

## 整形外科 周辺医院と差をつけるWEB集患セミナー

講座内容 & スケジュール **オンライン開催** ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

2022年 **2月27日** ・ 2022年 **3月12日** ・ 2022年 **3月20日** ・ 2022年 **3月27日**

10:30~12:00(ログイン開始10:00~)  
13:30~15:00(ログイン開始13:00~)

16:30~18:00  
(ログイン開始16:00~)

10:30~12:00(ログイン開始10:00~)  
13:30~15:00(ログイン開始13:00~)

10:30~12:00(ログイン開始10:00~)  
13:30~15:00(ログイン開始13:00~)

お申込期限 2月23日(水)

お申込期限 3月8日(火)

お申込期限 3月16日(水)

お申込期限 3月23日(水)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研web参加」で検索

受講料 一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)／一名様 会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円)／一名様

### 船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

#### merit 1 リモート参加OK



インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。

#### merit 2 移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ



今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

#### merit 3 チャットで個別相談OK



講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

| 講座   | 内容                                                                                                                                                                              |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <p>周辺医院と差をつけるためになぜWebマーケティングが必要か</p> <p>整形外科業界の競争は今後激しくなることが予測されます。集患対策の筆意要請を、現場を知る弊社だからこそ見える動向や集患の時流と絡めてお伝えします。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 整形外科・リハビリチーム リーダー <b>先森 仁</b></p> |
| 第2講座 | <p>知らないと後悔をするWebマーケティング事例</p> <p>もはや必須となってきた、整形外科のWebマーケティングによる集患の全体像と、個々の戦略について具体的な取り組み、弊社の成功事例をお伝えします。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 整形外科・リハビリチーム <b>名雪 希望</b></p>             |
| 第3講座 | <p>本日のまとめ</p> <p>本日のセミナーのまとめと、取り組んでほしいことをお伝え致します。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 整形外科・リハビリチーム リーダー <b>先森 仁</b></p>                                                                |

### WEBからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みください。  
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください

**セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!**  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081526>  
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)



## 整形外科クリニックの院長先生へ WEB開催 スマホからの参加もOK!

日本で整形外科経営をする限り避けられない時流

- 2022年後半には後期高齢者の自己負担が(一部)2割へ増加予定!
- 高齢者の患者が多く来院するからこれからも安心...ではない!
- Web集患をしなくても患者は来院するからこれからも安心...ではない!

## 脱・後期高齢者依存! 医院を“再”成長軌道に乗せる

# 40~60代の患者様の集め方セミナー

今のうちに40~60代(社保世代)の患者様を集めるメリット

- 40~60代(社保世代)はコロナでも来院控えは少ない!
- 長期にわたり来院していただけるので将来の経営も安泰!
- 親子三世代のかかりつけ医化も見込め、より医院の経営が安定!
- 予約・問診システムなど今後の進んでいくデジタル化に対応しやすい!

オンライン開催 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

講座内容 & スケジュール

2022年 **2月27日** ・ 2022年 **3月12日** ・ 2022年 **3月20日** ・ 2022年 **3月27日**

10:30~12:00(ログイン開始10:00~)  
13:30~15:00(ログイン開始13:00~)

16:30~18:00  
(ログイン開始16:00~)

10:30~12:00(ログイン開始10:00~)  
13:30~15:00(ログイン開始13:00~)

10:30~12:00(ログイン開始10:00~)  
13:30~15:00(ログイン開始13:00~)

お申込期限 2月23日(水)

お申込期限 3月8日(火)

お申込期限 3月16日(水)

お申込期限 3月23日(水)

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**

整形外科 周辺医院と差をつけるWEB集患セミナー

お問い合わせNo. S081526

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 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)  
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **081526**



# コロナ全盛期の売上低下から回復した整形外科のノウハウがここに!

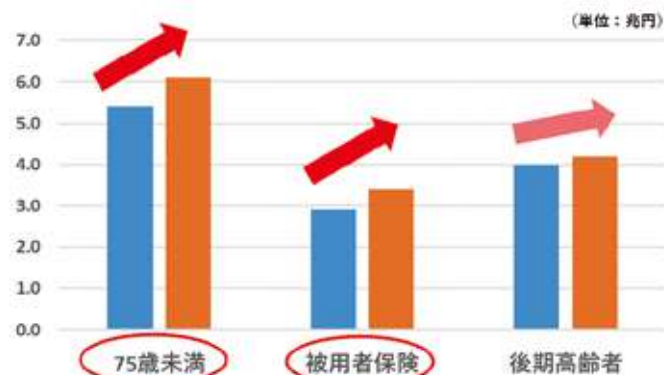


ご都合の良い日時をご選択ください

スマホからも参加OK!

## 日本にいる限り避けられない流れ 後期高齢者に頼った売上では将来...

医療費は社保世代の方が回復している!



(単位: 兆円)

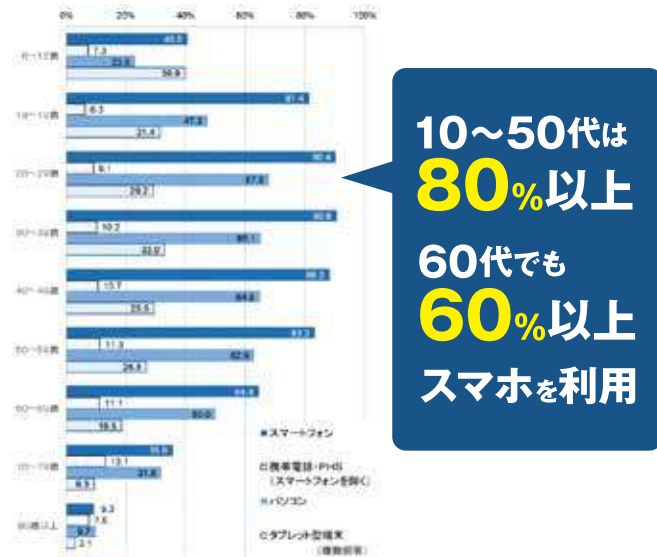
**10%以上増加** **約5%増加**

令和2、3年（4～6月）の医療費総額の比較

出典：厚生労働省「最近の医療費の動向-MEDIAS-令和3年度6月」  
株式会社 船井総合研究所により加工作成

令和2年と令和3年の医療費の動向です。それぞれの4～6月の値を比較すると新型コロナ流行第一波からの回復は、後期高齢者世代（75歳以上）で5%程ですが、75歳未満世代は10%以上医療費が増加しております。特に、被用者保険（社保世代）の回復が大きく立っております。今後後期高齢者の医療費負担が一部引き上げられることもあり、高齢者の受診が抑制される可能性が高いです。

高齢者も  
スマホは使用している時代に



10～50代は  
**80%以上**  
60代でも  
**60%以上**  
スマホを利用

年齢階級別インターネット利用機器の状況（個人）

出典：総務省「令和3年版通信利用動向調査」

「高齢者はスマートフォンを利用しない」というイメージをお持ちの方は多いかと存じますが、令和3年のデータでは60代で60%以上の方がスマートフォンを利用しています。もちろん、50代などこれから高齢者になる世代の方はスマートフォンをより利用していることになりますので、クリニックにおけるWeb対策はもはや避けられないものとなります。

## 整形外科クリニックの集患の在り方の見直しが必要です。

### 先細りしない整形外科クリニックになるためのポイント

新型コロナウイルスの影響は未だ続く2022年にはありますが、統計のデータを見ればわかるように、社保世代（20～60代の労働人口世代）の受診の規模が大きくなってきております。また、弊社がお付き合いさせていただいております

整形外科クリニックは、ほとんどがコロナ禍から売り上げは回復、むしろコロナ前よりも売り上げが増加しているケースがほとんどでございます。「売上が戻らないのはコロナのせい」とは言い難い状況です。

今はなんとかなっているが、今後、どのような患者層のボリュームが大きくなるのか？そのためにどのような対策をすべきか？という視点は重要でございます。先生が、医院の今後の在り方について考える契機にもなればと存じます。

そこで、弊社のもつ集患のノウハウ、実際にコロナ禍から回復したマーケティング事例をセミナーにてぜひお伝えできればと思います。当日皆様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  
ヘルスケア支援部  
整形外科・リハビリチーム  
名雪 希望

## 船井総研の成功事例を一部ご紹介!

関東エリア

開業**1年**で初診数  
月**400名**達成

中部エリア

コロナ禍の落ち込み  
新患数 月100名弱  
**267名にUP↑**

九州エリア

コロナ禍の落ち込み  
新患数 月50名以下  
**116名にUP↑**

## セミナー当日お伝えする内容の一部をご紹介します!

整形外科における  
Web集患の全体像

クリニックのWeb集患とはどのような戦略を描くのか？  
先生方にはなじみの薄いWebマーケティングの全体像をお伝えします。

患者に自院を  
知ってもらう方法

そもそも患者に自院の存在が知られていなければ、来院されることもありません。自院サイト・ポータルサイトなど、医院を広く知ってもらうための導線づくりの方法をお伝えします。

患者に選ばれるための  
医院になる方法

患者に自院が知られたうえで、最終的には自院が選ばれなければなりません。医師の視点ではなく、「患者視点」での自院メディア（HP・SNS）の作り方、口コミの対策をお伝えします。

## ひとつでも該当する先生は、是非セミナーにご参加ください

- ✓ 自院の売上が緩やかに低下してきている
- ✓ コロナ禍で今まで通院されていた方（特に高齢者）が減っている気がする
- ✓ 最近の医院の売上の低下が、新型コロナウイルスのせいだと思っている
- ✓ 医院のHPを開設したが、特に見直しできていない
- ✓ Webによる集患を強化し、安定したクリニック経営を実現したい

