

緊急開催! 改定対策オンラインセミナー

内視鏡医院の減収は決定的見逃し厳禁! 診療報酬改定2026

診療報酬に左右されない強い収益構造へ。

自費・ドック強化

- ① 自費ドックを収益の柱にする「次世代の生存戦略」
- ② ドック特化のWebマーケティングを大公開
- ③ 未開拓の腸活市場への挑戦



株式会社船井総合研究所
医療グループマネージャー
関根 奈々

株式会社船井総合研究所
医療グループ
石川 聖

90分×Webセミナー×200医院事例で内視鏡専門のコンサルタントが完全解説!



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。) → 139991

診療報酬改定×内視鏡医院×自費・ドック強化の 具体的内容についてお伝えする内視鏡特化型実践セミナーです

～本セミナーでお伝えすることを紹介～

- 01 2026年診療報酬改定の内視鏡特化型解説!
- 02 今年から発生する内視鏡医院の減収内訳!
- 03 診療報酬改定の方向性と保険診療収益への影響
- 04 診療報酬に左右されない強い収益構造創り
- 05 選ばれる自費「特別体験」の設計方法
- 06 腸活事業を軸にした来院促進策
- 07 内視鏡ドックのWeb集患戦略を解説!
- 08 自由診療のメニュー設計のポイント解説!
- 09 改定に合わせたデジタル化・業務効率化の実践例
- 10 同じリソースで生産性を向上させる具体策

第1講座

2026年診療報酬改定からなぜ今、自由診療なのか。

本講座では、2026年診療報酬改定がクリニック経営に与える影響を整理し、なぜ今、自由診療への取り組みが不可欠なのかを理解します。

- ▼講座内容一部抜粋
- ・2026年診療報酬改定の方向性と保険診療収益への影響
- ・包括化・算定要件厳格化により起こる経営リスク
- ・今後の経営において自由診療が必要とされる理由



株式会社船井総合研究所 医療グループ マネージャー

関根 奈々

第2講座

改定はピンチじゃない。“自由診療”で利益体質に変える方法

本講座では、自由診療を単なる高額化ではなく、既存の保険診療に無理なく付加価値を上乘せする設計として捉え、利益体質へ転換する具体的な施策を公開します。

- ▼講座内容一部抜粋
- ・差別化の軸となる「商品力・接客力・価格力」の考え方
- ・自費診療の集患戦略(広告・経路開拓)
- ・保険診療と親和性の高い自由診療メニュー設計のポイント



株式会社船井総合研究所 医療グループ チーフコンサルタント

石川 聖

第3講座

総括講座

本講座では、診療報酬改定後も安定して選ばれるクリニックであり続けるために、自由診療をどのように位置づけるべきかを整理します。

- ▼講座内容一部抜粋
- ・診療報酬改定を経営転換のチャンスに変える視点
- ・自由診療を一過性ではなく「経営を支える仕組み」として捉える考え方
- ・自院に合った自由診療の検討・導入に向けた第一歩

株式会社船井総合研究所 医療グループ マネージャー

関根 奈々

開催日時

2026年 4月 3日(金) 18:00~19:30

2026年 4月 4日(土) 16:00~17:30

2026年 4月 5日(日) 10:00~11:30

※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~)

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。

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も適用となります。

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/139991>

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
「139991」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。