

医師稼働“1名”週5日診療でも安定して“月商1,500万円”を達成する秘訣を大公開
～脳神経クリニック向けMRI400件突破するための集患セミナー～

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

第1講座 MRI1台で月間400件を実現するための秘訣を徹底解説

脳神経外科業界は競合医療機関の件数が増加傾向であり、医院数>患者数という構造であるため、「今後も持続的に成長を続ける医院」と「業績が下がっていく医院」の二極化構造がより進んでいきます。このような中でも、患者様に選ばれ続け、MRI1台でも月間のMRI撮影件数を400件超えを達成させる秘訣について解説します。

株式会社船井総合研究所 内科支援部 脳神経内科・外科チーム **箱守 成那**



第2講座 これから先も脳神経内科・脳神経外科として選ばれ続けるために

これからは、明確に自院が選ばれる理由が無ければ、来院患者数は増えにくい時代になっていきます。本講座では、地域の中で患者様に選ばれ続けるために、どのような戦略を立て、何から取り組むべきかをわかりやすく解説。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いたします。

株式会社船井総合研究所 内科支援部 脳神経内科・外科チーム リーダー **今 勝彦**



**豪華
2大特典**

① 内科経営研究会の脳神経分科会(脳神経に特化した勉強会)**無料お試し参加**

※一社一回限り

② 脳神経外科・脳神経内科専門のコンサルタントによる**無料経営相談**

Webセミナー受講**3**つのメリット

merit 1 スマホ・パソコンから参加OK



merit 2 移動時間ゼロ



merit 3 交通宿泊費ゼロ



開催要項

開催日時	2026年	2月 28日(土)	13:30~15:00	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。	開催方法 オンライン開催 (ログイン開始: 開始時間30分前~)
	2026年	3月 1日(日)	10:00~11:30		
	2026年	3月 7日(土)	13:30~15:00		
	2026年	3月 8日(日)	10:00~11:30		
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/137507>
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「137507」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。



脳神経外科・脳神経内科
特化型セミナー

オンライン開催

スマホからも参加OK!

医師稼働“1名” 週5日診療でも安定して 月商**1,500万円** を達成する秘訣を大公開

《《《《《 本セミナーで学べるポイント 《《《《《

- ✓ 月間MRI検査数“400件以上”を持続的に実現するためのノウハウ
- ✓ 「知る」から「選ぶ」まで段階毎に勝つための“集患プロセス差別化戦略”
- ✓ 患者様に選ばれ続ける“定着率向上”に向けた体制構築

“月商1,500万円”を達成するために
即答していただきたい3つの質問!

- ① 月商1,500万円を達成するために必要な**患者数・MRI検査数**は?
- ② 目標売上に達成するために必要な**初診数・再診数**とは?
- ③ 競合と比較し、自院が“選ばれ続ける”ための**明確な強み**とは?

3つとも即答できなかった場合は中面をご覧ください!5分で読めます。

脳神経クリニック向けMRI400件突破するための集患セミナー

お問い合わせNo. S137507

主催



サステナブルスキャンパーをもっと。
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。) →

137507

医師1名・週5日診療で月商1,500万円を安定して達成する仕組みを大公開!

オンライン開催

スマホからも参加OK!

脳神経業界の時流 ～変化していく外部環境～

昨今の脳神経クリニック業界は新規開業による競合増加や外来需要の低下により、現状の「需要」>「供給」から「需要」<「供給」へ変化する転換点を迎えるようとしております。そのため、今後の脳神経クリニック業界では、このライフサイクルの転換により、“選ばれる”クリニックと“そうではない”クリニックの二極化が進んでいくと予想されます。したがって、患者様から“選ばれ続ける”脳神経クリニックを目指した戦略と対策が必要になります。

▼ライフサイクル:競合増加により「需要」>「供給」から「需要」<「供給」へ

市場性				
段階	導入期	成長期	成熟期	安定期
需給バランス	店<客	店<客	店=客	店>客
充足率	0～25%	25～100%以下	100%	100%以上
特徴	「前期経営環境」 拡大すればするだけ売上が伸びる時期		「後期経営環境」 競争激化の中での生き残りレースが展開	
市場環境	《競争が拡大》 新規患者数が増加するため広告が当たりやすく新規集客が容易。競合病院が少なく、PRに力を入れない患者様を確保することができ、		《競争激化・二極化》 病院数が過剰になり、患者様が病院を選別を始める。広告が当たりやすくなり、新規集客に苦戦した病院の撤退が始まる。	
活性化のポイント	早期参入（ブーム先取り）・アイデア・開発力		差別化（専門家）・力相応一貫化（商品・商圏）	

▼診療所数は、年々増加傾向にあり、競争は激化していくと考えられる



以下のお悩みを抱えている皆様はセミナーにご参加ください

- ☑ 新患はある程度来ているが、リピート数が十分に確保できていない
- ☑ 月間売上高が1,000～1,200万円前後で停滞している
- ☑ 月間のMRI検査数が300件前後で伸び悩んでいる
- ☑ MRI検査に繋がる新規患者数が少ないと感じる

地域における自院の立ち位置を把握していますか？

競争激化の時代においても“選ばれ続ける”ためには、一時的な施策ではなく、経営におけるミッション・ビジョンや経営目標から逆算した戦略に沿った施策が必要です。そのために、「市場・患者」「競合院」「自院」のそれぞれを分析し、自院の立ち位置を明確にしたうえで、目標達成までの最適な道筋に沿ったWeb集患などの施策を実行することが求められます。そして、患者様に選ばれ、安定した医院経営及び持続的な発展をさせていくためには、競合にはない自院ならではの強みを明確に打ち出し、自院の診療を必要とする地域の方々へ届けるアプローチが重要です。

月商1,500万円を実現する3つの戦略

Point 1 月商1,500万円の内訳の一例をご紹介します

- ・月間延べ患者数:1,200～1,400名 ・初診数:350～450名
- ・MRI検査数:400～500件 ※1.5テスラを想定 ・レセプト枚数:1,100～1,300枚
- ・特定疾患療養管理料・生活習慣病管理料の合計算定数:300～500件
- ・診療放射線技師:1～2名 ・看護師:3名 ・医療事務、クラーク:3～4名
- その他、エコー検査数リハビリ単位数など、自院の強みに沿った指標を月次毎に管理。

※クリニックの規模や施設基準、標榜科目によって内訳は異なる場合がございます。

Point 2 月商1,500万円を達成するための取り組みとは

②-1:成果に直結するWebマーケティング戦略

集患導線と差別化の徹底:Webでの露出を最大化し、MRI検査へ繋がる患者様を確実にHPへ導く「導線戦略」を実行。選ばれるための強みを明確化した「受皿戦略」により、新規患者様数を戦略的に増加させる。
目標からの逆算投資:目標売上と目標患者数から広告予算を逆算。データに基づき、投資対効果を最大化する広報戦略を立案・実行する。

②-2:定期リピート対策と顧客管理

患者体験向上と安定収益化:待ち時間短縮と高い接遇力で「また来たい」「紹介したい」と思わせる体制を構築し、リピート収益と紹介患者様を安定的に獲得。
MRI検査稼働率の向上への仕組み化:Web予約システムでの予約枠の計画的な管理と受診リマインドを徹底し、MRI検査稼働率を埋めて検査収益を最大化。治療・検査計画に基づくフォローアップ仕組みを構築し、患者様の離脱を未然に防ぐことで、高稼働率を安定的に維持。

②-3:医師1名でも可能な「徹底した診療フロー効率化」

DXと分業体制による生産性最大化:Web問診等のDX化に加え、看護師との連携やクラーク導入で診療オペレーションを強化。分業体制を構築し、医師1名あたりの生産性を最大化する。
ボトルネック解消と高生産性の維持:診療フロー全体のボトルネックを特定し、優先順位をつけて解決する仕組みを実装。高い生産性を実現するための体制を確立していく。

本セミナーで学べるポイント

- ☑ 月商1,500万円を達成するための基礎力となるWeb集患ノウハウ
- ☑ “選ばれ続ける”クリニックに向けた定期リピート対策
- ☑ MRI検査数の増加に向けた診療効率化と院内体制

競争激化の時代でも、地域で“選ばれ続ける”クリニックへ。
業績向上に向けた具体的なヒントが満載です。
オンラインセミナーのため全国どこからでも参加可能!今すぐお申込みを!

メルマガ登録をすると...

経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!!



小冊子の内容一覧

クラーク導入
のポイント

- ・ 導入のメリット
- ・ 導入に向けて準備すべきこと
- ・ クラーク(シュライバー)育成のポイント
- ・ クラーク(シュライバー)の抜擢or採用

この小冊子の
ダウンロードはこちら！



医師採用

- ・ よくあるお悩み
- ・ 医師採用に向けたアクション3選
- ・ 院長先生のビジョンを明確にする
- ・ 成長ステージごとの組織計画策定
- ・ 採用戦略の立案

この小冊子の
ダウンロードはこちら！



接遇

- ・ 院長が取り組むべきスタッフ向け
チェックリストとは
- ・ スタッフ向け接遇チェックリストとは

この小冊子の
ダウンロードはこちら！



医院経営法

- ・ 脳神経外科・脳神経内科クリニックの集患
- ・ Web集患の基本的な考え方
- ・ 導線戦略とは
- ・ 受皿戦略とは

この小冊子の
ダウンロードはこちら！



小冊子のダウンロードはこちら！

※メールマガジンご登録後にダウンロードいただけます。



内科経営研究会 脳神経分科会のご案内

全国の脳神経クリニック院長が集う、
“師”と“友”が見つかる会員制の継続型勉強会

皆様のクリニック経営に、このようなお悩みはありませんか？

- 競合が増えて**売上が伸び悩んでいる**
- 患者数やMRI検査数を増やしたいが**集患方法**がわからない
- 経営者としての**モチベーション**や**スキルアップ**に繋がる場がない
- **経営判断の孤独さ**を感じている
- 具体的な経営アドバイスや**成功・失敗事例**を学びたい

＜研究会の特徴＞

アウトプット・継続性を重視した勉強会

会員企業同士の交流と情報交換をメインに据え、実践的な勉強会です。

2カ月に一度、丸一日をかけて例会を開催し、
経営や取り組みを徹底的に振り返っていただきます。

一次情報が集まるここでしか聞けない事例

会員企業が一同に経営の取り組みを振り返ることで、
全国各地から様々な成功・失敗事例が集まります。

最新かつ最先端の事例を収集する情報インフラとしてご活用ください。

開催時期

2カ月に1度のペースで年6回の定期開催

開催場所

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

会員特典

- 30分Zoomコンサルティング
- 過去例会のテキストの閲覧、動画の視聴
- 組織力診断（組織SANBŌ）
- 財務診断（CASHFLOW SANBŌ）
- セミナー受講料 会員価格適用

全国の経営者との出会いが、あなたを待っています

初回お試し参加無料

内科経営研究会 脳神経分科会お試し参加のお申込みはこちら！

