

激変する競争時代を生き抜く「成功のメソッド」 健診センター成長戦略セミナー2026

～健診業界の最新トレンドから見た今後の事業戦略を具体的事例を用いてご紹介～

日 時 2026年11月25日(水) 午後1時～4時20分
受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)
会 場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

[重点講義内容]

本講演は、健診業界の現状と将来展望、開業から運営までの具体的ノウハウ、そして現場で頻発する課題と解決策を3部構成で解説します。第1部では需要と業界構造を整理し、成長戦略を提示します。第2部では開業準備、集患戦略、KPI設定、人材マネジメント、業務改善の実践的知識を体系的に紹介し、安定成長の方法を解説します。第3部ではコンサルティングの例として、収益性確保、生産性改善、施設再編、DX推進といった課題事例を基に具体的な解決策を示し、健診センター運営の実践力向上を解説します。

I. 日本の健診業界における現状と展望：外部環境の変化から紐解く新時代の成長戦略 【13:00～14:00】

日本の健診業界は、総人口の減少というマクロな逆風に直面しつつも、就業者数と健診受診率の上昇に伴い微増傾向が続いています。ただし、この押し上げ要因がいつまで続くかは見極めが必要です。一方、健診機関は、価格や集客の主導権を持つ保険者・企業・予約代行サービスと、人材や検査・機器などの調達先との間に置かれ、コストの上昇を単価に反映しにくい立場にあります。加えて、首都圏を中心に健診を担う医療機関が増え、同業との競争が強まるなかで、収益の確保は難しくなるとみられます。本パートでは需要と業界構造を整理したうえで、健診サービスの価格設計や、保険者・企業への提案までを解説します。

1. 需要の実情：健診受診者数はこれから先も増えるのか？
2. 業界構造の整理：健診機関を取り巻く力関係
3. 成長戦略の方向性：健診サービスの価格設計と、保険者・企業への提案
4. 質疑応答／名刺交換

株式会社メディヴァ シニアコンサルタント 多田 大和 氏

II. 健診センターの開業から日々の運営まで・健診事業を成功させるための実践ノウハウ 【14:10～15:10】

健診事業を成功させるには、開業時の準備から日々の運営まで、一貫した戦略が不可欠です。本稿では、健診センターの立ち上げを検討されている方や、既に運営されている方に向けて、事業を軌道に乗せ、成長させるための5つの重要なポイントを解説します。開業時の見落としがちな注意点から、収益を最大化するための事業計画や集患の仕組みづくりについて、実践的なノウハウをご紹介します。さらに、組織の生産性を高めるための組織づくりのコツや、業務改善を効率的に進めるためのヒントなど健診事業運営に関わるアレコレを網羅的に解説します。このパートを通じて、健診センター経営における課題を解決し、安定した成長を実現するためのノウハウをぜひ学んでください。

1. 開業時に失敗しないために注意すべき留意点
2. 健診センターの事業計画とKPIの設定方法
3. 集患に結びつく院内オペレーションの考え方
4. 健診センターに必要な組織を強くする人材戦略
5. 質疑応答／名刺交換

株式会社メディヴァ マネージャー 深澤 康祐 氏

III. 健診センターを運営する医療機関における課題 ～よくある事例と課題解決策～ 【15:20～16:20】

本パートでは、昨今健診センターからのご相談として受ける様々なコンサルティング事例をご紹介します。課題解決策など踏まえてお話しします。新規で開設したいという相談も増えていますが、健診事業を行っている中で、生産性を上げてより増収したい、各職種の適正な配置を知りたい、建て替えや移転を踏まえ事業の将来性の検証を実施してほしいなど様々なご依頼を受けます。各健診センターに共通する悩み事、課題を中心に、その解決策案に至るまでお話しいたします。このパートを通じて、いわゆる“陥りがちな課題”を事前に把握していただき、日々の運営、今後の事業戦略にお役立ていただければ幸いです。

1. 病院の赤字を補填するため健診事業としての収益性の確保
2. 生産性改善：職員適正配置含む生産性向上
3. 建て替え・移転・新規開設にかかる相談事例
4. DX化含む業務効率化
(システムリプレイス導入含む)
5. 当社コンサルティング内容のご紹介
6. 質疑応答／名刺交換

株式会社メディヴァ マネージャー 佐藤 晶嘉 氏

PROFILE 多田 大和(ただ ひろかず)氏

(株)メディヴァ シニアコンサルタント。東京都出身。北里大学卒業。新卒で理学療法士として総合病院に勤務。持続可能な医療経営を実現するために、医療を享受する人だけでなく、医療を提供する人も幸せになれる環境や仕組みの必要性を感じ、2024年よりメディヴァに参画。現在は健診施設の運営支援、コンサルティングに従事している。

PROFILE 深澤 康祐(ふかざわ こうすけ)氏

(株)メディヴァ マネージャー。千葉県出身。薬学部卒業後、薬剤師として調剤薬局、急性期病院に勤務。患者視点から医療課題を解決しようとする姿勢に共感し、2018年より(株)メディヴァに参画。現在は健診施設の運営支援やコンサルティングに携わりながら医療サービスのbest-practice達成を通じて社会貢献を目指す。

PROFILE 佐藤 晶嘉(さとう まさよし)氏

(株)メディヴァ マネージャー。宮城県出身。新卒で診療放射線技師として病院で勤務。赤字続きの病院経営のあり方に疑問を持ち、第三者視点で変革をしたいと考え、2018年に(株)メディヴァに入社。医療機関と患者が共に満足し、かつ国が持続・発展できるような医療に貢献したい。現在は健診施設の運営支援、医療機関のコンサルティングなどに携わっている。

- 受講料 各受講方法 1名につき 33,770円(税込)
同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 27,500円(税込)
※会場又はライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金11,000円(税込)で承ります。
- お申込方法 二次元バーコード、又はFAXにてお申し込み下さい。
折り返し受講証、請求書、会場地図(会場受講のみ)をメール(PDF)にてお送りいたします。
お申込み後、3営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
(セミナー会場にて受講される方は受講証画面を提示、もしくはプリントアウトしてご持参ください)
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので、お申し込み後、弊社からご連絡するメールにご返信ください。

■ライブ配信について

- <1>Zoomにてライブ配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用URLとID・PASSを開催前日までに送り致しますので、開催日時にZoomへご参加ください。

■アーカイブ配信について

- <1>開催日より3～5営業日後を目安にVimeoにて配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用URLをお送り致します。
- <3>動画は配信日より2週間、何度でもご都合の良い時間に視聴頂けます。

11月25日(水)

「健診センター成長戦略セミナー2026」

申込日 月 日

貴社名

所在地

〒

○印をお付けください。(ご自宅・お勤め先)

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ✓をお入れ下さい。)

☐ 会場受講

☐ ライブ配信

☐ アーカイブ配信

フリカナ
氏名

所属部署・役職

TEL

()

—

FAX

()

—

E-mail

ブロック体でのご記入をお願いいたします。

※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ✓をお入れ下さい。)

☐ 会場受講

☐ ライブ配信

☐ アーカイブ配信

フリカナ
氏名

所属部署・役職

TEL

()

—

FAX

()

—

E-mail

ブロック体でのご記入をお願いいたします。

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。

通信欄

■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX 03-5532-8851

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階
Tel:03-5532-8850/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:https://www.ssk21.co.jp

※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。

26622-S

詳細・お申込はこちら↓

