

【眼科】クリニック経営の新たな柱へ!近視抑制治療セミナー

セミナー日程・開催時間

開催日時	2026年 2月21日(土) 16:00~18:00	開催方法 オンライン開催 (ログイン開始:開始時間30分前~)
	23日(月) 10:00~12:00	
受講料	一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様	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。
	●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。	

第1講座

眼科クリニックの時流と成長し続けるためのポイント

最近の眼科クリニックの時流とこの先クリニックが成長し続けるために押さえておきたいポイントについてお伝えします。

【講座内容抜粋】

- ・眼科クリニックの時流
- ・この先成長し続けるために経営において押さえておくべきポイント
- ・ゲスト講座の見どころと学ぶべきポイント

株式会社船井総合研究所 医療支援部 シニアコンサルタント 野田 陽一郎



第2講座

近視抑制治療の工夫点について

兵庫県西宮市で開業されている医療法人社団ふじもと眼科藤本竜太郎氏よりご講演いただきます。
400人以上のオルソケラトロジー治療経験がある藤本氏が行っている近視抑制治療への工夫点についてお伝えいただきます。

医療法人社団ふじもと眼科 理事長・院長 藤本 竜太郎 氏



第3講座

近視治療開始の注意点と取り組むべき集患施策を徹底解説

最近ニーズが高まっている近視抑制治療についての集患取り組みと離脱の多い近視治療についての患者継続の工夫点を、眼科全体の集患・患者満足度向上策とともにお伝えします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 シニアコンサルタント 渡邊 栄



第4講座

本日のまとめ

セミナーでの学びを明日から自院で活用していただくために、眼科クリニックの先生方に今後意識していただきたいポイントについてお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 シニアコンサルタント 野田 陽一郎



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/137325>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「137325」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。



大好評によりオンライン追加開催!

! 近視抑制治療を伸ばすなら患者ニーズが高い今です

400人以上のオルソケラトロジー治療・
アトロピン低濃度点眼薬治療から見えた

近視抑制治療 導入・成長戦略

小児眼科は大変なのに収益化しにくいと思われる皆様
ORT稼働・定期通院患者獲得による

200万円投資での1000万円収益増

メリット

01

診療領域の多角化による
外部環境に左右されない長きに渡る
経営安定実現

メリット

02

近視抑制治療ならこの医院
自院の強みを周知し、集患する
差別化実現

メリット

03

自費治療であっても離脱を防ぎ
生涯に渡っての馴染みの
患者さん獲得



理事長
院長

医療法人社団ふじもと眼科

藤本 竜太郎 氏

集患・離脱
防止策
多数!

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

【眼科】クリニック経営の新たな柱へ!近視抑制治療セミナー

お問い合わせNo.S137325



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。)

137325

今取り組むべき

近視抑制治療の 導入・成長戦略

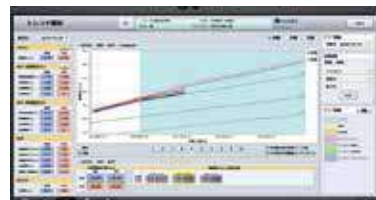
特別ゲスト

医療法人社団ふじもと眼科 理事長・院長 **藤本 竜太郎** 氏

2003年より兵庫県西宮市にてふじもと眼科をご開業。
2001年よりオルソケラトロジー治療を開始し、400人以上の
患者さんへ多様な近視抑制治療をされています。

【セミナー内容一部】

- ・近視抑制治療に対するニーズと現状
- ・当院の近視抑制治療の実践ノウハウ
- ・近視抑制治療の集患戦略
- ・患者満足度向上と離脱防止の取り組み



近視抑制治療の導入・成長戦略

メリット 01 診療領域の多角化による経営力強化戦略

診療報酬改定、競合の出現に負けない！診療領域において複数の柱を持つことは収益面だけでなく、効率面・ブランディングの面においてもメリットがあります。外部環境に左右されことなく将来に渡っての経営安定にも寄与します。ORT1/2人分稼働により近視抑制治療を導入し、200万円の投資で1000万円の収益増を目指します。

メリット 02 強み・特長をPRし、選ばれ”続ける”差別化戦略

近視抑制治療ならこの医院！自院の強みを周知させることは、対象患者さんを獲得し続ける差別化につながります。理想の医療を目指しながら、「馴染みの患者さん」を増やすことによる経営安定化にも寄与します。

メリット 03 小児患者を馴染み患者にすることでのファミリー集患戦略

親世代が共働きで忙しい家庭が多い昨今、子育てならぬ「孫育て」という祖父母が育児サポートを行うケースが増えています。小児患者が定期通院する馴染み患者となることで、白内障・緑内障の潜在患者となる祖父母世代を馴染み患者にできる可能性にもつながります。

このような皆様におすすめ

- ☒ クリニック経営の新たな柱が欲しい
- ☒ 近視抑制治療を始めたいがどの治療を行うか迷っている
- ☒ 近視抑制治療を始めたがより良い集患方法を探している
- ☒ 自費治療であっても離脱を防ぎ、生涯にわたって視力維持に貢献したい
- ☒ 患者さんからの近視抑制治療へのニーズに応えたい

眼科診療全般における集患・診療効率化・人事戦略

近視抑制治療を経営の一つの柱としながら、眼科診療全体での増患・効率化戦略についてもお伝えします。

集患

- ・認知度向上・診療圏拡大のための広告投資
- ・最注力疾患を増やし”続ける”ためのターゲットマーケティング

紹介

- ・ママ友つながりでの小児患者獲得
- ・付き添い来院の祖父母世代への疾患啓発・馴染み患者化対策

診療効率化

- ・院長とスタッフ、スタッフ間での業務分担
- ・診療効率化ツール導入対策

人事

- ・人手不足時代での求人对策
- ・入職後定着に向けての教育対策

前回のセミナーにご参加された皆様の声を一部ご紹介

・アトロピン点眼だけで治療していましたが、今回のお話で治療の幅が広がりました！症例ごとの組み合わせなど、明日から使える知識が詰まっていて勉強になりました。

・需要に対し体制が整わず未着手の状態でした。導入手順やオペレーションの流れを体系的に学べたことで、現場への落とし込みができそうです。心強い情報をありがとうございます。

・自費診療への関心はありましたが、実際に踏み切るハードルを感じていました。今回は初期投資と収益性を具体的に知ることができ、非常に参考になりました。