

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	中小病院の黒字化戦略 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こっているのか?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 ライフィベント支援部 マネージャー 管野 好孝
第2講座	紹介状を増やすための集患活動 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 ライフィベント支援部 飯田 理恵
第3講座	地域で認知される「ブランド」づくり “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 ライフィベント支援部 古賀 啓佑
第4講座	本日のまとめ 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い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 ライフィベント支援部 マネージャー 管野 好孝

※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。

開催日時

2025年12月9日(火)

開催方法

オンライン開催

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)

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。

2025年12月12日(金)

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メンバーズ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】
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」と検索して確認ください。※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。

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。

お問い合わせNo. S134623

主催
 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

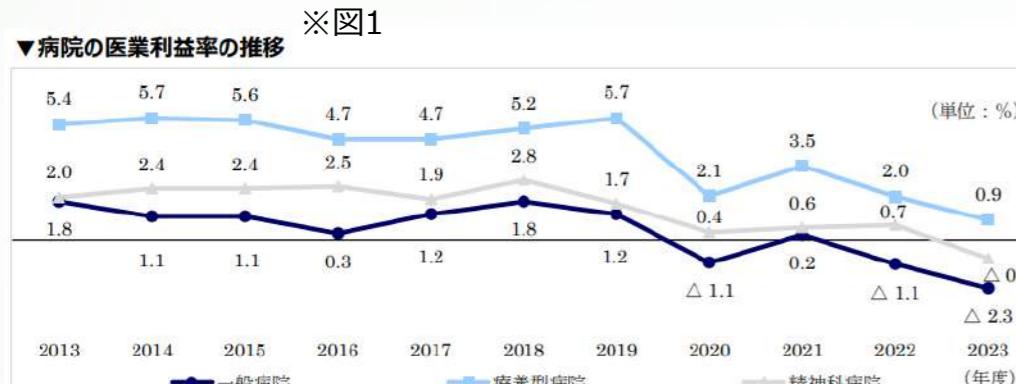
お申込みは
こちらから!



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

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？

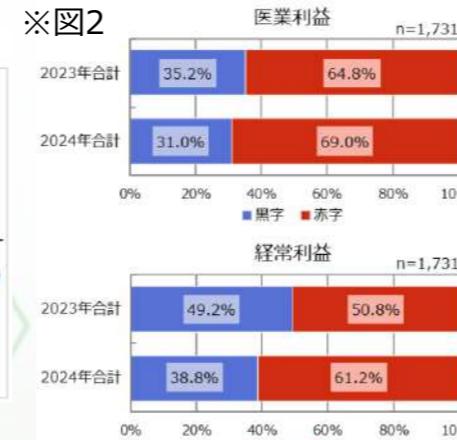


※出典

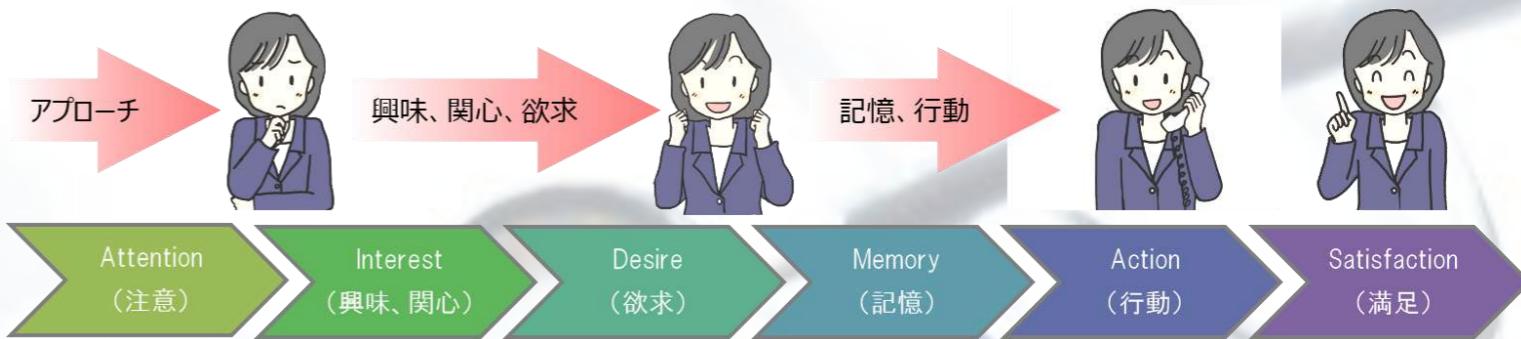
図1: WAM (医療福祉機構)「2023年度 病院の経営状況について」より引用

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

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。

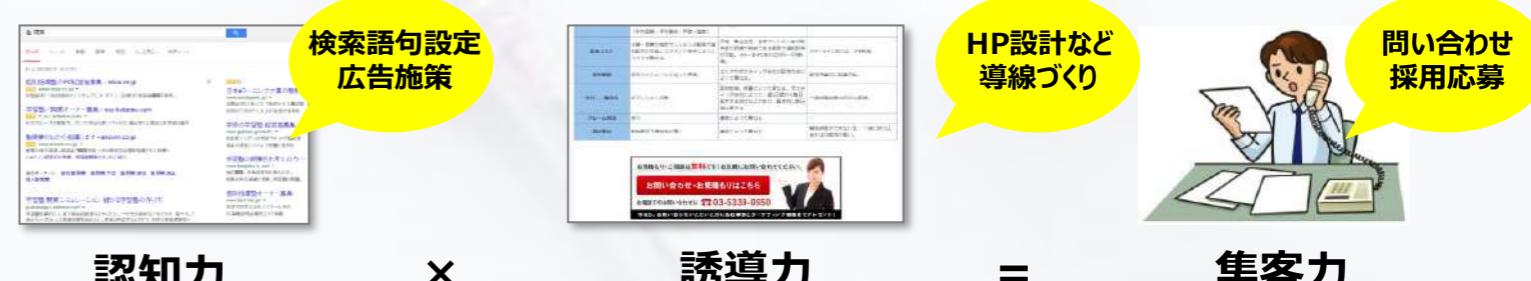


集患のための地域連携活動の強化について
ポイントは医療連携部門の積極的な渉外活動（月20件以上）



中小規模病院が生き残るために、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します。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つておくだけでなく、そのページを見に来もらうための「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

配信メールマガジン 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必要ありません

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あります。
- 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	
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	
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	
人事 マネジメント	介護業界向け「研修カタログ」	
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	
業績アップ	ゼロから始める超強化型老健転換	
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	
業績アップ	小規模多機能の成功事例レポート	
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	
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	
新規事業	1時間デイサービスの成功事例レポート	
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	
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	

船井総合研究所の介護・福祉コンサルティングサービス



介護・福祉経営.com

無料の小冊子が100種以上！

お問い合わせ

【無料経営相談窓口】

0120-958-270 (武藤) にお電話ください。受付時間
平日9:45~17:30

