

糖尿病レセプト1,000枚以上を実現する手法を大公開セミナー

講座内容&スケジュール

講座	講座内容
第1講座	診療報酬改定を乗り越えるための糖尿病内科クリニック時流解説 現在糖尿病治療の市場はどうなっているのか？新しい診療報酬制度も動き、内科クリニックにおける糖尿病治療は新たなステージへと進んでいます。内科クリニック経営のあれこれを知るコンサルタントが時流予測も含めて解説いたします。 講座抜粋①：糖尿病治療の市場時流解説 講座抜粋②：診療報酬改定を踏まえた今後の糖尿病戦略 講座抜粋③：糖尿病内科が知っておかなければいけないクリニック経営の視点 株式会社船井総合研究所 内科支援部 内科グループ チーフコンサルタント 中村 遥
第2講座	どうすれば患者に選ばれる糖尿病内科を作れるのか？全国の成功事例を基にした糖尿病集患のあれこれを解説！ 糖尿病患者数は増えている中、クリニックの競合環境も難しくなっています。これまで通りのマーケティングでは通用しなくなっている中どうすれば糖尿病患者が集まるのか？全国の最新事例を踏まえて糖尿病マーケティングの最強版を大公開！ 講座抜粋①糖尿病患者がどのように来院予約まで動くのか？ カスタマージャーニーを基にした糖尿病マーケティングの分析 講座抜粋②顕在層から潜在層までターゲット別で変えるマーケティング施策の方向性と事例紹介 講座抜粋③全国の糖尿病クリニックにおける糖尿病経営の最新事例 株式会社船井総合研究所 内科支援部 内科グループ 弓削 裕輝
第3講座	これから先も糖尿病内科として選ばれ続けるために これからの時代、「ただ治療ができる」だけでは選ばれません。本講座では、地域の中で『糖尿病内科』として患者様に選ばれ続けるために、どのような戦略を立て、何から取り組むべきかをわかりやすく解説。明日から実行できるアクションプランに落とし込みます。 株式会社船井総合研究所 内科支援部 内科グループ チーフコンサルタント 中村 遥

このような皆様におすすめ

- ✓ 糖尿病のマーケティング戦略を知りたい
- ✓ 糖尿病のレセプト枚数を1000枚以上まで増やしたい
- ✓ クリニックの強みとして糖尿病分野を強化したい
- ✓ 糖尿病内科クリニックとして地域ブランドを強めたい
- ✓ 糖尿病の競合が増えてなかなか患者数が増えない

伸び悩む
ポイントの
打開策が
ワカル！



開催日時

大阪会場 2026年7月19日（日）
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、中止させていただきますことをご告知いたします。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/143226>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。

糖尿病診療を強化したい皆様へ

糖尿病診療
業界分析
レポート

医師が
一人でも

競合が多い
都市部でも

人口が少ない
地方でも

開業わずか
2年でも

糖尿病
月間レセプト枚数が
1,000枚超え

なぜこんなにもうまくいっているクリニックがあるのか？

本セミナーで
学べるポイント

- ✓ 慢性患者の比率を増やして売上を上げるロードマップ解説
- ✓ 糖尿病患者を集めるためのWebマーケティングの具体的事例
- ✓ 競合対策：糖尿病内科としての地域内でのポジショニング検討
- ✓ 患者数が増えても売上に限界が来ない診療効率化のコツ

糖尿病レセプト月間1,000枚を超えるロードマップ

解説は中面で

糖尿病レセプト1,000枚以上を実現する手法を大公開セミナー

お問い合わせNo.：S143226

主催



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>）右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力下さい



143226

糖尿病レセプト1,000枚を超えるまでのロードマップの一部を大公開！

糖尿病レセプトが1,000枚以上というのは全国的に見てもかなりトップクラスに入るレベルです。しかし、達成したクリニックがやってきたことは多くのクリニックがやっていることと大差なく、成長ステージごとでよくある課題を乗り越える方法を知っていれば十分に達成可能な数字です。ここでは、糖尿病レセプト枚数1,000枚までのロードマップと、売上やレセプト枚数で見る糖尿病内科クリニックのステージごとで行うべき対策について簡単にご紹介いたします。

経営数値で見る糖尿病内科の成長段階ステージ

ステージ 1		ステージ 2		ステージ 3		ステージ 4	
月間平均レセプト数	800枚		1,200枚		1,500枚		
生活習慣病管理料	500件		800件		1,150件		
特定疾患療養管理料							
レセプト単価	850点		1,000点		1,150点		
戦略次第で伸びしろが多く見つかる。とにかくレセプト数を増やすのが最重要！マーケティングを経営の最重要課題として、HPやGoogleの最適化など接触機会を増やしていく必要がある。弊社会員様で業績が最も伸びているスタートの段階。		稼働が高まり、成長が一度停滞する。特にここで伸び悩むクリニックが多い。集めたい患者層に寄せた対策でレセプトの数よりも質を高めていくことが大切。より効率よく回すための診療効率化が大きな解決策となってくる。		地域ブランドも高まり、糖尿病内科としてのポジショニングを強めていくステージ。これまで行ってきた対策に加え、過去患者や転院層、悩みに気づいていない潜在層を集めていく必要がある。レセプト数1,500件を超えると地域内トップクラスの糖尿病内科となってくる。マーケティングや診療効率化などこれまで行ってきたことに加えて、ドクター採用や組織マネジメント、経営本部機能の追加など、人財的な対策も必要である。また、地域におけるポジショニングも重要で、競合との差別化を本気で検討していく必要がある。			

集患対策

診療効率化

満足度対策

集患対策

診療効率化

満足度対策

SEO・MEO・AIO対策・リスティング広告で患者数の絶対数を増やしていく	
糖尿病専門としてのブランドマーケティング+他医療機関との連携も進めていく	
差別化要素の再検討で選ばれやすいクリニックをアピール	
SNS広告・YouTube広告などで潜在層へのアプローチ	
待ち時間対策：Web予約・Web問診の導入で時短を進めていく	
時間制予約の導入で体感の待ち時間を短縮&効率的な患者管理	
クラーク活用や前問診の活用で医師以外でもできる仕事は分担していく	
オンライン診療を進めて外来と遠隔治療の使い分け	
接遇・電話対応・会計対応におけるスタッフレベルを高めて居心地のいいクリニックにしていく	
Google口コミを集めてクオリティをアピール	
過去患者・既存患者へのメッセージ配信	
クリニック丸となった医療体制で患者様への寄り添いを意識的に強める	
栄養指導やフットケアなど診療内容を増やして医療価値を高める	

レセプト枚数や売上レンジごとで抱える課題はそれぞれ似ており、成長ステージに応じた対策をしてレセプト1,000枚の達成が見えてきます

細かい対策や成功事例をセミナー内で詳しく紹介

詳細は裏表紙