

ズバリソリューション

短期間で業績を高める旬なビジネスモデル

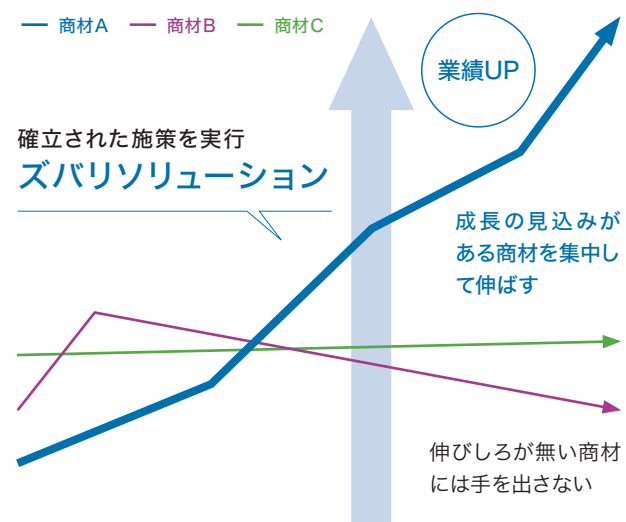
業界の慣習にとらわれず、時流に適應させたビジネスモデルのことを、船井総合研究所では「ズバリソリューション」と名づけております。特定の業種（またはその周辺業種）に導入することで短期間で飛躍的に業績を向上させる「旬のビジネスモデル」ともいえます。まるで時流という波に乗るかのごとく、旬のタイミングで導入することで効率的に成長するさまを、船井総合研究所では「的確に物事を言い当てる、核心を突く」

という意味を持つ「ズバリ」という言葉で、いつしか表現するようになりました。例えば、住宅・不動産分野で多くの導入実績があるズバリソリューションは超ローコスト住宅ビジネス。家を買いたい客層の中でも「アパートの家賃並みの支払いで買いたい」客層をターゲットに、住宅会社としては生産性の高まる商品をお客様からも喜ばれる価格で提供可能としています。

船井総研のビジネスモデル「ズバリソリューション」

ズバリソリューションの強み

ほとんどの業種で成長が鈍化する中でも、よく見ると「この商品だけは」「この価格帯だけは」というように局地的に伸びているものが存在することに船井総合研究所は着目しました。そこで、わざわざ別の業種に参入するのではなく、すでに展開している業種や周辺業種の中でも、確実に伸ばせる新業態に集中的にエネルギーを投下することで、高い成長率や収益性の向上をもたらすことができると考えたのです。「ズバリソリューション」は、机上の空論になりがちな「あるべき論」ではなく、「具体的に何をすればいいのか」が明確で、高度な専門知識の習得もいらず、ただ実行するだけで業績を伸ばせるといった非常にシンプルで効果を得やすいソリューションです。すでにこれらを導入し、業績を伸ばしたクライアントが数多くあります。



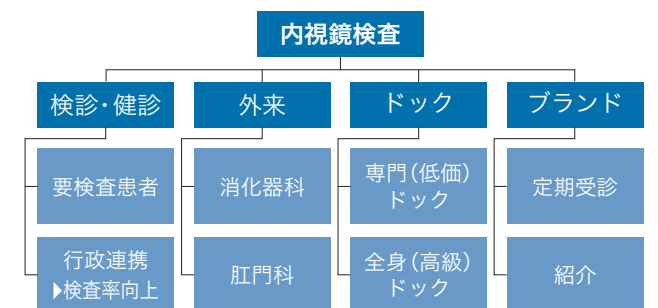
癌死ゼロの社会へ 大腸カメラ検査数アップソリューション

対象 | 内視鏡クリニック

導入事例
50
社以上

癌の早期発見を可能とする内視鏡検査中心のクリニック構築を実行支援します。医師1名で月間内視鏡検査200件達成を目標に「生産性」「社会性」「収益性」の三つ巴経営の実現を目指します。

200件の集患能力を実現する4つの集患経路



業界内の機会

癌検診事業の技術革新に伴い、内視鏡“検査”から内視鏡“治療”へと医療業界のニーズが変化している



マーケットの見通し

内視鏡治療を得手不得手とするかで内視鏡クリニックの二極化(成長)が加速する

成功のポイント

- ① 医師1名で月間内視鏡検査200件+1日外来患者数60人
- ② ポリープ切除を積極的に行う内視鏡治療の展開
- ③ 健康診断に依存しない外来集患力



「胃癌・大腸癌で亡くなられる方をゼロに」を共通理念に、内視鏡クリニック院長様が一堂に会する経営研究会です。365日つながれるチャット情報交換会を通して相互に成長しあい、全国で内視鏡検査を1件でも多く実施することを目指しています。

このソリューションを提供できる経営研究会

内科経営研究会