

# 停滞の壁を突破する「具体的な処方箋」がここに! 「徹底した差別化」と「ファン患者づくり」

セミナー内容

## 第1講座 患者様から選ばれ続ける地域トップクラスのクリニックづくりのポイント

眼科クリニックの時流とこの先の時代においても安定して成長し続けるクリニックに必要なことをお伝えいたします。手術眼科として、白内障手術件数を安定的に伸ばし維持していくために必要な考え方や地域トップクラスの眼科クリニックになるためのポイントについて全国の眼科クリニックのコンサルティング事例から解説いたします。

【講座内容抜粋】

- ・眼科クリニックの時流とこの先の経営において必要なこと
- ・白内障手術件数を安定して伸ばしていく、地域トップクラスのクリニックになるためのポイント
- ・患者様から選ばれるクリニックづくり

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 Dr1人で11年以上連続して月間白内障手術50件以上達成! 白内障手術特化型クリニックの秘訣

神戸市で開業されている医療法人社団松原眼科クリニック 理事長 松原令氏よりご講演いただきます。

【講座内容抜粋】

- ・毎月安定した手術をするために意識していること
- ・手術眼科として、手術件数、多焦点眼内レンズ導入件数で抜け出すための秘訣
- ・ブランディング戦略とファン患者づくり～オペ患者・多焦点眼内レンズで選ばれ続ける続けるための取り組み～
- ・コスト高×人件費高騰の時代を生き抜くためのクリニック経営とは?

医療法人社団松原眼科クリニック 理事長 松原 令氏



## 第3講座 白内障手術件数別に応じた、白内障手術件数を伸ばすための方法

成功事例をもとに、オペ眼科として手術件数を伸ばしていくうえでのポイントについて、クリニックのフェーズごとに解説いたします。

松原眼科クリニックが実施された施策から、明日からすぐに取り入れられる具体的な施策まで一挙にご紹介。

【講座内容抜粋】

- ・松原眼科クリニックの成功事例から学ぶ! 白内障手術強化型クリニックへの3STEP
- ・新患獲得、オペ数の最大化、Web集患施策、差別化等々、オペ件数を伸ばしていくためのマーケティング施策
- ・診療効率化におけるポイントと現場で効果的な取り組みについて

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

### 開催要項

\*大阪会場のゲスト講座は東京会場時の録画対応となりますことをご了承ください\*

**東京** 現地開催  
**2026年 4月12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 サステナグローススクエア TOKYO  
〒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)

**大阪** 現地開催  
**2026年 4月19日 (日)** 14:00~16:30  
 (受付開始: 開始時間30分前~)  
 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  
〒530-0001 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 ※2026年1月1日よりイノゲート大阪(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。

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がございます。

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 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/138982>  
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
 右上検索マークに「138982」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](mailto: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。

手術数の伸びが停滞してお悩みの皆様へ

11年連続

# 白内障手術 50 達成中

件/月

## クリニックの秘訣を大公開!!

逆風下でも  
**1診体制「医業収入5億円」実現!**  
**地域トップクラス医院を盤石にする**  
**「差別化」と「ファン化」経営**

### セミナーのPOINT大公開

- Point 1 「高付加価値・高生産性」経営へ! 多焦点率約50%を実現するブランド構築
- Point 2 外部環境に負けない集患戦略! 通院患者を「ファン」に変える差別化戦略
- Point 3 属人化しないスタッフ体制へ! スタッフが自立し、診療効率化が進む組織改革
- Point 4 これまでの延長からの変化! 環境に対応し常に選ばれるための再成長戦略



医療法人社団松原眼科クリニック 理事長 松原 令氏

### 特別ゲスト 松原眼科クリニックの秘訣を中面で徹底解剖!

\*大阪会場のゲスト講座は東京会場時の録画対応となりますことをご了承ください\*

**東京開催** 2026年 **4月12日 (日)** 10:00~12:30 (受付開始: 開始時刻30分前)  
 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

**大阪開催** 2026年 **4月19日 (日)** 14:00~16:30 (受付開始: 開始時刻30分前)  
 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

11年連続で月間白内障手術50件達成の秘訣大公開セミナー  
 お問い合わせNo. S138982

主催 サステナ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] 右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **138982**

1診&パート比率の高い当院でも

平均1日患者数**100名以上**

年間手術件数**1,100件以上**を達成!

多焦点眼内レンズ、ICLと時代に合わせながら

患者様から選ばれ続ける医院を実現! 医療法人社団松原眼科クリニック  
理事長 **松原 令氏**



### 医療法人社団松原眼科クリニックのご紹介

神戸市で医療法人社団松原眼科クリニックを運営。  
手術と多焦点眼内レンズに注力しており、単月医業収入5,000万円・年間医業収入5億円を達成している。  
年間手術件数1,100件・うち白内障手術件数は900件を突破しており、多焦点眼内レンズの選択比率は約50%。2010年開業以来総計14,500件以上の手術をクリニックにて執刀。  
「松原先生に診てほしい」ファン患者も多く、地域トップクラスの眼科クリニックである。  
株式会社船井総合研究所主催・クリニック経営研究会・初代MVP

## 松原眼科クリニックのここが凄い!

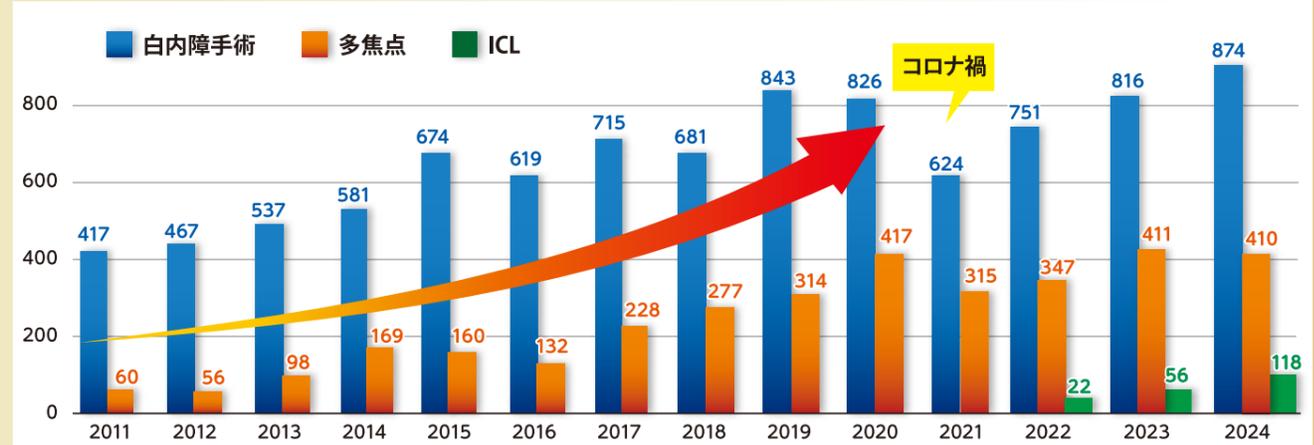
年間医業収入		年間レセプト枚数	
一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック	一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック
1.3~1.8億円	<b>約5億円</b>	800~1,100枚	<b>平均1,600枚</b>
年間の白内障手術件数		1日平均の外来診療患者数	
一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック	一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック
300~400件	<b>約900件</b>	50~70名	<b>平均約100名</b>
年間の多焦点眼内レンズ件数		一人あたり外来診療タイム	
一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック	一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック
30~50件前後	<b>約400件</b>	平均5~6分	<b>平均約3分</b>
クリニックの人時生産性		常時配置 スタッフ人数	周囲における 眼科クリニック数
一般的な眼科クリニック	松原眼科クリニック	<b>13人</b>	<b>6件</b>
8,000円前後	<b>24,000円以上</b>		

## ゲスト講座の見どころはこちら!

ココが見どころ!

月間**90件**・年間**1,100件以上**の手術件数を執刀!  
白内障件数においては年間約**900件**実施の秘訣を大公開!

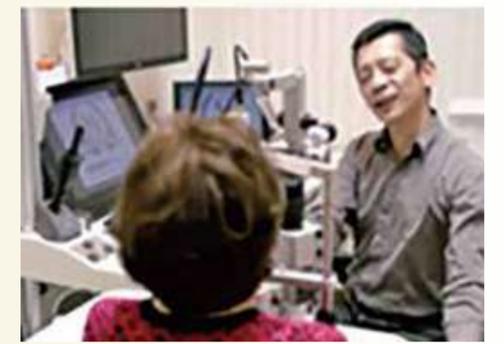
松原眼科クリニックでは開業時より手術に注力し、ターゲットを明確化。  
最新の手術機器、設備を整備し大学病院と変わらないレベルでの理想の医療の実現を追求されております。  
単院で一診で年間手術件数1,100件以上を突破した秘訣について解説いただきます。



ココが見どころ!

地域トップクラス医院を盤石にする  
「ファン患者化」と「診療効率化」!

競争が増えても選ばれ続ける理由は、患者様を「ファン」に変え、スタッフを「味方」にする独自のブランド構築にあります。  
患者様に対し、松原氏独自の「巻き込む」対話で信頼関係を構築。  
通院への不安を取り除き、納得感と満足度を最大化されております。  
同時に院長とスタッフという縦の関係だけでなく、「横のコミュニケーション」を強化されています。  
スタッフとの関係構築により、主体的かつ能動的に動くチームへと変貌させます。  
その結果ホスピタリティと診療効率化を両立されている取り組みを解説いただきます。



# オペ眼科としてトップクラスのクリニックを盤石とするための秘訣を ゲスト講師の院長ご自身が徹底解説!

## 松原眼科クリニックの秘訣 ①

### 近隣に6医院開業の激戦エリアでもオペ件数を増やし続ける! オペ眼科として確立するための **集患&ブランド戦略**

開業間もない時期からオペ眼科として伸ばすことに注力され、早期からの多焦点眼内レンズも取り入れ差別化に取り組まれてきました。

「眼科の手術なら松原眼科クリニック」と地域の患者様に認識されるまでに至った、集患&ブランド戦略についてお話いただきます。



## 松原眼科クリニックの秘訣 ②

### 患者様に常に通い続けてもらえる&良い口コミを広げてもらえる 「ファン患者づくり」とは?

松原眼科クリニックの大きな特徴として「ファン患者」が多くいらっしゃる事が挙げられます。良いクチコミを拡げてくださるファン患者をいかにして獲得するのか?

松原氏が力を入れるファン患者作りのための仕掛けについてお話いただきます。



## 松原眼科クリニックの秘訣 ③

### 開院当初は順風満帆ではなかった! 現在の確固たる地位を築き上げるまでの苦難と、 それを乗り越えた **創意工夫の軌跡**

今こそ盤石な地域トップクラス医院として知られますが、その道のりは初めから平坦なものではありませんでした。

直面された開業初期の苦難、そしてそこからいかにして現在の地位を確立されたのか。幾多の壁を乗り越えるために実践された独自の工夫や経営哲学など、成功の礎となった貴重な実体験を紐解いていただきます。

# オペ眼科として地域トップクラスのクリニックに到達するためには? 眼科クリニックの白内障手術強化型モデルの作り方!

## 船井総合研究所が提唱する

診療報酬改定がある2026年。短期滞在手術等基本料1の扱いなど、日々の診療との中でご苦労されている先生方は多いと感じています。

人口減少が診療圏に大きな影響を与えている眼科クリニックも多く、手術が伸びない、ピークから減少しているというクリニックも出てきています。

一方で安定して白内障手術件数を確保し、運営されている医院もございます。

今回その安定して成長しているクリニックのモデルとなる兵庫県の松原氏にゲスト講演いただき、セミナーを開催させていただきます。

これからの眼科クリニック経営に重要な、高生産性・差別化・ファン化といった観点からありのままのクリニックの状況をお話いただきます。

弊社からも眼科専門のコンサルタントが、この時代に安定して手術数を確保する白内障手術強化型モデルを中心に、集患・効率化対策を時間の許す限りお話させていただきます。

是非皆様のご参加をお待ちしております。



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

## 眼科クリニックの白内障手術強化型モデル

### 本セミナー対象

患者様から **地域トップクラス医院** と認識されるライン



# 環境変化に直面する多くのオペ眼科が抱える課題と、再成長への「具体的解決策」

## STEP 1

### これまでのオペ眼科経営

「自然な集患と安定収益」が確保できていた時代  
競合も少なく、従来のやり方でスタッフ患者様もついてきてくれた

#### 【集患・収益】

特別な対策をしなくても勝手に患者様が集まり、単焦点レンズ中心の手術でも十分に収益が確保できていた。

#### 【組織・体制】

院長のカリスマ性や従来の方針だけで、スタッフも患者様も文句なくついてきてくれる良好な関係性が構築できていた。

#### 【経営環境】

「作れば人が来る」状態で、経営は順風満帆。オペ件数も自然増が見込めていた。

## STEP 2

### (しかし、時代は変わり…)

### 現在直面している課題

「昔は良かった」が通用しない。環境激変による多重苦  
診療報酬改定・競合増加・採用難により、オペ件数や体制維持が困難に

#### 【収益・集患の壁】

競合医院の増加や診療報酬改定の影響で、従来のやり方では減収のリスクが浮上。患者様への手術提案やムンテラも難易度が増している。

#### 【組織崩壊の危機】

スタッフや代診Drの離職に加え、新規採用も育成面含め困難。人が定着せず、マネジメントが機能しないため「スタッフがついてこない」状態に。

#### 【診療体制の縮小】

人手不足と効率の悪化により、手術枠や診療体制の構築ができず、意図せずオペ枠を削減せざるを得ない悪循環。

## STEP 3

### (そこで、これからの打ち手は…)

### 今後とるべき対策・再成長へ

時代に即した変革で「再度成長軌道」へ乗せる  
高単価診療へのシフトと、組織力強化による診療効率の最大化

#### 【診療戦略の転換】

今の時代に合わせたWeb集患に加え、多焦点レンズ比率の向上、緑内障手術やICLの導入など、白内障手術のみに依存しない収益構造を作る。

#### 【組織・マネジメント改革】

スタッフ教育と関係性構築に注力し、代診Drとも連携のとれる組織へ。スタッフが主体的に動くことで診療効率化と予約枠の最大化を実現する。

#### 【再成長へのロードマップ】

「人」の課題を解決し、オペ枠を最大限に活用できる体制を再構築。質と効率を両立させ、再び右肩上がりの成長曲線を描く。

## セミナー内容のほんの一部をご紹介します!

- 1 特別ゲスト：松原氏が語る！松原眼科クリニックのこれまでと今後の展望
- 2 単院&1診体制で医業収入5億円超えのクリニックを達成！松原眼科クリニックの特徴とは？
- 3 手術件数を伸ばし、高いレベルで維持するためには〇〇が必要！手術件数を伸ばすための秘訣とは？
- 4 自費治療を希望する患者様を増やすための院内説明会の活用法
- 5 激戦区でも成長し続ける松原眼科クリニックの「差別化」戦略とは？
- 6 「ファン患者」多数！地域に愛され、選ばれ続けるクリニックの魅力と患者様との関わり方は？
- 7 患者満足度を上げファン患者が新たな患者様を連れてくる、紹介・クチコミの好循環を生む仕掛け
- 8 多数の外来診療を診ながら、スムーズな診療を実現する、松原眼科クリニックの徹底した診療効率化のノウハウをご紹介します！
- 9 院長なしでもスタッフが自主的に改善できる、自立したスタッフとの関係性
- 10 パート比率の高いスタッフ体制で高効率な診療体制を作ることのできる、属人化しないスタッフ体制の作り方
- 11 診療報酬改定×コスト高×人件費高騰の時代を生き抜くためのクリニック経営とは？
- 12 眼科専門のコンサルタントが語る！眼科クリニック経営の時流と今後
- 13 ライフサイクルにおける転換点に突入！これからのクリニック経営で必要な考え方
- 14 白内障手術件数を伸ばしていく、地域トップクラスのクリニックになるためのポイント
- 15 周囲に競合クリニックができて、患者様から選ばれる、患者数を減らさないクリニックづくり
- 16 白内障手術年間500件以上実施の白内障手術強化型クリニックはこうつくる！白内障手術を伸ばすための3STEP
- 17 診察枠が減少しても医業収入は落とさない！「診察室を空けない」工夫で実現する高密度な診療フローの作り方
- 18 衝撃の「スタッフ集団退職」からのV字回復！苦難を乗り越え、最強のチームワークを築き上げた組織立て直しの赤裸々事例
- 19 オペ件数最大化の鍵は「枠」にあり！オペ枠の再調整と予約取得方法変更で実現する、高効率な手術環境構築のポイント
- 20 新患獲得、オペ数の最大化、Web集患施策、差別化等々、オペ件数を伸ばしていくためのマーケティングのノウハウを徹底解説！
- 21 既に待合室が一杯・・・、明日からすぐ取り組める！待ち時間を短縮するための診療効率化の超実践向け事例について