

定期受診の強化&
オペレーションDX化で

オンライン開催

ご都合の良い開催日を選択して、WEB受講が可能です。

2026年

7月

12(日)・18(土)・19(日)・26(日)

閑散期に強い 経営基盤をつくる 耳鼻科クリニックセミナー

閑散期でも患者数を確保する秘策



「閑散期対策＝舌下免疫やCPAP」と思い込んでいませんか？
実は経営安定の鍵は「高齢者の通院習慣」と
「通年性アレルギー」に潜んでいます。
特別な治療に頼らず、日常の些細な症状を「受診」へと変える
アプローチを解説いたします。

スタッフが少なくても回るオペレーションDX化



「繁忙期と閑散期の差が激しく、適切な人員配置や人件費の
コントロールが難しい」とお悩みの皆様へ。本セミナーでは、
閑散期にスタッフを1人減らしても品質を落とさず回すための
「DX化の仕組みづくり」を、基礎から実践まで具体的に
解説いたします。

このようなお悩みを
お持ちの皆様へ

- ✓ 閑散期対策として舌下免疫療法やSAS（睡眠時無呼吸症候群）などの定期受診を増やしたいが、具体的な案内方法が分からない
- ✓ すでに舌下免疫療法やCPAPなどの定期受診をしているが、それでも閑散期の医業収入に課題がある
- ✓ 繁忙期は忙しいが、閑散期は予約が十分に埋まらないときがある
- ✓ 今さら聞きづらいけど、改めて自院のオペレーションDX化について基礎から把握したい
- ✓ WEB予約やWEB問診などを導入したが、本当に受付スタッフの業務負担軽減・省人化につながっているかわからない
- ✓ 電子カルテ、予約システム、自動精算機など、DXツールの連携が複雑で全体像が理解できない
- ✓ システム会社の担当者に言われるがままにDXツールを導入しており、本当に自院に合った投資になっているのか不安を感じている

主催

【耳鼻科向け】閑散期に強い経営基盤をつくるセミナー

お問い合わせNo.142711



サステナブルな成長を促す。

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<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

142711



改めて、閑散期の集患・オペレーションDXの**いろは**について 基礎から学びなおしませんか



耳鼻科 経営を取り巻く3つの変化

人口減少

競争激化

人件費
経費高騰

Point
01

人口減少

地域の人口減少に伴い、全体の患者数は縮小傾向にあります。かつてのように「開院していれば患者様が来る」時代は終わりました。耳鼻咽喉科は小児から高齢者まで幅広い世代を診るからこそ、風邪などの一時的な受診で終わらず、舌下免疫療法・CPAP・アレルギー管理などを含め、一人ひとりに長く信頼して通い続けていただく「かかりつけ医」としての関係構築が不可欠です。



Point
02

競争激化

近隣への新規開業だけでなく、風邪症状の診療においては内科や小児科との競合も一段と激しくなっています。さらに耳鼻咽喉科特有の課題として、「花粉症や冬場の繁忙期」と「夏場の閑散期」の極端な患者数の波があり、コロナ禍以降は感染症の流行パターンも過去の常識が通用しなくなりました。この厳しい環境下でも、閑散期に「みみ・はな・のどの不調なら、まずはあそこに」と真っ先に選ばれるための戦略が必要です。



Point
03

人件費・経費高騰

深刻な採用難による人件費のベースアップや、あらゆる経費の増加がクリニックの収益性をダイレクトに圧迫しています。「繁忙期の激務によるスタッフの疲弊」と「閑散期の重い固定費負担」というジレンマを抱えたままの従来型のアナログな運営体制では、経営を維持することが難しくなりつつあります。医療の質を落とさず、少人数でもスムーズに回るDX（デジタル化）による抜本的な業務効率化が必要です。



本セミナーの ゴール

- 「今」必要な閑散期対策について知る！
- 医院に持ち帰っていただき明日から実践できる

セミナーでお伝えする内容（一部）

01. 耳鼻科業界の時流について解説
02. 現在の外部環境を踏まえ、この5年間で取り組むべきことを解説
03. 閑散期にしっかり耳鼻科に来てもらう「高齢者の患者教育」とは
04. 閑散期に取り組むべき「通年性のアレルギー患者」の集患について解説
05. オペレーションDXに取り組むべき理由とは
06. オペレーションDXにおいてどの順番で導入すればいいのか解説
07. 受付スタッフを1名省人化する、「セルフ受付」の導入方法とは



お客様の声

過去セミナー参加者のご感想

- ✓ 大変参考になりました。特に、**再診実人数患者を増やす**にあたり、既に行っているものもありましたが、**CPAPや舌下の定期患者数を増やす方法**については、大変参考になりました。早速、持ち帰り、院内で検討させていただきます。
- ✓ **当院の課題が明確**になり、**やりたいことリスト**ができました。
- ✓ **効率化**について日々考えていましたが、整理できておらず、そういったことが**言語化**されていて参考になりました。
- ✓ **閑散期の対策**について、様々な面から解説していただき、勉強になった。

セミナー開催日時・内容・申込 QR コードなどの詳細は裏面をご覧ください！

【耳鼻科向け】閑散期に強い経営基盤をつくるセミナー

2026年
開催
日時

7月12日 18日 19日 26日

(10:00~12:00)

(13:00~15:00)

(10:00~12:00)

(10:00~12:00)

開催
方法

オンライン開催

(ログイン開始：開始時刻30分前~)

【申込期限】 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がございます。

受講料

一般価格

税抜

10,000円

税込

11,000円 / 1名様

会員価格

税抜

8,000円

税込

8,800円 / 1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。

講座	セミナー内容
第1講座	耳鼻咽喉科クリニックがこの5年間で取り組むべきこと 出生数の減少、競合医院の増加、そして人件費や材料費の高騰。 耳鼻咽喉科を取り巻く外部環境は厳しさを増しています。 さらに、予測できない閑散期が耳鼻咽喉科経営の難易度を高めています。 本講座では、現在の外部環境を踏まえ、耳鼻咽喉科クリニックが この5年間で取り組むべきことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 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、集患面では以下2点が不可欠です。 講座では実際の最新事例を踏まえて解説いたします。 ①「定期受診」患者を増やすこと 舌下免疫療法、CPAP、オンライン診療など、 定期的に受診して下さる患者さんを増やすことが重要です。 ②「圧倒的地域一番」を目指すこと・「診療・利便性・接客・体験価値」といった耳鼻科の 商品力を高めることで圧倒的地域一番を目指していきます。 ・ホームページ、Web広告・SNSで医院の魅力をPRし新患を増やすことが欠かせません。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 高橋 翔
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、人件費を減らすことで 利益率を上げることが欠かせません。 そのため、オペレーションDX化に取り組み、省人化を目指します。 ・オペレーションDX化 ・WEB問診フル活用方法 ・ハイブリッド予約 ・IVRの有効活用方法 など、実際の事例を踏まえてお伝えします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 土屋大地
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 医療支援部 マネージャー 井上 駿

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

【耳鼻科向け】閑散期に強い経営基盤をつくるセミナー

お問い合わせNo. : 142711

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）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

※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。

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<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

142711