

在宅医療経営研究会のご案内

目次

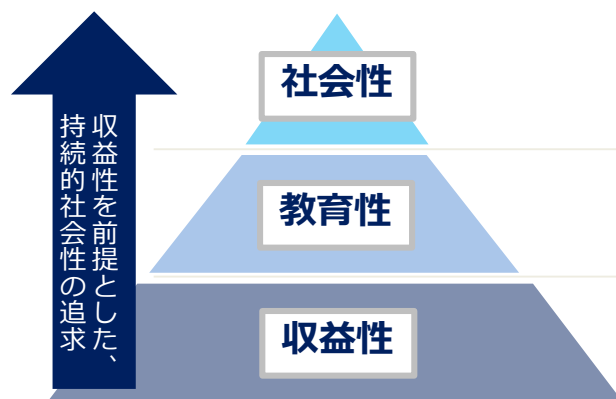
I. 株式会社船井総合研究所のご紹介	…P2
II. 船井総合研究所の研究会とは	…P5
III. 1日の流れ	…P7
IV. 過去ゲスト講師のご紹介	…P8
V. 情報交換会	…P9
VI. 会員特典	…P10
VII. 基本情報	…P16

I. 株式会社船井総合研究所のご紹介

「サステナブルグロースカンパニーをもっと」

・ 船井総研が大事にする経営の在り方

弊社が経営のお手伝いをさせていただく際の基本思想は以下の通りです。



社会性の追及…なるべくたくさんの人を雇うこと、
顧客の欲する製品及びサービスを提供し続けること

教育性の追及…従業員の人間性を引き出し、
高めていくことにより、社会に役立つ人間に育てていくこと

収益性の追求…元手（資本金）に対する適正利益を得ること、
儲からないことは最初からやってはいけない

創 立	1970年3月6日
従業員	連結1,317名（2021年12月時点）
資本金	3,000百万円（2021年12月末時点）
代表者	代表取締役社長 眞貝 大介
株式公開	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：9757）
U R L	http://www.funaisoken.co.jp



眞貝 大介



中谷 貴之



創業者 船井 幸雄

I. 株式会社船井総合研究所のご紹介

ご挨拶

この度は在宅医療経営研究会にご関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。

在宅医療経営研究会とは、訪問診療を行っているクリニック・病院の業績アップを目的に、最新情報やツールのご提供、参加者同士の成功事例共有を行う超実践的な研究会です。

この研究会には現在、日本全国約30医院（2025年4月時点）が参加されています。
開業間もないクリニックから、年間医業収入5億円以上のクリニックまで参加されており
「業績を伸ばしたい！」「もっと患者様に喜ばれたい！」という熱い思いと
行動力があればどなたでも参加可能となっております。

ぜひ、一度ご参加いただけますと幸いです。

在宅医療経営研究会 主催者 松岡佑磨

在宅医療コンサルティングのミッション

Mission 経営者の心と人格を護る～ひとりで悩むのやめませんか？～

Vision 最期に最高の親孝行ができる世の中へ

I .株式会社船井総合研究所のご紹介

コンサルタント紹介

マネージャー 安室圭祐



新卒で船井総研に入社後、医療・介護・土業を中心とした有資格者人財に関するコンサルティングに従事。有資格者の採用から教育、育成まで幅広く支援をすることで、人財に関する悩みを解消している。資格者に「経営者の価値観」「企業の方向性」を判りやすく伝え、理解を促しながら、業績アップにつながる人財の育成をすることで、クライアントの業績アップに貢献している。

リーダー 松岡佑磨



在宅医療をメインテーマに医科・歯科・調剤へのコンサルティングに取り組む。学生時代より、社会インフラに携わりたいと考え船井総研に入社後、在宅医療の社会的必要性を独居居宅や介護施設の現場で本気で実感し、今では『看取り難民問題を解決する在宅医療機関を世の中に1件でも多く排出する』という想いを強く持っている。クライアントの特徴、地域ならではの市場性や医療介護資源を把握したうえでの多職種ニーズをとらえた連携提案を強みとし、在宅医療に取り組む医療機関と共に日本の健康寿命を向上させる事に注力している。

チーフコンサルタント 向井誠



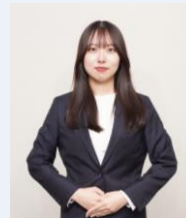
製薬会社にてMRとして医薬品業界に従事。その後、外来診療を中心としたクリニックの事務長として在宅医療部門、訪問看護ステーションの立ち上げに携わる。在宅医療部門立ち上げでは、地域医療に貢献しより良い医療を提供することを念頭に業務に尽力する。外部関係先との関係構築、内部の統制、仕組み化など多岐にわたる業務を遂行し、売り上げ数億規模の在宅クリニックへと成長させる。在宅医療の重要性を感じ、今後普及する上で医療機関が抱える問題や悩みに寄り添いながら経営支援することに尽力している。

シニアアソシエイト 吉田貴大



明治大学経営学部を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社後は、調剤・医科のご支援を経験し、現在では、在宅医療をテーマに調剤薬局・在宅クリニックのコンサルティングに従事。在宅営業支援では現場主義を第一に掲げており、地域性やその会社の強みを最大限に生かしたコンサルティングをモットーにしている。

シニアアソシエイト 栗原千怜



大学卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社後は、土業業界を経て医療業界のコンサルティングに従事してきた。評価制度構築や研修など組織開発領域を得意とし、現在では調剤薬局や在宅クリニックを中心にコンサルティングをしている。

アソシエイト 町田大地



新卒で船井総合研究所に入社。学生時代から医療分野に興味を持ち、就職後も医療業界に貢献したいという思いから船井総研の医療部門にすむ。首都圏から離れた地域に住む人々の状況を目の当たりにしたことで、在宅・訪問医療の必要性を感じ、船井総研の在宅医療・調剤薬局専門のチームに所属する。一人でも多くの方に医療を届けられるよう、日々在宅医療コンサルティングに励む。

アソシエイト 茂末青空



早稲田大学国際教養学部を卒業後、船井総研に入社。入院していた祖母が亡くなったことをきっかけに在宅医療に興味を持ち、世のすべての人に自宅での看取りの環境を届けたいという目標のもと在宅医療コンサルティングに従事している。患者だけでなく、その家族にも在宅医療がもたらす安心感や家庭内の温かさを身近に感じてもらえるように、日々コンサルティングに励む。

Ⅱ. 船井総合研究所の研究会とは

セミナーと研究会の違い

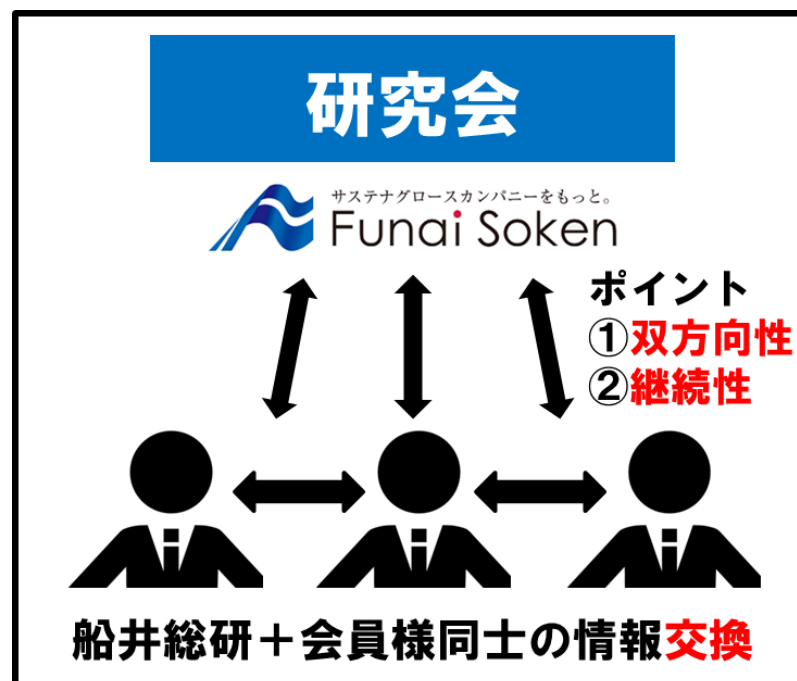
弊社サービスの「セミナー」と「研究会」の違いは、研究会には「**双方向性**」と「**継続性**」という

コミュニティ機能がベースにあることです。

地域一番クラスの経営者が数多く集まり、経営や業績にまつわる話題を事例や数字を極力盛り込んで多く交わす。

そして、最新のトピックにまつわるゲストスピーカーをお呼びし、コンサルタントがルール化し解説、

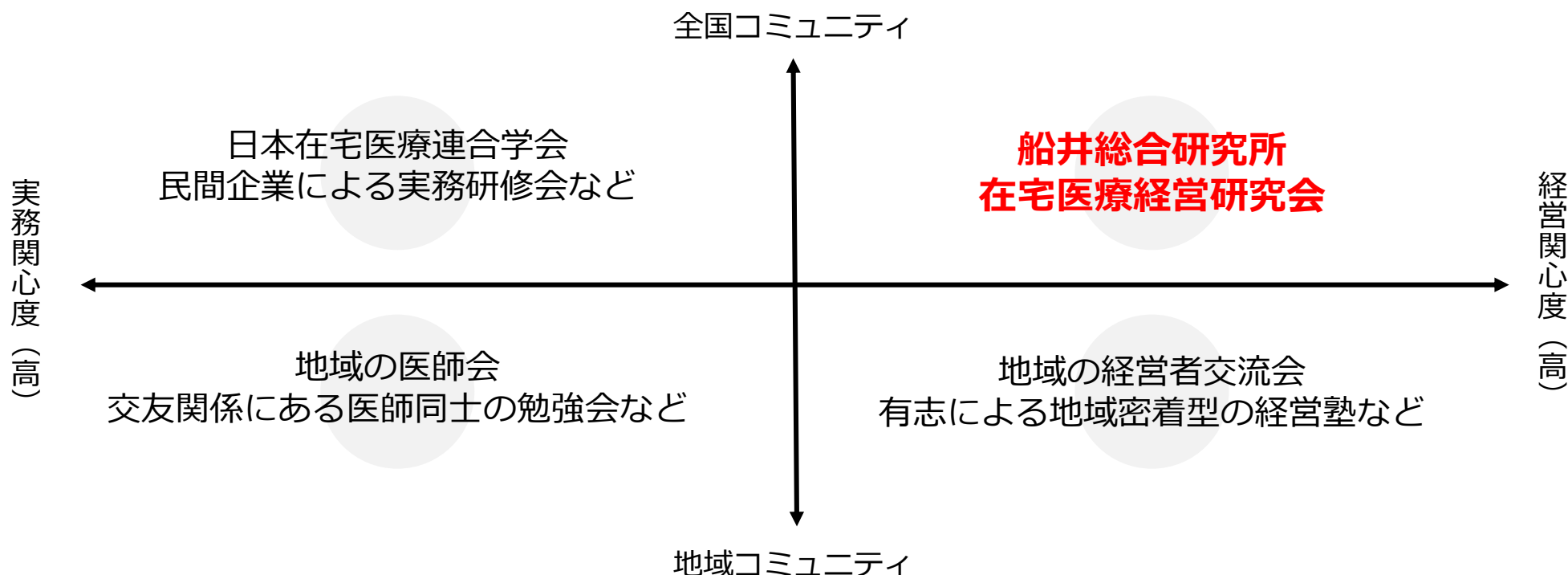
最新事例のフィードバックを行うというオープンマインドで交流する文化があります。



Ⅱ.船井総合研究所の研究会とは

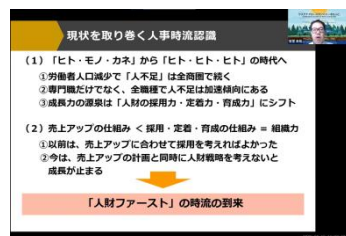
経営研究会の位置づけ

全国から集まる同じ業種・業態の病院・クリニック経営者との情報交換。
業界に精通したコンサルタントによる最新事例の開設、先進的医療機関視察などのプログラムで、
定期的に生きた経営情報が学べます。



Ⅲ.例会1日の流れ

タイムスケジュール



第一講座 ゲスト講師による講演（9：00～10：00）

各回のテーマに沿って約60分間に渡り、お話していただきます。皆さんに大いなる気づきを提供してくれると思います。「うちのクリニックで活かすにはどうすればよいか」を意識しながら受講ください

第二講座 船井総研講座（10：00～10：30）

各回のテーマに沿った話を中心に最新事例やノウハウをお伝えいたします。実際に講座の中でディスカッションを織り交ぜながら、参加者同士のコミュニケーション、情報共有化を図っていきます

第三講座 実践事例情報交換会（10：30～12：00）

全国の会員様がこれまでに蓄積してきた成功事例・失敗談等を共有致します

IV.過去ゲスト講師のご紹介

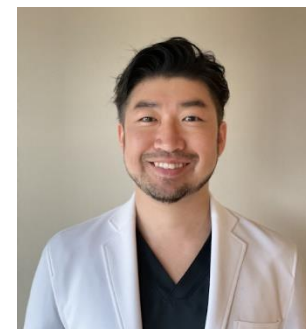
過去ゲスト講座の一部をご紹介します

在宅医療経営研究会では、毎回時流や会員様のニーズに合ったテーマの講座をご用意しております。
普段なかなか会えないような院長・理事長に実際の実践事例をご講演いただきます。

2025年2月開催

講師：医療法人社団ユニメディコ サンライズファミリークリニック院長 澁谷 泰介 氏

本講座では、神奈川県を中心に小児から高齢者までを支える在宅医療・介護・福祉の多角的な展開について講演されました。5つのクリニックを中心に、事務局を分散・集約化し、効率的な運営体制を構築。事務局は神奈川県内のみならず北海道と福岡にもあります。毎年の新卒採用と研修にも力を入れている点が特徴です。



2024年10月開催

講師：医療法人鳥伝白川会 ドクターゴン診療所 理事長 泰川 恵吾 氏

本講座では、訪問診療の経緯から医療提供の理念、多岐にわたる医療体制について学びました。特に、地域医療の底上げを重視し、高度医療を在宅で提供する姿勢に感銘を受けました。また、職員への思いやりと地域医療への貢献を目指す展望に、医療の未来を感じる講座でした。



事例シートをもとに情報交換会を実施

他では知りえない生の数値・施策内容を知ることができます。

＜記入済み事例シート＞

質問項目	ご回答
院内でリーダー候補のスタッフはいらっしゃいますか？また、その方の経験とリーダーとして抱えている課題を教えてください。	看護部、医療事務、総務それぞれに1名ずつリーダーを兼任しています。 過去の失敗例として、看護部でスキルが低い方をリーダーに任命したことがありましたが、その方は組織全体のために身体的に厳しくなく、後輩の指導も行わず、自身のやり方スタイルで業務を進めました。その結果、断絶的な行動が定着しつづきとなり、院長との対立 (conflict) が生じ、最終的に退職される事態となりました。 この経験から、管理職への昇進には、設定された職務を超えて自発的に組織全体のために行動できる人材が必要だと思っています。組織全体を考慮できない場合でも、院長の業務の中を邪魔して行動できる範囲であれば対象とします。例えば、優秀なプレイヤーが自主的に後輩の指導やマニュアル作成を行うなど、院長の職位以上の責任を積極的に担える人物がリーダーシップを認められ、昇進する仕組みが理想的な組織構造だと考えています。しかし、現状ではマニュアル作成が滞っている影響もあるため、院長が定期的に声掛けを行っています。
リーダーの方にはどのような業務をお任せしていますか？リーダーの方がいないとも、どんな業務をお任せしたいとお考えですか？	病院の採用基準 (ベロシティ) は「スキルがあること」を最優先していますが、マシジント職の選定においては、スキルや人望に加え、図力や忍耐力も重要な評価要素としています。この点では採用基準とは異なる観点で判断を行っています。 リーダーには、院長が抱えている課題を伝え、それとメンバーに共有し業務改善を進めるような仕組みを採用しています。院長の一言はメンバーにとって大きな影響を与えるため、経営者の長軸がハフスメントを受け取られ、リーダーを介した伝達に配慮しています。その一環として、全職員に個別の Checkbook を持たせ、リーダー専用のグループチャットも作成しています。このグループには院長は参加しません。

＜共有いただいたツール＞



■ **チラシやツールの現物もあり！**
文字だけではなく、オープンマインドな会員様からチラシやツールなどの実物も多くご提出いただきます！

■ **数値や施策の具体例も赤裸々に共有！**
決して他では知りえない、経営数値や施策実施手順なども情報交換では多数共有！

■ **コンサルタントがポイントを分解・解説**
他法人がモデリング実践できるように肝となるポイントや実施すべき対象など、コンサルタントが開設！

だからこそ、
悩みの答えがすぐに見つかる！

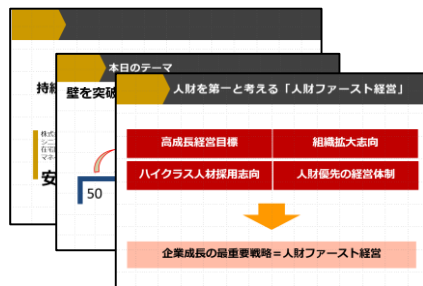
研究会データベース

2022年以降、全ての例会の資料や動画、事例シートなどを閲覧できます
ご入会以前のコンテンツも、すべて閲覧・視聴できるようになっております

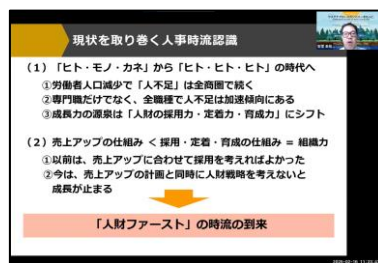
閲覧できるもの

- ・ 講座テキスト
- ・ 動画（講座・情報交換会）
- ・ 各クリニックの事例シート 他

他では手に入らない価値のある情報が満載です

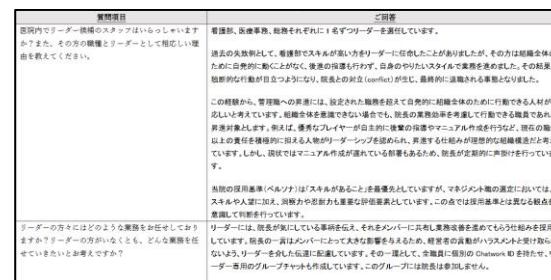


■ 講座テキスト



■ 動画

ご欠席でも、聞き逃した部分があっても、
後日視聴ができるので安心です



■ 事例シート

全国のクリニックのあらゆる分野での取り
組みが記載されています

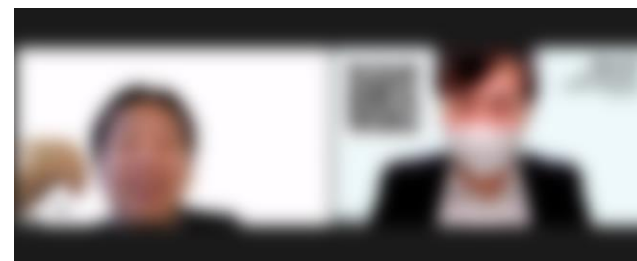
30分コンサル

月に1回、訪問診療に特化した経営コンサルタントによるプチコンサルを受けることができます

(通常の個別コンサルティグは25万円～)

- 方法 : オンライン (ZOOM)
- 時間 : 30分間/月
- 内容 : 自由

(マーケティング、組織、採用など制限はございません)



サイトを作成しているので
アドバイスがほしい

採用・マネジメントの
事例を教えてください



この前の研究会で出た
テーマについて聞きたい

集患の具体的
方法を知りたい

社長onlineの無料利用

経営者向け情報メディア社長onlineを無料でご利用いただけます

社長onlineとは

社長onlineは、船井総研の専属編集者や記者によるオリジナル記事と有料購読しないと読めないNews Picksの記事を提供しております

船井総研のコンサルタントや会員の経営者の方々が、インターネット上で公開されているニュースやコラムから気になる情報をピックアップしてコメントを付けてシェアもしており、自らも記事のピックアップ、意見のアウトプットができるため、情報収集から整理までワンストップで完結できる経営者のためのプラットフォームメディアです

社長onlineの詳細はこちら



<https://media.funaisoken.co.jp/>

セミナーのご優待

■ 弊社主催セミナー・研修などに会員様は特別価格でご参加いただけます

直近の主なセミナー：会員様には約20%割引価格にてご参加いただきました



■ 経営戦略セミナーは無料で参加可能

弊社最高峰セミナーである『経営戦略セミナー』へ会費充当にてご参加できます。
『経営戦略セミナー』は全国からのべ5,000名もの経営者が集まる大イベントです。全体での講演とは別に、各業種の研究会会員様が一同に会す研究会全国大会も兼ねて開催しております。一般参加者は1日参加費5万円のセミナーですが、会員様は会費充当で参加ができます。



船井総研SANBŌコンテンツ

■ CASHFLOW SANBŌ 企業の財務のお悩みを解決し、財務改善をサポート

「健全性」「資金繰り」「収益性」の観点から自社の財務レベルを把握し、財務課題や具体的施策が提示されます。

財務改善のキーポイント

貴社財務は「資金繰り」の改善が必要となっています。

「健全性」「収益性」には問題がないものの、年間キャッシュフローに対する有利子負債の返済が大きく、資金繰り赤字が発生している可能性があります。定性面においては、法人個人の資産分離が出来ていない状態です。まずは、法人個人の資産分離を進めた後、経営者保証の解除を目指しましょう。

総合スコア

	Rank	自社スコア	前年度	他社平均
総合	B+	114/208	+15	5
定性面	B+	63/104	+2	8
定量面	B-	51/104	+17	-3

返済後キャッシュフロー

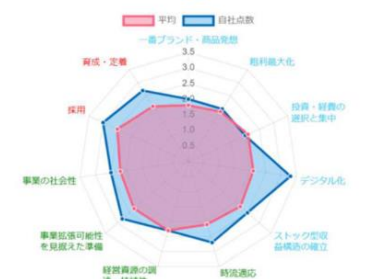
キャッシュフロー改善可能額	現 状:	▲33.7百万円
最大 22.5 百万円	投資後予想:	▲32.2百万円

※ 返済後キャッシュフローとは年間キャッシュフローから借入返済額を差し引いた額を指します。返済後キャッシュフローがプラスであれば返済が可能と見做されます。マイナスであれば返済が厳しくなっています。

■ 組織 SANBŌ 業績アップを加速させる「組織のイノベーション」をサポート

経営者の優先度と従業員の認識の比較で組織の状態を見える化によって組織の課題と必要な施策が明確になります。

レーダーチャートによる傾向把握



各種サービスを無料でご利用いただけます

V.基本情報

2025年度年間スケジュール

	日程	時間	場所	テーマ・内容
2月例会	2月16日(日)	9:00~12:00	WEB開催	定例会
4月例会	4月27日(日)	9:00~12:00	WEB開催	定例会
6月例会	6月22日(日)	9:00~12:00	WEB開催	定例会
8月視察	8月23日(日)	13:00~17:00	東京都 江戸川区	しろひげ在宅クリニック視察ツアー
8月例会	8月24日(日)	9:30~12:00	八重洲本社	経営戦略セミナー分科会 (内科・クリニック経営研究会と合同開催)
10月例会	10月26日(日)	9:00~12:00	WEB開催	定例会
12月総会	12月21日(日)	9:00~12:00	WEB開催	総会

V.基本情報

例会以外のイベント

■ 在宅クリニック視察ツアー

一日程：毎年7～8月を予定

モデル先進クリニック視察ツアーでは、驚きの経営をされている病院・クリニックに訪問します
実際に成長しているクリニックを体感できる最高の機会というだけでなく、参加される意識の高い先生方と1日かけて交流することができるため、かけがえのない仲間づくりにもつながります

※会費とは別に費用が発生します



■ 経営戦略セミナー研究会全国大会

一日程：毎年8月ごろを予定

弊社最高峰セミナーである『経営戦略セミナー』へ
会費充当にてご参加できます



ご入会費用

入会金

¥ 110,000- (税込)

年会費

¥ 660,000- (税込)

- 月額 50,000円×12か月で、最先端の経営ノウハウが入手可能です
- 追加参加 : 2名様以降 50,000円(税抜・1回あたり)

【内容に関するお問い合わせ】 シニアライフ支援部 吉田 貴大 (よしだ たかひろ)

【お支払い・お申込みにに関するお問い合わせ】 事務局 小島 美希 (こじま みき)

TEL : 03-6212-2933 E-MAIL : zaitaku@funaisoken.co.jp



Copyright© Funai Consulting Incorporated All rights reserved

本企画書は、個人利用以外による目的で著作権者の許諾なく、複製、インターネット上のネットワーク配信サイト等へ配布することを禁止します。十分ご注意ください。