

経営支援部 (CS部) 中期報告

本多理沙



今年度の売上目標： 1,200万円

累計 291,764円

直近の活動成果

12月までに目標50件訪問

全社合計 35件訪問

皆様ご協力ありがとうございました！

開業後クリニックの現状分析

ヒト（組織）

採用/定着 / 教育体系の未整備 / 人間関係/評価基準

カネ（収益）

自費率の向上 / 広告費の最適設計 / リコール来院率の向上

仕組み（運営）

KPI管理/事務処理 / 院長の役割整理（プレイングマネージャーからの脱却）

今期の具体策①

【基盤づくり：顧客情報管理】

ヒアリングの仕組みづくり

ヒアリングシートを作成

- Googleフォーム化しオンライン収集へ
- 回答 → 自動集計 → 情報一元管理

内覧会后アンケートの改善

アンケート用紙作成

- 開業後の支援内容へ直結
- 文字お越し→情報一元管理

分析 → 訪問の質向上と提案力の強化

今期の具体策② 【基盤づくり：業務効率化と支援枠組みの拡張】

経営支援部(CS)への業務管

- 再注文代行・技工関連業務をCSへ集約。
→一貫対応による効率化 & 顧客接点の強化。

「入口から出口まで」のトータルサポート

- 開業前 ～ 開業後 ～ 事業承継（M&A）まで。
- クリニックのライフサイクルを全て支える枠組みを構築。

新規クリニック紹介Instagramの運用

- 情報発信力の確保。将来的なBtoC（患者接点）の土台作り。

今期の具体策③ 【基盤づくり：テクノロジーと教育の融合】

AI活用による支援の仕組み化

- 経営シミュレーション

内容：Lステップからシミュレーションができるツール

数字入力から改善アクションを自動提示。対面コンサルへの架け橋に。

- ミーティング支援

議事録・KPI共有・タスク管理を自動化。院長の負荷軽減 & スタッフの主体性向上。

月1回の「経営勉強会」開催

対象：開業前 ～ 若手院長。

集患・採用・給与・KPIなどの実践的テーマ。

→ 経営の基礎を身につける「コミュニティ（場）」の提供。

—— 将来のゴール（ビジョン） ——

クリニックと共に走り、地域に価値を届ける存在へ

一過性支援の確立

開業前から
開業後まで

領域の拡張

BtoB中心から、
地域・住民を含む
BtoC領域へ

収益柱の多角化

内覧会依存からの脱却
第2の柱を構築



深く伴走する力を固めることで、
「医療と地域をつなぐインフラ」へ
と発展させる。

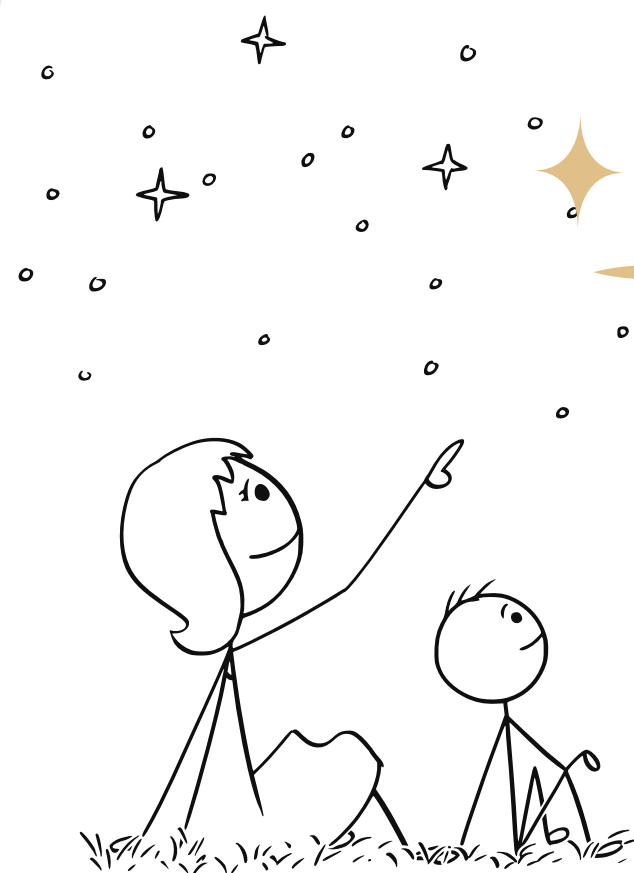
注意点

妄想もあります

変化の激しい時代だからこそ、
取り組みが難しければ、早い段階で見極めて手を引いて
新しいことに挑戦します。

皆さんの現場で得た気づきやアイデアから
新しい価値が生まれる可能性もあります。

そして、その挑戦がクリニックの発展につながり、
ゆくゆくは地域にも貢献できる取り組みに
成長していくことを目指します。



ご清聴ありがとうございました