

親子継承を控える皆さまへ

大腸カメラを付加・強化したい

既存スタッフに支持されたい

…内視鏡医×二代目の理想を実現する！

親子継承

成功の秘訣

継承6カ月スタートダッシュ

成功事例
を
公開

内視鏡検査数: **50→250件**

医業収入: **半年で1.9倍**

継承と同時に内科クリニックを

内視鏡専門に改革し

既存スタッフとの関係性を良質に乗り越えた

親子継承成功ストーリー

継承2年目

西八王子やまたか
消化器内視鏡クリニック
山高 謙氏

主
催

継承後半年で検査数 50件から250件！継承成功事例セミナー

お問い合わせNo. S142267

 サステナブルな成長を。Funai Soken

お申込みはこちら▶



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。)

142267 🔍



「先代の思い」×「私の専門性」

継承だからこそ実現できる、理想のクリニックがある

親子継承をお考えの、または継承直後の皆様へ

皆さま、はじめまして。

西八王子やまたか消化器内視鏡クリニック

副院長の山高 謙と申します。

当院は、2001年に先代院長が開業して以来、

『**西八王子を、健康のまちに**』するため、

長年にわたり地域のかかりつけ医として

地域の健康を守り続けてまいりました。

私は2023年より副院長として着任し、現在継承2年目を迎えております。



本日は、私が継承に際して直面した「リアルな壁」と、それをどのように乗り越えてきたのか、その軌跡をお話したく筆を執りました。

直面した「継承医ならではの2つの壁」

【1】「診療のスタイルチェンジがすぐにはできないジレンマ」

先代院長が長年築き上げてきた

「**かかりつけ内科**」としての地域からの絶大な信頼は、医院の大きな財産です。

内視鏡専門へ振り切りたいという想いはありつつも、

既存の患者様を不安にさせるような急激な変化は

すぐには起こせないという葛藤がありました。



直面した「継承医ならではの2つの壁」

【2】「既存スタッフの変化への戸惑いや不安の壁」

既存スタッフにおける**方向性・診療スタイルの変化**への戸惑いや不安も懸念ではありました。深刻な対立があったわけではありませんが、

そもそも医師2名体制になること

私が担当する内視鏡検査を行う件数が増えること

など、医院の働き方が変わることに対し、先代の時代から長く勤めてくれているスタッフたちに無理をさせてはいけないという想いがありました。

いかに納得して新しい「内視鏡強化」の体制についてきてもらうかという、デリケートな関係構築の課題に直面したのです。

継承後わずか半年で診療スタイルのチェンジを成功

「1日1枠増」と「手技の信頼」から始まった 小さな一歩

壁を前に、私がいきなり大改革に踏み切ることはありませんでした。最初は週2～3回の勤務で外勤と並行しながら、内科の診療は先代院長に継続して診てもらい、私は**内視鏡に専念する**という役割分担からスタートしました。最初に取り組んだのは、本当に些細なことですが「**胃カメラを1日1例増やす(2例から3例へ)**」という小さな一歩です。「**一医師としてちゃんと胃カメラができるやつだ**」と、まずは自分自身の内視鏡手技でスタッフや患者様からの確かな信頼を獲得していくことに心血を注ぎました。

「適度な距離感」と「感謝の還元」で築くチーム体制

既存スタッフに対しては、過度になれなれしくコミュニケーションをとって距離を詰めることはしませんでした。検査中も特に私語はせず、日々の**診療態度**や**立ち振る舞い**には細心の注意を払い、プロとして**適度な距離感**を維持することを心がけました。また、先代院長との関係性を良好に保つことも強く意識しました。その上で、特に忙しかった時期や、全体の努力や成果に応じて**感謝と労いの意**を定期的に**形にして伝え続ける**ことも意識しました。



外来短縮×検査拡大と矢継ぎ早の集患施策

手技への信頼とスタッフとの関係基盤が整った時期を見て、私は一気にアクセルを踏みました。「胃カメラ6件・大腸カメラ5件」という**新たな枠設定**を構築し、外来時間を30分短縮する代わりに検査時間を30分拡大。それに合わせ、**オペレーションの効率化**もセットで断行しました。さらに、一カ月後には**ホームページを刷新**して集患を強化、その次月には検査環境を強化するための**改築工事を実施**、合わせて**クリニックの名称変更**(消化器内視鏡を冠する)にまで踏み切ったのです。



追加採用ゼロ・検査室1部屋で 検査数5倍・医業収入1.9倍達成のスタートダッシュ

毎月のように続く怒涛の改革と集患施策の結果、
当院は「検査室1部屋」「スタッフの追加採用ゼロ(0名)」
という限られたリソースのまま、
11月には月間内視鏡検査数250件(承継前の50件から5倍)を
達成することに成功しました。
医業収入も1.9倍へと飛躍的な成長を遂げ、12月以降現在に至るまで、
徹底した枠の管理により、常に月間220~250件の検査数を
安定して担保し続けています。

次なる展望と、同じ悩みを持つ皆様へ

内視鏡検査を強化し、患者様のリアルなニーズを刈り取っていく中で、
次なる経営の方向性が見えてきました。

下部内視鏡の患者様が増加したことで、
やりたいこと・できること・患者様のニーズが合致し、
次の一手として「外科的手術」の導入を見据えています。

「先代のスタイルを変えられない」

「スタッフがついてこないのでは」

と悩む方は多いと思います。

しかし小さな一歩から、日々の診療姿勢・手技の信頼を獲得し、
適切な枠管理とスタッフへの配慮があれば、
スタイルチェンジは必ず実現できます。
本セミナーでは、その具体的なノウハウを包み隠さずお伝えします。
ぜひ会場でお会いしましょう。

「かかりつけ内科」から 「内視鏡強化内科」へ。

圧倒的成果を生んだ

継承コンセプトと時系列大公開！

継承において最も重要なのは、先代院長が築き上げた地域からの信頼を壊さずに、
いかにして新しい強みを付加していくかという
「コンセプト設計」と、それを実行に移す「正しい順番（時系列）」です。
本セミナーでは、その具体的なステップを包み隠さずお伝えします。

1

無理なく移行する「継承コンセプト」の設計

いきなり大きな体制変更を行うのではなく、以下のような段階的なステップを踏むことで、
反発を生むことなく「内視鏡強化」への移行を進めました。

●先代院長との明確な役割分担

内科の診療は引き続き先代院長が担当し、ご自身は内視鏡検査に注力するという体制から
スタート。

●「1日1枠増」の小さな一歩

まずは「胃カメラを1日2例から3例へ増やす」という、現場に無理のない小さな目標から
着手。

●徐々に自院へシフトし、手技で信頼を獲得

副院長自身は、外勤と並行しながら少しずつ自院での検査枠を拡大し、
自らの内視鏡手技によって既存スタッフや患者様からの確かな信頼を獲得していきました。

2

怒涛の変革！検査数5倍を実現した「成功までのタイムライン」

手技への信頼とスタッフとの関係基盤が整った段階で、一気にアクセルを踏み込みます。
半年間で内視鏡検査数を50件から250件へと飛躍させた、矢継ぎ早の施策スケジュールを
公開します。

●先代院長との明確な役割分担

内科の診療は引き続き先代院長が担当し、ご自身は内視鏡検査に注力するという体制から
スタート。

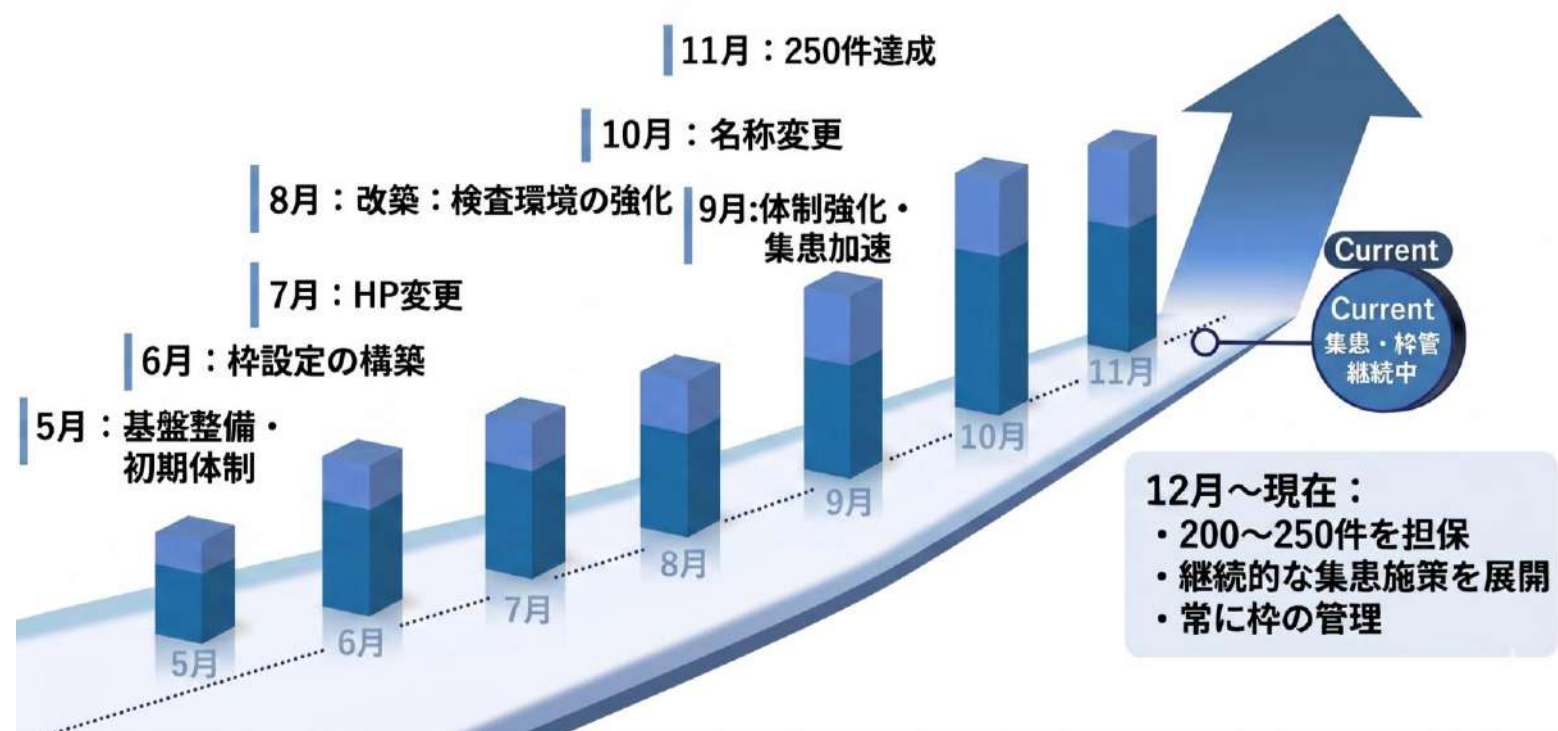
●「1日1枠増」の小さな一歩

まずは「胃カメラを1日2例から3例へ増やす」という、現場に無理のない小さな目標から
着手。

●徐々に自院へシフトし、手技で信頼を獲得

副院長自身は、外勤と並行しながら少しずつ自院での検査枠を拡大し、
自らの内視鏡手技によって既存スタッフや患者様からの確かな信頼を獲得していきました。

実際の施策実行タイムライン



セミナーで学べるポイント

☑「かかりつけ内科」から「内視鏡専門」へ！

既存の患者様を守りながらスムーズに移行するスタイルチェンジ術

☑いきなりの大改革はNG！

「1日1枠増」から始め、手技でスタッフと患者様の信頼を勝ち取る
確実なステップアップ

☑追加採用ゼロ・検査室1部屋のまま、

たった半年で内視鏡検査数を5倍(50件→250件)にした究極の枠設定

☑年上の既存スタッフが自発的に動く！

適度な距離感を保った良好な関係性構築と「感謝の還元」マネジメント

☑診療日数を増やさずに件数を最大化する

外来30分短縮×検査30分拡大のスケジュール再構築

☑枠設定、HP刷新、改築、名称変更……

圧倒的スタートダッシュを成功させる「怒涛の半年間タイムライン」と
実施施策を一挙公開

☑月間200件超えの安定稼働から見えてくる「次なる一手」！

継承医だからこそ実現できる理想の経営ビジョン

豪華3大セミナー特典

1

商圏調査
(希望者のみ)

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

【時流解説】診療報酬改定と新規開業ラッシュがもたらす業界の実情

診療報酬改定による影響や新規開業ラッシュなど、内科・内視鏡クリニックを取り巻く厳しい外部環境を解説します。
業界全体に減収の波が押し寄せる中、親子継承を成功させ、地域で選ばれ続けるための戦略の方向性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
・内科・内視鏡業界の「今」を解説
・親子継承を成功に導く経営の前提条件
・ゲスト講師のご紹介

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



第2講座

内科かかりつけから内視鏡専門へ！継承までの歩みと今後の展望

西八王子市で内科・内視鏡クリニックを継承された山高 氏に現地登壇いただきます！
開業時から患者様を守りながら、いかにして「内視鏡専門」へのスタイルチェンジを成功させたのか。
継承初年度に検査数を半年で5倍、医療収入を1.9倍へ飛躍させた山高 氏に、成功までのリアルを語っていただきます。
▼講座内容一部抜粋
・かかりつけから内視鏡専門への移行術
・年上の既存スタッフとの関係構築
・継承後半年で検査数5倍を達成した軌跡

西八王子やまたか消化器内視鏡
クリニック
副院長

山高 謙 氏



第3講座

継承スタートダッシュを実現する経営計画と具体的な取り組み

検査室1部屋、スタッフ追加採用ゼロで圧倒的な成果を出した具体的なノウハウを大公開します。
予約体制やDXの導入により診療スピードを最大化する方法や、保守的な既存スタッフの協力を得て診療体制を変更するマネジメント術など、明日から実践できる極意を徹底解説します。
▼講座内容一部抜粋
・追加採用ゼロで検査数を劇的に増やす診療体制づくり
・予約体制とDX導入による診療スピード最大化の仕組み
・既存スタッフを巻き込むマネジメント術と広報基盤の整備

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

継承の壁を打ち破り、成功へ導くための次なる一歩

本日のセミナーを通して得られた、親子継承における「スタイル変更の壁」と「スタッフの壁」を乗り越えるための学びを整理します。
ご参加いただいた先生方が、自院の状況に合わせて明日から何に優先して取り組むべきか、実践的なアクションプランをコンサルタントの視点から提示します。
▼講座内容一部抜粋
・本セミナーで押さえておくべき重要ポイントの総まとめ
・自院の状況に合わせた具体的なアクションプラン・継承成功に向けて明日から取り組むべき実践ステップ

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



東京会場

2026年7月12日(日)

大阪会場

2026年7月26日(日)

開催日時

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～)
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 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/142267> 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。

