

これまでの内視鏡経営の常識を覆す!
「大腸カメラ比率70%」を実現する大腸特化構築セミナー

もつと届けたい皆様へ

大腸カメラを

もつと大腸カメラの
スコープを
握ってほしい



医療法人 こくぶ内科・胃腸内科
理事長 田中 朋史氏

大腸特化

大腸カメラ比率30%(一般的な内視鏡クリニック)→驚異の70%へ
業界の限界を突破した、大腸特化成功ストーリー

主催

大腸特化型クリニックへの経営改革セミナー

お問い合わせNo.S142090



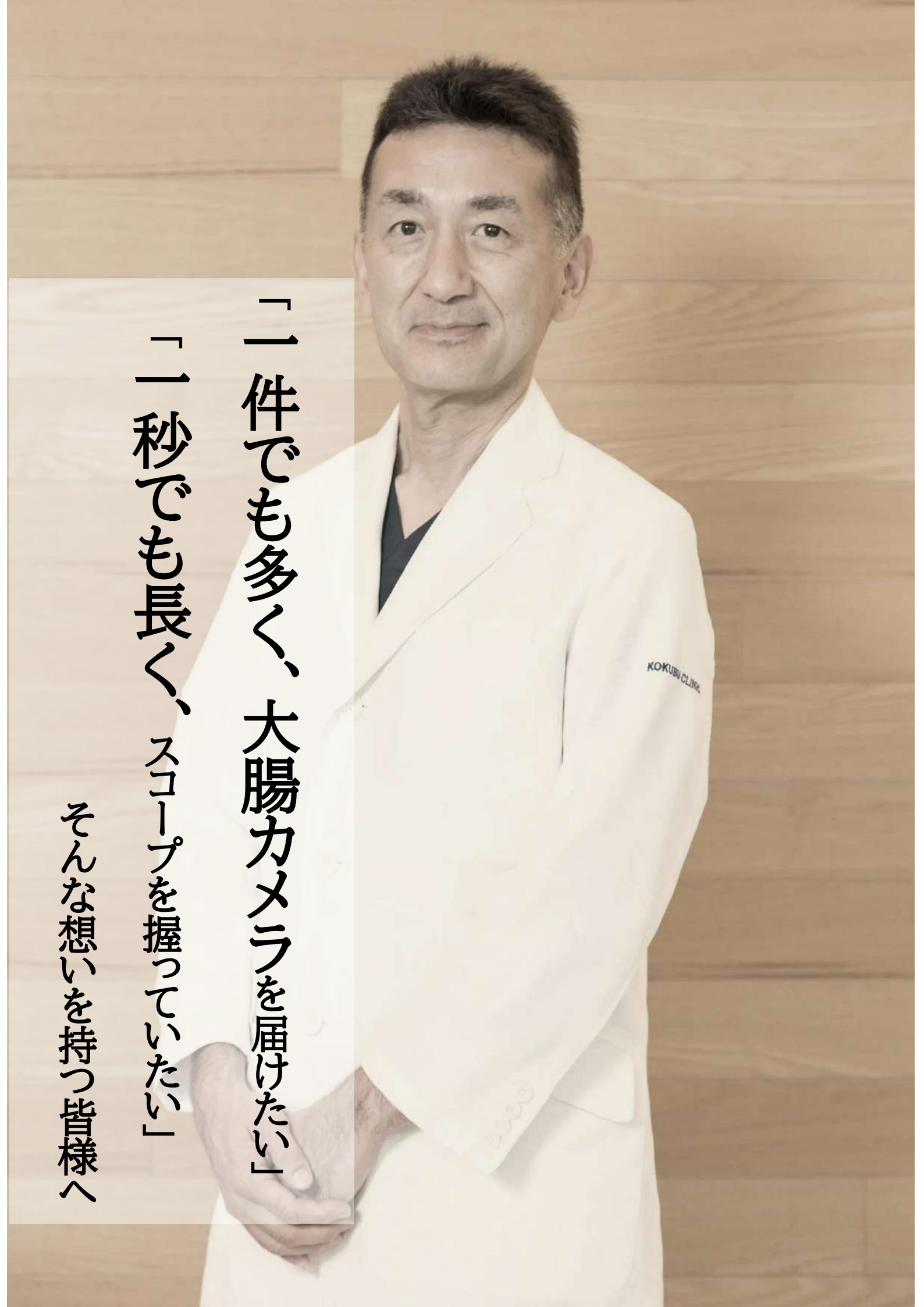
サステナブルなグロースカンパニーをもっと。

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



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。) → 142090



「二件でも多く、大腸カメラを届けたい」
「一秒でも長く、スコープを握っていたい」

そんな想いを持つ皆様へ

「駆け込み寺」を目指した開業から「大腸特化型」クリニックへ

「当院を選んでくれたからには、 この手で大腸カメラ検査を届け切りたい」

そんな私の“強い想い”から始まった、
大腸特化クリニックへの軌跡

全国の皆様、はじめまして。
熊本でこくぶ内科・胃腸内科を
開業しております 田中朋史と申します。



本日は、私が開業から現在に至るまでに経験した
2度の経営改革と、

「数あるクリニックの中から当院を選んでくれた患者様に
1件でも多く良質な大腸カメラをこの手で届け切りたい」

—という医師としての偽らざる“本音”であり、
純粋な“志”を実現する診療体制構築までの、
波乱万丈の軌跡をお話しさせていただきます。

開業前の想いと、コロナによるどん底の挫折 ～萬屋(よろずや)開業から内視鏡付加型への決意～

私はもともと、消化器・内視鏡の専門として研鑽を積んできましたが、
開業当初は患者様の話を何でも聞いて対応する、
いわば地域の「駆け込み寺(萬屋)」のようなクリニックを目指していました。
しかし、開業わずか2ヶ月で新型コロナウイルスの直撃を受け、

1日の患者数が1桁という経営の危機に直面しました。
「このままでは潰れてしまう」と自問自答を繰り返す中で
気づいたのは、経営を立ち直すためにも、
そして何より、私が一番強みを発揮できる

「本来のやりたいこと」は、**やはり内視鏡なのだ**ということでした。

そこで決意した1回目の経営改革【内視鏡特化への決意】 ～1日内視鏡検査13件と内科外来の両立期～

そこで私は

内視鏡特化型の内科クリニック

へと舵を切る決意をしました。

2020年～21年当初、
この切り替えは着々と上手くいきました。



ホームページのコンテンツ調整や内視鏡検査枠の増枠などを行い、
内視鏡特化型の内科クリニックとしての基盤を構築したのです。

皆様もご経験があるかもしれませんが、
この段階の改革は比較的問題なく進み、

1日4～5件だった**内視鏡検査数は13件**までに伸び、
1日20～30人程度だった
外来数も70人ほどを見られるように成長しました。



【リニューアルした当院HP】

目の経営改革【大腸特化への決意】

～1日大腸8件・大腸カメラ比率70%への挑戦～

次第にお腹の不調を抱える患者様も増え
検査枠はすべて埋まり切る状態になり、
経営的には「もう困っていない」という状態になりました。

しかし、私の中のどこかで「満たされていない」
ということに気づいたのです。

せっかく「当院で受けたい」と頼ってきてくれたのに、
検査枠がなくて大腸カメラを受けられない患者様がいる。

そこで私は、自分の中にある一つの強い“エゴ”に気づきました。

「本当は、もっと大腸カメラをやりたい、
当院を選んでくれた患者様全員に
私が直接検査を届けきりたい」

のだと。

この偽らざる想いを実現するため、
私はさらに「大腸カメラ特化」へと切り替える、
2回目の経営改革を決意しました。



I「当院で大腸カメラ検査を届けきる」を実現するためプロジェクトチーム発足

そもそも内視鏡業界において
「大腸特化」の事例が少なく、
私もスタッフも具体的なイメージが
湧いていませんでした。

そこで、スタッフと共に
プロジェクトチームを発足しました。



まずは私の「大腸カメラを届けきりたい」
という想いの共有と、その定量目標を
大腸カメラ比率70%として整理し、

全員で志・目標を共有しながら計画を立てていったのです。

II 胃カメラ縮小の決断とスケジュールの再構築

目標が定まったはものの、まず最初に
大腸カメラ比率70%を実現するための「枠設定」
を構築するという大きな壁にぶつかりました。

ここで私は大きな決断を下します。
それは**「胃カメラを縮小する」**ことです。

胃カメラ検査は、豊富に対応できる医院がありますし、
その分検査枠もあります。

しかし、大腸カメラは違います。

「最大限見逃しを防いだ**ADR(腺腫発見率)50%**の大腸カメラ枠が増えることこそが、地域にとって最大の社会貢献になる、さらには自分自身の目指すかたちである」

と考えたのです。

さらに、外来の合間に胃カメラをやるという従来の発想を捨て、大腸カメラを中心に1日のスケジュールを根本から組み直しました。



Ⅲ【質】ADR50%と

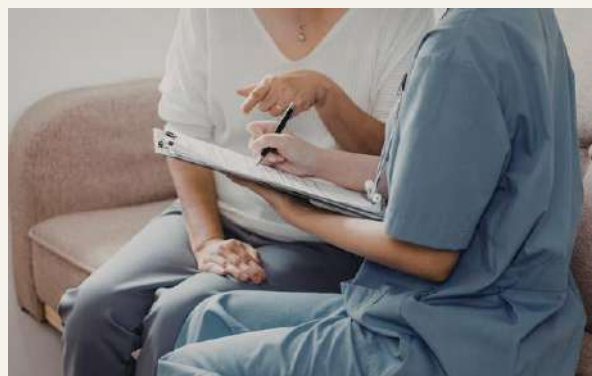
【量】日大腸8件を維持するための「患者教育」

枠を増やすことができて、目標指標である**ADR50%**を維持しながら件数を回すことは困難を極めました。

私たちがたどり着いた答えは「徹底した患者の予約コントロール」でした。

ただ闇雲に検査件数を詰め込むのではなく、**予約段階から当日の回転を意識した予約取得と、観察時間の確保に貢献する「患者教育」**を実施したのです。

患者様の層や処置の予測を立て、全体のオペレーションと連動させて予約をコントロールすることで、質を一切落とさずに件数を回すオペレーションを確立したのです。



熊本から目指す「大腸カメラ特化」
すべては「当院の大腸カメラを選んでくれた患者様」のため

昨今、大腸カメラの保険点数は減算されていく
厳しい時代にあります。
それでも

あえて大腸特化をやって本当によかった

と心から思っています。適切なタイミングで質の高い
検査を提供することで大腸がん死をゼロにするという
目標、そして何より私自身
「1件でも多く大腸カメラを検査を届けきる」
のという想いが、今まさに実現できているからです。

本セミナーでは、この「大腸特化」に至るまでの
2回の経営改革の裏側や、1日の診療体制を根本から
見直した**検査枠構築**、そして**質と枠数を両立する**
具体的なノウハウをすべてお話しします。

同じように悩み、より良い医療を提供したいと願う
皆様の道標になれば幸いです。
会場でお会いできることを楽しみにしております。

「比率（CF比率70%）」と 「質（ADR50%）」 のジレンマを突破する3つの経営改革 を実現させる クリニックモデルを徹底解説！

このようなお悩みはありませんか？

- ✓ 集患力・医師1名体制での診療効率化に限界を感じている
- ✓ 医師1名体制で検査の「質」を一切妥協せずに症例数を伸ばし続ける限界に挑戦したい
- ✓ 院長の「内視鏡へのこだわり」を共有し、スタッフを巻き込んで経営目標達成を目指したい
- ✓ 内視鏡検査数（大腸カメラ）を増やすことで医業収入を上げたい



株式会社船井総合研究所
内科支援部 内視鏡チーム

中神 リサ

「大腸カメラの件数を増やせば質（ADR）が下がる。
質を死守すれば現場が回らずスタッフが疲弊する」
——この内視鏡クリニック最大の壁を、“仕組み化”で打ち破る。

1

院長の思いを実現する
挑戦と成長ができる組織づくり

院長の想いの共有・共感

新しいキャリアパスの構築

現場至上主義の仕組化

大腸特化という前例のない挑戦を成功させる第一歩は、「トップダウンの指示出し」をやめることでした。

●『経営方針発表会』で院長の想いを伝える

「当院を選んでくれた患者さんは、絶対に当院で治しきる」という院長の純粋な想いを、**経営方針発表会**という公式の場で院長とともに**全スタッフに直接伝達**しました。

単なる目標数値の共有ではなく、「**なぜ私たちがこれをやるのか（理念・ミッション）**」を言語化して目線を合わせたことが、強力な原動力となっています。

●スタッフプロジェクトチームの発足

院長の想いを受けた後、現場をどう回すかは**スタッフ主体の「プロジェクトチーム」**を立ち上げ、定例ミーティングにてみんなで大腸カメラ最大化オペレーションについて議論していきました。前例のない課題に対して、現場の最前線にいる看護師や事務スタッフが自ら考え、オペレーションを構築することで、「**やらされ仕事**」ではなく「**質の高い医療を自分たちで提供する**」という**当事者意識（自分事化）**が生まれました。

2

1秒たりとも妥協しない！ 大腸カメラ比率70%を生むスケジュール再構築

従来の診療スケジュールの見直し

「大腸カメラをやりたいが時間がない・枠が増やせない」という状況を打破するためには、従来の「午前午後は、外来・胃カメラ並行。お昼は大腸カメラ」という枠組み自体を壊し、**外来の凝縮化⇒大腸カメラ時間の最大化**を実行する必要がありました。

●診療時間の組み換え（お昼の検査の最大化）

思い切って胃カメラを縮小し、お昼の時間を大腸カメラに全集中させるなど、**1日のスケジュールを「大腸カメラ最優先」**へと根本から再構築しました。これにより、まとまった時間で効率良く件数を回す土台が完成しました。

●検査時間の効率化（検査時間外のダウンタイム）

ADR50%という最高品質を維持するためには、「検査（観察）そのものの時間」は絶対に削れません。

そこでプロジェクトチームが出した答えは、

「検査と検査の間の入れ替わり（ダウンタイム）を5分以内に抑える」
という徹底したスピードオペレーションでした。
質を落とさず、無駄だけを削ぎ落とす仕組みが件数最大化の鍵です。

3

質と量を両立！ 当日のイレギュラーをゼロにする「患者教育と予約管理」

徹底した検査時間の最大化

緻密な 予約コントロール

最大限に枠を作り、オペレーションスピードを上げても、当日の患者様の状態（前処置の度合い等など）が悪ければ、結局は時間がかかりスタッフは疲弊します。これを防ぐのが検査前準備のコントロールです。

●質の高い検査のための前準備教育

予約を取った段階で、腸管洗浄や前日食の指導など**「患者教育」**を徹底しました。患者様自身を**「最高の検査を受けるための協力者」**へと育てることで、当日の洗腸不足などによるイレギュラーを極限まで減らしました。

●回転を意識した院内管理（予約コントロール）

闇雲に枠を埋めるのではなく、**患者層や主訴・生じる処置（ポリープ切除など）**の予測を立てながら緻密に**予約管理をルール化し、院内体制を構築**しました。これにより、当日のスケジュール崩壊を防ぎ、スタッフに過度な負担をかけることなく、**ADR50%の質と回転率を維持**し続ける究極のオペレーションが実現したのです。

さらに**セミナー**の気になる内容の
ほんの一部をご紹介します！

「質と比率」を両立する圧倒的スケジュール・オペレーション 戦略

- ☑ お昼の時間を**大腸カメラに全集中させる**スケジュール構築方法
- ☑ **観察時間を担保する**ダウンタイム短縮オペレーション
- ☑ 限られたスタッフ数でも無理なく回す**人員配置と動線づくり**

ADR50%を死守し当日を回す「予約・患者コントロール」

- ☑ 洗腸不足を防ぐ、確実な「腸管洗浄・前日食」の**事前患者教育ノウハウ**
- ☑ 患者層と検査時間・処置予測を見極める**緻密な予約コントロール**
- ☑ 外来から予約時の大腸カメラ**啓発アプローチ**
- ☑ 比率を上げて**品質を一切落とさない**ための**院内管理体制**

院長の想いで現場を動かす「チーム組織化とマネジメント」

- ☑ **院長の想い**をスタッフの原動力に変える、経営方針発表会の実施方法
- ☑ 現場が自走する組織体制の創り方
- ☑ 内科クリニックから「大腸特化」への変化における、**スタッフ巻き込み術**
- ☑ 採用難の時代にも通用する、**採用戦略と定着**のポイント

点数減算時代を生き抜く「大腸特化の経営・集患戦略」

- ☑ 大腸カメラに絞った**専門特化**の患者様を的確に拾い上げる**集患施策**
- ☑ 「2次検診」患者様を確実に取り込み、地域で**専門クリニック**として**認知される方法**
- ☑ 何でも診る萬屋診療から脱却しても、特化から安定して集める「**特化型**」の**ブランディング方法**

豪華3大セミナー特典

1

商圏調査
(希望者のみ)

商圏調査表	商圏調査表	商圏調査表	商圏調査表	商圏調査表	商圏調査表
1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36
37	38	39	40	41	42
43	44	45	46	47	48
49	50	51	52	53	54
55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66
67	68	69	70	71	72
73	74	75	76	77	78
79	80	81	82	83	84
85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96
97	98	99	100	101	102
103	104	105	106	107	108
109	110	111	112	113	114
115	116	117	118	119	120
121	122	123	124	125	126
127	128	129	130	131	132
133	134	135	136	137	138
139	140	141	142	143	144
145	146	147	148	149	150
151	152	153	154	155	156
157	158	159	160	161	162
163	164	165	166	167	168
169	170	171	172	173	174
175	176	177	178	179	180
181	182	183	184	185	186
187	188	189	190	191	192
193	194	195	196	197	198
199	200	201	202	203	204
205	206	207	208	209	210
211	212	213	214	215	216
217	218	219	220	221	222
223	224	225	226	227	228
229	230	231	232	233	234
235	236	237	238	239	240
241	242	243	244	245	246
247	248	249	250	251	252
253	254	255	256	257	258
259	260	261	262	263	264
265	266	267	268	269	270
271	272	273	274	275	276
277	278	279	280	281	282
283	284	285	286	287	288
289	290	291	292	293	294
295	296	297	298	299	300

全国各地の内視鏡医院の支援を行なっている当社コンサルタントが皆様の展開されているエリアで拡大に向けた商圏調査をさせていただきます。

2

コンサルタントによる無料経営相談
(希望者のみ)

実際に月間内視鏡検査数1000件を超えている内視鏡クリニックの経営支援をしている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。

3

内科経営研究会へのご招待
(希望者のみ)

当社では、内視鏡医院の経営者、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3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。

第1講座

内視鏡業界の最新時流を踏まえた『大腸特化型』クリニックのポイント解説

診療報酬改定や競合乱立など、内視鏡クリニックにおいて向かい風が吹いているなかで、内視鏡検査の質を担保しながら大腸カメラ割合を増やしていく意義を時流を読み解きながらお伝えします。

▼講座内容一部抜粋

- ・内視鏡業界の「今」を解説
- ・「大腸特化型」内視鏡クリニックの勝ち方
- ・ゲスト講師ご紹介

株式会社船井総合研究所
内視鏡チーム

松下 凜子



第2講座

医師1名・検査室1部屋で大腸カメラ170件を実現! ~コロナ禍から現在までの成功

熊本市中央区で内科・内視鏡クリニックを開業されている田中氏に現地登壇いただきます!

▼講座内容一部抜粋

- ・コロナ禍開業から、かかりつけ内科を経て大腸特化型内視鏡クリニックの現在へ至るまで
- ・「腹のかかりつけ」診療をしながら、1日大腸カメラ8~10件を実現する仕組み
- ・質の高い内視鏡検査へのこだわりと地域でのブランディング方法
- ・スタッフを巻き込んだ体制の作り方

医療法人 こくぶ内科・胃腸内科
理事長

田中 朋史氏



第3講座

大腸特化型クリニックの「集患・効率化・マネジメント」施策を大公開

大腸カメラ増加を行う上での考え方や施策をお伝えします。

▼講座内容一部抜粋

- ・大腸カメラを主軸とした新患比率・検査リポートを上げる院内体制の構築方法
- ・高い大腸カメラ比率を担保する集患・院内効率化方法
- ・外来診療をしながら、1日大腸カメラ8~10件を実現する仕組み
- ・スタッフを巻き込んだ組織体制構築・育成方法

株式会社船井総合研究所
内視鏡チーム
チーフコンサルタント

中神 リサ



第4講座

本日の学びを最大化するまとめ講座

まとめ講座では本日のセミナーをお聞きいただき、明日以降でどう自院に落とし込みをしていくのかをお伝えします。

株式会社船井総合研究所
内科支援部
マネージャー

関根奈々



大阪会場

2026年7月5日(日)

東京会場

2026年8月2日(日)

開催日時

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

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

10:00~12:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

10:00~12:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

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。

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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142090> からお申込みください

申込期日

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

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。

