

# 整形外科経営レポート

「手間がかかる…」「面倒だ…」と思われていた

## 交通事故治療を強化して 新たな診療の柱をつくる!

月商 **2,000万** 万を安定して無理なく実現した整形外科が  
取り組んだこと

徹底  
解説

「交通事故治療は手間がかかる!」を覆す  
4つの超実践的対応術!!

- Point 1 交通事故治療ならではのWeb情報発信術
- Point 2 法的な専門機関や整骨院との効果的な連携術
- Point 3 院長一人にかかる手間を省く院内オペレーション術
- Point 4 適切な交通事故治療を受けて頂くための通院指導術



株式会社船井総合研究所  
整形外科チーム  
伊佐 常紀

「ウチには関係ない」とゴミ箱に  
捨ててしまう前にお付き合いください。

**3分で読めます! まずはこちらをお読みください!**

オンライン開催

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2023年  
**7月29日**  
16:00~17:30  
(ログイン開始15:30~)

2023年  
**7月30日**  
10:00~11:30  
(ログイン開始9:30~)

2023年  
**8月6日**  
10:00~11:30  
(ログイン開始9:30~)

2023年  
**8月19日**  
16:00~17:30  
(ログイン開始15:30~)

※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。

スマホの方は  
こちらから  
お申込み  
ください!



主  
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

整形外科 月商2,000万円突破セミナー 交通事故治療強化版

お問い合わせNo. S100909

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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)

100909



株式会社船井総合研究所 伊佐 常紀

# 整形外科クリニックに求められる 交通事故患者対応

## 整形外科における交通事故 治療の意義

まず、本レポートを見ていただいている先生、経営者の皆様の多くが「**交通事故治療**」というキーワードに興味をもっていたことかと思います。整形外科における交通事故治療というのは、これまで「**患者対応や書類業務に手間がかかる**」や

「**ホームページ等で積極的な集患をするの  
はどうか**」と感じられ、敬遠されていた分野と感じています。実際にこのような先生方のお声を弊社もたくさん伺ってきました。

では、なぜ今回、整形外科における交通事故治療をテーマとしたお話をさせていただくかというと、交通事故治療は・・・

● ————— ●  
① **リハビリとの親和性が高く、  
収益性が高いから！**

② **積極的な受け入れをしている  
整形外科が少ないから！**

③ **業績の壁を突破するための  
武器になるから！**

です。一つずつ紐解いていきましょう！

### ①の解説！

#### リハビリとの親和性と収益性が高い！

すでに多くの先生方がご存知だと思いますが、自賠責保険は医療保険よりも請求単価が高いため、**収益性が高いという特徴**があります。さらに、交通事故に遭われた被害者は身体の痛みに加え、精神的なストレスを抱えている方が多いです。そのため、理学療法士による”適切な”リハビリによるフォローにより、患者満足度を高めることができます。そうすることで、途中離脱が少なくなり、通院期間中の1人あたりの請求単価が高くなる傾向があります。自賠責保険適応により、（上限金額の範囲内で）無料で治療を受けられることも治療継続しやすい要因と考えられます。このように、**整形外科クリニックで交通事故の治療を受けることは、患者さんにとっても、医院経営にとってもメリットが多いです。**

※ 運動器リハビリテーションの算定区分を定めている地域もあるため、詳細は各都道府県医師会にお問い合わせください。

### ②の解説！

#### 積極的な受け入れをしている クリニックが少ない！

上述した通り、多くの先生方からお伺いする、『**患者対応や書類業務の手間**』、

『情報発信の適切な方法がわからない』ために敬遠している』というご意見は、今、本レポートをお読みの先生方も同じように感じられているのではないのでしょうか。このような状況からも交通事故治療の受け入れをされている整形外科クリニックが少なく、同時に情報発信を上手にできていない医院が多いのが現状です。

ここでお気づきの先生方もいらっしゃると思いますが、この現状だからこそ**ホームページやそのほかの情報発信媒体を活用して、少し情報発信に力を入れるだけでも、他の医院さんとの差別化を図ることができます**。また、最近ではホームページを見て来院される患者さんが多いため、こちらの少しの努力（情報発信）で、**治療方針を理解して来院される患者さんの割合を増やす**ことができ、患者対応の手間が軽減されます。

### ③の解説！

#### 業績の壁を突破するための武器！

①、②で解説した通り、患者による需要があるにもかかわらず、医院による供給量が不足しているという現実があります。ただ、業績を伸ばし続けていらっしゃる医院の経営数値を見ると、共通して交通事故治療（自賠責保険）による売上を伸ばされています。（後ほど実例もご紹介！）

医院の経営を医療保険だけに頼るのではなく、**自賠責保険を売上の柱の一つとすることは戦略上、大きな武器**になります。

## ある一定の水準で業績が止まる“停滞期”をどう乗り越えるか？

私たちは整形外科クリニックに特化した経営コンサルタントとして、全国各地の整形外科クリニックを経営されている院長・理事長からたくさん話を聞いてきました。

よくある事例として、開業後は順調に患者さんが来院されて、業績が上がったが、いつからか業績が一定の水準から伸びなくなるパターンです。いわゆる“月商〇〇万円の壁”といった表現をしますが、先生方が**目標とされている売上を目前に業績が停滞・伸び悩むケース**をよくお伺いします。

## 整形外科経営における月商2,000万の壁

弊社はこれまで様々な売上規模の整形外科クリニックの経営サポートに携わってまいりました。地域一番クリニックの目安となる月商2,500万円（年商3億円）への成長ロードマップの中で、月商2,000万円（年商2.4億円）で停滞される医院が多く、弊社は**「月商2,000万円の壁」**と呼びます。

厚生労働省の医療経済実態調査の報告データからも、半数以上の整形外科クリニックが月商2,000万円を下回ると推測できることから、「月商2,000万円の壁」が実際にあると考えております。

（引用：厚生労働省．「第23回医療経済実態調査報告（2021年11月）」より弊社加工）

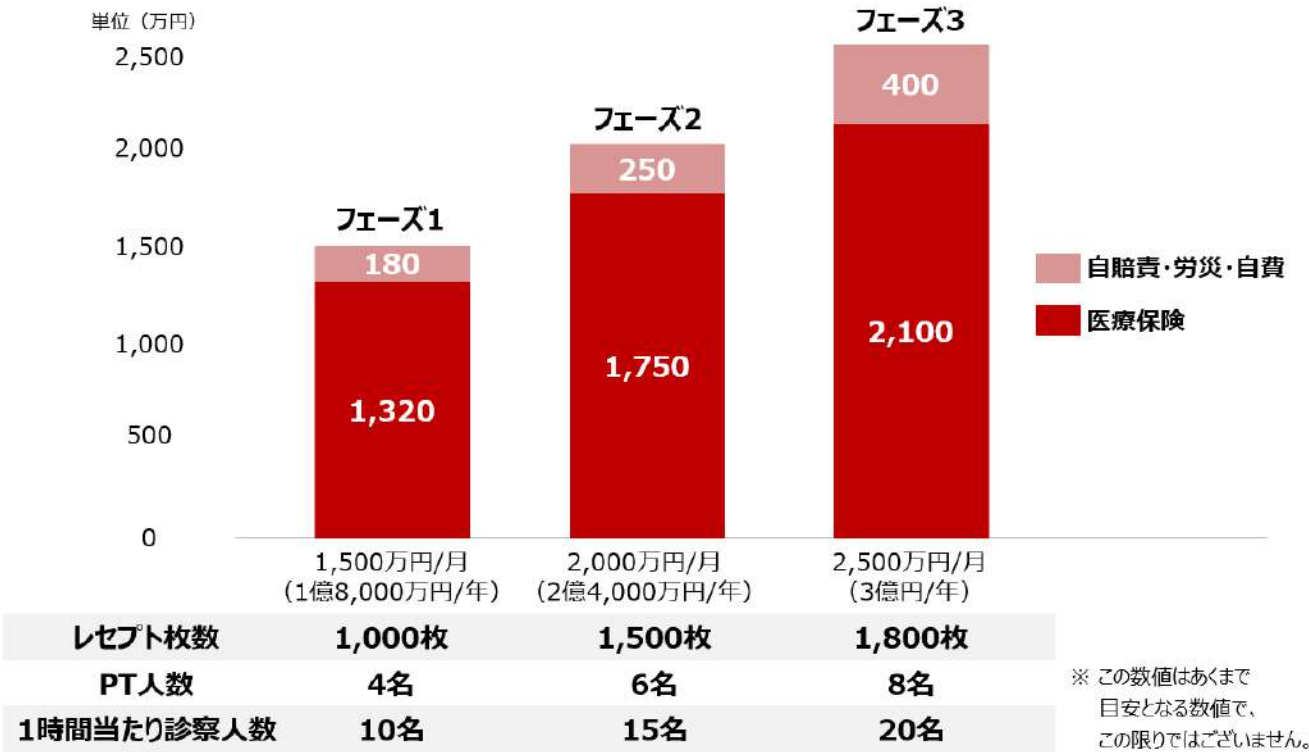


図1. 整形外科クリニックの各ステージのレセプト枚数、PT人数、1時間診察人数の目安

## 月商2,000万円を突破できるクリニックと突破できないクリニックの違いは！？

月商2,000万円の目安となる売上構成は、医療保険売上が約1,750万円、自賠責保険・労災保険・自費による売上が約250万円になります。もちろん、「理学療法士の採用」、「リハビリ室の生産性アップ」、「1時間当たり平均15名以上の診察」などにより、医療保険売上を2,000万円以上に伸ばす選択肢もありますが、「リハビリ室のハコの限界」、「リハビリスタッフの面倒なマネジメントの増加」、「先生方の日々の診療による疲弊」が予想され、達成にはいくつもの高いハードルがあります。

表2. 月商2,000万円の経営数値指標例

|             | 月商2,000万円 例 |
|-------------|-------------|
| 医療保険売上(円)   | 17,500,000  |
| トレセプト枚数 (枚) | 1,500       |
| レセプト単価 (点)  | 1,170       |
| 自賠責請求額 (円)  | 2,000,000   |
| ト請求人数 (人)   | 40          |
| レ請求単価 (円)   | 50,000      |
| 労災請求額 (円)   | 300,000     |
| ト請求人数 (人)   | 10          |
| レ請求単価 (円)   | 30,000      |
| 自費総額 (円)    | 200,000     |
| 月間売上 (円)    | 20,000,000  |

※ 数値はあくまで目安となる数値で、この限りではございません。  
PTの人数等、人員により変動します。

先生方の疲弊が経営を後回しにしてしまうことも、これまでたくさんの先生方からお悩み相談を受けてまいりました。

そこで**ぜひ目を向けていただきたいのが【自賠責保険の売上】**です。月商2,000万円が達成できない医院の多くは自賠責保険による売上が100万円～150万円に留まっております。そして、「患者対応や書類業務の手間」、「情報発信の適切な方法がわからない」ために交通事故治療の強化を敬遠されているケースが多いです。ここが**安定して月商2,000万円を突破できるかできないかの分岐点**になっています。

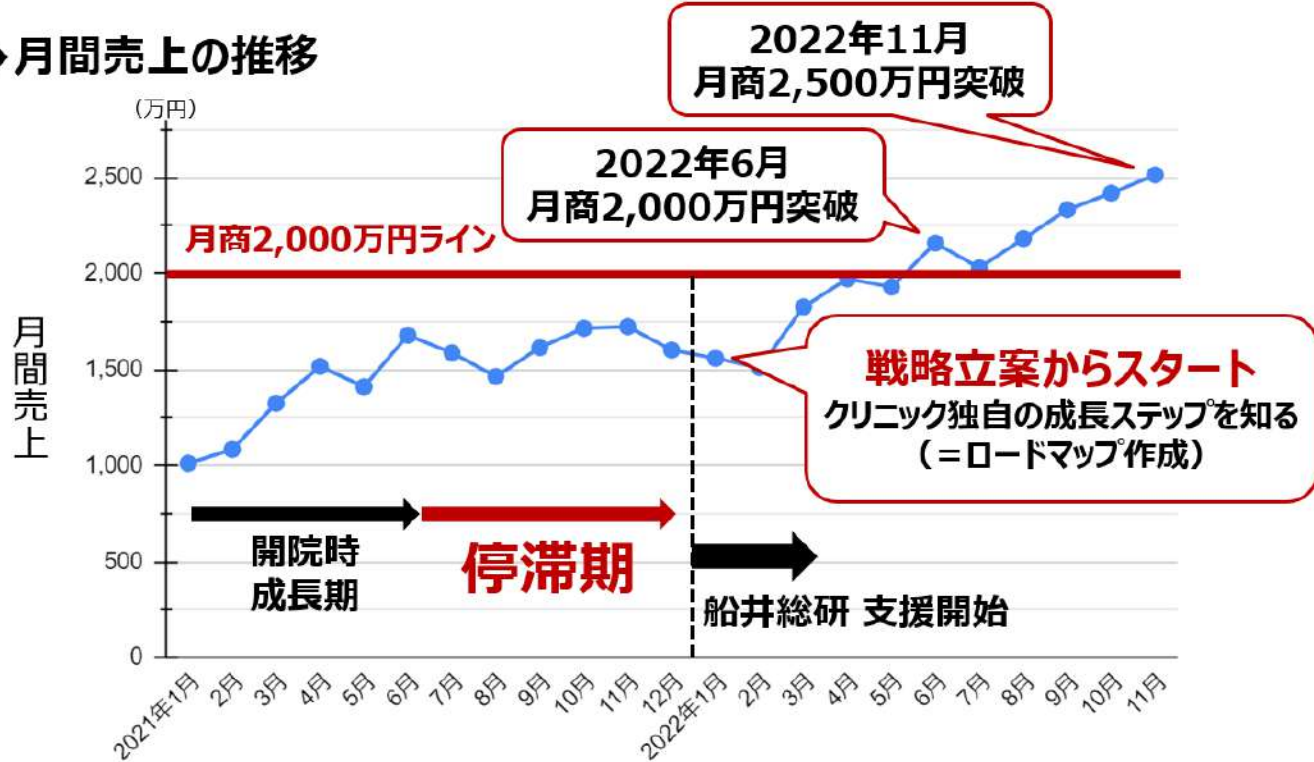
表3はあるモデルクリニックの経営数値の推移を表しております。こちらのクリニックも『月商2,000万円の壁』にぶつか

り、いわゆる停滞期を迎えておられましたが、安定して月商2,000万円を突破した2022年6月～7月に特に取り組みを強化されたのが「交通事故治療の受け入れの強化」でした。2022年1月～7月における自賠責保険請求額の月間平均が約140万円に対して、8月以降の月間平均が300万円超えを達成されております。

交通事故の患者数は季節によって変動はありますが、**無理なく、かつ最低限の取り組みをして、土台を作る（＝月商300万円）ことも整形外科クリニックの成長に欠かせないもの**となっており、こちらのクリニックはそれを体現されたモデルになります。

表3. モデルクリニックの月間売上の推移

◆月間売上の推移



## 整形外科クリニックの 成長に欠かせない 交通事故治療の強化

実際にご相談いただいた方からは、

- 『うちは自賠責保険の売上が低いですね』  
『売上構成における自賠責保険の売上の割合を初めて知りました』  
『今後は交通事故の治療にも力を入れていきたいと思いました』

といったご意見が多く、皆様も心のどこかでは交通事故治療を取り組んでみたい、強化したいとお考えなのではないでしょうか。

業績を上げる中で医療保険の売上アップに焦点が当たることが多いものの、**交通事故治療による自賠責保険売上には焦点が当たりにくい**のがこれまでの整形外科クリニック業界の特徴でした。実際に整形外科クリニックの院長先生に話をお伺いして見えてきたものが、

- - ☑ 自賠責保険の売上アップのために必要な取り組みを知らない
  - ☑ 交通事故に遭った患者さんの集患方法が分からない
  - ☑ スタッフが交通事故に遭った患者さんの対応が分からない
  - ☑ 患者さんが増えると手間になる対応（法律関係の書類、保険会社との連絡）が増えるだけと感じている

といったどこか未知のもので取り組みづらいという固定観念があるように思います。

ただ近年は、先生方の治療方針によって様々ではございますが、交通事故の患者さんの受け入れを”無理なく”実施することで、業績を伸ばされたり、経営を安定させていたりする整形外科クリニックも増えております。

## 整形外科で治療を受ける ことに対し、正しい情報を 得られていない交通事故に 遭われた患者さん

整形外科で日々診療にあたられている先生方にとって、交通事故治療において自賠責保険適応により（上限金額の範囲内で）無料で治療を受けられることは常識ですが、多くの交通事故被害者はそんなことは知らずに日常生活を過ごしております。**そもそも整形外科などの病院での診断が必要と知らないどころか、病院と整骨院の違いをあまり理解されていらっしゃる方が現実**です。また、実際に治療を始めたとしても、治療費が途中で打ち切りになり、損保会社からの説明もよく理解しないまま適切に治療を受けられないケースも多く見かけます。

交通事故に関連する様々な対応が日常生活に付加する形で、精神的なストレスも重なっているため、治療について断念するように言われれば、消極的にならざるを得ません。

医療を提供する整形外科として、患者様に対して適切な治療及び正しい情報提供をすることが交通事故被害者救済につながることは言うまでもありません。

## ホームページなどのWebを用いた情報提供の重要性

上述させていただいた通り、交通事故に突然遭った被害者は、

- ————— ●
- 【どこで】 【どのように】 【どれくらい】
- ————— ●

治療を受けられるのかがあまりよくわかっておりません。そもそも治療を受けるためにどんな書類や手続きが必要かという知識はゼロに等しいと思っていただいてもいいかと思います。

そのような被害者の皆様が真っ先に手に取るのがスマホです。インターネット上で「どこ（整形外科？整骨院？）に受診をするのか」、「どのような治療（運動療法？徒手療法？物理療法？鎮痛薬・湿布の処方のみ？）を受けるべきなのか」といった情報を得ています。

このような交通事故後の被害者の受診までの動きを見ていくと、必然的に「**ホームページなどを活用したWeb上での情報提供・情報発信の重要性**」に気付かれます。交通事故に遭われた被害者の皆様が「何に困っているか？」を紐解いていけ

ば、交通事故治療による売上を無理に上げるのではなく、**必要最低限の取り組みをしていくこと**で、患者さんの救済と自院の成長の両立ができます。原因は交通事故であったとしても、痛みやしびれといった身体の不調、不安などの心の不調、補償面での困りごとなどでお悩みの患者さんをお一人でも多く救っていくことが整形外科としてもできると考えています。

## “無理なく”目指す【交通事故受け入れモデル】

「交通事故の件数は減っていくので、今後交通事故に遭われた患者さんは少なくなるのではないかと懸念される先生方も多いためか、交通事故受け入れ体制を整えている整形外科クリニックはあまり多くありません。実際に、検索エンジン（GoogleやYahoo!）を使って、「〇〇市 交通事故治療」で検索をしてみてください。検索結果の1番上から順番に見ていただき、『受け入れ体制が整っている整形外科クリニックと一目で分かるホームページ』はあまり見当たらないのではないのでしょうか。つまり、交通事故の件数は減ってはいるものの、交通事故治療の受け入れ強化をしている整形外科クリニックも少ない状態となっているという現状があり、まずは**ホームページなどを活用した情報発信から無理なく受け入れ体制を整えるだけでも、他院との差別化を図ることができます。**

## 更なる強化を目指す 整形外科クリニックも 最近は増えています！

上述した通り、交通事故について、ホームページ等を活用して、情報発信をする整形外科では、治療を受ける被害者が増えており、無理なく目指せる交通事故受け入れモデルは整形外科における交通事故治療の、いわば第一ステージになります。

そして、次の第二・第三のステージとして、【交通事故受け入れ強化モデル】・

【交通事故受け入れ地域一番モデル】で更なる強化を目指される整形外科クリニックも増えています。第二・第三ステージになりますと、**受け入れた後の院内体制・オペレーションの強化、弁護士との連携による補償面での手厚いサポートが受けられる体制**を整えていらっしゃいます。

また、最近の整骨院業界の時流におきましても、「医接連携」の重要性が高まっており、整形外科との連携を望んでいる整骨院が増えているのも事実です。整骨院以外にも、損保会社・損保代理店、弁護士事務所などの外部団体からのご紹介を上手に活用している整形外科クリニックもございます。

**「交通事故治療なら、あの整形外科クリニックに頼めば安心！」**という基盤を作り、不安定と思われがちな交通事故治療による売上を長期的に安定化させることを目指されてはいかがでしょうか。

# コンサルタントによる解説講座

## 医療保険売上だけに依存しない！ 交通事故治療を柱にする売上の目安と “無理なく”売上を上げるための4つのポイント！



ご挨拶が遅くなりました。私は株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科・整形外科グループの伊佐（いさ）と申します。現在、全国各地の整形外科クリニックの経営をお手伝いさせていただいております。

ここまで本レポートをお読みいただき誠にありがとうございます。ここからは、レポートをお読みの皆様が交通事故治療の強化で目指すべき**ステージ毎の売上シミュレーション**と**“無理なく”売上を上げるための4つのポイント**を解説いたします。

### 交通事故患者さん受け入れによる売上シミュレーション

まずは、交通事故患者さんの受け入れによって、自賠責保険の売上はどれくらいを目指すのか、下記を参考にしてみてください。目標数値の立て方の参考になれば幸いです。先生方それぞれがお考えの交通事故に遭われた患者さんを受け入れるスタンスによって異なりますが、より受け入れ体制が整っているほど単価が高くなっていく傾向にあります。**医院経営に成長ステップがあるように、交通事故に遭われた患者さんをどの程度受け入れていくのかをまずは決めてみてください。**

|          | 1 <sup>st</sup> stage<br>交通事故<br>受け入れモデル | 2 <sup>nd</sup> stage<br>交通事故受け入れ<br>強化モデル | 3 <sup>rd</sup> stage<br>交通事故受け入れ<br>地域一番モデル |
|----------|------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------------|
| 患者数（名）   | 50～60                                    | 90～120                                     | 150～                                         |
| 新規患者数（名） | 10～15                                    | 20～30                                      | 50～                                          |
| 患者単価（円）  | 6万～7万                                    | 7万～9万                                      | 10万～                                         |
| 売上（円）    | 300万～420万                                | 630万～1,080万                                | 1,500万～                                      |

“無理なく”売上を上げるための4つのポイント

Point 01 交通事故治療受け入れモデルを目指す！

月商2,000万円をなかなか超えられない整形外科クリニックの経営数値を拝見しておりますと、下記のような数値がほとんどです。

月商2,000万円を安定して超えられていない先生方も同じような数値ではないでしょうか？ **まずは【交通事故受け入れモデル】を目指しましょう！**

|          | 月商2,000万円の壁<br>ステージ | 1st stage<br>交通事故<br>受け入れモデル |
|----------|---------------------|------------------------------|
| 患者数（名）   | 20～40               | 50～60                        |
| 新規患者数（名） | 5～10                | 10～15                        |
| 患者単価（円）  | 5万                  | 6万～7万                        |
| 売上（円）    | ～200万               | 300万～420万                    |

Point 02 Webを活用した集患方法を知る！

交通事故に遭われた方は、インターネット上で「〇〇市 交通事故治療」、「〇〇市 交通事故整形外科」、「〇〇市 むちうち治療」などといった検索キーワードで「どこで治療を受けるのか？」と探します。そのため、**整形外科側としてはこれらの検索キーワードで検索エンジン上位にヒットさせる取り組み**をしています。具体的には、

- ① ホームページで交通事故ページの作成
- ② GoogleビジネスプロフィールやYahoo!プレイスの活用
- ③ ブログ、Instagram、YouTube等のSNSの活用
- ④ クリック課金型広告の活用（P P C 広告）

といった取り組みがあります。



## “無理なく”売上を上げるための4つのポイント

### Point 03 Web以外のブランディング強化を図る！

交通事故、医療保険に関わらず、近年の主要な集患方法はWebになります。しかし、安定的に成長を続けられているクリニックは知人の紹介や外部団体からの紹介が多くを占めています。いつの時代にあっても、**Web集患以外の”オフライン集患”**も取り組まなければいけません。具体的には、

- ① 院内のツール活用（交通事故啓蒙用ポスター、パンフレットなどの活用）
- ② 外部団体との連携（整骨院、損保会社、弁護士事務所などからのご紹介）

誰しもが予期せぬタイミングで交通事故に遭う可能性があります。そんな時に、家族や知人から「〇〇整形外科は交通事故の治療の受け入れをしてくれるよ！」とご紹介していただけるケースも多く、ぜひ取り組むべきです！

▼ポスター例



▼パンフレット例



### Point 04 院内患者対応・オペレーション教育体制を構築する！

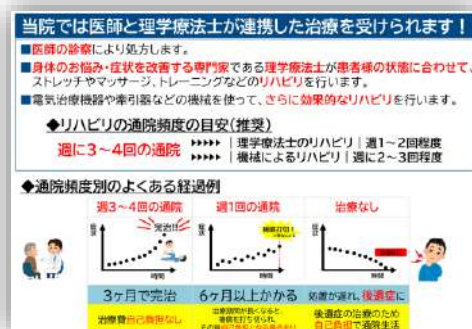
せっかくご来院いただいたとしても、**スタッフが自賠責保険の仕組みを知らないために、本来、自賠責保険を活用できる患者さんが治療費を支払わなければならない、クレームになることがあります。**これは整形外科でのあるある事例になります。また、「交通事故」（＝面倒だ）という個人的な印象をもつ理学療法士によって離脱が多い整形外科も少なくありません。

▼通院指導ツール例

具体的には、

- ① 損保基礎知識や電話対応マニュアル等の整備
- ② 当院の通院例を掲載したツールの活用など

といった取り組みがあります。



## ※ 本レポートをお読みいただいた方へお知らせ※

このレポートでご紹介をした「安定して月商2,000万円を超える整形外科クリニック」を作るための「交通事故治療を無理なく強化する方法」がわかるセミナーをご用意しました。

# 整形外科 月商2,000万円の壁突破セミナー 【交通事故治療強化版】

**オンライン開催** PC・スマホがあればどこでも受講可能!

### 開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

全日程  
オンライン  
開催

2023年  
7月 **29** 日

16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

申込期日

7月25日(火)

2023年  
7月 **30** 日

10:00~11:30 (ログイン開始9:30~)

申込期日

7月26日(水)

2023年  
8月 **6** 日

10:00~11:30 (ログイン開始9:30~)

申込期日

8月2日(水)

2023年  
8月 **19** 日

16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

申込期日

8月15日(火)

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。  
セミナー参加方法の詳細は「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

本セミナーは大変お忙しい経営者であり、**院長である先生方のために1時間30分とコンパクトにして開催**をさせていただきます。

“無理なく”交通事故治療を強化するための「経営数値の理解」「集患方法」「院内の作り方」「患者対応」などをしっかりとお伝えします。**全日程をオンラインで開催**いたします。

月商2,000万円を安定して超えるための戦略を立てたい先生、交通事故治療の受け入れ体制を無理なく強化したい先生は是非、ご参加ください!

セミナー参加後は**無料での個別相談会も実施**しておりますので、この機会をご活用ください。

先生方のご参加を心より楽しみにしております。

## 本セミナーでの内容を少しだけご紹介！

- 月商2,000万円を安定して超えるための医療保険と自賠責保険の売上構成比
- 停滞期から安定して月商2,000万円を達成したクリニックの事例紹介
- 自院における交通事故治療の受け入れ体制の決め方と目標設定の方法
- 自賠責保険売上を安定させるために必要な数値指標
- 自賠責保険売上の目標に合わせた必要な人員
- 意外に知られていない、自賠責保険の仕組み
- 受け入れ体制の方針に合わせた交通事故患者の安定的な集患体制の作り方
- “集患”だけではない”啓蒙活動”を意識したホームページ作りのポイント
- 業務効率化に役立つ！初診患者がスムーズに受付・診察が受けられる

### 交通事故ページの作り方

- 費用対効果が良い！既存患者からの自賠責患者を紹介してもらう方法
- 自賠責患者の新患が平均10名増えた整形外科クリニックの取り組み紹介
- ポスター、カード、パンフレットを活用した既存患者への認知の徹底方法
- 交通事故関連ワードで、地域で上位掲載される無料の対策大公開
- 無料かつ効果的な情報発信媒体の紹介と活用事例
- 超効果的な「ネット広告」の使い方と事例紹介
- 患者対応のレベルを上げる！スタッフへの交通事故の知識を共有する

### マニュアル紹介

- 医師だけに頼らない！診療効率化を実現する多職種連携型診察スタイル
- 属人化させないためのリハビリ室における通院指導方法
- 患者からの「治療費ゼロを知らなかった」のクレームを受けないための

### スタッフ教育例

- 無料でできる！交通事故患者の通院管理シート活用例
- 交通事故患者からの電話対応で、受付担当が陥りやすい過ちとその対策
- 整骨院や弁護士事務所との外部機関との連携事例のご紹介

## 追伸：お客様の声をご紹介します

過去2回、弊社が開催いたしました

「安定して月商2,000万円を突破する整形外科クリニックの作り方セミナー」の参加者のお声をご紹介します。

### 第一弾

#### 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セミナー

これまで経営について深く考えずやってきたので勉強になりました

具体的な数字目標を提示して頂き、有難うございます。当院の立ち位置を知るところから始めていきます。また、当院の弱点が分かったので、その部分の強化をしていきたいと思います。

本日はありがとうございました。

来年、整形外科の分院設立を予定しておりますが、

月商2,000万を安定して超えるための具体的な取り組みがわかり、大変有意義なセミナーでした。

コンサルをお願いしたいときには、またご連絡させていただければと存じます。ありがとうございました。

これまでも開業前から船井さんの記事などいろいろ拝見させてもらい活用させていただいてます。今回セミナーに参加して自院のこれからの方向性を確認することができました。大変勉強になりました。

リハビリ強化型の経営について参考になった。本日のセミナーで学んだことを活かして、運動リハや自賠などを具体的にどのように売り上げをあげていくかもう少し勉強していきたいです。

明確な数値目標、今後の課題の抽出、収益アップのための方法や改善すべきことなどが分かりやすく大変参考になった。ありがとうございました。

自院の現状を把握することがまず必要であることが分かった。また、2000万クリニックになるための一つの目安がよくわかりました。

大変有益なお話ありがとうございました。特にリハビリスタッフの生産性向上や自賠責についての患者教育、治療の目安などの情報提供など新たな多くの視点が得られました。

## 追伸：お客様の声をご紹介します

### 第二弾

### 実践版！安定して月商2000万円超え整形外科の作り方セミナー

実践的な内容で、とても勉強になりました。経営者は相談相手がおらず、孤独で同じ悩みを抱えているのだと共感しました。セミナーに参加して良かったです。

短期間にこれほどの売り上げをアップしていたのが驚きです。開業当初の大変さは私も同感でした。今は落ち着きましたが、今後参考になる取り組みもありました。今回のセミナーは明確な目標数値から落とし込んだ課題についての講座でしたので良かったと思います。

診察周りのオペレーションに関して非常に参考になりました。先生の想いも伝わってきました。自院での今後のプラン作成の一助にしたいと思います。ありがとうございました。

整形外科クリニックの発展には、やはり「素直な心」が大事であると再認識した。うちも、月収2000万を目指そう！と思った。

大変申し訳ございませんが、ここでは掲載しきれないほどのコメントをたくさんいただいておりますが、本レポートにおきましては、一部のお声をご紹介します。

過去の「月商2,000万円の壁突破セミナー」で学ばれた先生方のお声を参考にさせていただき、本セミナーへの参加をご検討いただけたらと存じます。

先生方のご参加を心よりお待ちしております！

セミナーの詳細・お申し込みはこちら！

# 整形外科 月商2,000万円突破セミナー 交通事故治療強化版

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

## 開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

全日程  
オンライン  
開催

2023年  
7月29日(土)  
16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

申込期日

7月25日(火)

2023年  
7月30日(日)  
10:00~11:30 (ログイン開始9:30~)

申込期日

7月26日(水)

2023年  
8月6日(日)  
10:00~11:30 (ログイン開始9:30~)

申込期日

8月2日(水)

2023年  
8月19日(土)  
16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

申込期日

8月15日(火)

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。  
セミナー参加方法の詳細は「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

●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みに適用となります。

## 講座内容

### 第1講座

### 整形外科クリニックの基本売上構成における交通事故治療売上の実態

整形外科クリニックにおいて安定して月商2,000万円以上を維持するためには、医療保険はもちろん、交通事故治療による売上も重要な要素です。整形外科クリニックがなぜ交通事故治療の集患に力を入れるべきか?整形外科クリニックにおける交通事故治療の実態を解説します。

#### 【講座の流れ】

- ・整形外科クリニックの基本成長パターン
- ・整形外科クリニックにおける一般的な交通事故治療による売上比率
- ・交通事故治療による売上方程式
- ・交通事故治療で売上を伸ばされた整形外科クリニックの事例



株式会社船井総合研究所 整形外科チーム 伊佐 常紀

### 第2講座

### 交通事故治療を売上の柱にした事例公開

交通事故治療の売上を上げるために必要な集患方法と患者のニーズに合わせた通院指導の方法を事例を基にご紹介!

#### 【講座の流れ】

- ・検索で上位表示させるためのPPC広告やMEO、SEO対策
- ・HPの交通事故ページから来院いただく方法
- ・既存患者やその紹介経由の交通事故に遭われた患者に来院いただく方法
- ・適切に交通事故治療を受けていただくための通院指導方法



株式会社船井総合研究所 整形外科チーム 伊佐 常紀

### 第3講座

### まとめ講座

本日のセミナーのまとめとして、今後取り組むべきことをおさらいします。



株式会社船井総合研究所 整形外科チーム リーダー 先森 仁

## お申込み方法



### 【PCからのお申込み】

下記セミナーページから  
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100909>

### 【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから  
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」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 < [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

# 整形外科医院を経営されている方必見

## いまメルマガ登録をすると…

# 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

明日のグレートカンパニーを創る  
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

#### 整形外科業界

#### 2023年時流予測レポート

- 2023年の整形外科クリニックの経営テーマ
- ポストコロナに向けて取り組むべき施策
- プレ2024改定に向けて取り組むべき施策

#### 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！

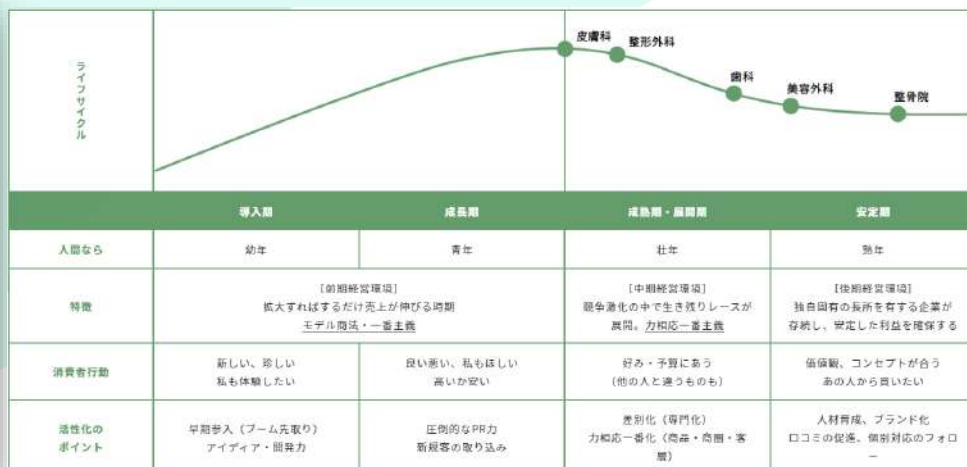
小冊子一括ダウンロードはこちら！

※メールマガジンに自動登録されます。



# 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様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。  
皆様もご存じのとおり、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5名が全国の  
整形外科医院をサポート

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です。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しています。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ます。

経営に関する  
無料相談はこちら！



船井総合研究所  
病院・クリニック経営  
専門HPはこちら！

