

「どうせいつもの内視鏡  
特化型医院の話でしょ」

と思っている方々へ

見捨てるわけにはいかない！

「かかりつけ患者」を

いや、**内科医**として開業を  
している限り

やはり内視鏡検査を中心に  
考えるべきか？

経営を考えるなら、



医療法人社団桜会  
桜のみち内科クリニック

院長 **室 信一郎 氏**

一人ひとりに寄り添う親身な

# かかりつけ内科

地域医療の要、信頼に応える



# 内視鏡検査

1日外来**100名**

生活習慣病管理料  
**350点**

月間内視鏡検査数  
**320件**

医業収入**2.7億円**

**生まれ育った岡山の土地で** 親身なかかりつけ内科を貫きながら  
胃・大腸がんで亡くなる人ゼロを目指す診療スタイルを確立

詳しくは中面に。3分で読める、クリニック経営に参考となる内容はこちら。

主  
催

「かかりつけ内科」×「内視鏡クリニック」のモデル経営法

お問い合わせNo.S131202



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



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。)

131202

# 地域のかかりつけクリニックとして生活習慣病から内視鏡検査、発熱外来、予防接種にいたるまで幅広い診察を提供して健康サポートを実現

## 医療法人社団桜会 桜のみち内科クリニックのご紹介

医療法人社団桜会  
桜のみち内科クリニック  
院長 室 信一郎氏

今回は岡山市中区で内科・内視鏡クリニックを開業されている「医療法人社団桜会」の院長 室 信一郎 氏にご講演いただきます。室先生は「医療を通じて、大人から子供まで心身共に健康で、安心して笑顔で暮らせる社会を創る」という理念を掲げて、外来・内視鏡検査・予防接種/健康診断の3本の矢で日々、診療をされています。

外来は「地域のかかりつけ内科クリニック」として、消化器内科疾患だけでなく、発熱・生活習慣病などさまざまな疾患を幅広く診療されています。内視鏡検査は2024年度の1年間で3,500件ほど実施しました。予防接種/発熱外来も診療できる範囲内であれば断らずに受け入れております。

### 経歴

東京警察病院 初期研修  
倉敷中央病院 消化器内科(消化器内科診療・消化器内視鏡・救急医療に従事)  
岡山大学病院 消化器内科(消化器内科診療・研究に従事)  
福山市民病院 内科(主に胆嚢・胆管・膵臓疾患診療と救急医療に従事)  
岡山大学病院 消化器内科  
津山中央病院 内科(消化器内科診療・消化器内視鏡・救急医療に従事、家庭医療専門の奈義ファミリークリニックで特別研修生として研修)  
日本鋼管福山病院 消化器内科 科長(検診業務・一般内科診療・消化器内視鏡診療に従事)

### 資格

日本内科学会(総合内科専門医)  
日本消化器内視鏡学会(専門医・指導医・中国支部評議員)  
日本消化器病学会(専門医)  
日本肝臓学会(専門医)  
日本胆道学会(内視鏡治療指導医)  
日本ヘリコバクター学会(ヒロリ菌感染症認定医)  
日本プライマリ・ケア連合学会  
日本消化器がん検診学会  
緩和ケア学会研修会修了者

## 【かかりつけ内科】×【内視鏡検査】モデルで診療し続ける桜のみち内科クリニックのココが凄い!

### 一般的なかかりつけ内科の数値

|             |             |
|-------------|-------------|
| 月間保険売上      | 11,000,000円 |
| 月間内視鏡検査数    | 0~60件       |
| 月間新規患者数     | 146名        |
| 月間レセプト枚数    | 1,114枚      |
| レセプト単価      | 986点        |
| 1日あたりの患者数   | 50~60名      |
| 1カ月当たりの診療日数 | 22日         |

### 桜のみち内科クリニックの数値

|             |
|-------------|
| 23,000,000円 |
| 320件        |
| 421名        |
| 1,500枚      |
| 1,508点      |
| 102名        |
| 20日         |



医療法人社団桜会 桜のみち内科クリニック  
院長 室 信一郎 氏

「医療を通じて、大人から子供まで心身共に健康で、安心して笑顔で暮らせる社会を創る」というミッションを掲げ、岡山市中区を中心に外来はもちろんのこと、内視鏡検査の増患にも力を注いでおり、開業から3年で年間売上2.7億円までに成長しています。

### 開業前に思ったこと～内視鏡検査特化型が多く開業している時代～

当院は2021年6月1日に開業いたしました。当時は新型コロナの収束が見え始め社会が新しい日常へと動き出した頃でした。振り返ってみると、同じ時期に開業を選ばれた医師も多く、医療界全体に新たな動きが見られた時期だったと感じています。私自身、この地域にはある程度の土地勘があったものの、いわゆる「**落下傘開業**」となるため、患者さんを連れてくる見込みがない状況でした。また、周囲にはすでに複数の内科や消化器内科のクリニックがあり、ほぼ同時期に同じ分野での開業が重なったこともあって、**集患への不安**は正直ありました。

しかし、**クリニックの立地と建物のデザインには強い自信**があり、人々の目を引くよう工夫を重ねました。開業時のクリニックのスタイルとしては、「かかりつけ内科」を軸に、消化器内科を中心としながら一般内科、内視鏡診療、さらに女性医師による専門外来（栄養療法や自費点滴治療を含む）を柱としました。この多様な診療体制が、地域のさまざまなニーズに応える基盤になると考えたのです。



また、開業準備中に集患力強化のため、明るい人材を探していた際に見つけた船井総合研究所との出会いが、**私たちにとって大きな転機**となりました。最初はコンサルティングを依頼するということに不安はありましたが、事例は嘘をつきません。実際に開業におけるノウハウや戦略的なアドバイスを受けたことで、スムーズにスタートを切ることができたのです。開業後、特に大きな追い風となったのがコロナワクチンの接種事業でした。これを通じて地域の皆さまに当院の存在を認知していただくきっかけとなり、その後の信頼構築へとつながりました。また、開院から2年の間に近隣の内科クリニックが高齢による閉院を迎え、その患者さんをご紹介いただいたことも、当院の成長に大きく寄与しました。こうして、**地域の皆さまの支えを受けながら、当院は順調に歩みを進めております**。しかし、苦勞がなかったかというとは決してそんなことはありません。途中、スタッフの離職や医師の確保ができないことから診療を止めざるを得なくなった時もありました。少し振り返っていただきたいと思います。

### **かかりつけ内科機能を諦めたくない。でも、内視鏡検査もしたい**

内視鏡検査専門のクリニックが次々と誕生する中で、**なぜ私が「かかりつけ医」としての機能を重視したかったのか**。それは、私自身の原体験に基づいています。私がまだ若手医師だった頃、多くの患者さんが、些細な体調不良でも、不安な気持ちを抱えながら病院を訪れていました。そして、その不安は必ずしも専門的な治療だけで解消されるものではありませんでした。**患者さんの話をじっくりと聞き、丁寧に説明し、心に寄り添うことで、初めて患者さんの本当のニーズが見えてくる**というような経験を数多く積み重ねていくうちに、私は内科医として、患者さんの生活全体を支える、**かかりつけ医としての役割を果たすこと**に強い使命感を感じるようになりました。

しかし、内視鏡検査も胃がん・大腸がんの早期発見・早期治療において非常に重要な役割を担っています。また岡山県では、「院内下剤ができる」「女性医師のいる」「鎮静剤を使った内視鏡検査ができる」内視鏡クリニックがまだ足りていなかったため、内視鏡検査のニーズも多くありました。

そう考えた私は、**どちらも診療をする**という選択を取りました。

## スタッフから

「当院は色々しすぎていて、大変すぎるのではないかと反対される日々

『かかりつけ内科』×『内視鏡クリニック』としての2軸を重視したクリニックをつくりたいという想いは、**周囲から必ずしも理解されませんでした。**

**特に当院のスタッフ**からです。内視鏡検査や外来が繁忙期を迎えていて残業時間が増加しているとき、インフルエンザ予防接種の時期や風邪が流行を迎えている時期において、スタッフからこう言われたことがあります。

「先生は何がしたいんですか？」

「内視鏡検査を増やしたいなら何かを削らないと無理ではないでしょうか。」

「それでは、単なる『なんでも屋』になってしまうのではないのでしょうか。」

おっしゃる通りかもしれません。

しかし私は、

**医療を通じて、大人から子供まで心身共に健康で、  
安心して笑顔で暮らせる社会を創る**

その想いを周囲の人に訴えてわがままを貫き通しています。

毎年1回の経営方針発表会  
の風景。必ずミッション・  
ビジョン・バリューを振り  
返るようにしています。



ただ、スタッフからしたらどこで働いてもほとんど待遇は変わらないのに  
忙しいなかで院長から

**「発熱患者は受け入れなきゃだめだ」**

**「内視鏡検査数を増やしたいから枠数を増やさなきゃだめだ」**

**「だけど、外来枠は削ってはだめだ」**

と言われたら不満も溜まります。

ちょうどその頃にスタッフの離職が相次ぎました。

最初は急いで採用して何とかかなると思っていました。しかし、次に採用した人も  
すぐに辞めました。その理由は、

**本質が間違っていたのです。**

その頃の私は

**「なぜ、スタッフは私の想いを理解してくれないんだ。」**

**「スタッフはすぐに弱音を吐く。もっとやって欲しい。」**

スタッフのことをしっかりと理解してあげられていなかったのかもしれない。

私は反省しました。

どうしたらスタッフが着いてきてくれるのか、

どうしたら患者さんから従業員からも愛される医院づくりができるのか

**悩みました。**

## スタッフを巻き込みながら試行錯誤した先にあるもの

今振り返ると当初は、私のわがままをただ押し付けていただけだったのかもしれませんが。そこで、船井総合研究所の担当コンサルタントにも助言をいただきながら改革を始めました。

## まずは目標設定からです。

「何を言っているんだ」と思われるかもしれませんが、とても大事なことです。今では1年に1度中期経営計画を見つめなおして3カ年の経営計画を練ります。また毎月、途中経過を確認して今、何をすべきなのか話し合うようにしています。**目標設定は売上だけではなく、採用計画や目標達成に必要な条件についても煮詰めていきます。**そうすることでゴールと通過点が明確になり、今何をすべきなのかが明確になってきました。

**スタッフの意見にも、耳を傾けました。**スタッフは、私とは異なる視点からクリニックの問題点や改善点を指摘してくれます。その意見を参考にしながら、より良いクリニックを目指して試行錯誤を重ねました。

例えば、内視鏡検査の予約枠を増やすために検査後のリカバリー時間を短縮する工夫をしました。また、検査を効率よく回すために検査前の問診や準備を検査室外で行うようにしました。さらに、看護師数がある程度少なくても多くの内視鏡検査を回せるように大腸カメラ検査の事前説明を動画で終わらせることができるようにしたり、看護助手を活用して看護師数が少なくても安全に内視鏡検査を回せるように設定しました。これらの改善は、**スタッフの協力なしには実現できませんでした。**

頑張ってくださっているスタッフには還元をしなければなりません。また、当院の目指している先にスタッフも向かっていただく必要があります。そこでスタッフの成長を促すことを目的に、**評価制度を導入し、目標達成に向けた取り組みをサポート**しました。評価制度も船井総合研究所のコンサルタントにサポートいただき作成しました。評価項目のベースは当院の「ミッション・ビジョン・バリュー」です。作り始めて1年くらいで、スタッフに告知できました。しっかりと私の想いを言語化した評価制度を構築することで、だんだんスタッフは私の想いを理解し、共感してくれるようになりました。そして、スタッフ自身も患者さんの「安心」を第一に考える医療を提供するために、自ら行動するようになりました。スタッフと協力し、共に成長していくことで、患者さんにより良い医療を提供することができると思った瞬間です。

## 岡山を代表する医療法人となるための今後の展望について

当院は、内視鏡検査をはじめとした幅広い内科診療を通じて、地域の皆さまから信頼される総合的な医療提供を行っています。しかし、現状に満足することなく、さらなる高みを目指し、今後も絶え間ない成長と挑戦を続けていく決意です。

最後に少しでも今後の展望を語らせてください。内視鏡クリニックとしては名実ともに岡山県1番になれるよう、**月間内視鏡検査数1,000件以上を回せるような分院を展開しようと考えております**。当院の重要な使命である『かかりつけ内科機能』の展望としては、糖尿病内科専門医や循環器内科専門医など他科目の専門医師の採用を進め、地域医療の充実化を図っていきたいと考えております。さらに、健康診断や予防接種の普及や在宅診療の展開など地域住民が安心して暮らせる環境づくりに取り組みたいと考えております。

これらは私1人ではできないことです。昔は自分の想いを押し付けていましたが、それではスタッフはついてきません。理想を伝えながら。スタッフが誇りを持って働ける環境こそが、質の高い医療を支える基盤になると考えています。

かかりつけ内科と内視鏡検査の増患の両立を諦めていませんか？

宣言します！

かかりつけ内科×内視鏡検査増患



の両立はできます

株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 リーダー 平山 侑之介

誰もが無意識に「できない」と思っているこの2軸の両立は

**3つの経営ポイントを押さえるだけで必ず実現**ができます。

全国の内視鏡クリニック**160**医院をコンサルティングしてきた内視鏡クリニック専門のコンサルタントがその秘訣を解説させていただきます。

### 理想の経営数値からつくる経営戦略

- MVVから中期経営計画を作成しましょう
- 年間スケジュールを立ててPDCAを回していきましょう

### がむしゃらにしない集患戦略

- 診療したい患者さんをターゲティングしたマーケティングをしましょう
- 医院規模に合った広告販促費で最大化する集患を実践しましょう

### 緻密に計算された生産性向上施策

- 診療日数、時間を減らして売上を上げられる仕組みを理解しましょう
- 限られたスタッフ数で増患する診療体制を構築しましょう

詳細はセミナーで解説！セミナー概要は次のページへ

本レポートをお読みいただいた熱心な  
皆様へセミナーのお知らせです。

## 「かかりつけ内科」×「内視鏡クリニック」 のモデル経営法

2025年 《全4日程 オンライン開催》

①9月17日（水） ②9月18日（木） ③9月20日（土）

開催時間：12:30～15:00

④9月21日（日）

開催時間：10:00～12:30

まずはお忙しい中、レポートをお読みいただきましてありがとうございました。  
船井総合研究所の内視鏡コンサルティング部隊では、過去100回以上に及ぶセ  
ミナー、研修を通して熱心な経営者の方向けに最新の業績アップノウハウをご  
提供し、その中から全国で業績が向上する内視鏡クリニックが続々と誕生して  
きました。しかし、近年は大きく業界の状況が変化してきています。もう単な  
る熱心さで何とかなる時代は過ぎました。

では熱心さだけではなく、内視鏡クリニックはどのようにして生き残っていく  
べきか？課題が山積みする中で、これから内視鏡クリニックはどうあるべき  
か？この疑問に対する答えを出しました。以下の3点です。

- 理想の経営数値から経営戦略を立てる
- がむしゃらにしない集患戦略を立てる
- 緻密に計算された生産性向上施策を実施する

内視鏡業界では、競合環境の激化の影響で普通の内視鏡クリニックは、競合ク  
リニックに患者さんを取られてしまう時代になっております。また、規模を大  
きくしたくても人材不足や物価・地価の上昇でどんどん厳しくなっております。  
今後を考えると、今から何か動かなければ「普通の内視鏡クリニック」になっ  
てしまい衰退する未来がみえます。すぐに動き始めましょう。

## 本セミナーでお伝えしたい内容の一部をご紹介します

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。「親身なかかりつけ内科クリニックを貫きたい。でも、胃・大腸癌で亡くなる人を0にしたい。の想いを両立させた成功ストーリー」はいかがでしたでしょうか。本セミナーでは室先生よりその詳細を講演いただくのに加えて、弊社よりどのようにすれば外来と内視鏡検査を両立して成功できるかを具体的に解説いたします。詳細を知りたい方は、ぜひ本セミナーにご参加ください。

### ① 経営戦略策定

- ☐ **絶対に持つべき！**ミッション・ビジョン・バリューの策定
- ☐ **計画なしに持続的成長はなし。**3カ年の中期経営計画策定
- ☐ **採用難時代に余剰採用実現。**年間の採用コストと人件費を決めて余裕を持った採用とスタッフのモチベーションを上げる内視鏡クリニック専用の評価制度運用とは
- ☐ **精度の高い経営計画策定をしたい方へ。**  
全国160医院の内視鏡クリニック経営数値を知っている強みとは

### ② 集患力強化

- ☐ 生活習慣病管理料350点、年間内視鏡検査3,500例を**集患する方法**
- ☐ **低コストで始められる！**高齢者比率が高い地方でも増患が見込めるWebマーケティング
- ☐ **患者さんはここを見ている！**  
他院との差をつける内視鏡クリニックの差別化ポイント
- ☐ **患者さんの心をぐっと掴む**ホームページコンテンツとは
- ☐ **かかりつけ内科×内視鏡クリニックでは欠かせない！**  
一度来院したあと、再初診として当院をご利用いただくための工夫



### ③ 生産性向上

- ☐ **ここだけは押さえない！**  
生産性向上のために絶対に導入すべき効率化ツール紹介
- ☐ **内視鏡検査を増やしたい医院必見！**内視鏡検査の入れ替え時間を5分切るために必要なこと
- ☐ **夕診の診療時間を30分短縮しても売上が変わらないってほんと？**事例をご紹介
- ☐ **忙しいクリニックに聞いてほしい。**経営陣の右腕育成方法とは
- ☐ **業務改善が進んでいく幹部ミーティングとは。**回し方を伝授
- ☐ **スタッフのモチベーション向上させる**個人面談のやり方とは



# かかりつけとしての機能を諦めずに 内視鏡検査数を伸ばす方法を大公開

このような方におすすめ

- ✓ 1日外来100名の対応&月間内視鏡検査数320件以上を診察するノウハウを学びたい方
- ✓ スタッフを巻き込んで、医師1名で月間内視鏡検査数300件を目指している方
- ✓ 生活習慣病・内視鏡検査・発熱患者などの様々な疾患症状を診察している方

オンライン開催  
(全4日程)

2025年

9月17日(水)

12:30~15:00  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2025年

9月18日(木)

12:30~15:00  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2025年

9月20日(土)

12:30~15:00  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2025年

9月21日(日)

10:00~12:30  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

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がございます

受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込 16,500円)/一名様 会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200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も適用となります。

## セミナー内容

| 講座   | 講座内容                                                                                                                                                                                                                                        | 講師                                                 |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 第1講座 | <b>【内科診療】×【内視鏡検査】の二足の草鞋は成功するのか</b><br>「かかりつけ内科」としての機能を維持しながら内視鏡検査数を増やしていく意義を時流を読み解きながらお伝えします。<br>■講座抜粋①:医療業界の時流<br>■講座抜粋②:内科診療と内視鏡検査の生産性比較<br>■講座抜粋③:ゲスト講師ご紹介                                                                               | 株式会社船井総合研究所<br>内科・美容経営支援部<br>リーダー<br><b>関根 奈々</b>  |
| 第2講座 | <b>地方こそかかりつけクリニックであれ!【かかりつけ内科】×【内視鏡検査】のモデル経営法</b><br>岡山市中区で内科・内視鏡クリニックを開業されている室氏にご講演いただきます!<br>■講座抜粋①:地方の内科内視鏡クリニックとして開業から患者数増・内視鏡検査数増を継続している要因<br>■講座抜粋②:1日外来100人程度を診療しながら月間内視鏡検査320件以上を達成するポイント<br>■講座抜粋③:地方特有の採用難への対策                    | 医療法人社団桜会<br>桜のみち内科クリニック<br>院長<br><b>室 信一郎 氏</b>    |
| 第3講座 | <b>本日の学びを最大化するまとめ講座</b><br>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。桜のみち内科クリニックが開業以来、持続的に患者数・内視鏡検査数・売上を伸ばしてこれた理由を紐解いていきます!<br>■講座抜粋①: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と方法をご紹介<br>■講座抜粋②:全国のネットワークを駆使し、誰よりも早く確実に目標の内視鏡検査数達成を目指す方法を大公開 | 株式会社船井総合研究所<br>内科・美容経営支援部<br>リーダー<br><b>平山 侑之介</b> |

## 豪華3大セミナー特典

1

貴院の商圏調査  
(希望者のみ)



全国各地の内視鏡医院の支援を行なっている弊社コンサルタントが貴院の展開されているエリアでの拡大に向けた商圏調査をさせていただきます。

2

コンサルタントによる無料経営相談  
(希望者のみ)



実際に月間内視鏡検査数1,000件を超えている内視鏡クリニックの経営支援をしているコンサルタントが貴院の経営状況について無料でフィードバックを行います。

3

内科経営研究会へのご招待  
(希望者のみ)



弊社では、内視鏡医院の経営者、人事責任者向けの定期勉強会を開催しています。本セミナーにご参加いただいた方には研究会にご招待させていただきます。

以上3点をご提供! ※研究会へのお試し参加は1社1回限りでございます。

## 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/131202>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「131202」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](mailto: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。