

人口3万人の町で生まれた成功モデル

内視鏡検査 × 生活習慣病 完全両立

内視鏡検査増と生活習慣病診療の成功モデル

医師1名

月間内視鏡検査 110件→300件
1日外来 40名→120名

成功ポイント①

徹底的なシステム化で 外来枠を徹底効率化

成功ポイント②

WEB広告だけではない! 継続したリピート、紹介対策

成功ポイント③

ネガティブな離職が減少! 補充採用、教育で成長が止まらない組織づくり



医療法人ホッピクリニック
とし内科 太子本院
院長 田中 稔之 氏

2025年12月14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
サステナグロースクエアTOKYO

第2弾「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. S135271

 Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもっと。

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

詳細・お申込みは
右記の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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 135271

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まで
地域医療の要となり、
寄り添った医療を実現したい

医療法人ホッとクリニック
とし内科 太子本院のご紹介

とし内科太子本院は、「心からホッとする人生を
皆さんと共に歩み続ける」を理念とし、
総合内科診療および消化器内科として令和2年に
開業しました。人口3万人の商圏でありながら現在、
1日外来120人と月間内視鏡検査300件を超える
クリニック体制を構築しております。
また、クリニックとしての収益性を上げるだけではなく、
地域の方への高品質な医療の提供から地域イベントの開催
など、社会性に富んだクリニック経営を行っています。



医療法人ホッとクリニック
とし内科太子本院
院長 田中稔之氏

かかりつけ機能×内視鏡検査モデルを実現したとし内科のココが凄い！

内科クリニックのサンプル

とし内科のケース

月間内視鏡検査

0～60件

300件

月間新規患者数

146名

260名

月間レセプト枚数

1,114枚

1,600枚

1日患者数

50～60名

120名

患者満足度

効率化との
バランスが不安

効率を上げても
妥協しない

かかりつけ医を貫く、そして胃癌・大腸癌を0にするその想いと軌跡



医療法人ホッとクリニック
とし内科太子本院
院長 田中稔之氏

「心からホッとする人生を皆さんと共に歩み続ける」を理念とし、総合内科診療および消化器内科として令和2年に開業。1日外来120人と月間内視鏡検査300件を超えるクリニック体制を構築。また、クリニックとしての収益性を上げるだけではなく、地域の方への高品質な医療の提供から地域イベントの開催など、社会性に富んだクリニック経営を行う。

01 | 開業時から徹底したクリニックのコンセプト

**患者さん一人ひとりに寄り添って、
長きにわたりサポートしていきたいと開業を決意**

皆様、こんにちは。とし内科太子本院院長の田中稔之と申します。

愛媛大学医学部を卒業後、大阪市立大学医学部附属病院や基幹病院の消化器内科に勤務しておりました。消化器内科の日常的に起こる疾患から重篤な病気まで幅広く診療してきました。その中でも特に、胃・大腸癌など消化器癌の早期発見、早期治療のための内視鏡診療においては、延べ2万人の患者さんを診てきました。



勤務医を続ける中で、大学病院や基幹病院では異動も多く、一人の患者さんに長く関われないことが悩みになっていました。

私は、「病気にならないよう、あるいは病気を治すために患者さん一人ひとりと向き合い、長年にわたり診療を続けていくこと」が医師にとっての使命でもあり、それが最難関なことでもあると考えています。

だからこそ、そこにチャレンジしたいと

「患者さんに寄り添って、長きにわたりサポートしていく」

クリニックの開業を決意しました。

私の想いとしては、あらゆる診療において患者さんの心配や不安を払拭してこそ、本来の治療が成立すると考えています。

そのために目指した形が

かかりつけ医×ホッとする内視鏡でした

とし内科 太子本院のミッション



心からホッとする人生を皆さんと共に歩み続ける

とし内科 太子本院のビジョン



ホッとする
長期的な健康を
維持する
～医療従事者として～

ホッとできる
診療所を継続させる
～地域医療の
担い手として～

ホッとする
組織を維持する
～とし内科 太子本院の
スタッフとして～

02 | 開業してから初めての壁

順調にはいっているが、未来が見えない日々、、、

「開業」という長年の夢を叶え、私は日々患者さんと向き合い、忙しく診療に明け暮れていました。

開業医としてスタートを切った当初は、目の前に山積する課題を一つひとつクリアしていくことに精一杯で、本当に「やみくもに進んでいる」ような感覚でした。

患者さんの数は少しずつ増え、クリニックの経営は一見順調に見えたかもしれません。

しかし、心のどこかで「このままで本当に大丈夫だろうか?」という漠然とした不安が拭えずにいました。

日々時間に追われ、気づけばクリニックの将来像や、自分自身がどこに向かっているのかが見えなくなっていました。

これは、多くの開業医の先生方が直面する共通の悩みではないでしょうか。

特に2023年頃になると、ありがたいことに患者さんの来院数が増加し、それに伴い内視鏡検査の予約が取りにくくなるという、新たな課題に直面しました。

どうすれば、この状況を開拓できるのか、手探りで解決策を模索する毎日が続きました。

03 | 集患施策の改革

専門家との連携と働き方改革で理想のクリニックへ

この苦境を乗り越えるために、
私は3つの大きな決断と挑戦をしました。

まず、**集患活動をプロフェッショナルに任せること**です。
これまで試行錯誤していたリストティング広告やSEO対策は
船井総合研究所に依頼し、私は医師として最も大切な

「患者さん一人ひとりに寄り添い、質の高い診療を提供する」

という本来の業務に集中することにしました。
この方針転換が功を奏し、患者さんの満足度が向上した結果、
口コミやご紹介による来院が驚くほど増え、

「ただ患者さんを集める」というフェーズから、「満足度の高い診療を通じて患者さんに選ばれ続ける」という、より本質的なクリニック経営へとシフトすることができたのです。

次に、クリニックの「**業務効率化**」です。
医師の資格がなくてもできる業務を徹底的に洗い出し、
思い切ってスタッフに権限を委譲しました。

外来ではクラーク体制を導入し、PA（医師事務作業補助者）にも
積極的に業務を任せることで、私の業務負担は大幅に軽減され、
診療の質をさらに高めることに繋がりました。

医師が診療に専念できる環境を整えることは、クリニック全体の
生産性向上に不可欠だと実感しています。

04 | 働き方への挑戦

そして、最も力を注いだのが「働き方改革」です。

開業当初、スタッフが暇を持て余してしまい、結果的に離職してしまうという苦い経験がありました。

この経験から、「全員が楽しく、しんどくない組織」を作ることを強く意識するようになりました。

その一つが、スタッフ全員に6ヶ月ごとに「幹部」業務を経験してもらい、クリニックの経営会議に参加してもらうという取り組みです。

この「全員幹部」の取り組みによって、スタッフ一人ひとりが自分事としてクリニックの運営を考え、責任を持って業務に取り組むようになりました。

スタッフ全員がクリニックへの帰属意識を持ち始め、ネガティブな退職が減ったことにより、クリニックの売上と生産性が上がりました。

その結果、現在では

スタッフ全員が無理なく働ける週休3日制

を実現することができました。

さらに「係制度」や「経営方針発表会」など、より一層スタッフが楽しく一丸となって働く組織づくりを進めています。

05 | 自分と家族の「幸せ」を追求する医療経営

開業医として、クリニックの収益を上げ、経営を安定させることは当然、最も大切なことの一つです。

ですが、私はそれだけがすべてではないと信じています。

クリニックの成長とともに、自身、そして家族の幸せも追求していくことこそが、本当の意味での成功だと考えています。

なぜなら、心も体も満たされていなければ、患者さんに心から寄り添う医療は提供できないからです。

私はまず収益性を意識し、そして自分自身とスタッフが生き生きと働く環境を整えました。すると、患者さん一人ひとりに向き合う時間と心の余裕が生まれ、結果としてより質の高い、満足度の高い診療ができるようになりました。

これが、患者さんに「ずっと来てもらえる」クリニックを目指す上で、何よりも大切なことだと実感しています。

現代は情報が溢れています。新しい治療法や機器、経営ノウハウが次々と出てくる中で、私は、当院の

「患者さんの幸せと医師・スタッフの幸せを両立させる」という理念を、常に羅針盤として診療や経営の判断をしています。

この揺るがない軸を持ち、これからも本当に患者さんのためになる医療、そして私たちが心から納得できる働き方を追求し続けていきます。

かかりつけ機能と内視鏡検査増 を実現させる クリニックモデルを徹底解説！

このようなお悩みはありませんか？

- ✓ 丁寧な診療と外来の効率化を両立できない
- ✓ 内視鏡検査を増やす時間を創出できない
- ✓ 生活習慣病、内視鏡患者の集患が上手くいかない
- ✓ 忙しい環境にスタッフがついてきてくれない



生活習慣病の患者さんを多く診ながら
内視鏡検査を200件以上に増やす、そんな両立はできるはずがない
そう思っている先生方も多いかもしれません。

しかし、**経営ポイントをしっかりと押さえることで両立は可能です。**

ここでは全国170の内視鏡クリニックをコンサルティングしてきた
内視鏡専門のコンサルタントよりその経営ポイントを解説いたします！

1

常に挑戦と成長ができる組織づくり

地域一番の採用コンセプト

新しいキャリアパス

業務担当組織図の作成

常に挑戦と成長を続けるには、経営陣とスタッフが一丸となる組織である必要があります。そのためには、全員のモチベーションを高め、ともに歩むことが不可欠です。

この目標を達成するため、「採用と定着」を最重要課題と位置付け、常に地域でトップクラスの取り組みを追求します。

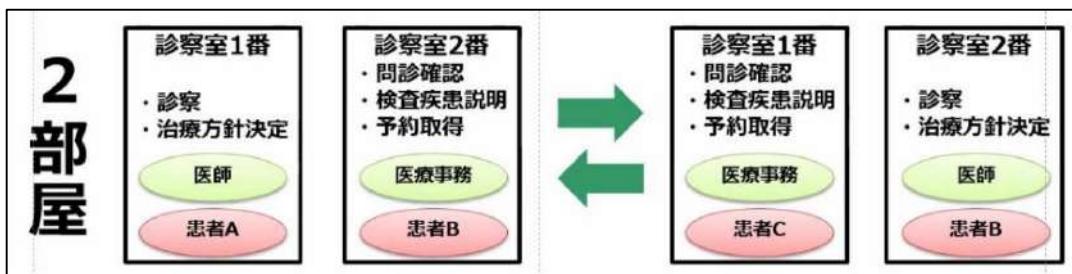
まず、働き方や給与体系を刷新し、地域で最も魅力的な採用コンセプトを確立します。次に、スタッフの定着を強化します。採用が困難になる現代において、スタッフが長く活躍できる環境づくりは欠かせません。業務がマンネリ化しないよう、公正な評価制度を構築し、優秀なスタッフにはキャリアパスを提供します。具体的には、リーダー、マネージャー、広報担当など、多様な役割を用意します。さらに、日々の臨床業務に加え、採用や広報、教育といった内部業務も細分化し、通常の組織図とは別に「業務担当組織図」を作成することで、一人ひとりが専門性を高め、やりがいを感じられる組織を目指します。

1秒たりとも妥協しない！生産性向上施策

2診察室、2人クラーク体制

かかりつけ機能を持ちながら、内視鏡検査を増やしていくためには徹底的にオペレーションを効率化し、時間当たりの外来枠を増やすことで、検査の時間帯を確保する必要があります。満足度を担保しながら診察室での滞在時間を3分以下にするための重要施策が「医師1名、2診察室、クラーク2名」体制です。

診察室を2つ活用し、一方で診察、もう一方の診察室でクラークに前問診を進めてもらいます。これによりクラークによるカルテ入力が楽になるだけではなく、患者さんの入れ替えや前問診など診察に入る前に発生していた時間を削減することができます。患者さんの目を見てお話することができるようになったため、満足度の向上も期待できます。



【2診察室2人クラーク体制のイメージ】

WEB問診の
徹底カスタマイズ

WEB問診の徹底活用は、診察を効率化する上で欠かせません。事前に多くの情報を得ることで、診察室での質問時間を大幅に短縮できます。さらに、**患者さん一人ひとりの症状に合わせて質問をカスタマイズ**することで、事前に疾患や検査の説明資料・動画を見せることも可能です。これにより、診察に入る前に**患者さんの医療知識が深まり**、スムーズな診療につながります。

検査準備時間を徹底短縮

検査枠を増やすには、外来時間の短縮だけでなく、**検査の時間帯そのものを効率化**することが重要です。そのためには、まず検査時間帯の各作業にどれくらいの時間がかかっているかを徹底的に調査します。その上で、「医師の準備時間」「スタッフ・患者さんの準備時間」の効率化を進めます。

具体的には、以下の施策が効果的です。

- ◎検査室外での準備を徹底する
- ◎インカムを活用し、スムーズな連携を図る
- ◎時間帯予約管理を導入する
- ◎検査前準備を効率化する
- ◎所見の代行入力を進める
- ◎院内導線を見直す



【ダウントイム計測のイメージ】

さらにセミナーの気になる内容を ほんの一部をご紹介させていただきます！

- 「内視鏡」「生活習慣病」をターゲットにしたWEBマーケティング
- 検査の枠を最大化する効率化オペレーション
- リピート率向上に向けた満足度アップと来院促進の取り組み
- 2診察室2人クラーク体制のオペレーションの全貌
- 1日内視鏡検査15件を回す診療オペレーション
- クリニックコンセプトの確立方法
- 内視鏡検査数を増やすための具体的な手法
- WEB問診のメリットを最大化させる活用方法
- 幹部スタッフ育成のための未来組織図の作り方
- スタッフで自走！ スタッフミーティングの構築方法
- 地域トップクラスの採用コンセプトの作り方
- スタッフのキャリアパスの作り方
- 全国トップレベルの内視鏡クリニック成功事例

豪華3大セミナー特典

1 | 貴院の商圈調査
(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当社
コンサルタントが貴院の展開されているエリアで
拡大に向けた商圈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)

実際に月間に内視鏡検査数1000件を超えて内視鏡
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)

当社では、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。

第1講座

医療業界・内視鏡業界の最新時流解説

内視鏡クリニックが乱立する中で、

「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。

▼講座内容一部抜粋

・内視鏡業界の「今」を解説

・ゲスト講師ご紹介

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2講座

医師1名・検査室1部屋で月間に内視鏡検査300件実施しながら、
外来120名を回す体制を実現した秘訣

兵庫県太子町で内科・内視鏡クリニックを開業されている田中氏に現地登壇いただきます!

▼講座内容一部抜粋

・1日外来120人程度を診療しながら月間に内視鏡検査300件以上を達成するポイント

・生産性を上げながらも採用倍率が上がり、退職率が下がった採用・マネジメント法

医療法人ホッとクリニック

とし内科 太子本院

院長

田中稔之



第3講座

かかりつけ×内視鏡の「集患・効率化・マネジメント」施策を大公開

かかりつけ機能×内視鏡検査増加を行うまでの考え方や施策をお伝えします。

▼講座内容一部抜粋

・かかりつけ機能を維持しながら新患比率を上げる院内体制の構築方法

・満足度とスピードを両立させた外来効率化最新施策

株式会社船井総合研究所
内科・美容経営支援部

松下凜子



第4講座

まとめ講座

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。

株式会社船井総合研究所
内科・美容経営支援部

関根奈々



東京会場

2025年12月14日 (日)

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

10:00～12:30 (受付開始：開始時間30分前～)

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。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがあります。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。

開催日時

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 (ID: 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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/135271> からお申込みください

申込期日

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

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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

