

閑散期に強い経営基盤をつくるセミナー

オンライン開催 2026年 9月9日(水) 19:00~21:30 9月12日(土) 15:00~17:30 9月13日(日) 10:00~12:30 9月27日(日) 10:00~12:30

ログイン開始 開始時刻30分前~ ※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。

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

講座	セミナー内容	講師
第1講座	閑散期に強い経営基盤をつくる方法 出生数減少・競争増加・人件費高騰。外部環境が変わる中で、小児科クリニックは戦略の転換が求められています。特に閑散期にしっかりと収益を確保できる経営基盤をつくるのが安定した経営の鍵となります。講座では、「閑散期に強い経営基盤を作る方法」を徹底解説いたします。	株式会社船井総合研究所 マネージャー 井上 駿
第2講座	実践事例講座 集患編 閑散期に強い経営基盤をつくるためには、下記のことが必要となります。 ①感染症以外の疾患で選ばれる小児科となること ②かかりつけとして小児科デビューに選ばれる小児科となること これらを実現するための集患施策やクリニックづくりについて実際の事例を用いて解説いたします。	株式会社船井総合研究所 鈴木 理人
第3講座	実践事例講座 オペレーションDX編 閑散期に強い経営基盤をつくるためには、いかに省人化するかという視点も重要です。オペレーションDX化を実現し、省人化を目指す必要があります。実際の事例を用いて、オペレーションDX化について解説いたします。	株式会社船井総合研究所 鄭 健一
第4講座	まとめ講座 セミナーの内容を振り返りながら、クリニック経営に生かしていただくための手法をお伝えいたします。	株式会社船井総合研究所 マネージャー 井上 駿

WEBからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。セミナー情報は当社ホームページからもご覧いただけます!

URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142057>

※お申込みに関してのよくあるご質問は [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)

お申込みはこちら

24時間WEBにて受付



慢性疾患の集患強化

オペレーションDX化

閑散期に強い経営基盤をつくる

小児科クリニック経営セミナー

一つでも当てはまる場合はご参加ください



感染症の流行がないと大きく患者数が減ってしまう



近隣に競合医院ができ患者数が減っている



少子化が進み患者数が減っている



将来の小児科経営が不安である

閑散期に強い経営基盤をつくる戦略

慢性疾患の集患強化

- 急性疾患だけに頼らない閑散期を支える診療メニュー
- 慢性疾患の集患方法
- 継続受診につながる診療体制の設計方法
- かかりつけ患者を増やす入口戦略

オペレーションDX化

- 受付スタッフが少なくても回る体制のつくり方
- WEB問診・予約導線の最適化
- 一部無人受付のつくり方
- スタッフ主導型組織のつくり方

戦略の詳細は中面へ

小児科向け 閑散期に強い経営基盤をつくるセミナー

主催 Funai Soken

お問い合わせNo. S145564

〒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



小児科経営を取り巻く3つの変化



年少人口
の減少

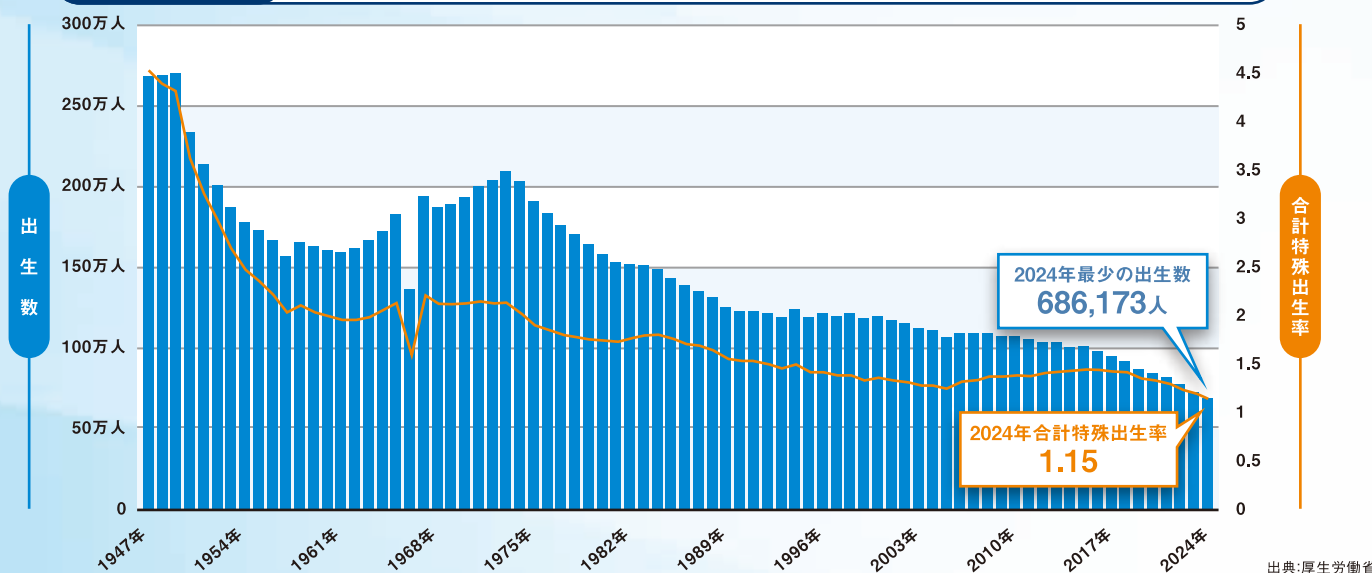


競合激化



人件費
経費高騰

合計特殊出生率 1年間における(母の年齢別出生数/同年齢の女性人口)の15歳から49歳までの合計



小児科クリニックを取り巻く経営環境は大きく変化しています。

年少人口の減少により、地域全体の患者数は縮小傾向にあります。

また、新規開業の増加に加え、大手医療機関の参入も進み、特に小児科では競争が一段と激しくなっています。

さらに、感染症の流行状況もコロナ禍以降、過去と同じ傾向ではなく冬なのに感染症が落ち着いているという状況も起こりました。

人件費や様々な経費の高騰により、これまでと同じ人員体制・運営体制のままでは、収益性を維持することが難しくなりつつあります。

このように小児科クリニックを取り巻く経営環境は厳しさを増す一方ですが策が無いわけではありません。

少子化を食い止めるためにも、子供ならず親御様の心も支える小児科は本当に必要な存在です。

1院でも多く、安定した経営状態で、患者様、親御様のために存続し続けてほしいと思っています。

本セミナーでお伝えするのは、閑散期でも集患が望める、
感染症以外の疾患の集患やオペレーションDXを活用した省人化・効率化といった内容です。

患者様に適切な情報発信をすることで、これまで来ていなかった患者様を増やすことは可能です。

医療機関側で当たり前のことでも、患者様には当たり前に思えていないことがまだ多くあり、
さらにはAIによって誤った情報が多い中で、間違った認識をしていることも往々にしてあります。



オンライン開催

閑散期に強い 経営基盤をつくる

セミナー

戦略1 感染症以外の患者数を伸ばすための集患施策

閑散期でも、繁忙期ほどではないとしても、安定した患者数・収入を維持したいという思いは、開業されていれば誰しも思うことだと思います。

閑散期にも安定した受診につながる診療体制をつくるうえで重要なのが**アレルギー・便秘・夜尿症・皮膚疾患など感染症以外の集患**となります。

船井総合研究所のコンサルティング先では、**これらの疾患の集患施策を強化することで、遠方からの患者様がが増える結果を実現しています**。つまり、このような疾患の患者様は遠方であっても、力を入れている医療機関を探しているということです。また、一度の治療で完結せずに、長期間フォローアップすることが必要な疾患でもありますので、患者様は安心でき、医院にとっては安定した経営に繋がることになり、良い事ばかりです。



Content is AI-generated.

セミナーでは…

このような患者様の集患方法、予防接種デビュー獲得の方法、SNS活用法、HPの強化法、WEB広告など、これから行うべき集患施策について解説いたします。

戦略2 人を増やさず質を高める「診療体制再設計」

2026年の診療報酬改定も主にはベースアップ評価料の増加で、法人・クリニックに残るお金は増えなかったと言えます。**人件費や様々な経費は高騰しているのに、診療報酬は上がらなければ、利益を圧迫することに繋がります**。そのうえ、一人ひとりの賃上げはますます行う必要があります。このような状況下で、考えることは「人を減らすことができないか?」ということです。



Content is AI-generated.

船井総合研究所のコンサルティング先では実際に**受付一部無人化を実現させ、受付スタッフを1~2名省人化した事例が生まれています**。多くの医院でまだ着手できていないだけで、既に取り組めるフェーズまで来ています。

セミナーでは…

**「一部無人受付」のつくりかた、予約システムの最適な活用方法、
「一部無人受付」に欠かせない、WEB問診のカスタマイズ方法について解説いたします。**