

豪華セミナー特典

自費診療ニーズ相談会

皆様の診療圏で自費診療のニーズがあるのか気になりませんか？泌尿器科クリニック専門のコンサルタントがこれまでのノウハウを活かして地域にあった自費診療ラインナップと打ち出し方を無料でご提案いたします。



講座	講座内容	講師
第1講座	<p>【戦略構築】「売上頭打ち」を破る! 泌尿器科クリニックの自費診療市場と経営の全体像</p> <p>昨今の診療報酬改定の流れを読み解き、保険診療だけに頼る経営の不安から脱却し、安定した経営体質への転換を提言。泌尿器科と自費診療の高い親和性を根拠に、「高収益」と「医師の低運用ハードル」を両立できる自費診療領域を解説し、導入の全体像を提示します。</p>	<p>株式会社船井総合研究所 内科支援部</p> <p>曳沼 岳斗</p> 
第2講座	<p>【実践と仕組み化】安定的な集患方法と効果的な自費診療部門の運用モデル</p> <p>泌尿器科クリニックで自費診療売上を生み出している医院様の事例をもとに、集患方法と運用体制について解説します。</p> <p><貴院の収益を最大化する、性別ごとの具体的誘導フローを大公開></p> <ul style="list-style-type: none"> 男性泌尿器科向け: ED治療薬処方から、高単価な専門治療へ確実につなげる具体的な治療誘導フロー。 女性泌尿器科向け: 保険診療の尿漏れ患者様を、スターフォーマーなどの自費機器治療へスムーズに移行させるための院内誘導術 <p>スタッフ主導で売上を維持・拡大するための標準化された運用体制の構築方法を詳しくお伝えします。</p>	<p>株式会社船井総合研究所 内科支援部</p> <p>曳沼 岳斗</p> 
第3講座	<p>【総括】学びを「結果」に変える! 目標達成のためのアクションロードマップ</p> <p>本日のセミナー内容を明日以降どう自院に落とし込み、具体的に実践するための考え方と方法をご紹介します。情報を持ち帰るだけでなく、全国のネットワークを駆使し、誰よりも早く確実に目標達成を目指す方法を共有します。</p>	<p>株式会社船井総合研究所 内科支援部</p> <p>平山 侑之介</p> 

<p>東京会場</p> <p>2026年 3月 22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</p> <p>〒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 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>	<p>お申込み期日</p> <p>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</p> <p>※祝日や連休により変動する場合がございます。</p>
<p>大阪会場</p> <p>2026年 3月 29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</p> <p>〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階 [JR大阪駅の直上、西口改札口に直結] ※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。</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かねますので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600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ご利用となります。

お申込み方法

【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137599>

【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。



お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30)
※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。

ただ薬を処方するだけのED診療が普及する今、泌尿器科が提供すべき『対面ED診療の価値』を知りたい皆様へ

「1錠1500円」の価格競争、OTC医薬品の参入…
大手オンラインクリニックや他科の参入で患者様が流失している現実…

保険診療の限界…

レセプト1,000枚、月商800万円の「天井」が見えていませんか？

価格競争の罠…

安価なオンライン処方方に、専門医の技術が買いかけていませんか？

自費の壁…

興味はあるが、スタッフにどう動いてもらうべきか分からず止まっていますか？

自費診療収益化

~自費売上月間300万は達成できる!~

泌尿器科医のED治療戦略

【泌尿器科】月300万円の売上を実現する自費診療セミナー

主催  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

お問い合わせNo. S137599



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。) → 137599

即導入可能！泌尿器科クリニックが実践するべき自費診療モデル

月間自費売上300万円の経営戦略

自費診療を成功させるポイント

「泌尿器科×自費診療」で展開する自費商品とは

自費領域は幅広いですが、泌尿器科クリニックが参入するのであればターゲットを絞って尖る必要があります。まずは泌尿器科と相性が良いEDや性病から治療領域を拡げていくことをおすすめします。

【ED商品ラインナップ】

治療の種類	導入ハードル	売上シミュレーション	特徴
錠剤 (内服薬)	低い	1錠当たり 1~2千円	安くオンライン販売している企業との差別化戦略が重要。専門医が管理するパッケージで打ち出す。
陰圧式 勃起補助具	低い	1台当たり 10万円程	既存患者からの誘導が大事になる。またED内服と比較して導入医院も少ないためSEO対策もしやすい。
低強度 体外衝撃波療法	高い	1クール 20~40万円	初期投資はかかるがリターンは大きい。看護師による施術も可能なため美容領域のビジネスモデルに近い。
高密度 焦点式電磁	高い	1クール 30~40万円	既存患者からの誘導が大事になる。またED治療以外でも尿失禁やダイエットにも効果があるため展開の幅が広がる。

自費診療特化のWebマーケティング戦略

展開したい自費商品が決まったらWebサイトから受注できる導線をつくりましょう。基本的には一つの商品につきコンテンツ作ります。また、保険診療と自費診療で患者層も変わるため、同じドメインの中で別サイトのようにみせる「サテライトサイト」を作成するのも効果的です。

【自費患者来院までの流れ】



「泌尿器科×自費診療」3つの経営メリット

ポイント① 売上に医師の工数がかからない

保険診療は医師数に応じて売上の上限値が決まってきてしまいます。透析施設がない泌尿器科クリニックの平均レセプト単価は800点程度になっており、医師1名で回せるレセプト件数が1,000枚程度になりますので、月間医業収入は800万円程度が上限です。

ポイント② 業界内には、まだ競合が少ない

ご存知の通り、EDや性病の自費診療は他科目や他業界からの参入が進んできております。一方で、ほとんどの泌尿器科クリニックは保険診療を中心としており、自費マーケットに参入できていません。ED、性病の自費領域で専門性を活かすのであれば本来、泌尿器科専門医が診療するべきではないでしょうか。

ポイント③ 自費診療は生産性が高い

ポイント①②の内容を踏まえると保険診療で売上を上げる際と比較して「人件費がかからない」×「売上の上限値がない」ため生産性が高いです。さらに、自費診療であるため「毎回、来院する」必要がないのも特徴です。採血検査や尿検査の結果はメールやアプリで送信するようにし、無駄な来院を省けます。

本セミナーで学べること

- 保険診療を主体としている泌尿器科クリニックが自費診療を付加する際に行うべきこと
- 泌尿器科クリニックと相性の良い自費商品ラインナップ
- 自費診療の新患数を増やすためのWebマーケティング
- 自費診療を拡大するうえで必要になる仕組みづくり
- 院内から自費診療への誘導ノウハウ
- 自院で自費診療を受診された方がリピートしたくなる公式

セミナー当日は2時間半全てを自費診療に関連する話題で講話しますので、泌尿器科クリニックで自費診療を立ち上げたいと思っている皆様は、ぜひご参加ください。



株式会社船井総合研究所
内科支援部
平山 侑之介