

安定して月商2,000万円を超える整形外科クリニックの作り方

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

講座内容&
スケジュール

開催
日時

2022年
7月17日
13:00~14:30
(ログイン開始12:30~)

2022年
7月23日
16:00~17:30
(ログイン開始15:30~)

2022年
7月30日
16:00~17:30
(ログイン開始15:30~)

2022年
8月7日
13:00~14:30
(ログイン開始12:30~)

※全日程同内容での開催となります。ご都合の良い日程をお選びください。

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



株式会社船井総合研究所 整形外科・リハビリチーム 伊佐 常紀 より

多くの整形外科クリニックの院長先生から、「クリニックがどこまで成長できるか?のイメージが湧かない」ということをお伺いします。医院の業績アップ対策は、クリニックの成長段階でさまざまです。新規患者の集患は当然ですが、来院いただいている再診患者の固定客化や通院コントロールなど、クリニックの状況に合わせた対策が必要です!売上計画の立て方からアクション実行までを学び、今後の医院経営の一助となりましたら幸甚でございます。

第1講座

整形外科クリニックの成長ステップ

競争が増え続ける整形外科クリニック業界ですが、安定した月商2,000万円以上を維持する売上基本パターンがあります。現状の自院の立ち位置から、自院の強みに合わせた実現可能な目標設定の方法をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 整形外科・リハビリチーム リーダー

先森 仁



第2講座

安定した月商2,000万円体制を見据えたアクションプランの立て方

多くの整形外科クリニックの経営支援に携わってきた事例を基に、安定した月商2,000万円以上を維持する体制作りについて、成長ステージに合わせたアクションプランの立て方について解説します。

株式会社船井総合研究所 整形外科・リハビリチーム

伊佐 常紀



第3講座

まとめ

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 整形外科・リハビリチーム チーフコンサルタント

中右 有美

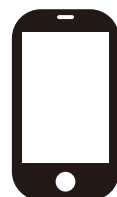


Webからお申込みいただけます!

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/088105>



- ✓ 月商2,000万円を突破するイメージが持てず、戦略もわからない
- ✓ 今後どこまで成長できるのかわからず、数値目標も不明瞭である
- ✓ 自院のクリニック像やビジョンがなかなか決まらない
- ✓ 集患、診療効率化、リハ強化・採用… 何から取り組めばいいかわからない

安定して **そのような先生方もぜひご安心ください!**

月商2,000万円が突破できる 整形外科クリニックを徹底解剖

<月商2,000万円を突破した整形外科の事例紹介>



事例①:人口38万人 地方都市(3km商圏人口 37万人)

新患の集患強化+自賠責保険強化パターン

事例②:人口46万人 地方都市(3km商圏人口 30万人)

診療効率化+業務効率化+接遇強化パターン

事例③:人口5万人 小都市(10km商圏人口 16万人)

PT生産性UP×採用で運動器リハビリ強化パターン

月商2,000万円を突破する上で即答していただきたい3つの質問!

安定して
月商2,000万円を
実現するために

- ① 必要なレセプト枚数とレセプト単価は?
- ② 必要な1時間あたりの診察人数は?
- ③ 各部署の適切なスタッフ数は?

3つとも即答できなかった院長先生は中面をご覧ください!5分で読めます。

オンライン開催

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2022年
7月17日
13:00~14:30
(ログイン開始12:30~)

2022年
7月23日
16:00~17:30
(ログイン開始15:30~)

2022年
7月30日
16:00~17:30
(ログイン開始15:30~)

2022年
8月7日
13:00~14:30
(ログイン開始12:30~)

※全日程同内容での開催となります。ご都合の良い日程をお選びください。

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
Fundai Soken

安定して月商2,000万円を超える整形外科クリニックの作り方 お問い合わせNo.S088105

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 088105

スマホの方は
こちらから
お申込み
ください!



整形外科クリニックの成長ロードマップ作り方を大公開！



Web開催
スマホからも参加可能！
ご都合の良い日程を
ご選択ください。

◆ 成長したクリニックの軌跡

新規患者の集患強化＋ 自賠責保険強化パターン例

A整形外科クリニック

月商**1,600万円** **2,000万円**
初診 | **180名** **300名**

実施事項

- ・集患できるHPに一新
- ・Googleビジネス修正等のMEO対策
- ・Google広告の開始と運用 等

自賠責請求額 | **100万** **200万**

実施事項

- ・来院期間の目安の提示
- ・来院頻度コントロール
- ・診察室とリハビリ室の連携強化 等

▶ **欠点改善と長所伸展で業績アップ**

新規患者の集患体制が整っていなかったため、まずは集患強化を行いました。強みである柔道整復師の活性化で自賠責保険の強化も実施しました。

診療および業務の効率化＋ 内部体制強化パターン例

B整形外科クリニック

月商**2,200万円** **ステージ**
診療効率化と業務効率化

実施事項

- ・診療効率化に向けたスタッフ採用
- ・待ち時間対策
- ・ペーパーレス化に向けたデジタル化推進 等

固定客化のための内部体制強化

実施事項

- ・定期的な接遇研修の実施
- ・接遇研修後のフォロー体制の構築
- ・患者満足度調査の実施

▶ **2,000万円超により課題となった患者対応の強化**

レセプト枚数が1,800枚を超え、待ち時間と患者対応の質の低下の課題に対して、内部体制の強化を実施しました。地域一番の固定客化を目指して、新規開業の競合に打ち負けないクリニックづくりをしています。

運動器リハ強化パターン例

C整形外科クリニック

月商**1,800万円** **2,400万円**
PT1人当たり売上/月 | **90万** **105万**

実施事項

- ・運動器リハビリ処方数アップ
- ・運動器リハビリ予約枠数拡大
- ・リハ総合実施計画書算定

▶ **PT生産性アップ × PT採用**

予約枠数拡大と計画書の算定、採用を掛け合わせて、クリニック売上の柱に！
(※月商2,500万ステージに向けて、自費強化も取り組まれています！)

◆ 整形外科クリニックの基本成長ステップ

整形外科クリニックにおける安定した月商2,000万円までの基本成長ステップがあります。自院の課題や強みを把握して、売上計画を立てた上で、どんなアクションを起こすのかを明確にする必要があります！



◆ 本講座で学べるポイント

- A. **月商2,000万円達成までの整形外科クリニックの基本ステップと成長パターン**
これまでの経営支援の事例を基にした「3億円達成までの基本成長パターン」と月商2,000万円到達に必要な条件、目標数値設定、取り組みのポイントを解説します。
- B. **月商2,000万円を目指すなら、取り組むべき集患対策**
多くの患者の認知度を上げ、数ある整形外科クリニックの中から自院を選んでいただく必要があります。「患者視点」のHP・SNSの作り方、口コミの対策をお伝えします。
- C. **一度の来院で離脱させない！患者をファン化するための取り組み**
集患が上手くいっても、院内での満足度が低いと、安定したクリニック運営はできません。来院した患者をファン化するための取り組みをお伝えします。
- D. **1時間当たりの診察人数を増やしつつ、患者満足度を落とさない効率化のポイント**
先生やスタッフのため、そして患者に選ばれるための医院創りににおいて重要な診療効率化のポイントを解説します。
- E. **月商2,000万円に向けた理学療法士の人員の目安と即時に単位取得できる教育方法**
月商2,000万円のためにPTの人員の目安、リハビリ目標数値、そしてリハビリ経営を安定させるために欠かせないスタッフ教育、リーダー選出のポイントについて解説します。

整形外科医院を経営されている方必見

いまメルマガが登録をすると…

整形外科経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!

全国100の
整形外科の業績
UPを実現した

Funai Soken

小冊子の内容一覧

効率化

患者満足度を上げる効率化マニュアル

- 効率化をする意義
- 効率化する必要性
- 医院の成長ステップ
- 効率化のためのチェックリスト
- アクション整理

運動器リハビリ

運動器リハビリ立ち上げマニュアル

- 運動器リハビリ立ち上げの前に
- 運動器リハビリに必要な環境・物品
- 申請・事務的手続き
- 運営に必要なツール
- 運動器リハビリの処方について
- 運動器リハビリの流れについて

時流予測

withコロナで勝ち残る経営者のための
2021年時流予測レポート

- 医療・介護・福祉の違いについて
- コロナ禍での変化
- 今後の展望やトピックスについて

クリニックとしてDXに対応するための
デジタル化戦略レポート

- 「DX」と「IT活用」の違い
- クリニックにおけるDXの現状
- デジタル化に対応するために取り組むべきこと

マネジメント

- 院長が取り組むべき
スタッフ向け20のチェックリスト
- スタッフ向け接遇セルフチェックシート
- 理学療法士採用マニュアル

全200ページ以上!

小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。



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。

Funai Soken

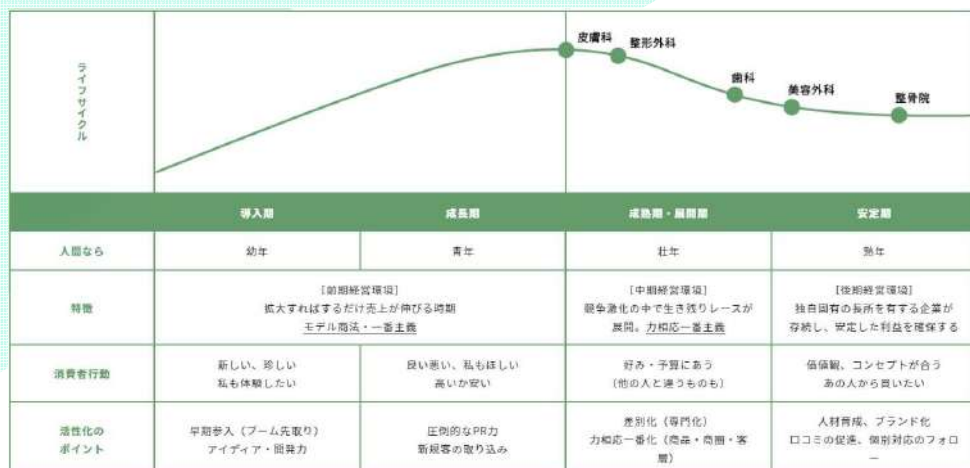
株式会社船井総合研究所

お問い合わせ:整形外科・リハビリチーム 先森宛

h-sakimori@funaisoken.co.jp

激動の整形外科業界の今

右記のグラフに表されている通り、整形外科業界は患者さんの数に対して医院の供給が多くなり、競争が激化してきています。皆さんもご存じのとおり、整形外科医院数は6,000件を超えまだまだ増加傾向です。こうした激動の整形外科業界で生き残るためには、「差別化」を行う必要があります。



なぜここまで整形外科医院様の業績アップに成功できたのか？

reason 1

整形外科特化
コンサルティングで
8年の歴史がある

船井総合研究所の整形外科特化コンサルティングには、8年の歴史があります。これまで全国数多くの整形外科医院様のコンサルティングに携わり、成功した事例やうまくいかなかった事例などをすべて蓄積しています。変化の激しい現代において、過去に成功したことが現在通用するとは限りません。整形外科・リハビリチームは、過去にとらわれずに常に最新動向を入手し、時流に沿った成功確率の高いノウハウを提供します。

reason 2

整形外科医院専門の
コンサルタント7名が全国の
整形外科医院様をサポート

整形外科医院経営を専門としてコンサルティングしているメンバーが7名います。それぞれのコンサルタントが、集患、採用、組織作りなどの得意領域を持っており、その長所を生かして日々コンサルティングをおこなっています。

reason 3

業種・テーマ別専門の
コンサルタントが在籍！

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

経営に関する
無料相談はこちら！



船井総研クリニック経営
専門HPはこちら！



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

安定して月商**2,000万円**を超える**整形外科クリニック**の作り方お問い合わせNo. S088105

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年7月17日(日)

開始13:00▶終了14:30

(ログイン開始 12:30より)

お申込期限: 7月13日(水)

2022年7月23日(土)

開始16:00▶終了17:30

(ログイン開始 15:30より)

お申込期限: 7月19日(火)

2022年7月30日(土)

開始16:00▶終了17:30

(ログイン開始 15:30より)

お申込期限: 7月26日(火)

2022年8月7日(日)

開始13:00▶終了14:30

(ログイン開始 12:30より)

お申込期限: 8月3日(水)

日時・会場

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWeb上でご確認いただけます。

または、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. 088105を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る



Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:00)

●申込みに関するお問合せ: 時田

●内容に関するお問合せ: 伊佐

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容です。ご都合のよい日をお選びください。

2022年 7月17日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 14:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限: 7月13日(水)

2022年 7月23日(土) 開始 16:00 ▶ 終了 17:30
(ログイン開始 15:30より)

お申込期限: 7月19日(火)

2022年 7月30日(土) 開始 16:00 ▶ 終了 17:30
(ログイン開始 15:30より)

お申込期限: 7月26日(火)

2022年 8月 7日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 14:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限: 8月 3日(水)

