

何か変化しなければと思っている皆様

開業4年で

5.8万人都市で

落下傘開業で

泌尿器科医院が目指せる

年商**3億円**到達

医療法人なかざわクリニック
理事長 中澤 佑介 氏

金沢医科大学で培った豊富な経験を活かし、2021年11月、野々市市に「なかざわ腎泌尿器科クリニック」を開院いたしました。ここでは、男女問わず、身近で専門的な泌尿器科診療を提供しております。また、患者様からのご要望にお応えし、2024年9月には金沢駅前に「金沢駅前内科・糖尿病クリニック」を開業。駅前で通いやすい環境で、地域の皆様の健康を幅広くサポートしております。今後は、保険診療・自費診療それぞれに事業戦略を立てながら法人として規模展開を進めていきます。

※今回のセミナーでは、その中で泌尿器科部門の話を中心にお話いたします。年商3億円到達というも本院のみの売上になりますことご了承ください。

★年商3億円目指すうえで意識すべきポイント★

「専門性より、“分かりやすさ”を意識するべし!!

「自由診療は“売る”ではなく、“救う”を意識するべし!!

「通院患者様や地域住民の声にはニーズが眠っているので意識して耳を傾けるべし!!

「自分の利益だけに捉われない、人財獲得・育成に投資を意識するべし!!

中澤先生が詳細を解説!詳しくは中面へ。

開業4年で年商3億円を達成した泌尿器科医院の成長ロードマップ

お問い合わせNo.S135629

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 〒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



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。)

135629



医療法人 なかざわクリニック
理事長 中澤 佑介 氏

「男性だけでなく、女性にも身近で専門的な泌尿器科クリニック」を目指して、石川県野々市市に2021年11月に開業しました。外来機能はもちろんのこと、日帰り手術・訪問診療にも力を注いでおり、開業から4年で年間売上3億円超えまでに成長しています。また、開業2年目には石川県金沢市に完全自費診療の「Gran Clinic」をオープン、その後、分院長が糖尿病専門医であり、地域に正しい糖尿病診療を届けていきたいという思いを実現するべく2024年には保険診療もできる医療機関として確立しております。

開業前に思ったこと～病院の限界、自らが経営者となり未来を切り拓く～

私が勤務医時代に感じていたのは**泌尿器症状で悩む患者様**は多いが、その**受け皿となる泌尿器専門クリニックは少ない**ということです。実際、内科は全国に約65,000件あるのに対して泌尿器科を標榜しているクリニックは約3,000件です。患者様が日々直面する泌尿器症状は病院診療の役割よりは、**かかりつけ**として診察してあげべき症状が多いことは皆さまも感じているところかと存じます。それとは別件で、病院キャリアにおいて私自身のやりたいことができないという経緯もあり、私は「自分自身のエネルギーを最大限に活かすために、自分の道は自分で切り開こう」と思い開業を決断しました。自らの理想とするクリニックの実現に注ぎ込むことを誓ったのです。

開業までに実施したこと～開業への覚悟と準備～

せっかく開業するのであれば自分自身の理想とする診療所を目指し『**男性だけでなく、女性にも身近で専門的な泌尿器科クリニック**』を**コンセプト**に開業準備を始めました。しかし開業は医師としての信念だけでなく、経営者としての戦略が不可欠です。やみくもに開業するのではなく、「どこで勝負するか」を徹底的に考え抜く必要があります。

【徹底的な「場所の選定」】

私は3ヶ月間「どこで開業するか」を徹底的に考え抜きました。病院勤務時代に感じていた「泌尿器症状で悩んでいる人は多いが受け皿が少ないところ」はどこかを軸に探しました。故郷（滋賀県）での開業も検討しましたが、診療圏調査と現地訪問を何度も繰り返し、受け皿が少なく、多くの患者様に新しい医療を届けられる可能性を感じた石川県野々市市での開業を決断しました。将来的な人口増加も見据えた戦略的な立地選定は、3ヶ月を費やしました。この徹底したアプローチが、今日の成功の基盤となっています。



開業後の快調なスタートダッシュを切れた理由とは

自分自身で言うのも恥ずかしいですが、『**「当たり前」を疑い、新たな医療を追求する**』という考え方を持って開業したことは大きいと思います。2021年11月の開業だったので当時は“新型コロナウイルス感染症”がピークの時でした。病院時代、患者様の身近な相談相手になれなかったことも開業を決めた理由の1つです。

「**今、地域の方がコロナで悩んでいるのであれば当院がその受け皿にならないといけない**」と考え、当時パンデミックでコロナに関わる診療を避ける診療所も多い中、泌尿器科クリニックである当院がスタッフに特別手当をつけて診療することを決意しました。野々市市でコロナ感染症を診察してもらえる医院があることはすぐに広まり多くの新患が集まりました。それが開業後の認知拡大のきっかけに大きく貢献していると思います。

コロナ渦が明けた当院の戦略とは

コロナ渦は本業の泌尿器症状を専門的に診療しながら、地域のかかりつけクリニックとして発熱や一般内科も診察を受け入れてきました。そこで認知度は上がり、何か困ったら「なかざわ腎泌尿器科クリニック」を受診すると良いというブランドは築けたと思います。しかし、時代は変わっていくものです。2023年頃には新型コロナウイルス感染症に対する特別手当も終了していきます。常々思うことは、診療所が求められているのは**「時代のトレンドを読み、ニーズにあった診療スタイルを取り入れる**」ことです。そこで原点に戻ります。「**男性だけでなく、女性にも身近で専門的な泌尿器科クリニック**」として何ができるかと考えた時に「**訪問診療**」「**日帰り手術**」「**自費診療**」という選択肢ができました。そこにニーズがあり、我々が提供できるものであれば何でも挑戦していくということは決めておりましたので、早速行動しました。

開業したエリアは石川県内では若い世代が多く人口増加率も高い地域になりますが、在宅診療の供給は足りておらず地域に必要とされておりました。在宅診療を必要とする患者層と泌尿器科は相性がよく、泌尿器科専門医が在宅診療をするというのは、とてもニーズがありました。それを証明するように訪問診療事業を始めてからすぐに患者数は増え、いまでは**医師1名で月間600万円程度の売上**になり経営の柱の1つになっております。

次に「日帰り手術」です。開業当初は手術を行う予定はなかったですが普段診療する中で手術をすれば根治できるけど、患者様にとっては、その選択ハードルが高いことを目の当たりにしました。とすると、かかりつけクリニックの当院で日帰り手術ができれば、ニーズがあると判断しました。そこで**導入したのが前立腺肥大症へのWAVE（経尿道的水蒸気治療）治療**です。これまで大学病院で行われることが多かった専門的な手術をクリニックで提供できるようになったことは、地域医療において画期的な出来事です。WAVE治療を実施すると18,500点の売上が見込めます。導入コストは月に2回実施することで回収が可能です。

WAVE治療を導入すると、すぐに話題となりました。業界の当たり前を疑い新たな医療に挑戦するというのは怖いですが、日帰り手術を受けて感謝されるときは、あの時導入を決断して良かったと思います。まだまだ認知力は上げられると考えておりますが、今は**毎月10件程度**の治療を実施できております。

自費診療もニーズを見込みました。泌尿器科の特性としてEDやAGAを気にする男性は通院患者様の中に多いので、まずは彼らのようにEDや頭皮の抜け毛で悩んでいる方をターゲットに自費診療事業を展開していきました。**毎月50万円程度**ですが、**すぐに売上を立てることに成功**しました。

なかざわ腎泌尿器科クリニックは、開業当初からの「**かかりつけ**」ブランドを維持しながら、
【在宅診療】【日帰り手術】【自費診療】事業を付加することで開業から4年で売上3億円まで達成しております。

当院が色々な変化に適應できた理由

これまでご紹介したように当院は、時流を読みながら変化を続けてきておりますが、なぜ適應できているかを本レポートを書きながら考えておりました。

答えは「**人への投資**」を惜しまないことだと思います。

- ・発熱外来を立ち上げたとき
- ・訪問診療事業を立ち上げたとき
- ・完全自費の分院を展開したとき

それぞれでスタッフ採用をしました。

また、クリニックには珍しいですが、

「患者様の目の前でなくても行える業務を明確にして、事務所で作業するスタッフ」
も採用しております。

これらの事業展開は私1人では達成できるものではないですし、心強い仲間がいてこそ挑戦できます。今ではスタッフ30名程度になりますが誰一人として無駄なスタッフはいないです。一方でスタッフ30名を超えてくると戦略的な組織構築が次の展開の肝を握っていると考えております。

このタイミングで船井総合研究所のコンサルタントとタッグを組み、石川県1番の医療法人を目指します。開業のきっかけはニーズがあり受け皿が少ない泌尿器科のかかりつけクリニックの展開でしたが、開業してから日々診療をするなかで、まだまだ診療所が必要なエリアや科目は存在します。

本レポートをお読みいただいている先生方は日々やりたい医療と経営の狭間で悩まれているかと思いますが、ぜひ患者様や地域の方々の声に素直に耳を傾けてみてください。求められていることはそこから見つけられると思います。

宣言します！

開業4年売上3億円達成は

再現できます



株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 リーダー 平山 侑之介

泌尿器科クリニック1医院での限界は「年商2億円くらいでしょ？」
と決めつけておりませんか？

成長ロードマップを意識したうえで3つの経営ポイントを押さえれば

実現できる可能性が格段に上がります。

	【年商1億円】	【年商2億円】	【年商3億円】
フェーズ	まずは保険診療による泌尿器科疾患の集患に着手する	自費診療付加のタイミング 平均診療単価を上げるために検査頻度の高い疾患の集患を意識する	コンセプトにあった事業展開を選択するタイミング
規模感	医師：1名 看護師：2名 医療事務：3名	医師：1名 看護師：3名 医療事務：5名	医師：2名～ 看護師：4名～ 医療事務：7名～
集患施策例	・ホームページ構築 →疾患・症状ページの作成など ・Google広告 ・Googleマップ対策	・コンテンツマーケティング ・Yahoo!広告/Yahoo!ロゴ ・ポータルサイト活用 ・自費診療のサテライトサイト公開	・YouTube運用・広告 ・SNS運用・広告 ・コールセンター構築 ・ステークホルダーへの営業
診療効率化施策例	・予約システム導入 ・web問診導入	・クラーク導入 ・現場スタッフへの教育	・AI活用 ・バックオフィス機能強化
人事施策例	・組織図作成 ・キャリア採用 ・1on1面談	・幹部スタッフ育成 ・スタッフミーティング ・新卒採用	・ドクターマネジメント ・自主型組織の確立 ・等級制度/評価制度の導入
マネジメント方法	<u>トップダウン型</u> 文化形成（マイナスの影響を与える人を辞めさせる）	<u>ミドルアップ型</u> まわりを引っ張ってくれる人を特定	<u>ボトムアップ型</u> 各々が目指す方向性をひとつにする 離職率を意識する
ベース	MVV・中期事業計画		

理想の経営数値からつくる経営戦略

- ・MVVから中期経営計画を作成しましょう
- ・年間スケジュールを立ててPDCAを回していきましょう

がむしゃらにしない集患戦略

- ・診療すべき患者様をターゲティングしたマーケティングを展開しましょう
- ・医院規模に合った広告販促費で最大化する集患を実践しましょう

緻密に計算された生産性向上施策

- ・保険診療は診療所という箱と医師のキャパシティをいかに最大化できるかを考えましょう
- ・上記のどちらも限界がみえている医院はオンライン診療・訪問診療・自費診療・平均単価アップに目を向けましょう

詳細はセミナーで解説！セミナー概要は次のページへ

本レポートをお読みいただいた熱心な
皆様へセミナーのお知らせです。

開業4年で年商3億円を達成した 泌尿器医院の成長ロードマップ

2026年

2月1日（日）

会場：船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエアOSAKA

2月8日（日）

会場：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

開催時間：10:00～12:30 ※東京・大阪、同じ内容となります。ご都合の良い方をお選びください

まずはお忙しい中、レポートをお読みいただきましてありがとうございました。
船井総合研究所の泌尿器科コンサルティング部隊では、毎年20回以上に及ぶ
セミナー、研究会を通して最新の業績アップノウハウを提供しております。近
年はおおきく医療業界の状況が変化してきています。

もう単なる熱心さで何とかなる時代は過ぎました。では熱心さだけではなく、
泌尿器科クリニックはどのようにして勝ち残っていくべきか？

課題が山積みする中で、これから泌尿器科クリニックはどうあるべきか？
この疑問に対する答えを出しました。以下の3点です。

- 理想の経営数値から経営戦略を立てる
- がむしゃらにしない集患戦略を立てる
- 緻密に計算された生産性向上施策を実施する

泌尿器科業界は患者数は増えており、患者数に対して診療所数は少ない科目で
す。一方で平均レセプト単価は下がってきており、生産性は下がっている科目
でもあります。また、人件費の高騰や物価・地価の上昇が続いておりますので
現状維持は利益を下げることになり衰退の始まりです。

今後を考えると、今から動き出し、変化を求めなければ収益率が下がり身動き
が取れなくなります。集患ができている**今がチャンス**です。動き出しましょう。

泌尿器科業界必見

メールマガジン 購読者募集！

船井総合研究所発！

泌尿器科クリニック活性化メールマガジン

船井総合研究所の泌尿器科専門のコンサルタントが日々の
コンサルティング現場における成功事例・業界情報を配信いたします。

最短・最速・ローコストで業績アップを目指す皆様には**必読のメールマガジン**です。

メルマガ登録特典

明日から使える泌尿器科クリニック経営ノウハウがここに！

無料ダウンロードレポート

泌尿器科経営で即日から使える
小冊子を**無料でダウンロード**していただけます！



【人気レポート一覧】

- ・泌尿器科クリニックのWeb問診徹底活用法
- ・泌尿器科疾患・新患集患法
- ・泌尿器科クリニック診療見学レポート
- ・手数料をかけずにスタッフ採用するためには？
- ・なぜいま泌尿器科で自費診療なのか？
- ・泌尿器科クリニックの差別化要素とは？

全500ページ以上の小冊子が無料！

メルマガ登録はこちら ▶



豪華2大セミナー特典

1 | コンサルタントによる無料経営相談(希望者のみ)






年商3億円の泌尿器科医院や、メンズコンプレックス外来で月間売上300万円達成の成功事例を持つ泌尿器専門の経営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。

2 | 泌尿器科経営研究会へのご招待(希望者のみ)



弊社では、泌尿器科医院の経営者、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2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。

講座	講座内容	講師
第1講座	<p>泌尿器科業界の成長ロードマップ</p> <p>泌尿器科専門のコンサルタントから医院を開業してからの成長ロードマップを徹底解説いたします。10年後に目指すべき姿と一緒にイメージしながらご参加ください。</p> <p>■講座抜粋: 年商1億円の壁: 開業1年以内に突破するべき壁 年商2億円の壁: 開業3年以内に突破するべき壁 年商3億円の壁: 医師1名の限界点、分院展開や規模拡大を検討されている先生が目指すべき壁 これら3つの壁を突破できるノウハウを解説します</p>	<p>株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 チーフコンサルタント</p> <p>曳沼 岳斗</p> 
第2講座	<p>開業4年で年商3億円を達成した泌尿器科医院の成長ロードマップ</p> <p>人口5万人の野々市市において開業3年、医師1名体制で年商3億円超えを達成した、なかざわ腎泌尿器科クリニックの中澤佑介氏に、泌尿器科クリニック立ち上げを成功させるためのポイントや、患者数の増加のために普段の診療で意識していることを解説いただきます。</p> <p>■講座抜粋①: 開業4年医師1名体制で1日患者数100名を達成した秘訣 ■講座抜粋②: 開業から現在までの失敗と成功体験 ■講座抜粋③: 患者数増加のために普段の診療で意識していること</p>	<p>医療法人なかざわクリニック 理事長</p> <p>中澤 佑介 氏</p> 
第3講座	<p>本日の学びを最大化するためのまとめ講座</p> <p>～明日から理想の成長ロードマップを描くために～ まとめ講座では、本日のセミナーをお聞きいただき、明日以降でどのように自院に落とし込みをしていくのかをお伝えします。</p> <p>■講座内容一部抜粋 ▼セミナーのインプットを高めるための本日の講座内容のまとめ ▼情報を持ち帰るだけではなく、具体的に実践するための考え方と方法をご紹介します</p>	<p>株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 リーダー</p> <p>平山 侑之介</p> 

開催日時	<p>大阪会場 2026年 2月 1日(日) 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)</p> <p>船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号イノゲート大阪21階 JR大阪駅の直上、西口改札口に直結</p>
	<p>東京会場 2026年 2月 8日(日) 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)</p> <p>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)</p>

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兼ねますので、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。			

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。

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/135629>
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「135629」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 **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。

【年末年始休業のお知らせ】
2025年12月26日正午~2026年1月6日まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。