

# 圧倒的地域一番医院の創り方セミナー

講演内容&スケジュール

**オンライン開催**

ご都合の良い開催日を選択して、WEB受講が可能です

2021年 <b>1月17日(日)</b> 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) お申込期限 1月13日(水)	2021年 <b>2月7日(日)</b> 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) お申込期限 2月3日(水)	2021年 <b>2月14日(日)</b> 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) お申込期限 2月10日(水)	2021年 <b>2月21日(日)</b> 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~) お申込期限 2月17日(水)
--	--	--	--

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

講座	講座の内容
第1講座	<p><b>最新の整形外科クリニックの業界動向</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>整形外科業界の時流</li> <li>2021年、整形外科経営者の皆様に知っておいていただきたいこと</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 野中 達裕</p>
第2講座 <small>ゲスト講師</small>	<p><b>スタッフ主体の高生産性医院の軌跡</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>圧倒的地域一番の高生産性の医院になるまでの軌跡</li> </ul> <p>医療法人社団 スマイル&amp;ファイン 理事長 石神 等氏</p>
第3講座	<p><b>圧倒的地域一番医院創りに向けた10のステップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>いしがみ整形外科クリニック様の事例の振り返り</li> <li>明日から行っていただきたい10のチェックリスト</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 野中 達裕</p>
第4講座	<p><b>本日のまとめ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>本日のまとめ</li> <li>実行いただきたいこと</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 浜崎 允彦</p>

お申し込み方法



**WEBからのお申し込み**

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

**セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/067760>



【年末年始休業のお知らせ】

12月28日(月)正午~1月5日(火)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。  
※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。  
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。  
ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



整形外科診療所

Orthopedics Clinic MANAGEMENT REPORT  
経営レポート2021

**増員なし! 拡張なし! スタッフ主導で実現!**



# 圧倒的地域一番医院の創り方

レセプト枚数 <b>2,100</b> 枚/月	初診数 <b>600</b> 名/月	運動器リハビリ <b>2,500</b> 単位/月	PFC-FD(再生医療) <b>100</b> 件(累計)
----------------------------	-----------------------	------------------------------	----------------------------------

**圧倒的地域一番医院の5つの秘訣**

- ✓ また来たいと思うホスピタリティー
- ✓ マーケティング強化による圧倒的な集客体制
- ✓ 運動器リハビリがメインのリハビリ室
- ✓ 再生医療強化による自費率アップ
- ✓ スタッフ主体で動き出す徹底した理念研修

ゲスト講師

医療法人社団 スマイル&ファイン  
いしがみ整形外科クリニック  
理事長 石神 等氏



開催日時

**オンライン開催**

ご都合の良い開催日を選択して、WEB受講が可能です

2021年 <b>1月17日(日)</b>	2021年 <b>2月7日(日)</b>	2021年 <b>2月14日(日)</b>	2021年 <b>2月21日(日)</b>
-----------------------	----------------------	-----------------------	-----------------------

13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2021年 整形外科 圧倒的地域一番医院の創り方セミナー お問い合わせNo.S067760

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ: 藤野 内容に関するお問い合わせ: 伊佐

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **067760**

# コロナ禍にあっても、**業績が**スタッフ主体で**上がった** **圧倒的**地域一番医院の**医院運営のポイント**を徹底解説

## いしがみ整形外科クリニックの成長の**5つ**の**秘訣**

### 1 また来たいと思うホスピタリティー

人の温かみがあり、スタッフが患者様の顔を覚えて、元気が貰えるホスピタリティーに溢れるクリニック創りに邁進し、院内を清潔に保つことはもちろんのこと、居心地の良い雰囲気づくりをスタッフが自ら行動。壁や天井に装飾をはかるなどはもちろんのこと、患者様の投票にて「安心!元気!笑顔!選手権」を行うなどして、患者様との相互的な関わりを設けている。誕生日にはスタッフ一同が集まり、全員で誕生日を祝うなどの風土も出来上がっている。



### 2 マーケティング強化による圧倒的な集客体制

ホームページの作りこみを行い「院長の想いを入れる」「患者様に有益な情報を載せる」「スタッフへのメッセージを入れる」という三点に拘り、今ではホームページ経由にて毎月300名以上の新規の患者様が来院。近隣の施設からはもちろんのこと、現在通院中の患者様が、ご家族や知り合いに「いしがみ整形が良いよ」と紹介できるよう対策を行い、紹介経由の新規の患者数も増えてきている。



### 3 運動器リハビリがメインのリハビリ室

セラピストが中心のリハビリ室を作り上げ、現在では理学療法士5名、柔道整復師2名にて、運動器リハビリテーションを月に2500単位を平均で算定している。長期でリハビリを必要とされる方に対しては99%以上の計画書算定率を継続している。物理療法においても、体外衝撃波を活用するなど、患者様への治療効果を高める事に関しては積極的に投資をおこなっている。

### 4 再生医療強化による自費率アップ

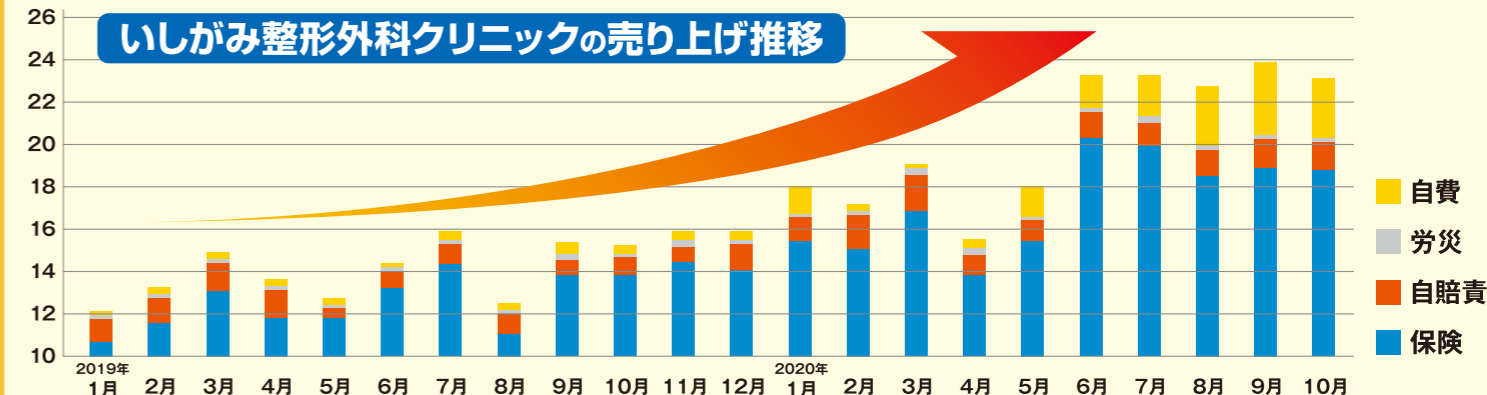
膝の治療における選択肢を増やすべく、手術をしたくないが痛みを取りたい患者様に向けて、再生医療の提供を開始。2020年3月より開始し10月の時点で累計100件を達成。患者様より嬉しいお言葉を多数いただき、売上に置いても単月で200万~300万ほどの規模になるため、大きな柱として事業を進めている。

### 5 スタッフ主体で動き出す徹底した理念研修

開業前にも3日かけて理念研修を行うことから始まり、新しいスタッフが入るたびに希望者を募るなどして、今でも定期的に理念研修を行っている。同じ理念の下、モチベーション高く、お互いを思った行動をしてくれる環境を作るべく、院長が率先して、理念に基づいた行動を行い、率先垂範し理念の浸透をはかっている。そのため、全員が理念に基づいた行動を行い、全員が自ら判断し行動できる組織となっている。



いしがみ整形外科クリニックの売り上げ推移



### 石神院長からのご挨拶



こんにちは!いしがみ整形外科クリニックの石神等です。船井総研さんより「コロナで落ち込んでいる雰囲気、先生のコロナ禍であっても業績がグングン上がっているお話をさせていただき、盛り上げてほしい」というご依頼を頂きました。まだまだ開業数年の若輩者ですが、僭越ながら一生懸命メッセージ致します!確かに数値としては業績が上がっておりますが、僕自信が頑張ったというよりは、大切なスタッフが、僕からお願いしたテーマを自主的に色々な行動を取り組み、その行動がこのような結果になっているのだと思っております。とはいえ、沢山の失敗もしております。当日はそんな経験もお話致します。皆様にお会いできるのをとっても楽しみにしております、よろしくお願いたします!

### 整形外科業界の動向

#### ✓ 地域一番医院と他の院との差が明確に出てきている

2020年3月頃より、同月昨年対比で20%~30%の業績が下がる院が増えている一方で、6月頃を境に業績の2極化が顕著に現れるようになってきました。地域でのシェアが一番クラスの院では患者様が増えすぎて業務が圧迫されている一方で、地域一番のシェアを目指している院では、患者数が戻り切らず同月昨年対比で10%~20%ほど減少で推移しております。

#### ✓ より専門的な医院の台頭

疾患や部位、治療法などの専門クリニックが、急速にはいかなないものの増加傾向にあります。疾患や部位、治療法を絞る事により、症例を多く扱うこと、専門特化することで治療の質を上げていくと同時に、より選ばれる理由を明確に持てるかどうか今後の医院経営に置いて非常に重要な要素になってきている。

#### ✓ 医療保険以外の可能性の模索

専門特化することとは逆方向の流れもあり、新たな事業の柱を確立する院も増えてきている。通所リハビリや訪問リハビリなどの介護のリハビリに参入される院や、再生医療や自費リハビリ、点滴やサブリなどの自費の分野に力を入れる院も増加傾向にあります。

### 今回のセミナーの開催にあたって

新型コロナウイルス(COVID-19)の流行から早くも半年以上が過ぎようとしています。医療業界においては、初めて経営に大きく影響が出たという院も多いのではないのでしょうか。経営者の皆様におかれましては経営戦略を見直す大きな契機になっているかと存じます。一層先の読みづらい現代ではございますが、私共がお付き合いさせていただいております整形外科の先生は、その時流の中でも着実に業績を伸ばされている企業様が数多くいらっしゃいます。今回のセミナーではこの時勢においても業績好調な企業様の成功の秘訣を紐解いて解説いたします。当日皆さまのご参加を心よりお待ちしております。



株式会社 船井総合研究所  
野中 達裕