

『癌死ゼロ』を目指す内視鏡クリニックミッションセミナー

第1講座

思い出そう、私たちのミッション

『胃癌・大腸癌で亡くられる方をゼロにする!』内視鏡クリニックを開業された方であれば一度は思ったことがある癌死ゼロに向けたミッション。しかし、実際に開業後は経営の現実と直面し、売上・組織・クレーム・収支、など日々の業務に忙殺され、そしてミッションなどを忘れてしまう、それが内視鏡開業医のリアル。この現状を打破すべく、本講座では“経営”ではなく“ミッション”を説く、そして志を思い出すために開催します。



株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 マネージング・ディレクター **石原 春潮**

第2講座

【特別対談】癌死ゼロに拘り続ける内視鏡クリニックのストーリー

『胃癌・大腸癌で亡くられる方をゼロに』に向けて内視鏡クリニックができることは何か?このミッションは絵空事ではなく本当に実現ができるのか?この疑問を解決すべく、日本を牽引する内視鏡法人理事長の山岡肇氏と内視鏡コンサルタントが『癌死ゼロを導ける内視鏡クリニックの可能性』について特別対談をします!60分間に凝縮された、全ては癌死ゼロに向けた“ミッション”と“ノウハウ”について是非学び、そして何よりも刺激を受けてください。内視鏡開業医一丸となって癌死ゼロの社会の実現を目指していきましょう。



医療法人山岡医院 理事長 **山岡 肇 氏**
株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 マネージング・ディレクター **石原 春潮**

第3講座

ミッション経営解説!志を果たせるクリニックの経営ノウハウ

志を果たすことに主眼を置いた経営、つまりミッション経営。誰もがこのミッション経営を夢見て開業をしますが、実際は難しいのが現実。このミッション経営には成功事例・失敗事例があり、ルール化されてきた歴史があります。この経営ノウハウ・ルール化にご興味はありませんか?全国150医院の内視鏡クリニックの経営成長を成立させてきた船井総合研究所コンサルタントが語る、王道のミッション経営を成功させる経営ノウハウについて惜しみなくお伝えをします。



株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 リーダー **関根 奈々**

第4講座

メッセージ講座

『胃癌・大腸癌で亡くられる方をゼロに』を夢に描くコンサルタントが、内視鏡業界に今一番伝えたいこと



株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 マネージング・ディレクター **石原 春潮**

開催日時

東京会場 2025年 **11月 9日(日)** 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2-2-1 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)

大阪会場 2025年 **11月 16日(日)** 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)

株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分

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 **30,000円** (税込**33,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 **24,000円** (税込**26,400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メンバース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/133554>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークに「133554」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。

『なぜ私たちは開業をしたのか』を思い出させてくれるセミナーのご案内

胃癌・大腸癌で
亡くられる方を
ゼロにする

私たちの夢は

だから私たちは開業をした

日々の仕事に忙殺され、

開業した時の癌死ゼロに向けた志を忘れていませんか?

同じ志を持つ『同志』と想いをシェアし『ミッション経営』の在り方を考える、

内視鏡業界へのメッセージセミナーのご案内です

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

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]右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。)



133554

お問い合わせNo. **S133554**

癌で亡くなる方をゼロにしたい それが内視鏡クリニックの使命

・
・
・

志を持って開業をしたあの時

がむしゃらに走ってきた今日までの日々

しかし、気づけばあの時の熱い想いと志は薄れ

売上と人事のことしか考えれていないただの経営者になっていた

今こそ、思い出そう『志』 果たそう『使命』

私たちの内視鏡検査は『癌で亡くなる方をゼロ』にするために

・
・
・

今こそ思い出す、そして目指す “癌死ゼロ”

～胃癌・大腸癌で亡くなられる方をゼロに、に向けたメッセージ～

日々の診療、誠にお疲れ様です。皆様の日々の内視鏡検査へのご尽力のおかげで、多くの方々が救われていることに、心から感謝・御礼申し上げます。

この度、全国で内視鏡検査を実施されている皆様に、『志』、つまりミッションについて投げかけさせていただきたいことがあり、このご案内をお送りしております。

その志とは
『胃癌・大腸癌で亡くなられる方をゼロに』
すること、です。

皆様が内視鏡クリニックを開業した時、誰もが「癌死ゼロ」という崇高な志を胸に抱いていたはずです。患者さんの命と真剣に向き合い、その人生を守るという使命感に燃えていたあの頃の気持ちを、今、思い出していただくことはできますでしょうか。**開業を決意したときのあの気持ち・想い**です。

・・・“思い出すこと”はできたでしょうか。そしてお気づきになられたでしょうか。多くの方が当時の想い・志が薄れ、過去のものとして“思い出す形”になってしまっていることを。

熱い想いをもって開業をしたまではよかったが、開業後の現実は想像以上に厳しく、集患、経営、競合、人事といった問題に忙殺され、知らず知らずのうちに志を見失い、日々の業務をこなすことに精一杯になっていませんか。

この度のメッセージは、その原点回帰を促すものです。そして、それは単なる精神論ではありません。

思い出そう 『志』

自己紹介、私の思い



株式会社船井総合研究所
内科・美容経営支援部マネージング・ディレクター
石原春潮

少しだけ、私自身の話をさせてください。
私は内視鏡クリニック専門の経営コンサルタントとして、日頃から内視鏡検査の集患や生産性向上、組織マネジメントに携わっています。しかし、**その根底にあるのは、ただ一つ、「癌死ゼロ」に向けた強い信念**です。

若かりし頃、まだコンサルタントとしての実績や見識が浅かった私は、がむしゃらにクライアントのクリニックの前でチラシを配っていたことがありました。

ある日、たまたまチラシを受け取ってくれたおば様を半ば強引に説得し、クリニックの受診を促したことがあります。帰宅途中だったおば様を無理にでも受診させてしまった、と言っても過言ではなかった状況でした。診察を終え、おば様は流されながらも医師の勧めもあり、大腸カメラ検査の受診を決意されます。

しかし、その結果は本人も予想を全くしていなかったもので、大腸カメラ検査で早期のがんが発見されたのです。医師、つまりクライアントからは

「このタイミングで大腸カメラができていなかったら手遅れになっていた可能性が高い。この命は間違いなく石原さん、あなたが救った」

と言われた時、私の仕事が、人の命を救うことにつながっているのだと心から実感し、私の人生における使命を決定づける瞬間でした。

その日から、**私は全ての仕事を「癌死ゼロ」という目標に向かって取り組む**ようになり、使命感を持って全国の内視鏡クリニックの先生方とお仕事をさせていただいています。この信念がなければ、私はただの経営コンサルタントに過ぎません。しかし、この信念があるからこそ、私の仕事は医療従事者の方々と共に、人々の命を救うという使命を帯びることができるのです。

このご案内には、そんな私の使命感の延長から生まれたメッセージが込められています。

なぜ胃癌・大腸癌で亡くなる方はゼロにならないのか

全国にこれほど多くの「癌死ゼロ」を目指している内視鏡クリニックがあるにもかかわらず、なぜ胃がん・大腸がんで亡くなる方は後を絶たないのでしょうか。消化器癌による死は依然として、国内の死亡要因の上位を占めています。日本の健康診断の構造上、国民全員が100%健康診断を受ければ、がんで亡くなる方はゼロになるはずなのに、なぜゼロにならないのでしょうか。そこには、**私たちが目を背けてはいけない4つの大きな問題**があります。この問題こそが、私たちが人生をかけている内視鏡業界が解決をしなければならない絶対的な目標となります。



1. 健康診断を受診する人が少なすぎる

約50%という低い受診率が示す通り、そもそも癌の早期発見への医療の流れに触れない人多すぎるのです。健康意識の低さが根本的な原因です。

2. 二次検査を受診しない人が多すぎる

「内視鏡検査は苦しい、つらい」というネガティブなイメージや、検査を受けることの難しさから、健康になりたくない人はいないはずなのにも関わらず、二次検査を受けることなく離脱してしまう人が後を絶ちません。

3. 低品質な内視鏡検査が多すぎる

せっかく内視鏡検査を受けても、患者さんが心から満足・安心・納得できる検査が、国内で広く提供されているとは言えないのが現状です。検査自体の質はもちろん、クリニックの接遇や待ち時間、説明のわかりやすさなど、トータルでの「検査体験」が充実していないと、その後の継続的な検査へとつながりません。

4. リピートしない患者さんが多すぎる

上記の理由が重なり、一度内視鏡検査を受けたものの、「もう二度と受けたくない」と感じてしまい、定期的な検査から離れてしまう人が多いことも大きな課題です。

果たして、私たちはこのままでいいのか

全国に「癌死ゼロ」を目指す内視鏡クリニックがこれほどまでに増えているにも関わらず、なぜ胃がん・大腸がんで亡くなる方は減らない。

この現状は内視鏡業界に対して、私たち内視鏡クリニックの経営スタイルが本当にこのままで良いのかと、問いを投げかけています。日々の経営、人事、売上目標に追われている間に、私たちは開業当初に抱いた「癌死ゼロ」という志を本当に達成できるのでしょうか？このままの延長線上に、私たちが夢見た社会は実現するのでしょうか？

もう一度いいます。内視鏡クリニックの数は増えているのに、癌で亡くなられる方は減っていないのです。

今こそ、目先の課題から一度離れ、開業時の想いや志に立ち返る時です。長期的かつ本質的な視点を持つべき時です。

「**初志貫徹**」ならぬ「**初志回帰**」。私たちは、ただクリニックを運営するのではなく、人々の命を救うという使命を再認識しなければなりません。

一つのクリニックが真のミッション経営に立ち返れば、その地域のがん予防医療は確実に変わります。そして、多くのクリニックが志を再確認し、行動を起こせば、社会全体が変わる。

私はこのメッセージを通じて、内視鏡クリニックの皆様にも初志回帰とその具体的な方法を伝え、心から「癌死ゼロ」が実現する社会を目指したいと願っています。

今の医院経営に問いかける

業界への愛と熱があるか

今こそ初志回帰の時

私たちの経営は“癌死ゼロ”のために！ ミッション経営と5つの戦略

～夢を現実に変える経営、それがミッション経営～

志に根差した経営を行う。『ミッション経営』のすゝめ

内視鏡クリニックが『癌死ゼロ』の実現を目指すためには、二つの要素が求められます。

①自院の収益を出すこと

つまり黒字化させ、人事を攻略し、規模を成長させていくことです

②業界の課題を解決していくこと

地域単位で前述の『癌死が減らない理由』を解決・攻略していくことです

これらの課題を解決し、「癌死ゼロ」という志を現実のものにするために、内視鏡クリニックはミッション経営を行う必要があります。ミッション経営とは、クリニックのミッションを達成させることを究極的な目標として定め、そのミッションを中心に据えてあらゆる施策や経営を回していくことです。決して売上のために経営をするわけではないです。

しかし、企業成長の原理原則として【収益性→教育性→社会性】の順番で成長することは鉄則です（渋沢栄一の「論語と算盤」）。

まずはクリニックとして収益を確保することが何よりも大切。その上で安定した経営基盤や資金原資を用いて社会にどのようにして貢献していくかを考える。それがミッション経営です。

売上を確保することを否定しているわけではなく、むしろマスト。大切なことは成長していく順番、そして全ての経営は何のために取り組んでいるか、です。

つまりすべては「癌死ゼロ」のために。

そのミッション経営を支える、具体的な5つの戦略を提言します。



ミッション経営＝収益事業×貢献事業

『癌死ゼロ』へのミッション経営を実現させる5つの戦略①

【予防医療への事業拡大】

内視鏡クリニックが、便潜血陽性の患者さんを競合と奪い合っているだけでは、「癌死ゼロ」は実現しません。このスタイルでは、消化器がんの発見から治療までの医療の流れにそもそも乗っていない、潜在的なリスクを持つ多くの人々を見逃してしまいます。

私たちは、保険診療の内視鏡検査という狭い範囲から事業を拡大し、人間ドックや健康診断に力を入れるべきです。これにより、予防医療の段階から積極的に患者さんに関わることができ、より多くの人々に内視鏡検査への道を開くことができるのです。保険診療を基盤としながらも、分院や増築も視野に入れて人間ドックや健康診断の事業に着手していくことが、ミッション経営の第一歩となります。

実際に、保険中心の内視鏡クリニックによる人間ドックの集患はここ数年で非常に多くの成功事例を生み出してきており、保険内視鏡と自費内視鏡の二刀流経営は注目されてきています。

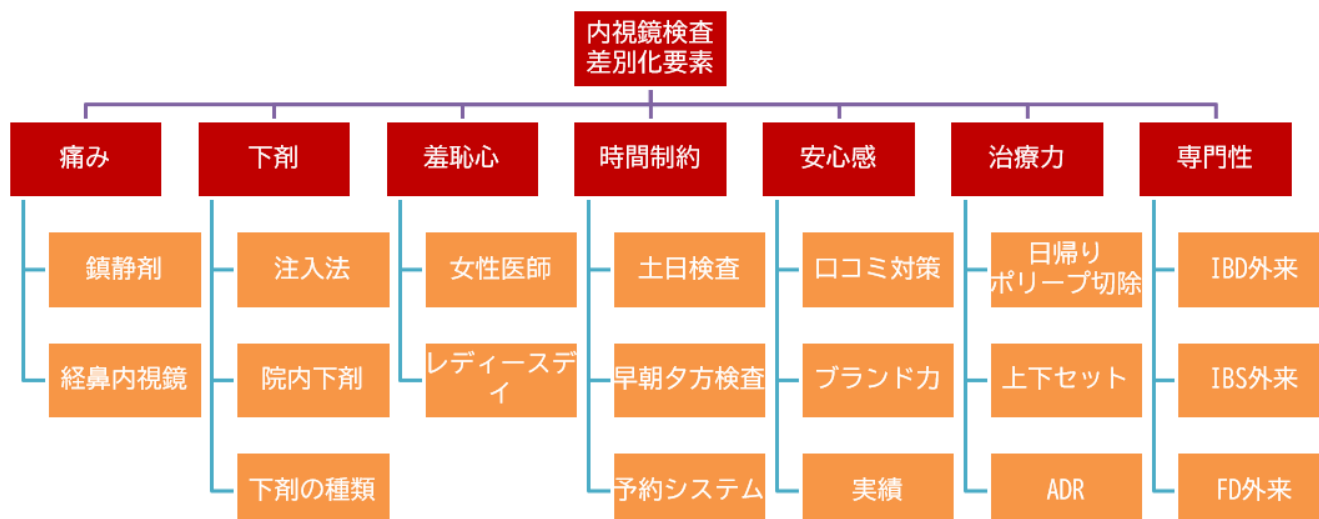
『癌死ゼロ』へのミッション経営を実現させる5つの戦略②

【誰でも受けられる内視鏡検査機能】

「内視鏡検査を受けたくない」という理由は、人によって千差万別です。「恥ずかしいから」「忙しいから」「苦しかったから」「漠然とした不安があるから」…。これらの理由を一つひとつ丁寧に取り除くことが、私たちの使命です。得意領域に特化する、ではなく、受けられない人をゼロにするのです。

女性医師による検査、ウェブ予約強化による利便性向上、鎮静剤や下剤環境の改善、そして安心感を与える広報活動は、単なる他院との差別化要素ではありません。これらは、検査から離脱している潜在患者さんに寄り添い、「内視鏡検査を受けてみよう」と決心してもらうための重要な機能的魅力です。まずは一点突破の強みから始めることがセオリーですが、医院の成長に合わせて「誰でも安心して受けられる内視鏡検査環境」を“網羅的に”創造していくことが重要です。

※例えば下記のような内視鏡クリニックの差別化要素を網羅していくことを目指す



『癌死ゼロ』へのミッション経営を実現させる5つの戦略③

【感動を与えるレベルの内視鏡検査体験・満足度】

内視鏡検査を受けた患者さんが「もう二度と受けたくない」と感じてしまっは、元も子ありません。「癌死ゼロ」を実現するためには、検査後のリピート率100%を目指す、「最高の検査体験」を提供する必要があります。検査自体の快適さはもちろんマストであり、鎮静剤の利用はもはやスタンダードなサービスとして評価されています。しかし、真に患者さんの心に残り、次の検査へとつながるのは、検査前後の体験への注力です。検査室の満足度だけを上げるのではなく、患者さんが『内視鏡検査を受けると決めたときから、結果説明を受けて安心するまで』の過程を一つの体験として最高のものにします。

医院のスタッフが家族のように接しているか、医師が患者さんに心から寄り添っているか、下剤を飲む環境は快適か、結果説明は家族まで含めて丁寧に伝わっているか。などの検査前後の細部にまでこだわることで、単なる「検査」ではなく、患者さんの人生に寄り添う「体験」を創り上げることができます。

『癌死ゼロ』へのミッション経営を実現させる5つの戦略④

【啓蒙活動～受けない予定だった人を検査を受ける運命へ～】

健康診断未受診、二次検査未受診、定期検査未受診など、「受けなきゃ！」とは思っているのに検査を受けない人たちが多くいます。つまり、これらの潜在層に私たちが積極的に接点を持たなければ、彼らの運命を変えることはできません。そのためには、広報活動の質を飛躍的に高める必要があります。利益率が落ちるとしても、潜在層に向けた新しい広報に投資することは、ミッションのためには不可欠です。SNS、Web広告、地域イベントへの参加など、多彩な広報媒体を通して、私たちの「癌死ゼロ」というメッセージを、まだ検査を受けたことがない方々に届けることが、癌死ゼロへの第一歩となります。

『癌死ゼロ』へのミッション経営を実現させる5つの戦略⑤

【スタッフのミッションへの共感・実行・やりがい実現】

ミッション経営の最大の鬼門は、スタッフを巻き込むことです。院長が掲げる「癌死ゼロ」というミッションを、スタッフがただ理解するだけでなく、「共感→実行→やりがい」へとつなげられるような仕組みを意図的に作りましょう。組織マネジメントとは、「ミッションに沿った組織を創ること」とも言えます。ミッションを言語化し、日々のミーティングや経営方針発表会で繰り返し伝えることで、スタッフの理解と共感を促します。さらに、ミッション達成につながる行動を正しく評価する報酬体系や行動基準を明確にすることで、スタッフ一人ひとりがやりがいを持ってミッションに貢献できる環境を整えることができます。

最後に

私から全国の内視鏡クリニックの先生方にお伝えをしたいことは以上となります。

開業当初の志に回帰する

本気で癌死ゼロの社会を創る

そのためにミッション経営に取り組む

一つの内視鏡クリニックが変わる

多くの内視鏡クリニックが変わる

そして社会が変わる

本当に本気で一緒に癌死ゼロの社会を目指してみませんか？

私は人生をかけて、その社会を実現させたいです。

私には3歳の娘がいます。私の人生において何よりも大切な存在です。私の夢は彼女が大人になるまでに癌死ゼロを実現させ、彼女とその大切な人たちが癌に怯えずに過ごせる社会を創ることで。私はこの夢を本気で実現させたい。どうか皆さんの力を貸してください。そしてどうか皆さんの力にならせてください。私たちは同じ志を持った同志です。

最後までお読みいただけたあなたとのご縁に心から感謝いたします。

株式会社船井総合研究所
内科・美容経営支援部
マネージング・ディレクター

石原春潮

船井総研史上初！“癌死ゼロ”を目指す 内視鏡クリニックミッションセミナーのご案内

さて、このレポートをここまでお読みいただいている皆様に **大切**なお知らせがあります。我々船井総合研究所は癌死ゼロの実現を目指したミッション経営をサポートするためのセミナーを開催いたします。セミナーの目的は二つです。

- ① “癌死ゼロ”のミッションを語り合える同志（参加者）で集まり、想いや苦悩をシェアする
日本で希少な“癌死ゼロのミッションを持つ人”だけが集まる場となります。ミッションを思い出し熱くなるための貴重なお時間をお過ごしください。意見交換の時間などをご用意しております。
- ② ミッション経営の具体的なノウハウ・モデル事例を共有する
5つの戦略について具体的なノウハウを共有します。さらに、国内で先駆けてミッション経営に取り組まれている**医療法人山岡医院（院名：仙台消化器・内視鏡内科はじめのクリニック）の山岡肇氏をゲスト講師**として迎え、実際にクリニックで取り組まれている事例をパネルディスカッション形式でご紹介いたします。

実際にセミナーでお話をさせていただく内容の一部を紹介すると…

1. ミッション経営の概要解説。**収益性→教育性→社会性の順番で成長する医院の成長戦略**
 2. ゲスト講師**医療法人山岡医院**が取り組むミッション経営への施策全貌
 3. 内視鏡クリニック×**人間ドックのマーケティング方法**。近年成功している具体的な人間ドック集患事例
 4. 誰もが知りたい**健康診断、人間ドックのメニュー設計**について事例ベースでポイント解説
 5. 『誰でも受けられる内視鏡検査』の差別化要素は具体的に何に取り組む必要があるか？その順番と重要度
 6. 『最高に満足する内視鏡検査』を徹底解剖。**リピート率90%を実現させた成功事例**をもとに体系化された満足度理論
 7. 顕在層から**潜在層へ徹底的に影響力を与える医院広報ノウハウ**。患者数を増やすのではなく、内視鏡市場を成長させる
 8. ミッション経営において重要な『**ミッション教育**』について、**最も効果を上げるスタッフへのミッション浸透方法**
 9. 参加者同士、つまり**ミッション同志による意見交換会**。ここでしか語れない熱いミッションのアウトプットの機会
 10. セミナーが終了した瞬間から、**ミッション経営に向けて最高にモチベーションが高まる熱いメッセージ**
- など、本当にごく一部が上記です！当日は2時間30分のセミナー時間の中に魂を込めたコンテンツをさらに盛り込みます

皆様、是非セミナー会場でお会いしましょう。このセミナーから内視鏡業界の歴史を変えていきます。皆様と一緒にミッションに対して最高に熱い時間を過ごさせてください。