

脳神経向け「外来診療強化」によるMRI稼働最大化セミナー

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

《《《《《 本セミナーで学べる内容を一部ご紹介 《《《《《

- ✓ 疾患ごとのLTVの考え方と初診数を最大化するための集患戦略
- ✓ 脳神経クリニックで生活習慣病、睡眠時無呼吸症候群診療まで取り組む意義
- ✓ 国が示す方向性に沿った、今後、地域に求められる脳神経クリニックのあり方
- ✓ 診療人数を最大化するための具体的なデジタル活用やオペレーション
- ✓ 患者様に通い続けてもらうためのファン化の取り組み… など

第1講座 脳神経クリニックの時流予測

脳神経クリニックの市場やMRI撮影件数は拡大傾向にある一方で、競合医院の増加や生産年齢人口の減少により、将来的な外来需要の縮小が懸念されています。今後は「選ばれ続け、持続的に成長する医院」と「業績が停滞する医院」の二極化が加速することが予想されます。本講座では、脳神経業界の時流と、激変する環境下でも地域に選ばれ続けるための戦略についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 内科支援部 リーダー **今 勝彦**



第2講座 月間初診400名を目指す! MRI稼働を最大化させる「脳神経特化型」マーケティングと院内体制

毎月安定して多くの患者様にご来院いただくには、Web集患の強化はもちろん、「今すぐ診てほしい」という頭痛患者のニーズに応える「即日対応」の体制構築が不可欠です。本講座では、疾患や属性(性別・年代)ごとに異なる患者の検索心理を捉えた最新のマーケティング手法を公開。さらに、「家族紹介」や、潜在的な生活習慣病リスクへのアプローチなど、単発の診療に留まらない「地域のかかりつけ医」としての信頼獲得と、「医院全体のファン化・高LTV化」へ繋げるための仕組みを解説します。

株式会社船井総合研究所 内科支援部 リーダー **今 勝彦**

第3講座 明日から自院で実践!これからも地域で選ばれ続けるために

本日の学びを、即実行に移すための優先順位を整理します。これからは「選ばれる明確な理由」がないと、来院患者数は増えにくい時代へと突入します。本講座では、地域の中で患者様に選ばれ続けるために、どのような戦略を立て、何から取り組むべきかを解説。明日以降でどう自院に落とし込んでいくのかをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 内科支援部 マネージャー **和田 大樹**



開催要項

※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。

開催日時	2026年 6月19日(金) 19:00~20:30
	2026年 6月20日(土) 16:00~17:30
	2026年 6月21日(日) 10:00~11:30

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もございます。

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/140581>

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「140581」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。

脳神経外科・脳神経内科 特化型経営セミナー

**オンライン
開催**

戦略的

外来診療強化で

“かかりつけ”脳神経クリニックの 作り方を大公開

理想の診療を目指す中で、このような課題を感じていませんか?

- ✓ MRI検査を行う患者様は他院からの**紹介が多い**
- ✓ 「頭痛」などの主訴でお悩みの**新患数が少ない**
- ✓ **定期受診・予防診療**に繋がる患者様が増えていない
- ✓ 本来やりたい**生活習慣指導**や**予防医療**に十分な手が回っていない
- ✓ 日々の業務に追われ、経営を支える「**固定客(リピーター)**」を見据えた戦略まで描ききれていない

**1つでも上記の項目で該当するものがある皆様は
ぜひ中面をご覧ください!**

脳神経向け「外来診療強化」によるMRI稼働最大化セミナー

お問い合わせNo. S140581

主催



サステナブル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

今すぐスマホでチェック⇒



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。)→ **140581** 🔍

時流適応し、地域で選ばれ続けるクリニックになるために

オンライン開催

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

ご都合の良い日時をご選択ください

2026年診療報酬改定や外部環境の変化から読み解く、 クリニック発展につながる「地域医療」のあり方とは？

◎「待ち」の経営から「自力集患」への転換

現在、脳神経クリニックの数は増加傾向にある一方で、人口減少や受療行動の変化により、外来需要である患者母数そのものは縮小し始めており、今後はより**地域内での競合環境が激しくなっていく**でしょう。
(※疾患等による違いあり)

また、脳血管疾患の総患者数は高齢化に伴い約188万人に達していますが、
“外来受療率”は年々減少傾向にあります。これは、**病院からの紹介を待っているだけでは、
外来患者数を維持できない可能性が高い**ということを示唆しています。

紹介だけに依存せず、**自力で患者様を呼び込む仕組みの構築**は、
これからの経営安定において重要な戦略となります。
頭痛やしびれといった身近な主訴を「専門医療へのゲートウェイ(入口)」
と定義し直すことは、**早期発見・早期治療**の啓蒙という、
極めて社会的意義の高い役割を担うことにも繋がります。

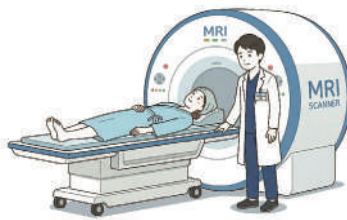


Content is AI-generated.

地域に求められるかかりつけとしての役割 ～包括的な管理・予防医療の強化～

■ 脳神経クリニックへの受診・MRI検査を「点」から「線」の診療へ

2026年診療報酬改定などで示されている通り、国が求めているのは「合併症予防」
や「重症化防止」のための包括的な管理です。クリニックへの受診や検査を「起点」と
して、背景にある生活習慣や睡眠課題までをトータルに支える。
この「**重症化させないための継続的な関わり**」にこそ、地域に根付くかかりつけ医
としての強い期待が集まっています。



Content is AI-generated.

■ 専門医だからこそできる「ゲートウェイ(入口)」としての価値

地域には頭痛や認知症の不安を抱える方が溢れています。しかし、様々なネット情
報の氾濫や市販薬での対応、受診ハードルの高さ等から、**専門医による適切な診
療に辿り着けていない潜在患者も多い**のではないのでしょうか。

- ・早期発見の窓口: 身近な主訴を入口に、専門的知見からリスクを早期に捕捉。
- ・包括的マネジメント: 生活習慣病や睡眠時無呼吸症候群(SAS)まで踏み込み、
QOL向上と**脳卒中の発症リスクを最小化する**予防医療を実装。



■ 信頼の厚みを可視化する指標「LTV(顧客生涯価値)」という考え方

クリニック経営におけるLTV(患者一人がクリニックにもたらす売り上げの総計)
の向上は、**経営の安定と地域医療への貢献、その両立を実現する重要な鍵**とな
ります。選ばれ続けることでリピーターが増加し、新患獲得コストに依存しない
強固な収益構造を構築することは、持続可能な医療を提供するための盤石な基
盤となります。そして同時に、LTVの本質とは「一人の患者様が健康であり続け
るために、いかに長く自院を信頼し、通い続けてくださったか」という信頼の厚み
そのものとも言えます。



地域に求められる外来診療強化実現のための戦略構築

地域ニーズ・競合状況・自院の強み、そして「LTV」を掛け合わせ、 どの疾患・症状に対する診療を、どの順番で強化していきますか？

分類	対象となる主訴・疾患例
【来院の入り口】 認知を広げ、新患数を増やす ※地域の医療ニーズに応える	頭痛、しびれ、ふらつき、めまい、物忘れ、頭部外傷など
【LTV基盤】 継続通院・収益を支える ※必要な検査・治療で、定期通院をすることで健康を守る	脳血管疾患、生活習慣病、睡眠時無呼吸症候群、認知症、 腰椎・頸椎疾患など
【専門性・ブランディング】 認知を広げ、他院と連携強化する	頭痛、脳血管疾患、神経難病、てんかん、認知症、 腰椎・頸椎疾患、健診結果の異常など

■ 理想の経営実現のための施策例～戦略から戦術へ～

① 入り口の最適化

自院が特に集めたい主訴に対し、効果が見込める集患チャネルへの集中投資。
診診連携、病診連携の強化。

② 予防医療と包括管理によるLTVの向上

来院時に隠れた生活習慣病やSASのリスクもフォローするための院内フローの
構築。

脳血管疾患患者に対するリハビリテーション付加の検討。

③ ファン化の強化

DX・仕組み化により待ち時間短縮、さらに医療接遇を強化することで、患者満足
度を高める。



Content is AI-generated.



Content is AI-generated.

収益性と社会性、さらに持続性を両立した「理想のクリニック」へ。
国が求める「包括管理」「予防医療」を兼ね備えた「自院だからこそそのあり方」を形に
していきましょう。具体的な進め方を知りたい皆様は、セミナーにご参加ください。