

2026年小児科時流予測セミナー

本セミナーで/
お伝えしたい
ポイント

- ① 少子化ショックと小児科経営の未来予測
- ② 「かかりつけ患者」が増えているクリニックの裏側
- ③ 患者を“ファン”に変える仕組みづくり
- ④ 選ばれる小児科の「利便性対策」最新事例
- ⑤ オペレーションDX化と省人化の成功法則



講座	講座内容	講師
第1講座	小児科医療の現在地と未来予測 少子化による子ども数の減少や小児科医の需給バランスの課題など、小児科医療を取り巻く環境変化を整理します。全国的な患者数・医師数の推移から時流を読み解き、将来の経営に不可欠な「マクロ環境」を把握します。	株式会社船井総合研究所 マネージャー 井上 駿
第2講座	特別対談 ベテラン小児科医×船井総合研究所コンサルタントが語る「これまで」と「これから」の小児科 特別対談では、地域に根差し30年以上の実績を持つ佐守友仁氏と船井総合研究所の医療コンサルタントが、開業当初の苦労や患者・地域との信頼関係の築き方、診療への情熱など貴重な経験談を交えながら、時代とともに変化してきた診療現場や経営課題、そしてこれからの小児科に求められる「人間力」と「医療の哲学」について、現場視点と経営視点の両面から語り合います。	医療法人佐守小児科 理事長・院長 佐守 友仁 氏 × 株式会社船井総合研究所 井上駿・鈴木理人
第3講座	明日から成果が変わる！小児科集患 戦略×実践講座 患者さんに「選ばれる」小児科には、必ず理由があります。本講座では、全国の成功事例から導き出した集患の原理原則と、明日から使える実践ノウハウを凝縮。オンライン・オフライン双方からのアプローチで、地域で確かな存在感を放つクリニックづくりをお伝えします。 ●成功している小児科に共通する集患の型 ●HPを「情報」から「来院動機」に変える方法 ●SNS・口コミ・検索を掛け合わせた露出戦略 ●初診→再診→定期受診へつなげる診療フロー	株式会社船井総合研究所 鈴木 理人
第4講座	明日から始める、持続可能なクリニック経営アクションプラン 本セミナーの総まとめとして、各講座で得た学びを具体的な行動計画に落とし込みます。経営チェックリストや将来ビジョン、そして地域連携の重要性など、参加者の先生方がすぐに自院へ持ち帰って実行できる「ロードマップ」を提示します。	株式会社船井総合研究所 マネージャー 井上 駿

東京会場

2025年**11月16日** 10:00～12:30
(受付開始:開始時刻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、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※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。

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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/133595>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークに **133595** をご入力し検索ください。

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。



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) ※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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は **船井総研FAQ** と **検索** しご確認ください。

大阪会場

2025年**12月7日** 10:00～12:30
(受付開始:開始時刻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」
⑩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
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。
※祝日や連休により変動する場合もございます。
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。

少子化が加速する中
今後の小児科経営に
不安を感じている方**必見**

東京会場

2025年**11月16日**
10:00～12:30

大阪会場

2025年**12月7日**
10:00～12:30

2026年小児科時流予測セミナー

選ばれる地域一番クリニックの集患戦略

選ばれるクリニックとなるために
絶対に押さえておきたい戦略を**徹底解説!!**

～常にトライし続けることが選ばれる近道です～

ここでしか聞けない!

**「かかりつけ患者が
増えている小児科」
が実は行っている集患施策**

患者や地域に長く愛され続けるクリニックには
必ず共通する成功の法則があります。表には
出てこないが実は行っている取り組みをお伝え
いたします!



選ばれる小児科に欠かせない要素

**患者をファンに
するためのノウハウ**

小児科クリニックの集患では、友人・知り合い
からの紹介が重要な集患導線となります。
そのため、いかにファンを増やすか、感動体験を
増やすかということが重要テーマとなります。
そのノウハウをお伝えいたします。



選ばれる小児科が取り組んでいる利便性対策

**オペレーションDX化
&
省人化の最新事例**

共働き世帯も増え、親御さんの世代はとにかく
多忙です。そのため、「利便性」が明確な差別化
要素となります。利便性を高め、かつ省人化にも
つながるようなオペレーションDX化の最新事例を
お伝えいたします。



2026年小児科時流予測セミナー

選ばれる集患戦略

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

お問い合わせ
No.

S133595

お申込みはQRコードから



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 (右上検索マークに右の「お問い合わせNo.」をご入力ください)

133595



競争激化時代の成長戦略

小児科業界の最新トレンド2026

少子化ショック	“患者総量”縮小への処方箋
医療DX常識化	“スマホ完結”で利便性不満ゼロへ
競争が激しくなる小児科	体験価値で選ばれる
生成AI活用の新局面	診療と業務効率の革新
ブランド確立	専門外来で“〇〇と言えば”を作る
地域共生戦略	連携と信頼で選ばれる存在に
病児保育・産後ケア	圧倒的なブランドを確立
患者目線の設計	駐車場・動線・外来以外のサービスで選ばれる
情報発信力	HP×SNSで“検索に強い小児科”へ
他科目併設×自費サービス	収益モデルの多角化

待っているだけでは集まらない！

時代に合った集客戦略とは？

POINT 01 新生児囲い込み ☒ 予防接種デビュー **最大化**

「出生数減少時代でも“最初に選ばれる小児科”を確立し、長期来院につなげる」

➡ 出産直後の親御さんが最初に選ぶ小児科であることが、その後の健診・ワクチン・外来受診、つまりLTV（生涯顧客価値）の最大化に繋がります。予防接種デビュー前にいかに受診してもらえるか、予防接種デビューに選んでもらうための施策を解説いたします。

POINT 02 WEB集患エンジン構築 ☒ SEO ☒ Google口コミ ☒ 広告 ☒ SNS

「検索から予約までワンストップで設計し、“地域で一番見つかる小児科”へ」

➡ いまの集患は「リアル口コミ」だけでなく「ネットでの発見」が起点です。検索順位、口コミ評価、SNS発信を一貫して整えることで、ネット上で必ず見つけてもらえる仕組みをどう作るか解説いたします。

POINT 03 通いやすさ ☒ 安心感 **を武器にする集患戦略**

「“利便性”と“安心感”を体験価値に変え、選ばれる小児科を目指す」

➡ 駐車場、待ち時間、動線設計など“小さな満足の積み重ね”が口コミや再来院を大きく左右します。通いやすさと安心感をどうDX（予約・動線・接遇改善）で実現し、紹介やファン化につなげるか解説いたします。



当日 セミナーで聞けることの一部をご紹介します！

集患・患者ファン化

- 患者から“ここしか通わない”と言われるクリニックの共通点とは？
- 広告ゼロでも自然に新患が増える小児科がやっている仕組みとは？
- なぜ同じ地域で患者数が2倍違うのか？“選ばれるクリニック”の秘密とは？
- 紹介が自然と増える“患者をファン化する体験”の作り方とは？

DX・省人化

- DX化を“嫌がられず”にスタッフに浸透させる伝え方とは？
- スタッフの負担を減らしながら売上を伸ばす“省人化オペレーション”とは？
- 診療効率を上げながら患者満足度も上げる“魔法の仕組み”とは？
- 少人数でも回る！小児科クリニックの最新DX活用事例とは？

スタッフ・組織づくり

- 働き方改革時代でも“スタッフが辞めない”小児科の裏側とは？
- スタッフが前向きに動き出す！DX化をスムーズに進める院長の声かけ術とは？
- スタッフが自然と提案するようになる“自走する組織”の作り方とは？
- 院長が診療に集中できる組織づくりの第一歩とは？

ロコミ・評判

- たった1ヵ月で口コミ★2.5→3.5に上げる方法とは？
- Google口コミ★4.0超えを実現する小児科の“感動体験づくり”とは？
- 口コミが“紹介導線”に変わる！ファン患者を生み出す仕掛けとは？
- 1年で新患数が20%増えた小児科が密かにやっている口コミ戦略とは？

地域医療・将来戦略

- 地域に選ばれ続ける「かかりつけ医」の条件とは？
- 少子化時代でも患者数を減らさないための“5年後を見据えた集患戦略”とは？
- 共働き世帯が増える今、“利便性”で差をつける小児科経営とは？
- 同じ商圏でも“患者が集まる小児科”と“集まらない小児科”の違いとは？

ベテラン医師 船井総合研究所

佐守 友仁氏とコンサルタントの特別対談が実現!!

～少子化時代に直面する課題～

令和6年、日本の出生数は68万6,061人。前年から 4万人以上減少し、少子高齢化や人手不足など、小児科を取り巻く環境はますます厳しくなっています。患者数の減少やスタッフ不足に直面し、経営の舵取りに不安を感じている先生方も多いのではないのでしょうか。こうした時代だからこそ、現場を知り尽くした佐守友仁氏と経営のプロが語り合う“実践知”に、大きなヒントが隠されています。

特別対談でお伝えしたいポイント3選

- 少子化時代における小児科経営のリアル** 出生数の急減やスタッフ不足といった厳しい現実には、ベテラン医師はどう向き合ってきたのか。現場経験に基づきリアルな課題と、その乗り越え方をお伝えします。
- 地域に選ばれ続けるクリニックの秘訣** 30年以上にわたり地域医療を支えてきた佐守先生が語る「患者や家族に長く信頼されるための仕組み」と、船井総合研究所が見てきた成功クリニックの共通点を深掘りします。
- 医療の心 × 経営の知恵の融合** ベテラン医師の温かな現場目線と、コンサルタントの客観的な分析を掛け合わせ、これからの小児科に欠かせない「人と経営、両面からの実践知」を具体的に解説します。



特別ゲスト 佐守 友仁氏

地域に根差し30年以上、子どもたちとご家族に寄り添い続けるベテラン小児科医。日々の診療に加え、独自に専門性の高いアレルギー外来を開き、栄養専門学校にて食物アレルギーに精通した管理栄養士を育成、他に行きどころの無かった患者様の親の会の活動を支えるなど、診療室の外にまで支援の輪を広げてきました。また、テレビ、ラジオ、新聞などのメディア出演。アレルギー、漢方治療に関する著書多数。小児東洋医学会会頭を務めるなど、専門性を社会に発信し続けてきた実績も豊富です。少子化や人手不足といった逆境に挑みながら積み重ねてきた“小児科経営のリアル”は、同じ小児科医にとって必ずヒントとなるはずです。

船井総合研究所 井上 駿／鈴木 理人

全国の小児科クリニックをはじめとする地域医療機関の経営支援に従事。集患・人材採用・診療効率化・DX推進など幅広いテーマで成果事例を蓄積。現場医師とともに「選ばれ続ける小児科の条件」を客観的にひも解きます。

