

もう一杯一杯… 考える時間もない…  
何から手をつければいいのか分からない…

# 『泌尿器科クリニック の限界は、ここまで』を 覆すセミナー



医療法人 なかざわクリニック  
理事長 中澤 佑介 氏

実は私も…

- ✓ 日々の診療で一杯一杯
- ✓ 診療以外の業務が手につかない
- ✓ 新しいことを実現する余裕がない

こんな悩みを持っていました

## 脱・標準泌尿器科クリニックを目指す 新・泌尿器科経営セミナー

中澤先生が詳細を解説!詳しくは中面へ。

主催

脱標準泌尿器科クリニックを目指す、新・泌尿器科経営セミナー

お問い合わせNo. S140150

サステナブルな成長を促す  
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。) → 140150 🔍



医療法人 なかざわクリニック  
理事長 中澤 佑介 氏

「男性だけでなく、女性にも身近で専門的な泌尿器科クリニック」を目指して、石川県野々市市に2021年11月に開業しました。外来機能はもちろんのこと、日帰り手術・訪問診療にも力を注いでおり、開業から4年で年間売上3億円越えまでに成長しています。また、開業2年目には石川県金沢市に完全自費診療の「Gran Men's Clinic」をオープン、その後、分院長が糖尿病専門医であり、地域に正しい糖尿病診療を届けていきたいという思いを実現するべく2024年には保険診療もできる医療機関として確立しております。

## 開業前に思ったこと～病院の限界、自らが経営者となり未来を切り拓く～

私が勤務医時代に感じていたのは**泌尿器症状で悩む患者**は多いが、その**受け皿となる泌尿器専門クリニックは少ない**ということです。実際、内科は全国に約65,000件あるのに対して泌尿器科を標榜しているクリニックは約3,000件です。患者が日々直面する泌尿器症状は病院診療の役割よりは、**かかりつけ**として診察してあげべき症状が多いことは皆さまも感じているところかと存じます。それとは別件で、病院キャリアにおいて私自身のやりたいことができないという経緯もあり、私は「自分自身のエネルギーを最大限に活かすために、自分の道は自分で切り開こう」と思い開業を決断しました。自らの理想とするクリニックの実現に注ぎ込むことを誓ったのです。

## 開業までに実施したこと～開業への覚悟と準備～

せっかく開業するのであれば自分自身の理想とする診療所を目指し『**男性だけでなく、女性にも身近で専門的な泌尿器科クリニック**』を**コンセプト**に開業準備を始めました。しかし開業は医師としての信念だけでなく、経営者としての戦略が不可欠です。やみくもに開業するのではなく、「どこで勝負するか」を徹底的に考え抜く必要があります。

### 【徹底的な「場所の選定」】

私は3ヶ月間「どこで開業するか」を徹底的に考え抜きました。病院勤務時代に感じていた「泌尿器症状で悩んでいる人は多いが受け皿が少ないところ」はどこかを軸に探しました。故郷（滋賀県）での開業も検討しましたが、診療圏調査と現地訪問を何度も繰り返し、受け皿が少なく、多くの患者さんに新しい医療を届けられる可能性を感じた石川県野々市での開業を決断しました。将来的な人口増加も見据えた戦略的な立地選定は、3ヶ月を費やしました。この徹底したアプローチが、今日の成功の基盤となっています。



## 開業後の快調なスタートダッシュを切れた理由とは

自分自身で言うのも恥ずかしいですが、『**「当たり前」を疑い、新たな医療を追求する**』という考え方を持って開業したことは大きいと思います。2021年11月の開業だったので当時は“新型コロナウイルス感染症”がピークの時でした。病院時代、患者の身近な相談相手になれなかったことも開業を決めた理由の1つです。

「**今、地域の方がコロナで悩んでいるのであれば当院がその受け皿にならないといけない**」と考え、当時パンデミックでコロナに関わる診療を避ける診療所も多い中、泌尿器科クリニックである当院がスタッフに特別手当をつけて診療することを決意しました。野々市市でコロナ感染症を診察してもらえる医院があることはすぐに広まり多くの新患が集まりました。それが開業後の認知拡大のきっかけに大きく貢献していると思います。

## コロナ渦が明けた当院の戦略とは

コロナ渦は本業の泌尿器症状を専門的に診療しながら、地域のかかりつけクリニックとして発熱や一般内科も診察を受け入れてきました。そこで認知度は上がり、何か困ったら「なかざわ腎泌尿器科クリニック」を受診すると良いというブランドは築けたと思います。しかし、時代は変わっていくものです。2023年頃には新型コロナウイルス感染症に対する特別手当も終了していきます。常々思うことは、診療所が求められているのは**「時代のトレンドを読み、ニーズにあった診療スタイルを取り入れる**」ことです。そこで原点に戻ります。「**男性だけでなく、女性にも身近で専門的な泌尿器科クリニック**」として何ができるかと考えた時に「**訪問診療**」「**日帰り手術**」「**自費診療**」という選択肢ができました。そこにニーズがあり、我々が提供できるものであれば何でも挑戦していくということは決めておりましたので、早速行動しました。

開業したエリアは石川県内では若い世代が多く人口増加率も高い地域になりますが、在宅診療の供給は足りておらず地域に必要とされておりました。在宅診療を必要とする患者層と泌尿器科は相性がよく、泌尿器科専門医が在宅診療をするというのは、とてもニーズがありました。それを証明するように訪問診療事業を始めてからすぐに患者数は増え、いまでは**医師1名で月間600万円程度の売上**になり経営の柱の1つになっております。

次に「日帰り手術」です。開業当初は手術を行う予定はなかったですが普段診療する中で手術をすれば根治できるけど、患者にとっては、その選択ハードルが高いことを目の当たりにしました。ともすると、かかりつけクリニックの当院で日帰り手術ができれば、ニーズがあると判断しました。そこで**導入したのが前立腺肥大症へのWAVE（経尿道的水蒸気治療）治療**です。これまで大学病院で行われることが多かった専門的な手術をクリニックで提供できるようになったことは、地域医療において画期的な出来事です。WAVE治療を実施すると18,500点の売上が見込めます。導入コストは月に2回実施することで回収が可能です。

WAVE治療を導入すると、すぐに話題となりました。業界の当たり前を疑い新たな医療に挑戦するというのは怖いですが、日帰り手術を受けて感謝される時は、あの時導入を決断して良かったと思います。まだまだ認知力は上げられると考えておりますが、今は**毎月10件程度**の治療を実施できております。

自費診療もニーズを見込みました。泌尿器科の特性としてEDやAGAを気にする男性は通院患者の中に多いので、まずは彼らのようにEDや頭皮の抜け毛で悩んでいる方をターゲットに自費診療事業を展開していきました。**毎月50万円程度**ですが、**すぐに売上を立てることに成功**しました。

なかざわ腎泌尿器科クリニックは、開業当初からの「**かかりつけ**」ブランドを維持しながら、【在宅診療】【日帰り手術】【自費診療】事業を付加することで開業から4年で売上3億円まで達成しております。

## 当院が色々な変化に適応できた理由

これまでご紹介したように当院は、時流を読みながら変化を続けてきておりますが、なぜ適応できているかを本レポートを書きながら考えておりました。

答えは「**人への投資**」を惜しまないことだと思います。

- ・発熱外来を立ち上げたとき
- ・訪問診療事業を立ち上げたとき
- ・完全自費の分院を展開したとき

それぞれでスタッフ採用をしました。

また、クリニックには珍しいですが、

**「患者の目の前でなくても行える業務を明確にして、事務所で作業するスタッフ」**も採用しております。

これらの事業展開は私1人では達成できるものではないですし、心強い仲間がいてこそ挑戦できます。今ではスタッフ30名程度になりますが誰一人として無駄なスタッフはいないです。一方でスタッフ30名を超えてくると戦略的な組織構築が次の展開の肝を握っていると考えております。

このタイミングで船井総合研究所のコンサルタントとタッグを組み、石川県1番の医療法人を目指します。開業のきっかけはニーズがあり受け皿が少ない泌尿器科のかかりつけクリニックの展開でしたが、開業してから日々診療をするなかで、まだまだ診療所が必要なエリアや科目は存在します。本レポートをお読みいただいている皆様は日々やりたい医療と経営の狭間で悩まれているかと思いますが、ぜひ患者や地域の方々の声に素直に耳を傾けてみてください。求められていることはそこから見つけられると思います。

# 宣言します！

## 今、経営構造を見直せば



## 限界突破できます

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 平山 侑之介

**本セミナーは、単なる「増収テクニック」の寄せ集めではありません。**

従来の「職業としての医師」という枠組みから抜け出し、「医療という商材を扱う経営者」として、時代や政策の「風を読み」、自院のポジショニングを明確にするためのマインドセットの変革を迫る内容です。失敗を恐れずにトライ&エラーを繰り返し、「何をやらないかを正しく決める（捨てる）」という中澤先生のスタンスは、激動の時代を生き抜くための強力な羅針盤となります。

ここで、中澤先生の「脱標準」の取り組みを、泌尿器科を専門的にコンサルティングしている我々の視点から「次世代型クリニック成長のフレームワーク」として整理します。中澤先生の驚異的な成長の要因は、ビジネスの基本原則である「**売上 = 単価 × 人数 × 頻度**」の各要素に対して、泌尿器科の常識に囚われない多角的なアプローチを実践している点にあります。

### 単価極大化（収益の柱の分散化）

- 日帰り手術の導入・自費診療の導入
- 在宅医療の戦略的選択

### 生産性最大化（徹底したタスクシフトと外部連携による効率化）

- 人数の最大化（徹底したタスクシフトと外部連携による効率化）
- 「自前主義」からの脱却、ネットワーク型クリニック経営

### LTV：顧客生涯価値の最大化と総合診療化

- 「点」の治療から「線」の管理へ。泌尿器科を起点とした健康プラットフォーム化
- 生涯伴走型モデル。性別・世代を超えた鉄壁のリピート戦略

詳細はセミナーで解説！セミナー概要は次のページへ

本レポートをお読みいただいた熱心な  
皆様へセミナーのお知らせです。

## 脱・標準泌尿器科クリニックを目指す、 新・泌尿器科経営セミナー

5月15日（金） 開催時間：19:00～21:30

5月16日（土） 開催時間：16:00～18:30

5月17日（日） 開催時間：10:00～12:30

※すべてオンライン会場となります。

まずはお忙しい中、レポートをお読みいただきましてありがとうございました。船井総合研究所の泌尿器科コンサルティング部隊では、毎年20回以上に及ぶセミナー、研究会を通して熱心な経営者の方向けに最新の業績アップノウハウを提供しております。近年はおおきく医療業界の状況が変化してきています。もう単なる熱心さで何とかなる時代は過ぎました。では熱心さだけではなく、泌尿器科クリニックはどのようにして勝ち残っていくべきか？

課題が山積みする中で、これから泌尿器科クリニックはどうあるべきか？

人件費の高騰や物価・地価の上昇が続いている世の中で売上を維持することは減益を意味します。**現状維持は利益を下げることになり衰退の始まり**です。

今後を考えると、今から動き出し、変化を求めなければ収益率が下がり身動きが取れなくなります。集患ができて**今がチャンス**です。動き出しましょう。

本セミナーはこのような皆様にオススメ！

- 収益構造の転換を図りたい
- 組織の生産性を劇的に上げたい
- 患者数（回転率）と患者満足度のジレンマに陥っている
- 何でも自院で抱え込み、時間的・体力的な限界を感じている
- 地域で圧倒的なポジショニングを築きたい

泌尿器科特化！

# メールマガジン 購読者募集！

船井総合研究所発！

泌尿器科クリニック活性化メールマガジン

船井総合研究所の泌尿器科専門コンサルタントが日々の  
コンサルティング現場における成功事例・業界情報を配信いたします。

**最短・最速・ローコスト**で業績アップを目指す皆様には**必読**のメールマガジンです。

メルマガ登録特典

明日から使える泌尿器科クリニック経営ノウハウがここに！

## 無料ダウンロードレポート

泌尿器科経営で即日から使える  
小冊子を**無料でダウンロード**していただけます！



### 【人気レポート一覧】

- ・【泌尿器科クリニック】web問診の徹底活用法
- ・泌尿器科疾患・新患集患法
- ・泌尿器科クリニック診療見学レポート
- ・手数料をかけずにスタッフ採用するためには？
- ・なぜいま泌尿器科で自費診療なのか？
- ・泌尿器科クリニックの差別化要素とは？

全500ページ以上の小冊子が無料！

メルマガ登録はこちら ▶



豪華2大セミナー

1 | コンサルタントによる無料相談 (希望者のみ)



年収3億円の泌尿器科医院や、メンズコンプレックス外来で月売上300万円達成の成功事例を持つ泌尿器科専門の経営コンサルタントが皆様の経営状況について無料でフィードバックを行います

2 | 泌尿器科経営研究会へのご招待 (希望者のみ)



弊社では、泌尿器科医院の経営者、人事責任者向けの定期勉強会を開催しています。本セミナーにご参加いただいた方には研究会にご招待させていただきます。

講座 セミナー内容


**第1講座** **泌尿器科業界の成長ロードマップ**

泌尿器科専門のコンサルタントから医院を開業してからの成長ロードマップを徹底解説いたします。今、ご自身が置かれている位置はどこか、今後何をしたら成長が見込めるのかを解説します

**講座内容抜粋**

- 開業～3年目:まずは新患の集患フェーズ
- 3年目以降:診療を回すので精一杯。生産性向上フェーズ
- その先へ:医師採用・分院展開・MS法人立ち上げなど経営者の方針に沿った形で成長を遂げるフェーズ

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 **曳沼 岳斗**




**第2講座** **開業4年で年商3億円を達成した泌尿器科医院の成長ロードマップ**

人口5万人の野々市市において開業4年、医師1名体制で年商3億円超えを達成した、なかざわ腎泌尿器科クリニックの中澤佑介氏に、泌尿器科クリニック立ち上げを成功させるためのポイントや、患者数の増加のために普段の診療で実施していることを解説いただけます。

**講座内容抜粋**

- 講座抜粋①:開業4年医師1名体制で1日患者数100名を達成した秘訣
- 講座抜粋②:持続的に患者数増加を実現するために普段の診療で実施していること
- 講座抜粋③:開業から現在までの失敗と成功経験談

医療法人 なかざわクリニック 理事長 **中澤 佑介氏**




**第3講座** **脱・標準泌尿器科クリニックの経営法**

～明日から理想の泌尿器科クリニックを経営するために～  
中澤氏の講座をお聞きいただき、明日以降でどのように自院に落とし込みをしていくのかをお伝えします。

**講座内容一部抜粋**

- 持続的に新規患者を受け入れるために実践すべきこと
- 収益最大化のために実施すべき自費診療とは
- 質の高い診療を諦めないための事業展開とは
- セミナーのインプットを高めるための本日の講座内容のまとめ

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 **平山 侑之介**



開催要項

開催日時	2026年 <b>5月15日(金)</b> 19:00～21:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)	開催方法	<b>オンライン開催</b>
	2026年 <b>5月16日(土)</b> 16:00～18:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)		
	2026年 <b>5月17日(日)</b> 10:00～12:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)		
受講料	一般価格 税抜 30,000円 (税込 <b>33,000円</b> ) / 一名様	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** **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/140150>  
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「140150」をご入力し検索ください。

