

# 地域トップクラス!月間内視鏡700件越え医院の成長ストーリー

<b>第1講座</b>	<p><b>2026年最新!内視鏡業界の時流解説</b></p> <p>診療報酬改定、競争環境の激化、物価の上昇、...、2026年の内視鏡業界の時流予測を解説します。これから業界を内視鏡クリニックが生き抜くために何をすればよいか、その戦略をお伝えさせていただきます。</p> <p>■講座内容抜粋:2026年内視鏡業界の時流 ■講座内容抜粋:ゲスト講師ご紹介</p> <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 内科支援部 <b>中神 リサ</b></p>
<b>第2講座</b>	<p><b>地域で勝ち抜く!月間内視鏡検査数700件達成の秘訣</b></p> <p>2023年にみずもと内視鏡・消化器内科クリニックを開業し開業2年目で医師1名、月間内視鏡検査数440件を達成。この高い実績に加え、「検査の質」にも徹底的にこだわる院長水本吉則氏に、「地域トップクラスの内視鏡クリニック」を目指すために描いたビジョンと具体的な戦略を解説いただきます。</p> <p>■講座内容抜粋:地域で高い検査数を達成するための差別化戦略 ■講座内容抜粋:患者満足度アップのためのとりくみ ■講座内容抜粋:内視鏡検査の「質」へのこだわり ■講座内容抜粋:待ち時間削減のためのツール活用と人員配置</p> <p style="text-align: right;">みずもと内視鏡・消化器内科クリニック 院長 <b>水本 吉則氏</b></p>
<b>第3講座</b>	<p><b>月間内視鏡検査数700件達成のために取り組むべきこと</b></p> <p>地域トップクラスの検査数を実現するために必要な「集患」「効率化」「マネジメント」の3つの戦略を、明日からクリニックで実践できる具体的な戦術に落とし込んで徹底解説します。「内視鏡検査を増やすため」のマーケティング手法から、目標達成のための経営計画策定まで、地域1番クリニックを目指すためのノウハウを伝授します。</p> <p>■講座内容抜粋:内視鏡特化したWebマーケティングについて ■講座内容抜粋:枠数最大化のための効率化施策 ■講座内容抜粋:ミッション達成のための経営計画の策定方法</p> <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 内科支援部 <b>村田 真優</b></p>
<b>第4講座</b>	<p><b>まとめ講座</b></p> <p>本日のまとめとご参加いただく皆様への落とし込み、そして2026年の内視鏡クリニック経営をよりよくするためのポイントを解説いたします。</p> <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 内科支援部 マネージャー <b>関根 奈々</b></p>

## 開催要項

<b>開催日時</b>	2026年 <b>5月27日(水)</b> <b>13:00~15:30</b> <small>(ログイン開始開始時刻30分前~)</small>	<b>開催方法</b> <b>オンライン開催</b>
	<b>5月28日(木)</b> <b>13:00~15:30</b> <small>(ログイン開始開始時刻30分前~)</small>	
	<b>5月30日(土)</b> <b>13:00~15:30</b> <small>(ログイン開始開始時刻30分前~)</small>	
	<b>5月31日(日)</b> <b>10:00~12:30</b> <small>(ログイン開始開始時刻30分前~)</small>	
<b>受講料</b>	<b>一般価格</b> 税抜 30,000円 (税込 <b>33,000円</b> ) / 一名様	<b>お申込み期日</b> 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 <small>※祝日や連休により変動する場合がございます。</small>
	<b>会員価格</b> 税抜 24,000円 (税込 <b>26,400円</b> ) / 一名様 <small>●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。</small>	

## 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/139232>  
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「139232」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。

# 「また受けたい」率99%!圧倒的な「質」へのこだわり

検査の質は落としたいくないが、  
患者さんや検査数をもっと増やしたい  
そんな思い実現したクリニックの秘訣を、是非お聞きください。

# 質 ADR 55%

# 量 700件

×

月間内視鏡検査数

## を実現した秘訣


みずもと内視鏡・消化器内科クリニック  
院長 **水本 吉則氏**

内視鏡検査数の質にこだわり、  
高いADRを維持しながら  
月間で内視鏡検査数を700件達成の実績をもつ。


### 月間内視鏡検査数700件&ADR55%を達成したポイント

- ①検査時間を十分に確保するための院内効率化戦略
- ②腺腫保有率の高い患者を狙ったADRマーケティング
- ③高い目標達成からの逆算経営

地域トップクラス!月間内視鏡700件越え医院の成長ストーリー

主催  サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
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. S139232

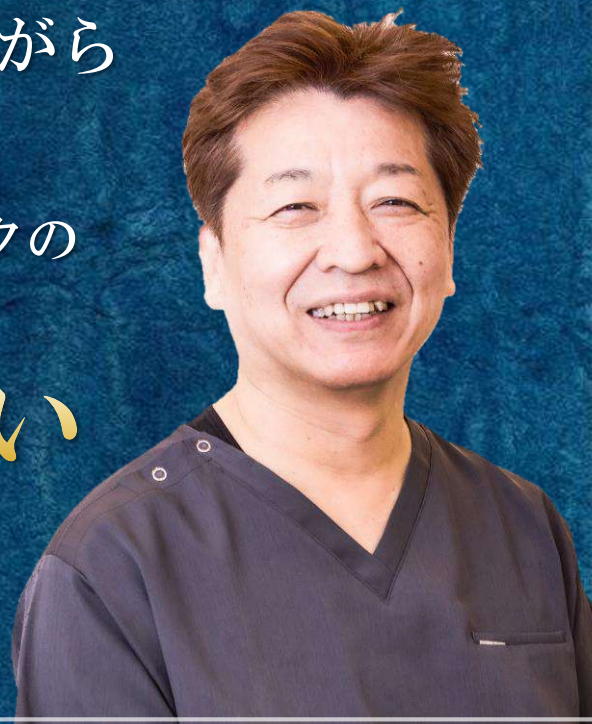


当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)] 右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 139232

高いADR (腺腫発見率) を維持しながら  
月間内視鏡検査数700件を達成

みずもと内視鏡・消化器内科クリニックの  
水本院長に

検査の質に対する想い  
を伺いました！



【開業エリア】京都市伏見区

【開業日】2023年4月

【2025年11月の検査実績】

胃カメラ：406件

大腸カメラ：301件

みずもと内視鏡・消化器内科クリニック

院長 水本 吉則 氏

## プロフィール

水本吉則氏は、京都市嵯峨野の出身で、近畿大学医学部を卒業後、独立行政法人国立病院機構京都医療センターの消化器内科に32年間(国立京都病院時代から通算34年間)勤務しました。この間、内視鏡治療センター長などを歴任し、内視鏡検査・治療の最先端を率先して行い、多くの患者さんの診療に携わりました。

内視鏡のスペシャリストとして、30年以上の内視鏡経験と、日本消化器内視鏡学会の専門医・指導医として15年以上のキャリアを持っています。これまでに5万件以上の内視鏡検査・治療に携わった実績があり、その高度な専門性はThe Best Doctors in Japanに2度(2020-2021年、2022-2023年)選出される形で評価されています。

2023年4月、京都市伏見区に「みずもと内視鏡・消化器内科クリニック」を開院されました。クリニックでは、早期がんの発見に注力しており、NBIやTXIといった特殊光技術を使用し、5mm以下の早期がん発見にも努めています。

## 「内視鏡内科のみ」で尖る 内視鏡クリニックの戦略

開業した京都市内にはすでに複数の内視鏡クリニックが開業しているような状況下で、「内視鏡内科のみ」の集患に成功、開業2年目で月間内視鏡検査数440件を達成。

開業3年目には月間内視鏡検査数700件を達成した

みずもと内視鏡・消化器内科クリニックの成長ストーリーをお伝えいたします！

# 開業3年目で内視鏡検査数700件を達成した みずもと内視鏡・消化器内科クリニックでは下記のような 成長を遂げてきました！

## みずもと内視鏡・消化器内科クリニックの基本データ

【人員数】医師:2.6名/看護師:7.5名/無資格スタッフ:10名

【診療時間】外来(月～土)9時～12時 13時～17時

内視鏡検査(月～日)9時～12時 13時～17時

【検査室】2部屋

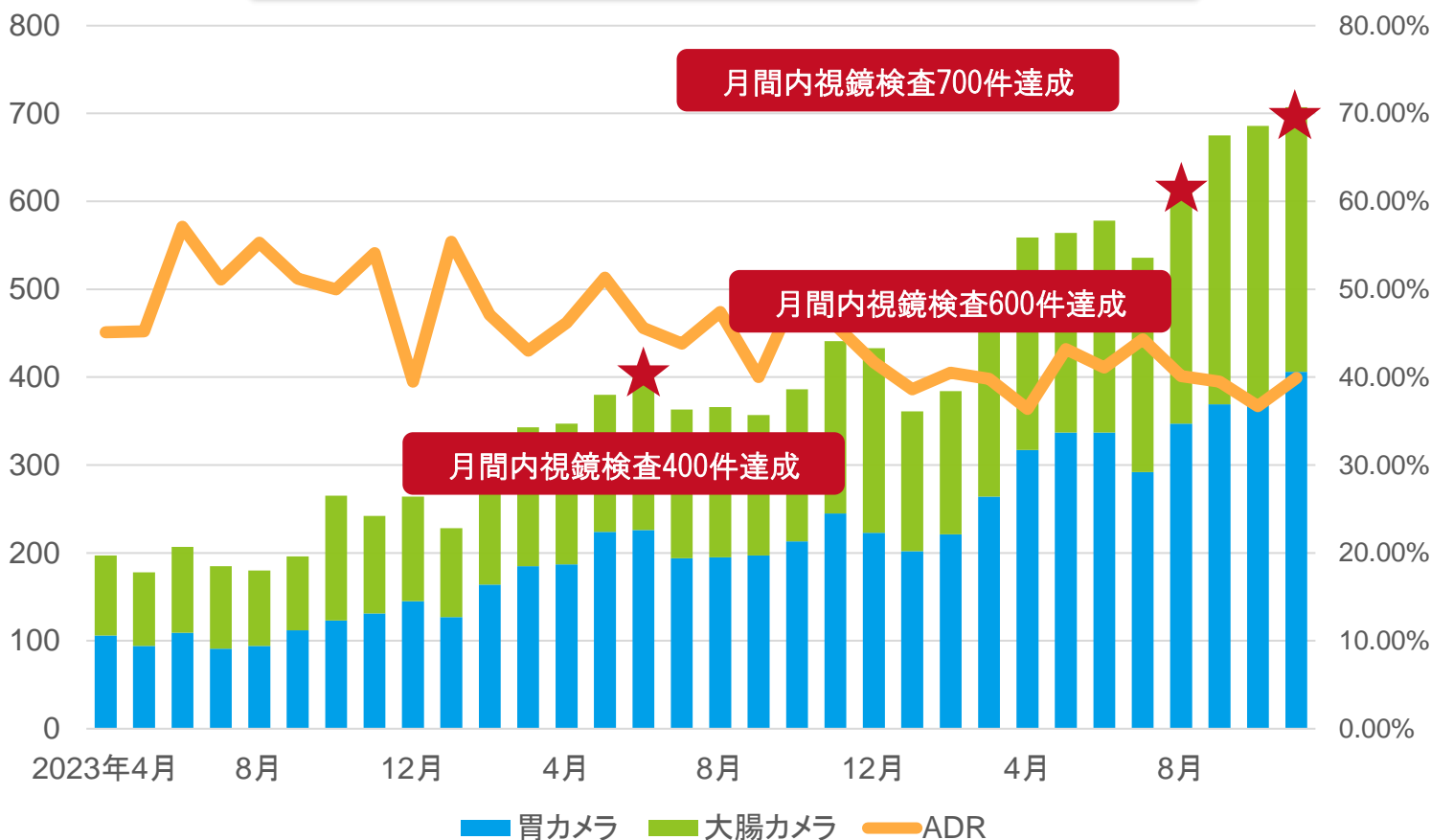
【坪数】59坪

【スコープ】胃カメラ用:4本/大腸カメラ用:3本

内視鏡検査数 (件)

## 医業収入と内視鏡検査数

ADR(%)



驚異的なスピードで内視鏡検査数ならびに売上を伸ばした  
みずもと内視鏡・消化器内科クリニックの水本院長より  
成功の秘訣をお話いただきました！

# 開業から月間内視鏡検査数 700件達成までのストーリー

## 2023年4月：開院

- ・開業初月で月間内視鏡検査数198件達成
- ・開業半年で月間内視鏡検査数277件達成
- ・HPは全国の内視鏡クリニックのサイトを参考に**多彩なコンテンツ**を盛り込み、京都市内でも強いWEBマーケティングの基盤を確立
- ・CS事前診察の受診を任意制にするなど業界常識に挑戦をしていくコンセプト
- ・開業当初から**検査室2部屋稼働**で挑む
- ・WEB広告も専門業者に任せて**積極投資**



## 2024年：開業2年目

- ・医師1名で月間内視鏡検査数440件を達成
- ・内視鏡専門コンサルタントの活用
- ・1日外来80人を診ながら内視鏡検査15件を回す診療体制を構築

## 2025年：開業3年目

- ・月間内視鏡検査数700件達成
- ・経営が軌道に乗り、更なるブランド力強化のためHPをリニューアル
- ・大勝負の**医師同時2名採用**
- ・日本消化器内視鏡学会 **指導連携施設に認定**
- ・覚悟を決めた**年中無休診察**



## Q.みずもと内視鏡・消化器内科クリニックを開業するうえで、準備してきたことやこだわりを教えてください。

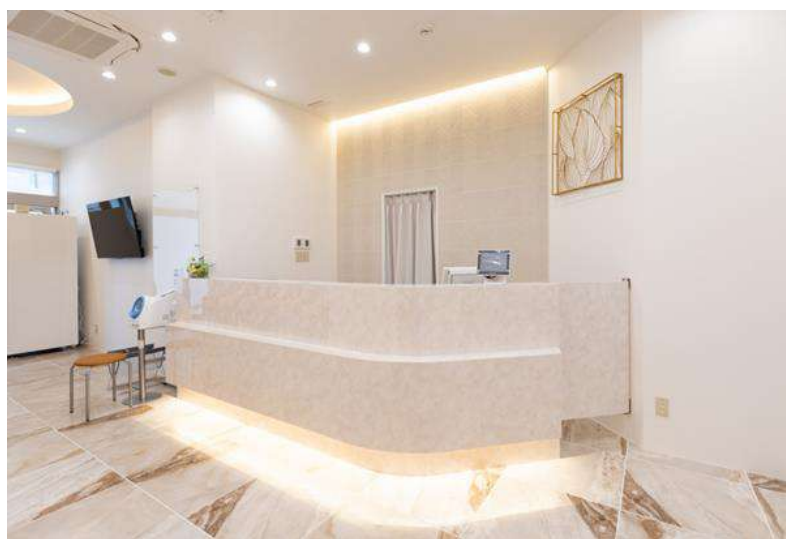
開院を決意した最大の理由は、基幹病院が持つ「紹介状が必須」といった高い受診ハードルをなくし、地域の方々が**「思った時に」「質の高い」**検査を「苦痛なく」受けられる体制を整えたいと考えたからです。

私の目標は、この地域に腰を据えて「地域の『内視鏡室』」となり、胃がん、大腸がん、膵臓がんといった消化器がんの撲滅を目指すことです。

私は、単なるスクリーニングクリニックではなく、EUSや外来ESDまで提供できる**「本物の内視鏡クリニック」**を目指すべく、先進的な内視鏡診断機器を導入し、4KモニターやNBI/TXIといった特殊光技術を駆使して、5mm以下の早期がんも見逃さないよう日々尽力しています。

特に、発見が難しい膵臓がんの早期発見に貢献するため、コストパフォーマンスを承知の上で**コンベックス型超音波内視鏡(EUS)**を導入し、大学病院にも劣らない内視鏡治療室を整備しました。

また、病理診断の質にも徹底的にこだわり、採取した組織は日本で著名な消化管病理医に診断を依頼しています。そして何より、**「また受けてい」**と思っただけの**検査体験**を提供することを重視しています。



内視鏡検査は定期的に受けることが重要であるため、不安や苦痛をゼロに近づけることが私のミッションです。

鎮静剤の使用を積極的に推奨し、リカバリ一室や前処置室をすべて個室とすることで**プライバシー**に配慮しました。

内装も、白い大理石調のタイル張りの床と白と木目調で統一し、**清潔で快適な空間づくり**に努めています。

その甲斐あって、検査後のアンケートでは、9割以上の患者さんから「苦しくなかった」と回答をいただいております。

## Q. 成長ストーリーの中で、実際には経営の壁はあったのでしょうか？

開業当初、最も苦しんだのは「ADRや早期がん発見率を高く維持しようとじっくり観察すればするほど、1日にこなせる検査数が伸ばせない」という強烈なジレンマです。早期がんや腺腫を発見するには、最低でも6分以上の丁寧な観察時間が不可欠です。

しかし、一人ひとりに時間をかければ待ち時間が長くなり、より多くの患者さんを救うという目的が果たせません。そこで私は、自分の技術だけに頼る属人的なスタイルから脱却し、「経営」を強く意識した組織的な仕組みづくりに取り組む決意をしました。

## Q. 質の高い検査（高いADR）を維持しながら、月間700件の検査数を達成するために、どのようなことに取り組みましたか？

### -徹底した院内業務の『権限譲渡×断捨離』

医師が「内視鏡検査」と「精密な観察」に100%集中し、観察時間を確実に捻出するための「極限の診療効率化」を実行しました。

具体的には、徹底したタスクシフトです。これまで私自身が診察室で行っていた「次回予約の取得」をすべて事務スタッフへ完全委託しました。

また、WEB問診(メルプ)の事前回答を徹底し、診察室での口頭問診の時間を大幅に圧縮しています。

さらに、時間がかかっていた下剤の飲み方などの検査説明を動画コンテンツ化し、患者さんにタブレット等で視聴していただくことで、スタッフの拘束時間も削減しました。

診察室と待合室のボトルネックを解消したことで、検査の質を一切落とさずに高回転を実現しています。

### -『勤務医を育てる』という決意

また、月間700件、1000件を目指すには組織化が必須ですが、私以外の医師が検査をして質が担保されなければ意味がありません。そこで当院では、新たに赴任した副院長、内視鏡医長を含め、常勤医師3名全員を「日本消化器内視鏡学会 指導医」で固める体制を構築しました。

それに加えて、医師ごとのPDRやADR、挿入時間・観察時間などの数値を毎月記録し、データベースとして蓄積しています。そして、これらの数値を定期的に本人たちに見せてフィードバックを行う仕組みを導入しました。自分自身の成績を客観的なデータとして確認することで、「常に基準を上回る数値をキープしよう」という強い意識づけができ、クリニック全体としての高いADRの維持・向上に繋がっています。

Q. 月間700件超えを目指す中で、  
クリニック全体の  
「検査の質（ADR）」を落とさない  
ための教育や仕組みについて  
教えてください。



-『スタッフ教育』がADRに連動する経営創り

月間700件へと検査数を伸ばす過程で、やはり現場の業務は複雑化し、スタッフの負担も大きくなりました。そこで私は、個人の頑張り依存ではなく、「クリニック全体で同じ目標と想いを共有する組織づくり」が不可欠だと考えました。

その柱の一つが、全スタッフを対象に定期的で開催している「経営方針発表会」です。

この場では、単なる売上や検査数の目標を伝えるだけでなく、「当院がなぜ高いADRや早期がん発見にこれほどまでにこだわるのか」という医療の根本的な意義を、時間をかけて説明しています。

「私たちが提供している質の高い検査が、どれだけ地域の患者さんの未来を救っているのか」、その価値を医師だけでなく、看護師や事務スタッフにも深く理解してもらうためです。

実際、当院の方向性をスタッフに周知する場を設けたことで、自分たちの仕事の価値を再認識したことで、**スタッフのプロ意識とモチベーションが劇的に高まりました。**

また、当院では「利他の心を判断基準に物事を考える」「親しき仲にも礼儀ありの気持ちを大切に」「常に前向きに」といった明確な行動指針(バリュー)を定めており、日々の朝礼などでそのバリューを実践できたメンバーを称賛する仕組みを取り入れています。「質の高い医療を提供している」という誇りと、バリューに基づいた組織文化が根付いた結果、スタッフの接遇力は自然と向上しました。現在では、入り口でのコンシェルジュによる丁寧な案内から、不安を抱える患者さんへの寄り添った声かけまで、非常に質の高いホスピタリティを提供してくれています。

専門知識を持ったパラメディカルとの阿吽の呼吸の連携こそが、当院が「検査の質」と「圧倒的な検査数」を両立できている最大の理由です。

※右図は実際に経営方針発表会でスタッフに提示したスライド

# Purpose

胃がん・大腸がんの  
死亡率を**0**にする！

## MVV: ミッション・ビジョン・バリュー

Mission (存在意義)	内視鏡検査の不安を0にする 選ばれる内視鏡クリニックになる
Vision (なりたい姿・目標)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●質の高い、安心・安全・快適な内視鏡検査・治療を実行する</li> <li>●病院レベル以上の内視鏡検査・治療を実行する</li> <li>●空間と時間を有効に使う</li> <li>●スタッフのQOLを最大化する</li> <li>●京都一の内視鏡クリニックになる</li> <li>●分業展開する</li> </ul>
Value (提供価値)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●助け合うチームワークを大切に</li> <li>●医療者としての高い意識をもつ</li> <li>●来るもの拒まず</li> <li>●全体最適の考えを持つ(常に周りを意識する)</li> <li>●常に前向き、常にプラス思考で在る</li> <li>●全ての患者に「このクリニックを選んで良かった」と言ってもらう</li> </ul>



全ての患者に「このクリニックを選んで良かった」と言ってもらう

# 売上

!!  
があつてこそ  
賞与が出る

# Q. 患者を集患していく段階でADRを高める工夫は何かされていきましたか？

## -『ADRブランド』から始まる集患戦略

開業当初はひたすらHPの充実化とWEB広告を中心に、とにかく内視鏡検査数の絶対値が増えるように取り組んでいましたが、内視鏡検査数が安定してからは、いよいよ最重要意識であった『ADRを高めながらいかにして検査数を増やせるか』に戦略をシフトしていきました

そこで始めたのが『ADRブランド』の構築です。

あまり内視鏡クリニックの広報活動において重視されていないADRですが、私はそのADRの概念と実績を全面に打ち出していくことにしました。

HPを通して概念・重要性を打ち出し、実績を掲載していき、そこに魅力を感じた患者さんや必要性を感じてくれる患者さんに対して内視鏡検査を提供していくと決めたのです。

下記は実際にHPに掲載しているコンテンツの例です。

### Quality Indicator(検査の質)

大腸カメラ検査の『質の評価』ですホームページで開示し、施設の検査の質を提示している施設はほとんどありません。開示していてもポリープを切除した割合として提示していることがほとんどです。

- ・ PDR(ポリープ指摘率)
- ・ ADR (腺腫指摘率)
- ・ SDR (鑑査状病変指摘率)
- ・ AADR (Advanced Adenoma Detection Rate : 高リスクなポリープの頻度)  
①径10mm以上の腺腫、②病理組織学的に絨毛成分を含むもの、③粘膜内がんを含むものです。

### 挿入時間・観察時間

	症例数	平均挿入時間	平均観察時間
2023年	907	5分22秒	14分36秒
2024年	1951	4分51秒	13分6秒
2025年(~6月)	1234	4分24秒	13分18秒

2025年	1月	2月	3月	4月	5月	6月
PDR	63.9%	62.6%	61.2%	55.4%	60.4%	59.3%
ADR	38.6%	40.5%	39.8%	36.4%	43.2%	41.1%
SDR	14.6%	12.3%	14.1%	11.6%	14.5%	7.1%
AADR	5.1%	3.7%	8.7%	7.4%	7.9%	8.7%

## -『専門性』こそが信頼に繋がる鍵

本来であれば患者さんが知らなくてもよいような専門性に関する実績や説明をひたすらHPに記載をしていきました。

これらの掲載を始めるようになってから実際に患者層の変化も感じます。

今後は更に内視鏡検査数を増やしていき、京都を牽引していくクリニックになりたいと思っていますがADRは更に高めていき、本当に意義のある内視鏡クリニック、を目指していきたいと思っています。

皆様最後までお読みいただきありがとうございました。

# 検査の質と内視鏡検査数アップを実現するための3つのポイント

## 【1】検査の質を武器にするADRマーケティング

### 「技術の可視化」による独占的ポジショニング

「痛くない・苦しくない」といった訴求は今や内視鏡クリニックにおいて「当たり前」となっています。

そこで、是非今後自院のアピールポイントとして打ち出していきたい要素が「検査の質」です。ADRやPDR(ポリープ発見率)などの実績を定期的に更新し、利便性や価格だけで選ぶ層ではなく、「確実な診断」を求める患者層を独占的に獲得することを目指します。

質の高さを数値で証明することは、真摯に医療と向き合う貴院だからこそ提示できる、唯一無二のブランド価値へと繋がります。

### 「質」を重視する未開拓×高意識層へのリーチ

「がんの見落とし」に強い不安を抱える層や、ポリープ切除に対して高い意識を持つ患者層に対し、戦略的なコンテンツマーケティングを展開します。

「内視鏡検査の見落としを防ぐチェックポイント」「ADRがなぜ重要なのか」といった、患者の切実な検索ニーズに応える記事を継続的に発信し、そこから高い検査の質を示す検査実績ページへと誘導します。

## 【2】質を担保するドクター採用と教育

### ミスマッチ防止と実技を見極める「トライアル勤務」

検査数を伸ばすための規模において懸念されることは、クリニック全体の「診療の質」が低下してしまうことです。

そのため、勤務医の採用・教育には妥協しない姿勢が求められます。

特に採用段階においては、面接だけで判断するのではなく、「ポリープ切除がしっかりとできる見込みがある人材か」を確実に見極める必要があります。

そのため、採用前に実際にクリニックで1日程度の「トライアル勤務」を実施し、院長が直接内視鏡の手技や判断力を確認するプロセスを設けることが有効です。

医院の求める水準(質の高い検査・苦痛の少ない検査)を満たす医師のみを採用し、ミスマッチを防ぐとともに、入職後も高いADRをキープさせる教育体制へとつなげます。

# 【3】 観察時間を生み出す徹底した業務効率化

## 外来に追われない！医師の心のゆとりを作る極限の効率化

高いADRや早期がん発見率を維持するために、医師が十分な観察時間を確保し、外来の混雑に焦らされることなく検査に集中できる体制を作ることは非常に重要です。

この「検査時間」を確実に捻出するためには、医師とスタッフが本来の業務に集中できる環境を作る極限の診療効率化が求められます。

具体的には以下のような施策に取り組みます。

施策	期待される効果
カルテ入力の効率化	クランクやAI音声入力を活用し、診察と診察の間の時間を極限まで短縮する。
事前説明の自動化	動画やリーフレットの活用により、対面での説明業務を最小化する。
WEB問診の導入	事前WEB問診の徹底により、診察前に患者の詳しい病状を把握する。
内視鏡AIの導入	「医師の眼」をバックアップし、高い病変検出率(ADR)を維持する。
インカムによる情報伝達	情報伝達のための移動時間を削減し、状況を全従業員が把握できる体制にする。

これらの工夫で医師の負担を極力まで減らし、十分な観察時間を確保することを推奨します。

## 地域トップクラスの検査数×質を 目指す内視鏡クリニックの 成長ストーリーをさらに詳しく知りたい皆様

地域トップクラスを目指すかは、このレポートをお読みいただいている皆様のご決断次第です！

そこで今回、このレポートをここまでお読みいただいた熱心な皆様に向けて、地域トップクラスを目指す内視鏡クリニックの成長ストーリー

## その秘訣を大公開するセミナーを企画

させていただきました。

セミナーでは水本先生にもご登壇をいただき、この2年間の軌跡について余すことなくご講演をいただく予定です。

# 本セミナーでお伝えする内容を抜粋して紹介！

- 高いADRを維持したまま、開業3年目で月間内視鏡700件を達成した秘訣
- 「検査の質」を集患武器に変え、患者さんから選ばれ続ける事業戦略
- 月間内視鏡検査700件を回し切るためのハード面・設備の条件
- 開業スタートを成功させるポイント
- 開業2年目で月間440件超えを実現した集患戦略
- 検査の質で差別化する「ADRマーケティング」の手法
- 「見落としの不安」を払拭し、信頼を獲得するHP構築のポイント
- 丁寧な観察時間を確保するための「極限の診療効率化」
- 満足度99%の確実なリピート受診へと繋げる仕組みづくり
- 複数医師体制でも診療の質落とさないための人員体制と教育
- 月間700件の高回転でも接遇力を落とさないスタッフマネジメント
- 「質」と「量」を高い次元で両立している内視鏡クリニックの特徴
- 自身の臨床技術をクリニック経営で最大限に体现するためのポイント
- 誰よりも早く目標の売上・内視鏡検査数達成を目指す方法