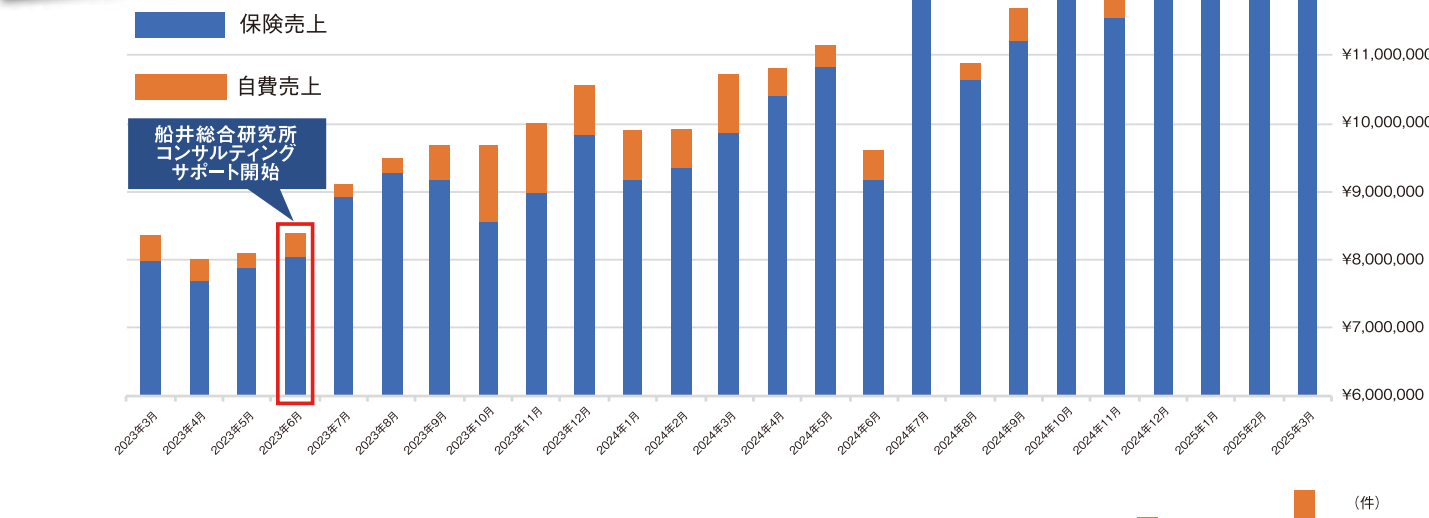
資格	
日本内科学会:内科認定医	
日本循環器学会:循環器専門医	
日本プライマリケア学会:認定医	

けいゆうメディカルクリニック内科 循環器内科のココが凄い！

1日での保険売上点数		1日平均の外来患者数	
一般的な内科クリニック	2~3万点前後	一般的な内科クリニック	30~40人
けいゆうメディカルクリニック	6.5万点	けいゆうメディカルクリニック	80~90人
特定疾患療養管理料+生活習慣病管理料I+II算定数		月間CPAP件数	
一般的な内科クリニック	400件前後	一般的な内科クリニック	10件未満
けいゆうメディカルクリニック	1,100件以上	けいゆうメディカルクリニック	80件以上
月間の“生活習慣病”新患数		診療単価	
一般的な内科クリニック	5~10人	一般的な内科クリニック	6,000円前後
けいゆうメディカルクリニック	60人以上	けいゆうメディカルクリニック	8,000円以上
クランク人数		各種患者説明	
一般的な内科クリニック	0~1人	一般的な内科クリニック	口頭で時間をかけて説明
けいゆうメディカルクリニック	3人	けいゆうメディカルクリニック	ITを活用した最先端オペレーション

なぜ年商1億円未満の内科クリニックがたった2年未満で年商1.5億円を達成することが出来たのか？ ～年商1.5億円への道 成功ストーリーを大公開～

- けいゆうメディカルクリニック内科 循環器内科成長の軌跡
- その1 競合と差別化できる生活習慣病クリニック機能強化
 - その2 時流を捉えたWebでの集患戦略
 - その3 持続的成長を支えた組織力
 - その4 組織一体感を高める経営方針発表会の実施



2021年2月のコロナ禍に新規開業。 経営的には発熱外来メインで業績は伸びていた

勤務医時代は循環器内科を専門にしていたが、重大な疾患にかかった人を診るだけでなく疾患にかかる前の地域の健康予防に力を入れたいと思い、福岡県の大野城市に2021年2月に新規開業をしました。
開業当初はコロナ禍全盛期ということもあり、発熱外来を中心に開業1年で一日35人程の患者さんに来ていただいていた。患者数の推移としては、開業前に考えていた事業計画の通りに進んでいたと思います。

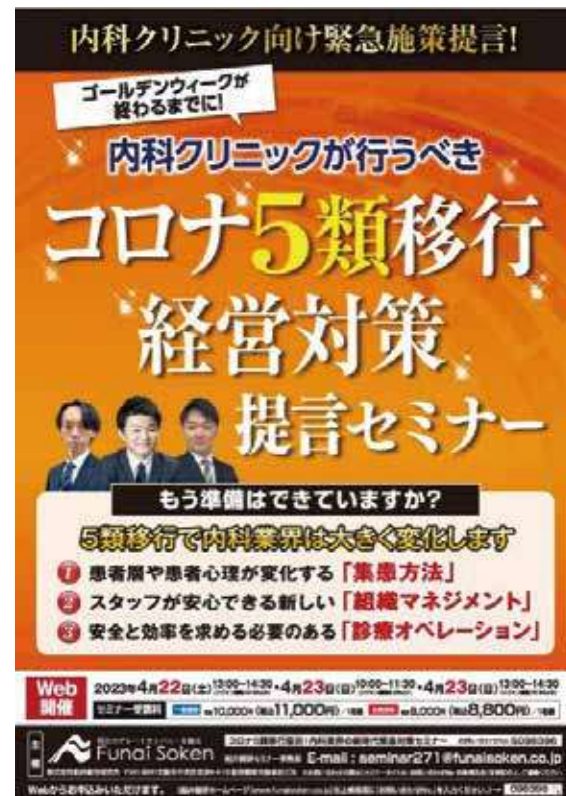
■発熱外来が5類移行へ。売上も伸び悩み、クリニックの経営方針に不安を感じ始める

開業して2年後、2023年の5月から発熱外来が5類に移行することが発表されました。それまで発熱外来は売上の柱であったことから、今後の経営方針に不安を感じ始めました。

また患者数は増えていたものの、発熱外来の患者さんが多いため季節性にかなり左右されており売り上げも伸び悩みを感じていました。

大規模な施策をして現状を脱却する必要があると考えましたが当然リスクを伴いますし、何からどう手を付けるのか、そして時間と知識が圧倒的にないことに焦りを感じたのを覚えています。

そのような時に、船井総合研究所からコロナ後の内科クリニック経営に関するセミナーのパンフレットが届きました。まさに医院が直面していた課題だったこともあり、セミナーに参加をしました。



■コンサルタントとの出会い、そして経営改革に取り組む

セミナーの参加特典としてコンサルタントに無料相談ができるということだったので、ものは試しと受けてみました。

そこで指摘されたのは「私の専門である循環器内科、そして生活習慣病の集患を強化できていない」ということです。ホームページは作っていたのですが、患者さんから見たときにクリニックがどう見えるか、という視点が足りていなかったことに気づかされました。

それまでは発熱外来の患者さんが多かったため需要にもっと応えることに必死だったのですが、元々生活習慣病の治療に専念することで地域の健康予防に力を入れたいと思っていましたので、船井総合研究所とコンサルティング契約を結ぶことにしました。

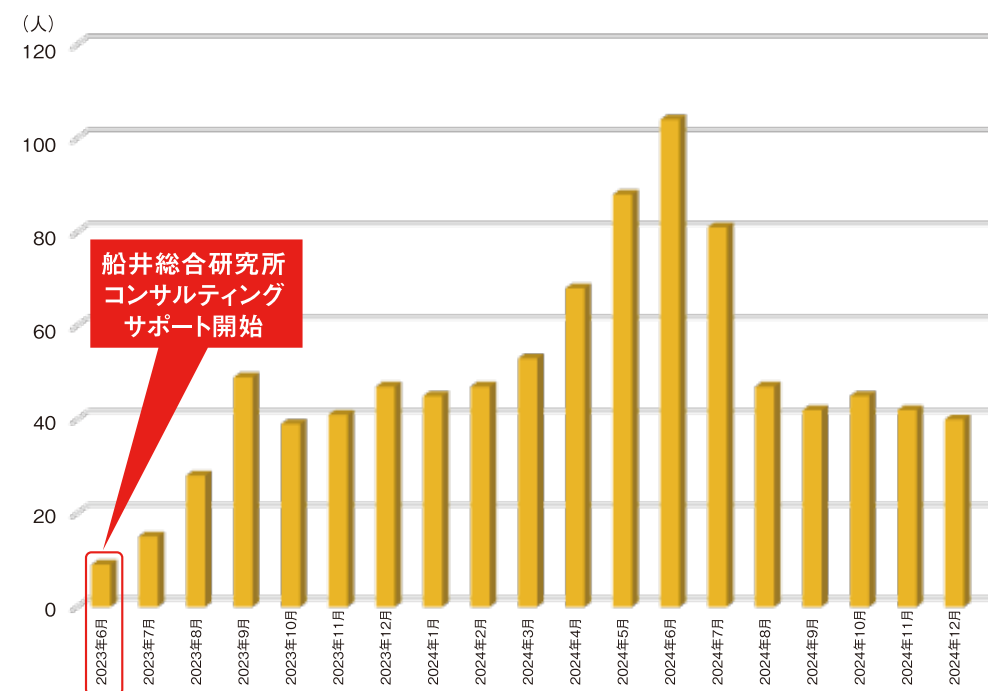
■最初の取り組みはホームページの改修。Google広告の開始で来院する患者層に変化が見られた

コンサルティング開始後、最初に取り組んだのはホームページの改修です。

伸びている循環器内科に比べ自院には何が足りないのかを担当コンサルタントに尋ねたところ、生活習慣病に関するコンテンツはただ載せるのではなく、各疾患ごとに疾患解説ページとして作成した方がいいとアドバイスをもらいました。

最初の1ヵ月で生活習慣病の解説ページは全て作成してもらい、循環器内科の治療ページなども作成しています。また、広告はそれまで看板にしかかけていませんでしたが、Google広告をかけ始め、運用自体は完全に担当のコンサルタントに依頼しています。

Google広告をかけ始めてからは新患の数が明らかに増え、当初月10人ほどしかいなかった生活習慣病の新患は月50人を超えるようになりました。また、患者さんからも「ここは生活習慣病の専門クリニックだから」と口コミでの新患も増えており、「生活習慣病の専門クリニック」だと自らインターネット上で発信していく重要性を改めて感じました。



当院の生活習慣病患者の月ごとの新患数の推移。コンサルティングを依頼したタイミングから計測をはじめ、2024年6月には100人を超える新患の方に来ていただけるようになりました

■業績は当初の目標である年間医業収入1億円に到達。 開業当初の理念について改めて考え始める

幸いなことに、多くの生活習慣病の患者さんに来院してもらえたことで業績を安定して伸ばすことができました。

そこで担当のコンサルタントに「ここからより組織拡大をしていくために、先生のクリニック経営のビジョンを策定しましょう」と提案をされ、開業当初の理念を再確認しました。

そこでまず着手したのは理想の未来組織図を作ることです。

達成したいビジョンを叶えられた時の組織図から逆算して、これから組織をどう拡大していくかの戦略を立てていきました。

2021年2月 開業時の理念およびビジョン

- ・患者さんの最善の診療は何かを常に考え見極めながら、患者さんやそのご家族に「寄り添い・あたたかみのある・信頼される医療」を目指してゆきたい。
- ・地域包括ケアシステム（医療体制）の中において、内科疾患はじめ総合診療医（**かかりつけ医**）・プライマリケア医としての役目を果たす。
- ・予防医学的な側面も含めて周辺地域へ良質な**地域医療（外来診療）**を提供し、地域医療の一端を担ってゆきたい。
- ・周辺地域に対する医療的な役割とその機能を明確にしたうえで、**医療サービスの充実**を推し図る。
- ・効率的な外来診療を行ううえで**院内業務合理化**を推進することで経営の安定化を図る。



■中期経営計画を策定。組織力の強化とクリニックのDX化の取り組みにより医療サービスの充実を推し進める

2024年から本格的に中期経営計画を作成し、2つの取り組みを今まで以上に強化しました。まずは**組織力の強化**です。理念を見つめなおしたことで内科クリニックの一番の財産はスタッフだと気づき、ミスマッチのない採用と採用したスタッフが一生勤務しながらスキルアップできる環境づくりをしようと考えました。目指したのは各職種でプラス1人の人員体制を作ることです。これにより残業時間も減り、離職率も大幅に下がっています。**具体的に行った施策は採用専門サイトを作成して常時募集体制を作り、職種ごとのスキルアップ目標の作成とeラーニングをはじめとした教育制度の策定です。**

次に行ったのは**クリニックのDX化**です。基本的に手動でなくても行える業務は置き換える、スタッフにしかできない業務は効率化の手助け手段として導入することを心掛けました。

特に効果があった施策はGoogleスプレッドシートを使ったスタッフ間のリアルタイム情報共有ツールの運用と、電子カルテと連携したWeb問診システムの整備です。DX化を進めることで医療業務が早くなり、待ち時間が減ることで患者満足度も向上させながら、生産性が上がることで業績アップにもつながり、さらにスタッフの残業時間が減り、QOLが上がることなど一石三鳥以上の取り組みだと感じています。



■今後の展望について

先述してきたさまざまな取り組みにより、当院は当初想定していた1億円という目標を大きく超え、年商1.5億円超えという業績を達成することができました。しかしまだまだ改善の余地が残されている点、今後取り組みたい点も多くあります。まずは診察枠に限界がきつつあることです。ありがたいことに患者数がどんどん増えていることで現状の体制では診察数に限界が訪れています。抜本的な体制として常時2診体制を築くべく医師の採用は強化しており、現時点で4人の非常勤の先生にお越しいただいている状態です。しかし不足している曜日もあるため、まだまだ医師採用には注力しなければなりません。

今後の展望としては、高年齢層の患者さんも増え需要が増したことで訪問診療を2025年度から開始する予定です。また循環器内科の専門性を活かした心不全治療や、管理栄養士を採用しての栄養指導など、提供できる医療の幅をもっと広げていきたいと思っています。開業したころに考えていた目標は達成できつつありますが、また次の目標が出てきますので、これからも高みを目指していきたいと思っています。

医業収入を安定して伸ばし続けられる生活習慣病治療特化クリニックとは？

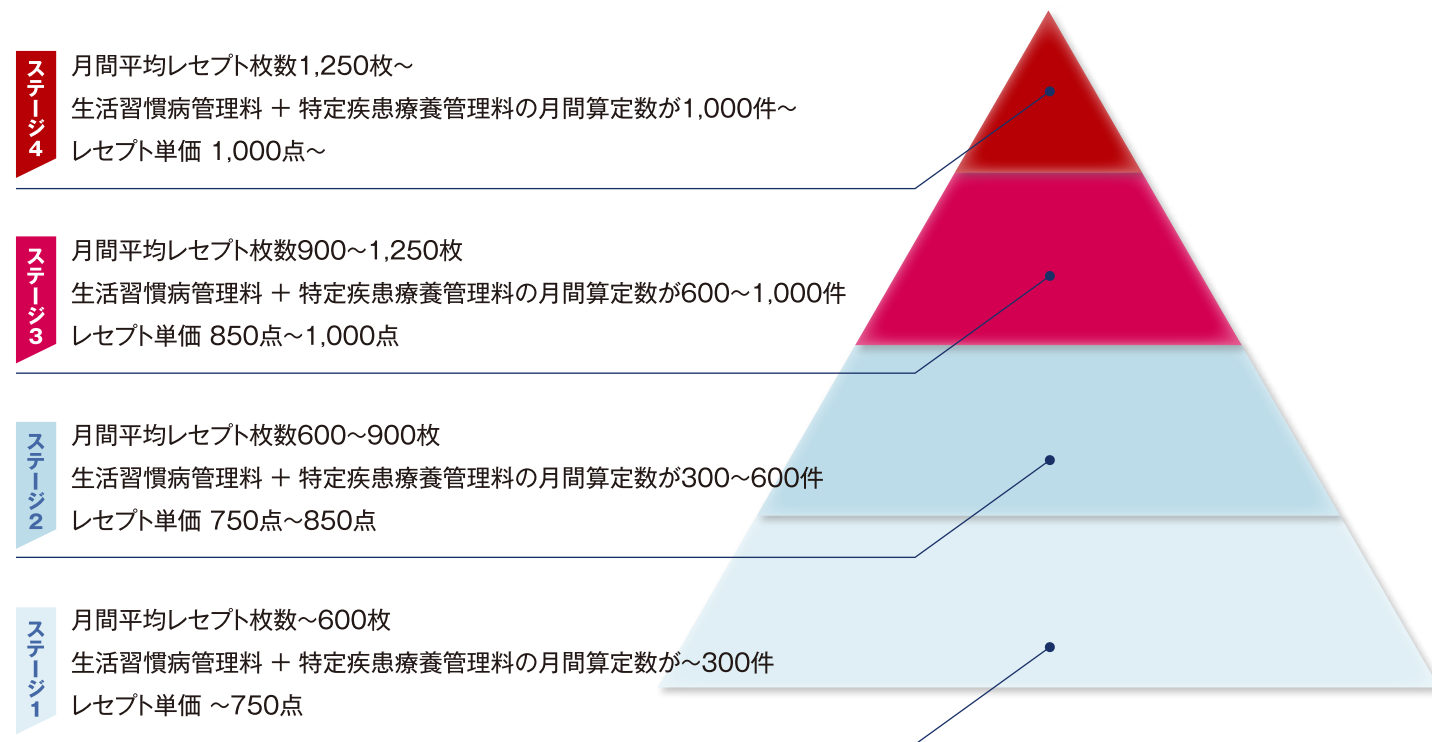
内科専門のコンサルタントが経営ポイントを特別解説



株式会社船井総合研究所
医療支援部 内科グループ
チーフコンサルタント
中村 遥

株式会社船井総合研究所では、内科クリニックの成長段階において下記のように4つのステージがあると考えています

内科クリニックの経営ステージ



高血圧・糖尿病・脂質異常症などの生活習慣病を「診療している」クリニックは珍しくありませんが、生活習慣病領域に「特化している」クリニックはそれほど多くありません。弊社の内科グループでは、生活習慣病領域に特化したクリニックを「生活習慣病治療特化クリニック」と定義しました。これらのクリニックは、上記の表で表すところの**ステージ3・4**に当てはまります。一般的なクリニックでは開業1～2年ほどでステージ1から2にステップアップできますが、ステージ2⇒3の壁は意外に高く、開業5年以上経ってもなかなか超えられないクリニックが多くあります。この壁を超えるために重要なのは「医院コンセプト」をしっかりと掲げ、経営のリソースを集中することです。

そしてその医院コンセプトに沿った集患戦略を立てることが重要です。院長の専門領域と生活習慣病領域との関連性をしっかりホームページ上で打ち出していきましょう。ステージ4になるとクリニック・院長の経営方針が明確で、スタッフとの分業体制もスムーズになります。院長も診療業務だけに集中できるため、一日100名以上の患者さんを診療しても余裕が出てきます。生まれた余裕でクリニックの更なる発展や次の目標、院長の夢について考える時間ができ、医師採用や分院展開・他科目付加や事業展開などを実施する先生も多くなってきます。

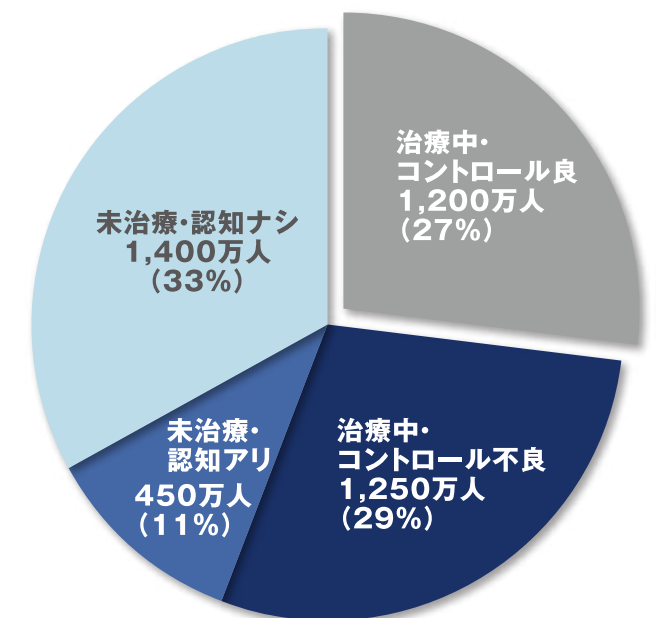
なぜ生活習慣病治療に特化するのか

経営の安定と診療効率の向上

生活習慣病患者比率が高まると長期間継続的に通院する患者数が増えるので、**医業収入が繁閑に左右されず安定することに加え、診療効率が高まることで、同じ人数を診ていても待ち時間や残業が削減することにつながります。**「風邪などの急性症状の飛び込み患者さんばかりが来院され診療に時間がかかってしまい、待ち時間が発生している…。」「感染症が流行る時期は患者さんが多いが、それ以外の時期は途端に少なくなる…」といったお悩みは、生活習慣病治療に特化することで解決できます。

生活習慣病の未治療患者を減らす

生活習慣病は患者さんにとってわかりやすい症状が出づらいことから、未治療の方がとても多い疾患です。例えば約4,300万人いる高血圧患者のうち、適切にコントロールされているのは27%しかいないと言われています。私たち株式会社船井総合研究所の内科グループは生活習慣病治療特化クリニックを一件でも多く増やすことが、こうした未治療の患者さんに治療を行き渡らせ生活習慣病の未治療問題の解決につながれると考え、このようにセミナー等を通じて生活習慣病特化クリニックの作り方をお伝えしています。



日本の高血圧の患者層（4,300万人）
2016年国民健康・栄養調査データを使用

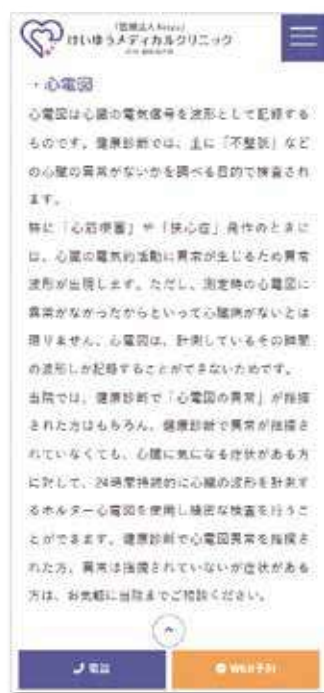
開業4年でステージ4を実現した『けいゆうメディカルクリニック』の成功の秘訣

①患者さんに“今欲しい情報”を的確に届ける最先端のWebマーケティング

今や新患の約9割がホームページを閲覧してから来院する時代。けいゆうメディカルクリニック内科 循環器内科では、検索されるキーワードによって患者さんが何を求めているのかを把握し、届ける情報を細かく変えるというマーケティング手法をとっています。

例えば、健診で心電図の異常を指摘されたことを気にしてWeb検索をした方に対しては、検索見出しで『健診で心電図異常を指摘された方へ』というメッセージが表示され、HPでは考えられる病気の解説や行ったほうが良い検査の説明を行う、といった内容です。

これらを徹底することで、短期間で多くの「狙った新患」の集患を可能にしています。



②『検査体制の拡充×通院間隔の延長』による無理のないレセプト単価アップ

通常、通院間隔が短い方がレセプト単価は高まると思われがちですが、検査体制を拡充した上で生活習慣病の患者比率を高めていると、**通院間隔を延長したほうがレセプト単価は高まります。**

通院間隔が短いと、エコー検査など**年に一度しか行わない検査では、その患者さんの「1回の通院に対する検査比率」が下がってしまい、結果として先生の「診察1枠」当たりの単価が下がってしまう**からです。

通院間隔を伸ばすことによって、同じ検査頻度であったとしても**「1回の通院に対する検査比率」を高めることで、「診察1枠」に対する単価が高まり、結果としてレセプト単価を高める**ことができます。

③『教育専用シフト制』の導入で自然と新人スタッフ教育が行える環境を整備

経営のステージが上がると組織の拡大は必須になってきますが、そこで重要になってくるのが**入職後にいかにスタッフの能力を高めていけるか**という観点です。

けいゆうメディカルクリニック内科 循環器内科ではシフト表に**「教育専用のシフトを1枠配置する」**ことによって、無理なく教育を行うことを可能にしています。

特にクラーク教育には力を入れており、**「事務は原則全員、看護師でもクラーク業務が可能な体制」**を作り上げています。またこれ

によりスタッフの急なトラブルも容易に対応ができるようになるため、

有給取得率100%を実現されています。

さらに各職種・各スタッフ

にはスキルアップ目標を設定しており、実現のための教育体制として、eラーニングにも多くの投資をしています。

A screenshot of the staff shift schedule table. The table is titled "スタッフの配置図" (Staff Configuration Diagram) and shows the schedule for the month of November 2024. It includes columns for staff names, shifts, and various roles. A red box highlights the "クラーク教育" (Clark Education) column, indicating that all staff are trained for this role.

④常時応募体制で採用のミスマッチを防ぐ『採用専門サイト』の運用

新規開業する内科クリニックは年々多くなり、採用の難易度は過去最大といえます。**「人がいなくなったので新規採用を検討する」という姿勢は時代遅れと言えるでしょう。**

けいゆうメディカルクリニック内科 循環器内科では採用専門サイトを立ち上げ、一年中新規採用を受け入れる体制をとっています。

これにより、短期間で採用を決めなければいけない焦りから解放され、ミスマッチを防ぐことで採用の質を大きく上げることに成功しています。



医療法人一悠会 寺田クリニック

2020年夏以降、コロナで落ち込んだ業績回復のため特に専門性を活かせる生活習慣病分野の集患に注力。継続通院の要となる特定疾患管理料の算定件数が約1.4倍増を実現。



Before

特定疾患療養管理料算定件数 ……

577件

月間売上高 ……

約630万円

After

特定疾患療養管理料算定件数 ……

800件 (×1.39倍)

月間売上高 ……

約1,000万円 (×1.61倍)

陽だまりの丘なかむら内科

保険医業収入約1.1億円で伸び悩んでいたが、単価の高い疾患に集患を注力、検査体制の充実、通院間隔の延長の3つに取り組み2年間で医師一名で保険医業収入約2.2億円へと急成長を実現。



Before

平均レセプト単価 ……

780点

年間医業収入 ……

約1.1億円

After

平均レセプト単価 ……

1,200点 (×1.54倍)

年間医業収入 ……

約2.2億円 (×2倍)

船井総合研究所の
コンサルティング先の平均数値
生活習慣病分科会

項目	経営数値
月間医業収入	13,169,422円
特定疾患療養管理料	750件
診療時間	151時間
看護師	3.7人
無資格スタッフ	3.8人

お伝えしたい内容の一部をご紹介

ここまで本誌を読み進めていただき誠にありがとうございます。「業績を安定して伸ばしていきたいが他院ではどのような取り組みをしているのだろうか?」「スタッフの主体性を高めていきたいが他院ではどのような取り組みを行っているのだろうか?」など、内科クリニックならではの経営術が学べるセミナーです。本セミナーでお伝えする内容をほんの一部紹介させていただきますので、詳細を知りたい方は本セミナーへご参加ください。

集患編

- ☐ 生活習慣病の新患を1年で月間10名→60名に増やすクリニックが取り組んでいる集患戦略について
- ☐ 他院と差をつけるホームページの差別化ポイント
- ☐ 低投資で明日からできる!高齢者比率が高い地方都市でも患者さんが続々と増えるWebマーケティングの方法
- ☐ 簡易PSG検査月5件以上を実現する院内誘導のポイント
- ☐ “患者さんの使いやすさ”を意識したWeb予約システムの運用法とは

診療効率化編

- ☐ 導入必須!Web問診を活用した最新院内オペレーション
- ☐ 診療効率化と診察の負担軽減を実現するクラーク体制の運用方法
- ☐ 事務が全員クラークができるようになる教育体制の秘訣とは
- ☐ 来院ピークをなくすための時間帯予約体制について
- ☐ 2年間で一日外来が44人→82人に増えても残業時間を延ばさないための人員配置について

組織マネジメント編

- ☐ どの経営者も憧れる!スタッフの主体性を伸ばすクリニック経営手法
- ☐ 有給消化率100%を実現するシフト管理の秘訣
- ☐ スタッフのやる気を高め、組織一体感を高める経営方針発表会の運用手法
- ☐ 内科業界の最先端クリニックは既に行っている!スタッフだけで実施する業務改善ミーティングについて

クリニック経営編

- ☐ 経営を安定させる「生活習慣病治療特化クリニック」とは
- ☐ 最先端クリニックが実践している経営ビジョンの(目標)の立て方について
- ☐ 3カ年の目標を定める中期経営計画書の作成方法について
- ☐ 業務を他の業種に移譲させ、医師のQOLを高める方法について

私たちもオススメします!!

開業してから6年目になりますが、船井総合研究所との出会いが契機となり、今のクリニック、法人があります。いつもサポートをしていただいていることに心から感謝しています。

定例MTGでは**常に新しい情報提供、ノウハウの伝授、客観的なアドバイス**がありますが、いつも組織の課題点を分析し、**適切な解決策を提案**してくださるおかげで、組織の強みや弱みを把握し、**改善に向けて実際に動く**ことができます。入口管理やマーケティング、新規事業を始める際にも的確なアドバイスをいただき、**多方面からのサポート**をしていただいています。

MTG以外でも、不明点や疑問点など質問に対するレスポンスの速さ、いつも期待以上の動きをしてくださる担当者の方を非常に信頼しています。また研究会を通じて多くの先生方との出会いがあり、さまざまな情報共有ができることで刺激を感じています。**新しいことに挑戦し続けている当法人にとって、ビジネスとして新しい視点を獲得するための成長の機会**をいただける大切なコンサルティングです。



私は友人医師の紹介で、2019年に船井総合研究所の内科経営研究会に入会しました。当時私は、地元に戻ってから親子での事業継承に向けて準備を進めているところでしたが、**具体的にどのように進めていけばよいのか、課題をどう解決していくのがよいのか**、などを模索している状態でした。研究会に入会したことで、**これから進める改革の道筋を得ることができた**ように感じました。奇しくも当院ではスタッフに関する問題が勃発しており、事務職員一斉退職の憂き目にあっておりましたが、同様の状態を経験されたクリニックのアドバイスもあり、冷静に対処しピンチを凌ぐことができました。

もちろん船井総合研究所が“これをやれば誰でもうまくいく”ような答えを持っている、というわけではないですが、全国の医療機関に会員がおり研究会を通じて知り合える機会があることで、**問題点を話し合っ**て**アドバイスがもらえたり、トラブル解決の経験談を聞いたり**できるなど、**普段周囲の先生方にあまり聞くことができないような内容も相談できる**貴重な機会となっています。

また、異業種で活躍している著名な経営者らの講演を毎回拝聴する機会があり、医療機関に限らず、経営に関するヒントやスタッフマネジメントのポイントなどを学ぶことも多くあります。

2023年から顧問コンサルティングサポートをお願いする形になり、現場訪問を通して実際のスタッフの動きをみてもらったり、求人業務にアドバイスをしていただいたり、**経営に関するアドバイザーとして頼りにしております。**

医療経営者は多忙で日々の業務に忙殺されてしまいがちですが、**方針決定やトラブル解決の相談先を検討しているのであれば、船井総合研究所の力は大いにお勧めできる**と思います。



当院と船井総合研究所との出会いは2023年1月頃になります。2022年5月に開業してまだ1年も経っておらず、いわゆる落下傘開業で患者さんの数も少ない状況が続いていました。同年7月からのコロナ第7波で発熱患者が増加し、認知度が上昇したこともあり、その後の患者さんの数も増加はしましたが、やはり発熱患者頼りのところがあり、おりしも2023年4月からは発熱外来の診療報酬も減少することが決定していたため、**内科慢性疾患患者をどのように増やしていくか模索していた**時に、船井総合研究所からのDMを見て、まさに知りたいことを聞けるセミナーであったためすぐに申し込みました。

その内容は、**漠然と私が考えていた施策を具体化したものであり、行すべき内容が非常にクリアになったことを覚えています。**しかし、実際に行動に移すとなると非常に労力も時間もかかることであり、どこから手を着ければいいかわからない状態でしたが、船井総合研究所に経営サポートをお願いすることで、担当の方が実際に現場に来てサポートしてくれたり、資料作りなども行ってくれたりで、至れり尽くせり、しかもスピーディーと**非常に頼りになる存在**です。おかげで徐々に発熱外来に頼らずとも経営が上向きつつあります。その時々で的確なアドバイスをいただける船井総合研究所には非常に感謝しています。



2020年の春に緊急事態宣言が発令され、当院も大きな影響を受けました。スタッフを休ませて雇用調整助成金を利用することになるとは、想像もしていませんでした。開業時には多くの無料コンサルタントが周りにいましたが、その時期には姿を消し、**経営の立て直しを図ろうとしても相談相手がいなかった**のです。医療コンサルティング業界をネット検索や読書で調べると、たくさんの会社が乱立していることがわかりました。実際、私は船井総合研究所にたどり着くまでに2つのコンサルタント会社と契約したことがありましたが、成果は芳しくありませんでした。

経営には広告などへの投資が必要であり、それによって収益を上げることが求められます。しかし、私はサラリーマン気質から抜け出せず、**投資に慎重になりすぎていたことが不良経営の最大の原因**だと、毎月のコンサルティングで学びました。2ヵ月に1回行われる**内科経営研究会では、参加クリニックが毎月の業績を公開**しており、当院の立ち位置や今後の方向性を確認することができます。船井総合研究所との契約料は少額ではありませんが、3年近く経った今、十分に回収できており、**無駄な投資ではなかったと実感**しています。

