

豪華2大セミナー特典

1 | コンサルタントによる無料経営相談(希望者のみ)



年商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間売上300万円達成の成功事例を持つ泌尿器専門の経営コンサルタントが経営状況について無料でフィードバックを行います。

2 | 内科経営研究会 泌尿器科分科会へのご招待(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。

以上2点をご提供! ※研究会へのお試し参加は1社1回限りでございます。

講 座	講 座 内 容	講 師
第1講座	泌尿器科専門特化型高収益モデル転換戦略 「今のままで10年後も生き残れるのか」という不安を払拭し、専門特化という新たな強みをどう経営の核に据えるのか。診療報酬改定に左右されない「高付加価値経営」について、一般診療の基盤を活かしながら、専門外来を強化して地域No.1を目指す戦略理論を提示します。 ■講座抜粋: 既存の一般外来を活かしながら、専門外来と日帰り手術で単価を最大化する設計図 将来の不安を解消する「経営の型」	株式会社船井総合研究所 平山 侑之介
第2講座	そえだ腎・泌尿器科クリニックの「実践的経営メソッド」【戦略編】専門特化への道筋 開業当初から「日帰り手術」という一点突破の強みを核に据え、地域で選ばれるクリニックをどう設計したのか。なぜ一般的な診療スタイルではなく「専門特化」という戦略が成功への近道だったのか。その意思決定の背景と、専門性を最大限に活かすためのポジショニング、実際の診療体制の構築プロセスを徹底公開します。 ■講座抜粋: 開業当初から「日帰り手術特化」を貫くための戦略的設計図とその選択の理由	そえだ腎・泌尿器科クリニック 院長 副田 雄也 氏
第3講座	そえだ腎・泌尿器科クリニックの「実践的経営メソッド」【運営編】待ち時間ゼロを創る診療効率化とマネジメント 専門特化を成功させるためには、徹底した効率化が不可欠です。事務長主導で院内オペレーションを改善し、待ち時間ゼロへ導いた手法を解説。「院長が診察に集中できる」環境を維持しながら、スタッフが自走する組織をどのように設計したのか。属人性を排除し、仕組みで回す運営の舞台裏です。 ■講座抜粋: 患者満足度を高め、院長の負担を減らす「待ち時間ゼロ」のオペレーション設計 「院長・事務長の指示待ち」から「スタッフが自律的に動く」組織へ変えるためのマネジメント技術	そえだ腎・泌尿器科クリニック 事務長
第4講座	明日から「独自の強みを確立する」ためのロードマップ 本日の学びを明日から貴院に落とし込むためのフレームワークをご紹介します。専門外来へのシフトと効率化の推進、最短で収益を最大化するための具体的なアクションを提示します。 ■講座抜粋: 情報を持ち帰るだけでなく具体的に実践するための考え方や方法をご紹介します 全国のネットワークを駆使し、誰よりも早く確実に目標達成を目指す方法	株式会社船井総合研究所 曳沼 岳斗

開催日時

東京会場 2026年 **7月 5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2-2-1 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)

大阪会場 2026年 **7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 JR大阪駅の直上、西口改札口に直結。
※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。

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。

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 **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メンバース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/141808>

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「141808」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」と検索してご確認ください。※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。



新しいことに取り組みたい皆様向けのセミナーです

~10年後も自信をもってクリニック経営をするために~

日帰り手術×泌尿器科特化

シン・専門特化モデル

患者様
満足度

+ 医師としての
やりがい

→ 収益増加

ゲスト講師

そえだ腎・泌尿器科クリニック 院長 **副田 雄也 氏**

中部・北陸初のライセンス取得、そして日本に4人の「ウロリフト指導医」が登壇
(※2024年時点)

- ▼泌尿器専門特化開業3年で継続的に新患が来院する体制構築
 - ▼開業医でも手術を諦めない日帰り手術体制構築
 - ▼残業なし・患者様待ち時間なし前提で泌尿器疾患1日80名を診療できる体制構築
- 一つでも構築したいと思われた皆様は、ぜひ中面をご確認ください!

主催

泌尿器科クリニックのシン・専門特化モデル



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

お問い合わせNo.S141808



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。)

141808

泌尿器科を取り巻く

3者の本音 Before → After

泌尿器科クリニックの本音

Before 「健全な黒字体質にならない」

・競合が増えて単価は下がる一方。物価高や賃上げも重なり、検査と薬だけの『薄利多売』な経営では、もはや利益が出ない限界にきている。

After 「高収益・脱労働集約型」

・日帰り手術の導入により、レセプト単価が600～800点から1,300～1,500点へと増加。数に依存しない高付加価値な経営へ進化し、利益率が劇的に改善する。

患者様の本音

Before 「治らない・どこに行けばいいかわからない」

・尿の悩みは『年のせい』と諦めるしかないのか。薬を飲み続けるのも不安だが、その他どんな治療があるのか、専門的に治してくれるクリニックがどこにあるかが分からず、情報が足りない。

After 「治る希望と選択肢」

・一生薬を飲むか入院手術か、という不安が解消。身体に優しい『日帰り手術』という第3の選択肢を知ること、前向きに根本治療へ踏み出せる。

社会の本音

Before 「地域で完結してほしい」

・地域医療構想に基づき、大病院の負担を減らしたい。頻尿や尿漏れのようなQOL疾患こそ、入院せずに身近なクリニックで完結できる体制を整えてほしい。

After 「地域完結型医療の実現」

・専門治療の受け皿が地域に普及。大病院の入院待ちを解消し、地域全体で高齢者のQOLと健康寿命を支える理想的な医療提供体制が整う。

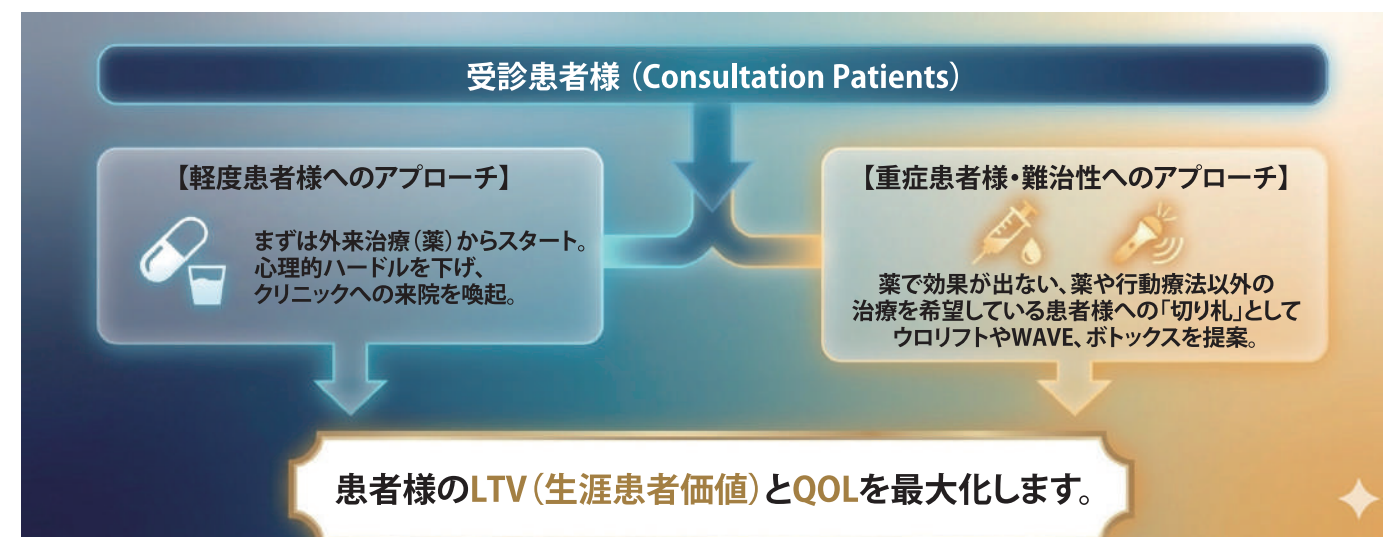
【徹底解剖】ビジネスモデル大公開

	日帰り手術なし	日帰り手術あり
月間収入	1,000万円	1,500万円
レセプト単価	600点～800点	1,300点～1,500点
レセプト枚数	1,000枚～1,200枚	1,000枚～1,200枚
月間支出	300万円	350万円
人件費	200万円	200万円
月間収支差	500万円	950万円
ターゲット	泌尿器科+他の科目	泌尿器科特化
集患のしやすさ	○	◎
持続性	△	◎

船井総合研究所調べ

850万人の潜在市場と「第3の選択肢」による収益変革

尿漏れ・尿失禁で受診をためらっている潜在患者様は全国に約850万人も存在しており、この膨大な未受診層を取り込むことがビジネス拡大の大きな鍵となります。これまでは「一生薬を飲む」か「入院して手術する」かの二択しかないという思い込みが心理的・身体的なハードルとなっていました。現在はクリニックで完結するボトックスやウロリフト、WAVE治療といった低侵襲な「第3の選択肢」が登場しています。これらの最新治療は、日帰り処置が可能で患者様の受診ハードルを下げるだけでなく、従来の投薬治療に比べて高単価であるという強みがあります。この高単価な治療を軸に据えることで、効率的に医業収益を最大化させる高収益なビジネスモデルへと転換することが可能になります。



このモデルを実践されているのが副田氏です！
副田氏のインタビュー内容は次のページへ！

泌尿器科クリニックの 新たな専門特化モデル

そえだ腎・泌尿器科クリニック 院長 **副田 雄也** 氏



Question 1 競合ひしめくエリアでの開業で、あえて「泌尿器科単科」に絞った理由は何ですか？

副田氏:開業時、集患への不安から内科などを併設する選択肢もありましたが、あえて「泌尿器科一本」に絞りました。他科を診ることで本来の専門性が薄れ、本当に向き合うべき患者様への時間が削られるのを避けたからです。結果として、近隣クリニックと競合することなく「頼れる専門医」として良好な関係が築けました。高血圧患者様の排尿管理やPSA高値の精査など、明確な専門性が紹介を呼び込み、今では同業の先生ご自身も患者として通院してくださるほど、盤石な集患ネットワークが確立できています。

Question 2 日帰り手術を導入することで、一般外来の枠が減るなどの悪影響はありませんか？

副田氏:たしかに手術の時間を確保する必要がありますが、経営的にはむしろプラスのインパクトが圧倒的に大きいです。単価の高い治療を行うことで、無理に一般外来の「数」だけを追いかける労働集約型の経営から脱却できます。また、導入した手術はウロリフトや膀胱ボトックスなど短時間で終わるものにしました。そのため、外来時間の患者様をしっかり診ながらも、診療の合間に手術に100%集中できる時間と枠を確実に生み出すことができます。

Question 3 スタッフに新しいことをやらせる際、教育やマネジメントで大変なことはありますか？

副田氏:スタッフの不慣れや抵抗感は、どのクリニックでも必ずぶつかる壁だと思います。当院では、それを院長の力技で解決するのではなく、事務長主導の「DXによる仕組み化」で乗り越えました。業務を属人化させず、自動化ツールやマニュアルを「組織のインフラ」として定着させることで、スタッフが自ら役割を理解して動く『自走する組織』を作っています。スタッフへの定着さえ仕組み化してしまえば、院長のマネジメント負担は劇的に軽減されます。

Question 4 日帰り手術を受けられた患者様の「満足度」はいかがですか？

副田氏:非常に高いです。当院が導入している「ウロリフト」などの低侵襲治療は、身体への負担が少なく短時間で終わるため、仕事を休めない現役世代や、体力に不安のあるご高齢の患者様から大変喜ばれています。「診断から手術、術後のフォローまで、一貫して同じ専門医が責任を持って診てくれる」という安心感は絶大です。この高い満足度が口コミを呼び、さらには大病院からの逆紹介サイクルを生み出す強力なブランドになっています。

Question 5 ウロリフト導入にあたっての経営的なメリットデメリットを教えてください

副田氏:メリットは、他の機器に比べ初期費用が圧倒的に安い点です。約80万円の内視鏡セットで始められ、レンタル代も不要です。使用した機械には全て保険償還がつくため、最初の5~6件で初期費用を回収でき、早期に黒字化しやすい強みがあります。デメリットは、多額の立て替え負担と在庫リスクです。高額療養費制度を利用される患者様が多いため、保険償還が入る2ヶ月間、クリニック側で多額の資金を立て替える必要があります。また当日のトラブル等に備え、常に予備在庫を抱える負担もあります。

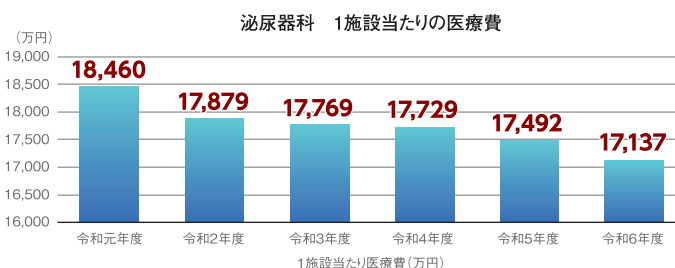
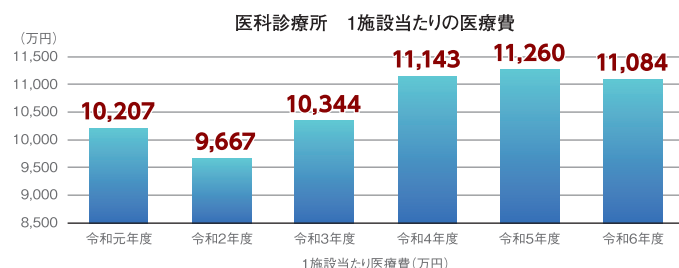
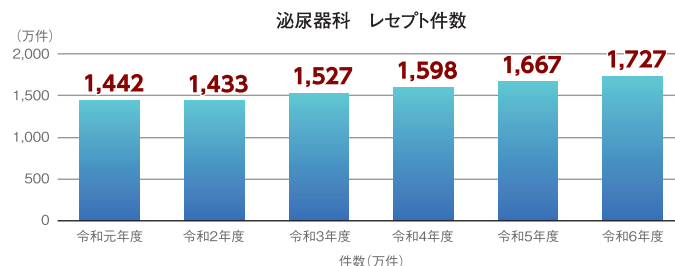
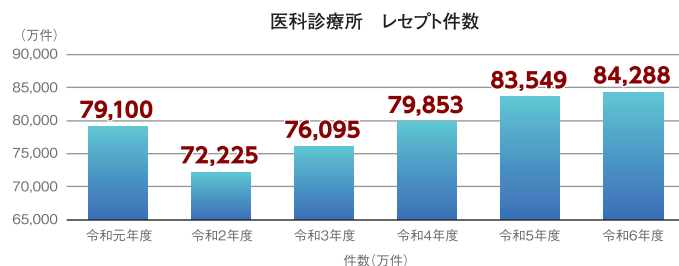
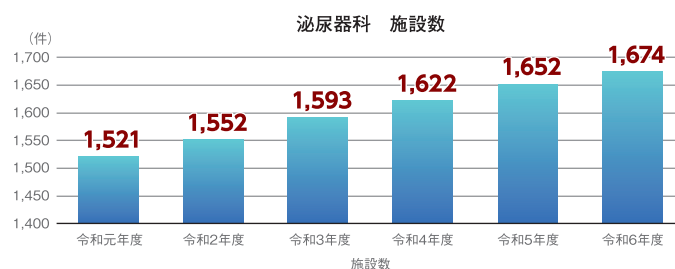
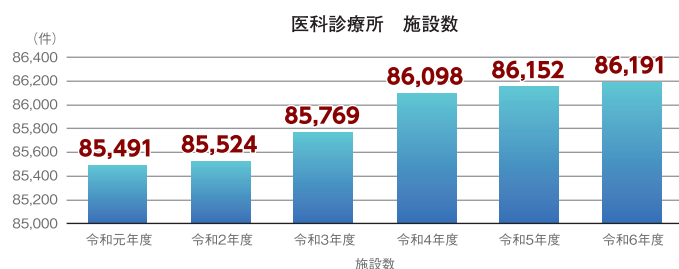
なぜいま**日帰り手術**なのか。

競合激化と単価低下による「薄利多売モデル」の限界

現在、泌尿器科クリニックの開業数は増加傾向にあり、地域内での競合が激化しています。その一方で、1施設あたりのレセプト件数は微増にとどまっており、結果として1件当たりの医療費（収益）は低下傾向にあるのが実情です。さらに、診療報酬改定はプラス改定となったものの、その内訳はスタッフの賃上げや物価高騰対応への補填が大半を占めており、クリニックの実質的な利益増には直結していません。

加えて、国の政策により診療報酬の評価軸は「プロセス（実施）」から「アウトカム（結果）」へと完全に移行しつつあります。単に検査や指導を「やったかどうか」ではなく、介入によって数値が改善したかなどの結果が評価されるようになり、従来収益の柱であった検査の頻度制限や点数引き下げなど、容赦ないメスが入っています。

このような状況下において、従来の「何でも診る」という一般的な診療スタイルや、実施回数そのものが収益のベースとなっていたこれまでの検査体制など、「数」に依存したビジネスモデルは限界を迎えつつあります。限られた診療枠の中で収益を確保し、持続的な成長を遂げるためには、これまでのやり方を根本から見直さなければなりません。



令和6年度医科診療所の主たる診療科別の医療費等の状況より船井総合研究所で作成<https://www.mhlw.go.jp/content/001641356.pdf>

「このモデルが広がれば、もっと患者様の人生が明るくなるのではないか」

「尿漏れや尿失禁は年のせいだから仕方ない……」そう諦めて、誰にも相談できず我慢し続けている患者様が日本中に数多くいらっしゃいます。たとえ受診をしていても、一生薬を飲み続けるか、入院して手術をするしかないと思い込み、身体に優しく根治を目指せる『日帰り手術』という選択肢があることを知らない方も少なくありません。

私たちは「泌尿器症状で悩む患者様を0にすることで、患者様のいきいきとした人生に貢献する」というミッションを掲げています。その中で、クリニックとしての経営的メリットと、患者様貢献、この両方を真に満たせる道はないかと模索していました。

そんな時に出会ったのが、そえだ腎・泌尿器科クリニックの副田氏の実践でした。

副田氏が取り組まれている日帰り手術は、これまでの「儲からない」「治らない」という泌尿器科経営の行き詰まりを劇的に打破する、まさに「最適解」であると確信しました。このモデルこそがもっと世の中に広まるべきであり、広がれば救われる人生がもっと増えるはずです。

本セミナーでは、単なる経営手法の紹介にとどまらず、患者様の人生を変え、かつクリニックの収益性も飛躍させる具体的なステップを公開します。皆様とともに、泌尿器科医療の新しい未来を切り拓けることを願っております。

そんなセミナーの気になる内容をほんの一部ご紹介すると…

- クリニックで日帰り手術を始めるならどの施術が良いのか。メリット・デメリットを含め解説
- 近隣エリアの患者様に泌尿器科を身近に感じてもらうために取り組むべき施策とは
- 日帰り手術対象患者様の集患のために実践すべきこととは
- 近隣エリアの患者様に日帰り手術を認知いただくためのYouTube広告・META広告について
- 最近よく聞くAIO対策とはなにか。最新のWEBマーケティング事例について
- 日帰り手術の具体的なリスクマネジメント体制とは
- 日帰り手術に対する患者様のハードルを下げるために行った看護師カウンセリングのやり方とは
- 1時間12人以上診察しても患者様待ち時間なし・残業なしが達成できる診療体制の構築方法とは
- スタッフエンゲージメントを上げるうえで事務長が行うべきこととは
- クリニックを10年先も続けていくために必要なこととは