

## 地域で選ばれる病院づくりセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<b>中小病院の黒字化戦略</b> 約6割が経常利益が赤字となり、「過去最悪」とも言われている中小病院の経営に一体何が起きているのか？中小病院を取り巻く環境の変遷と赤字を招く要因を整理し、黒字経営に必要な5つの経営戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージャー 菅野 好孝
第2講座	<b>紹介状を増やすための集患活動</b> 下がってしまった病床稼働率を上げるには？入院の紹介をもらうための集患活動について、元医療連携室 室長のコンサルタントが明日から実施いただける現場レベルの施策をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 飯田 理恵
第3講座	<b>地域で認知される「ブランド」づくり</b> “地域で選ばれる病院”になるためには、地域での認知度向上は不可欠と言えます。ホームページを見てもらうための導線づくりの戦略と、ホームページを見た人から問い合わせを増やすための受け皿づくりの戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 古賀 啓佑
第4講座	<b>本日のまとめ</b> 病院の「運営」ではなく「経営」に特化した本セミナーで知っていただいた取り組みが現場で実行され、成果に結びつくために意識いただきたいことをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージャー 菅野 好孝

## 200床以下の中小病院のための

# 地域知名度を取り戻して 集患に繋げるための 稼働率アップセミナー

全国約**61%**の病院が経常収支**赤字**！  
「過去最悪」ともいわれる中小病院の  
経営に何が起きているのか！？



病床稼働率の低下が  
少しでも気になる方は、  
今すぐ**中面**を  
ご確認ください！



- ✓ ベッド稼働率が低下し、赤字が続いている
- ✓ 地域連携活動で何を実施すればよいかわからない
- ✓ 地域連携活動は実施しているが、効果が出ない
- ✓ 地域名×病院で検索したときに上位表示されない
- ✓ 地域内で自分の病院の魅力をうまく伝えたい

全日程  
オンライン開催

2025年**12月9日火・10日水・11日木・12日金**  
10:00～12:00 ログイン開始：開始時間30分前～ ※全日程とも同じ内容です。ご都合の良い日程をお選びください。

主催



サステナブル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. S134623

お申込みは  
こちらから！



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **134623**

※全日程とも同じ内容です。ご都合の良い日程をお選びください。

2025年**12月9日(火)**

2025年**12月10日(水)**

10:00～12:00

(ログイン開始：開始時間30分前～)

2025年**12月11日(木)**

2025年**12月12日(金)**

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もございます。

受講料

**一般価格** 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 **会員価格** 税抜 8,000円 (税込 8,800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/134623>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索マークから「**134623**」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。



# 病院経営の時流・集患活動・Web導線強化 3つの基礎が学べるセミナー

2024年報酬改定後、69%が医業赤字、61%が経常収支赤字に  
病院経営に今何が起きているのか？

※図1  
▼病院の医業利益率の推移

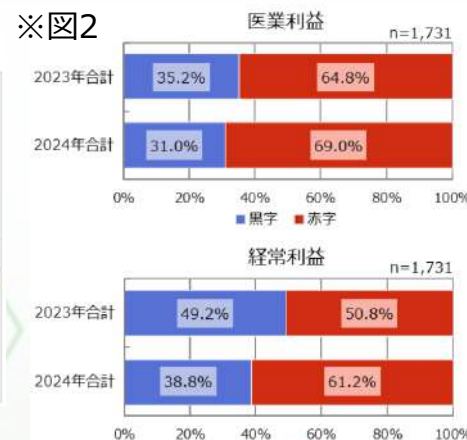


※出典

図1：WAM（医療福祉機構）「2023年度 病院の経営状況について」より引用

図2：日本病院会「2024年度診療報酬改定後の病院経営状況」より引用

※図2



WAM（医療福祉機構）による調査や、日本病院会などからなる6団体が全国5,901施設の病院を対象に実施した緊急調査において、病院経営が厳しい状況にあるという結果が出ています。**上限を決められている収益に対し、人件費・医薬品・光熱費・設備維持費といった費用の高騰による「構造的赤字」**が起きており、債務償還年数の分析においては**半数の病院が破綻懸念先である30年越えという状況**に直面していることが分かりました。さらに深刻なデータとして、42%の病院では償還年数がマイナス、つまり現在の経営状況下では永久に債務を返せなくなっているという指摘もあります。

## 中小病院の5つの黒字化戦略

- ① 専門領域強化・機能特化による診療単価・集患力（ブランド）向上
- ② 「競合ではなく協業」地域連携の強化による病床稼働率向上
- ③ 在宅・地域包括ケア事業への参入による安定収益確保
- ④ DXによる生産性向上と人件費圧縮
- ⑤ 職員定着・組織力強化による採用・育成コストの圧縮

中小病院においては上記5つの戦略が求められており、収益最大化・費用最適化の両面の取り組みが必要となっています。本セミナーでは、5つの中でも比較的着手しやすい内容に絞り、実施するうえでのポイントをお伝えしていきます。

集患のための地域連携活動の強化について  
ポイントは医療連携部門の積極的な渉外活動（月20件以上）



中小規模病院が生き残るためには、これまでのような外来や紹介を「待つ」だけでは限界があります。貴院を知っていただく活動をしなければ、患者様は他の医療機関に流れてしまいます。地域連携部門のスタッフが地域の医療機関や介護施設へ足を運ぶ「渉外活動」は、単なる挨拶回りではなく、紹介患者増加、収益安定化につながる活動です。病院担当者が直接、地域の先生方に当院の強み（得意な手術や検査、専門外来など）を伝え、顔の見える関係を築くことで、質の高い紹介が増加します。目安として月に20件以上実施することで、入院患者の安定確保と病床稼働率の向上に繋がります。

地域知名度アップにつながるWeb導線づくりの基礎  
「認知力向上」×「誘導力強化」のそれぞれのポイント



認知力 × 誘導力 = 集客力

Web施策による集客力（集患・人材獲得）は「認知力」と「誘導力」の掛け算に分解されます。単にホームページを作っておくだけでなく、そのページを見に来てもらうための「検索語句設定」や「Web広告施策」といった、Web上での認知力を上げる取り組みが必要です。さらに、ホームページを開いてもらった後は「何を訴求する（売る）のか」が明確になっており、問い合わせに繋がりがやすい導線設計がなされている必要があります。病院の名刺的な役割を果たす公式ホームページの活用だけでなく、人材確保（採用活動）における認知度向上においても、Web導線を整備しておくことがプラスに働きます。

表紙・裏表紙のQRコードから、セミナーにお申込みいただけます

セミナーご参加後の付帯特典として、個別事情に合わせた無料相談も承っております



## 経営情報



介護分野専門の経営コンサルタントが全国の介護事業者における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

## 成功事例



介護分野トップクラスの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップクラス事業者の動向**をシェアいたします。

## セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする、経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

# メールマガジン 無料配信中

全国の**介護業界の成功事例**や**時流**がわかる

介護ビジネス専門の**コンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

## 配信メルマガ **人 気** コラム例

- 利用者獲得のために事業者がすべきこと
- デイサービス、稼働率が大幅に減少！回復策は？
- 高齢者市場でのサブスクモデルのつくり方
- 小規模多機能の成功事業所がやらない5つのこと
- 10年先も生き残る介護施設
- 満床なのに赤字？  
サ高住・住宅型が直面する課題と解決策

週4～5件の頻度で  
コラム配信中



## 30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

※メールアドレス以外の個人情報はありません

- 1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る  
または、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ  
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/kaigo-keiei/mailmagazine.html>

- 2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



# 無料おすすめ小冊子 2025年

- ダウンロードの際には、所定のお申込みフォームに必要事項をご記載いただく必要がございます。
- よくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

## 人事 マネジメント

### 【介護業界向け】新卒採用を成功させる最新採用戦略

このような方に  
おすすめ

- 補充採用から計画採用に移行したいと考えている
- 採用活動の具体的な活動スケジュールを知りたいと考えている

## 人事 マネジメント

### 介護特化の人事評価制度のチェックポイント

このような方に  
おすすめ

- 制度を構築して数年経過し、そろそろリニューアルを考えている
- 介護特化・定量評価可能・経営指標と連動した人事評価制度を探している

## 人事 マネジメント

### 優秀な職員の離職を止めるテクニック

このような方に  
おすすめ

- 離職率が20%を超えており、頻繁に職員の退職が発生している
- 新規採用に人材紹介、派遣などを利用しており採用コストが利益を圧迫している

## 人事 マネジメント

### 介護業界向け「研修カタログ」

このような方に  
おすすめ

- 管理職が誰かによって事業所の業績の良し悪しが決まってしまう
- 今まで従業員に体系立てて知識を学ぶ機会を与えてこなかった

## 業績アップ

### 老人ホームが入居率100%を実現する為の居宅営業手法

このような方に  
おすすめ

- なかなか稼働率が上がらずに苦戦している
- 訪問営業などを実施しているがなかなか問い合わせに繋がらない

## 業績アップ

### ゼロから始める超強化型老健転換

このような方に  
おすすめ

- 老健の運営に悩んでいる
- 老健の収益化について知りたい

## 業績アップ

### デイサービスの稼働率を半年で60%上げる方法

このような方に  
おすすめ

- 稼働率が68%以下で、黒字化に苦戦している
- 登録者数が18名以下、利用者が集められない

## 業績アップ

### 小規模多機能の成功事例レポート

このような方に  
おすすめ

- 小規模多機能が赤字で悩んでいる
- 登録者が20名以下で集客に悩んでいる

## 新規事業

### ナーシングホーム新規参入 ビジネスモデル解説レポート

このような方に  
おすすめ

- 市場ニーズに合わせた介護施設「ナーシングホーム」を経営したい
- サ高住・有料老人ホームを進化させたい

## 新規事業

### 病院、介護施設への入院・入所時に高齢者の保証人を引き受ける | 身元保証ビジネス

このような方に  
おすすめ

- シニアビジネスに新規参入したいと考えている
- 介護・葬儀など既存事業に高齢者がいる

## 新規事業

### 1時間デイサービスの成功事例レポート

このような方に  
おすすめ

- 収益性の高い仕組みを持ったデイサービスを開業したい
- デイサービススタッフのキャリアパスづくり・給与UPを実現したい

## 新規事業

### 新築の1/10以下の初期投資！ | 空き家活用型老人ホーム

このような方に  
おすすめ

- 地元地域の空き家・空き物件を活用して収益事業を確立したい
- 介護事業を本業としているが、収益性拡大や訪問効率の向上を考えている

## 新規事業

### 低投資かつ高収益の新規事業 | 高齢者の住まい紹介事業

このような方に  
おすすめ

- 高齢者集客の基盤を構築したい
- 低投資、高収益の新規事業を探している

## 船井総合研究所の介護・福祉コンサルティングサービス

デイサービス

訪問介護

訪問看護

小規模多機能

看護小規模  
多機能

老人保健施設

グループホーム

有料老人ホーム

サ高住・  
ナーシング  
ホーム

老人ホーム紹介

身元保証

シニア向け  
空き家活用

自費リハビリ

採用・定着

組織活性化

評価・  
育成

営業手法

介護・福祉領域のさまざまな経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

無料の小冊子が100種以上！

お問い合わせ



0120-958-270 (武藤) にお電話ください。

受付時間

平日9:45~17:30

【無料経営相談窓口】

