

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!

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

2024年
2月17日(土)
16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

お申込み期日
2月13日(火)

2024年
2月18日(日)
10:00~11:30 (ログイン開始9:30~)

お申込み期日
2月14日(水)

2024年
2月24日(土)
16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

お申込み期日
2月20日(火)

2024年
2月25日(日)
10:00~11:30 (ログイン開始9:30~)

お申込み期日
2月21日(水)

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。

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 整形外科チーム リーダー 小栗 陵太



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 整形外科チーム チーフコンサルタント 今 勝彦



第3講座 まとめ

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 整形外科チーム リーダー 小栗 陵太

セミナーのお申込みはこちら!



【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/109197>

【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 > 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。

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。※メール・お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。
※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

大好評企画の2,000万セミナー 第一弾をアンコール開催

大反響
につき
リピート
開催!

- ✓ 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

そのような先生方もぜひご安心ください!

安定して

月商

2,000万円を 突破した整形外科クリニックの 成長パターンを徹底解剖

<事例紹介:月商2,000万を突破した整形外科の成長パターン>



株式会社船井総合研究所
整形外科チーム リーダー
小栗 陵太

月商2,000万円の達成ステップは、さまざまなパターンがあります。
どのパターンを選択しますか?

安定して月商2,000万を達成するためには、整形外科クリニックの基本的な売上ステップを理解し、自院の状況を把握した上で、現在のクリニックに合った最適なパターンを選択することが、一番の近道です。

事例①:人口38万人 地方都市(3km商圏人口37万人)

集患強化型+交通事故治療強化型パターン

事例②:人口46万人 地方都市(3km商圏人口30万人)

診療・業務効率強化型+接遇・患者対応強化型パターン

事例③:人口5万人 小都市(10km商圏人口16万人)

運動器リハビリ強化型パターン

事例④:人口6万人 小都市(10km商圏人口5.5万人)

運動器リハビリ強化型+交通事故治療強化型パターン

事例⑤:人口3万人 小都市(10km商圏人口6万人)

診療・業務効率強化型+集患強化型パターン

事例⑥:人口26万人 地方都市(5km商圏人口14万人)

介護リハ・自費強化型+接遇・患者対応強化型パターン

事例に基づく成長パターン6つの基本の型とは? **5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!

2024年
2月17日(土)
16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

2024年
2月18日(日)
10:00~11:30 (ログイン開始9:30~)

2024年
2月24日(土)
16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

2024年
2月25日(日)
10:00~11:30 (ログイン開始9:30~)

※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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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.S109197

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。) → 109197

月商2,000万を超える整形外科 クリニックの成長パターンとは？



株式会社船井総合研究所 小栗 陵太

月商2,000万を前に 業績が止まる“停滞期”

弊社はこれまで、全国各地の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。よくある事例として、開業後から業績は伸び続けてきたが、ある一定の水準から伸びにくくなるということがあります。つまり、過去の推移から予測された業績や目標とする売上に届かず、業績が停滞する・伸び悩むといったケースがよく見受けられます。

整形外科クリニックにおける 月商2,000万の壁とは

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）を目指される中で、月商2,000万円（年商2.4億円）の手前で停滞される医院が多く、弊社では、

「月商2,000万円の壁」と呼んでいます。

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24回医療経済実態調査報告（2023年5月）」より弊社加工）

月商2,000万円を突破する ための【4つの“知る”】

安定して月商2,000万円を達成するクリニックは、集患、診療・業務効率強化、運動器リハビリ強化、交通事故治療強化、接遇強化といった対策を、クリニックに合ったパターンで取り組んでいます。業績が停滞・伸び悩むケースにおいては、自院にとって業績が伸びるパターンを把握していない、結果が出やすい最適な順序での対策が進められていないといったことが考えられます。他院で成功した施策だけをそのまま行うだけでは、結果が出ない場合も多くあります。

「月商2,000万円の壁」を突破するためには、集患、効率化、運動器リハビリ強化等の具体的対策に取り組む前に、クリニックに合った目標と計画を立てることから始めていく必要があります。

そのためにも、まずは、以下の4つの事項を把握しましょう。

- ①自院の立ち位置
- ②Webの完成度
- ③経営数値から見る強み・弱み
- ④オペレーションの完成度

月商2,000万円を突破するための【4つの“知る”】

前章で説明した【4つの“知る”】について、解説します。

①自院の立ち位置

地域における自院のシェア率を把握されていますでしょうか。シェア率とは、自院の年間の売上が、自院の商圈における整形外科クリニックの年間売上の何%を占めているかということです。仮に、3km商圈内でその中の人口から算出される売上が10億円、自院の売上が2億円の場合、シェア率は20%です。このシェア率を知ることで、地域における立ち位置がわかり、それによって戦略の考え方も変わってきます。

②Webの完成度

Webによる新規集患体制が十分に構築できているかは、業績に大きく影響します。Webには様々な対策はありますが、主に中心となるのはホームページです。

そして、集患できるホームページかどうかが一番のポイントです。きれいで見やすいかという点のみでなく、ホームページが見られている数、見た方が来院につながっているかに着目し、対策する必要があります。

③経営数値から見る強み・弱み

売り上げの内訳はクリニックによって様々です。そのため、自院における強み・弱みを知り、強みとしてさらに伸ばしていく数値、改善していく数値を決め、数値に基づいた施策を決めていきます。

④オペレーションの完成度

オペレーションの無駄を省かなければ、安定して月商2,000万円を超える医院運営は難しいです。業績が伸びるにつれて、患者数も増えるため、患者の待ち時間、職員の残業時間を増やすことなく、診療をするには、オペレーションの導線、仕組みを見直すことが求められます。

これら4つの“知る”の詳細については、セミナーでご説明いたします。

業績アップに向けた基本の6つの型とは

弊社の月商2,000万円を突破した事例においては、前述した4つの項目を把握したうえで、目標、計画を立て、自院にあった成長パターンを辿られています。成長パターンは各クリニックで異なりますが、成長パターンを分解すると、基本となる6つの型があります。その6つの型を紹介します。

① 集患強化型

② 診療効率強化型

③ 運動器リハビリ強化型

④ 交通事故治療強化型

⑤ 自費強化型

⑥ 接遇患者対応強化型

これらの基本の型を理解し、自院に合った型の組み合わせ、いわゆる自院に最適な成長パターンを選択していきましょう。次のページからは、この基本となる6つの型について解説します。

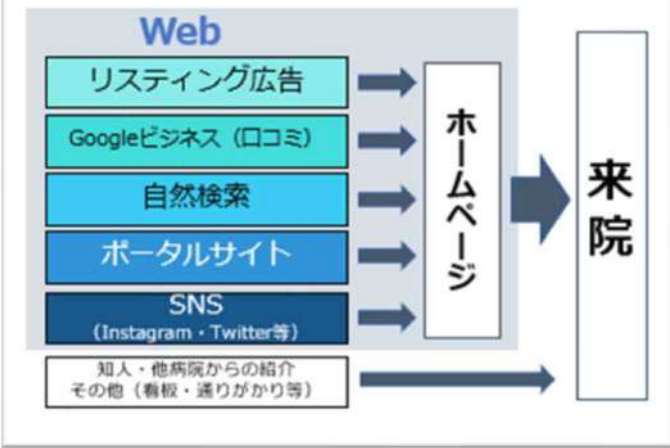
～月商2,000万円突破のための基本の6つの型～

① 集患強化型

業績アップには患者数増加は必須ですが、月商2,000万円突破に向けて、あとどれくらいの患者数が必要であるか把握されていますでしょうか。売上の方程式は「レセプト数（患者数）」×「レセプト単価」であり、レセプト枚数を増やすためには、まず“入口”として、初診数を増やす必要があります。目標に向けて、レセプト枚数1,500枚を下回っている場合、集患強化にて初診数・レセプト枚数を増やしていきましょう。

特に、自院に初めて来る“新患”の集患対策に注力していくことが重要です。都市・地方部どちらにおいても、初診数600～、新患数300～といった事例もあります。

新患増加に向けては、地域性、周辺人口等考慮し、最適な集客方法を選定しますが、どのクリニックにおいても中心となるのはWebです。ホームページ対策、Web広告、Googleマップ等の対策を掛け合わせ、実際に新患数が増えているか効果判定の上、Web対策を実施していきましょう。



② 診療・業務効率強化型

患者数が増えていく過程において、診療時間内に患者数を診療していくためには、診療・業務の効率化を進める必要があります。診療効率を進めなければ、患者さんの待ち時間は増加し、患者さんの定着率は下がり、運営に必要なリピーターが安定して増えにくい状況になります。また、残業時間が増え続けることで、医師・スタッフは疲弊し、スタッフの定着率も下がっていくでしょう。安定して月商2,000万を突破する運営のためには、スタッフがスキルアップし、そのスタッフが定着して、生産性の高い運営を持続することが求められます。

の目標診察人数を設定し、クランク採用・育成、動線の見直し、初診患者の対応オペレーションの統一などの施策を行います。これらの具体的な施策は診療・業務の全体像の把握をした上で、優先順位を決めていきましょう。以下に診療中の行動を計測した結果の例を掲載します。

行動分類	業務時間	割合
待機	0:05:13	7.86%
移動	0:02:51	4.29%
カルテ入力（患者カルテ・処方等）	0:19:25	29.24%
カルテ操作	0:04:30	6.78%
事務的手続き	0:01:29	2.23%
患者との会話・説明（医療にかかわる内容）	0:19:26	29.27%
患者との会話・説明（医療に関わらない内容）	0:01:03	1.58%
診察（検査・評価・患部確認）	0:06:29	9.76%
診察（処置）	0:02:35	3.89%
スタッフへの支持・説明・確認	0:03:23	5.10%
合計	1:06:24	100.00%

※この場合、カルテ入力の割合が高い為、クランク採用・育成がポイントになります。

診療効率化を進めるには、1時間あたり

～月商2,000万円突破のための基本の6つの型～

③ 運動器リハビリ強化型

PTの人員を増やし、運動器リハビリを強化するクリニック（施設基準：運動器Ⅰ）は年々増加しています。整形外科クリニックにおいて運動器リハビリは、業績アップにかかせない、売上の柱の1つになります。一方、リハビリの生産性については、詳しく把握していない、売上の上げ方が分からないなど、お悩みのお声が多いのも実情です。ここでの生産性とはPT1人、またはリハビリスタッフ1人あたりの売上です。生産性が低いまま、PTが増えると、業績は伸びにくくなり、人件費率も高くなっていきます。生産性の高いリハビリ運営のためには、リハビリ室の現状を数値で把握し、数

値に基づいた運営と対策を進めることが必須です。まずは、リハビリに関連する数値を調査の上、各数値の目標を設定します。

予約単位枠数	318
海印寺予約単位数	318
新患者（人）	16
キャンセル単位数	39
取得単位	282
計画書	27
予約稼働率	100%
キャンセル率	12.3%
実稼働率	88.7%

・PTの数値結果の例
こちらの数値と弊社の事例を比較すると、PT1人あたりのひと月の生産性に月に40万円以上の差が生じる場合があります。

また、運動器リハビリ強化には、マネジメントも重要です。主任教育、リハビリ運営のオペレーション強化や整備にも力を入れながら、生産性の高いリハビリ運営の体制を構築しましょう。

④ 交通事故治療強化型

業績を上げる中で、交通事故治療による自賠責保険売上に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。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50万円～150万円で留まっております。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」等の理由により、交通事故治療の集患に注力されていないケースも多く見受けられます。

しかし、交通事故治療は、リハビリとの親和性と収益性が高いため、治療の適切な対応ルールを決め、交通事故に遭われた方に必要な情報発信をすることで、“無理な

く”交通事故の患者さんを受け入れ、業績を伸ばされる整形外科クリニックも増えております。

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。また、ホームページを見て来院される方が多いため、適切な情報発信をすることで、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ます。

まずは、自院の交通事故治療における患者数、請求単価、月ごとの新患者数・離脱数、そして交通事故治療におけるリハビリ体制を確認し、無理なく交通事故治療強化を進める計画を立てましょう。

～月商2,000万円突破のための基本の6つの型～

⑤ 接遇・患者対応強化型

今後、整形外科クリニックでは“競合激化”と“人口減少”が加速することで、固定客化力の重要性がさらに増していきます（固定客＝リピーター）。レセプト枚数を安定させるためには、新患だけでなく、リピーターの獲得（再初診の増加）、そして、治療途中の離脱を防止する必要があります。そのため、来院された患者さんが「また通いたい」と思ってもらえるクリニックを目指し、接遇力の強化や、ニーズを把握し適切な患者教育ができるコミュニケーションのスキルアップの対策をしていくことが求められます。

接遇力強化について、接遇研修を過去に

実施したことがあるクリニックもあるかと思いますが、より接遇力を上げるには、定期的な振り返りとアウトプット、客観的な評価とフィードバックの実行が必要です。

	内容	自己	管理者
1	どんなに忙しい時でも不安な時でも1秒待機して1秒目を合わせる	3	2
2	クッション言葉を揃えて依頼・感謝を伝える	2	2
3	マスク着用時だからこそ、口角を上げて、患者さん	2	3
4	小さいことほど丁寧に、当たり前のことほど真剣に	2	2
5	相手の立場に自分を置き換えてみる	1	1

患者様アンケートについて

アンケートのご協力をお願いします！

本日は当院をご受診いただき、誠にありがとうございました。

当院は「医療の質と患者サービスの向上」を図るためにアンケートを実施しております。

皆様のご意見をもとにクリニックをより良くしていくための取り組みです。

3分～5分ほどで終了しますので、恐れ入りますが、ぜひご協力をお願いします！

左のこちらのQRコードをお読みください！

①スマホの「写真」を起動
②左のQRコードにかざす
③サイトのURLをタップ

↑自己評価と管理者評価による具体的な実施事項と評価をおこないます。

←患者さんにアンケートを行い接遇力・対応の評価指標を作成して、振り返る機会を設けます。

⑥ 介護リハ・自費強化型

月商2,000万円の達成には、医療保険による売上が主軸となり、次に自賠責保険・労災の売上の構成比が多いです。そして、それに付加する形で、クリニックの長所や方向性に沿い、介護保険のリハビリ、自費治療についても取り組まれる事例もございます。

介護保険のリハビリとしては、医療保険における運動器リハビリでの治療が終わったあと、介護保険を持ち、リハビリが必要な方には、そのままワンストップで、通所リハビリ・訪問リハビリを提供することで法人で継続して関わられるメリットがあります。

介護保険、自費治療のどちらについても、売上アップには、マーケティングの強化が必要です。Webによる情報発信はもちろん、院内における掲示やポップ、パンフレットなどによる対策も実施していきましょう。また、月商2,000万の売上の柱の1つとするには、売上目標を設定し、その売り上げ目標達成に必要な患者数などの数値を管理しながら、数値に基づいたアクションを実行することが重要です。

月商2,000万円達成に向けて、様々な成長パターンがあります。ここまでご紹介した基本の6つの型をもとに、自院に合った成長パターンを選択しましょう。

◆整形外科クリニックの成長に向けた ロードマップ・売上計画の作成方法をご紹介します！

月商2,000万円達成に向けて、自院の課題や強みを把握した上で、基本の6つの型をもとに、自院に合った成長パターンを選択し、最適なロードマップ、売上計画を作成しましょう。

◆ロードマップ作成

月商2,000万突破を目指す際には、目標を達成したときの理想とするクリニック像を踏まえ、ゴールからの逆算によるアクションプランを策定します。



◆売上計画

売上目標を策定し、毎月達成度の振り返りましょう。医療保険売上、自賠責売上、労災売上、自費売上と細分化し、数値をもとにアクションを実行します。

	合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全体予算	243,200,000	19,250,000	18,250,000	22,900,000	21,850,000	18,250,000	20,900,000	19,500,000	18,300,000	20,650,000	23,050,000	20,650,000	19,650,000
確定	99,922,941	19,280,239	19,230,233	23,237,319	21,544,060	18,930,233							
予算一確定	138,477,059	(30,239)	(980,233)	(337,319)	305,940	(680,233)	20,900,000	19,500,000	18,300,000	20,650,000	23,050,000	20,650,000	19,650,000
半月予算達成率	-	100%	105%	101%	99%	104%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	100%	103%	102%	101%	102%	84%	73%	64%	57%	50%	46%	42%
医療保険予算	212,000,000	17,000,000	16,000,000	20,000,000	19,000,000	16,000,000	18,000,000	17,000,000	16,000,000	18,000,000	20,000,000	18,000,000	17,000,000
確定	88,926,592	17,000,239	16,593,222	20,039,010	18,700,899	16,593,222							
予算一確定	123,073,408	(239)	(593,222)	(39,010)	299,101	(593,222)	18,000,000	17,000,000	16,000,000	18,000,000	20,000,000	18,000,000	17,000,000
半月予算達成率	-	100%	104%	100%	98%	104%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	100%	102%	101%	100%	101%	84%	72%	64%	57%	50%	46%	42%
自賠責予算	24,000,000	1,700,000	1,700,000	2,200,000	2,200,000	1,700,000	2,200,000	1,900,000	1,800,000	2,000,000	2,400,000	2,100,000	2,100,000
確定	9,804,090	1,650,000	2,000,000	2,300,000	2,154,090	1,700,000							
予算一確定	14,195,910	50,000	(300,000)	(100,000)	45,910	0	2,200,000	1,900,000	1,800,000	2,000,000	2,400,000	2,100,000	2,100,000
半月予算達成率	-	97%	118%	105%	98%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	97%	107%	106%	104%	103%	84%	72%	64%	56%	50%	45%	41%
労災予算	4,800,000	350,000	350,000	500,000	450,000	350,000	500,000	400,000	300,000	450,000	450,000	350,000	350,000
確定	2,299,143	320,000	439,011	601,121	500,000	439,011							
予算一確定	2,500,857	30,000	(89,011)	(101,121)	(50,000)	(89,011)	500,000	400,000	300,000	450,000	450,000	350,000	350,000
半月予算達成率	-	91%	125%	120%	111%	125%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	91%	108%	113%	113%	115%	92%	79%	72%	63%	56%	52%	48%
自費予算	2,400,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
確定	1,192,259	310,000	198,000	297,188	189,071	198,000							
予算一確定	1,207,741	(110,000)	2,000	(97,188)	10,929	2,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
半月予算達成率	-	155%	99%	149%	95%	99%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	155%	127%	134%	124%	119%	99%	85%	75%	66%	60%	54%	50%

◆成長したクリニックの軌跡

月商2,000万円を達成したクリニックの事例をご紹介します

集患強化型 + 交通事故治療強化型

A整形外科クリニック

月商1,600万円→**月商2,000万円**

半年間で

実施
事項

- ・ 集患できるHPに一新
- ・ GoogleビジネスによるMEO対策
- ・ Google広告の開始と運用
- ・ 交通事故患者への教育
- ・ 来院頻度コントロール
- ・ 診察室とリハビリ室の連携強化

▶ 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。また、強みである柔道整復師の活性化により交通事故治療も強化。新規患者の集患と交通事故患者の集患を行うことで、医療保険売上のみならず、自賠責保険による安定した売上確保に成功し、約半年間で月商2,000万円を突破された事例です。

診療・業務効率強化型 + 接遇・患者対応強化型

B整形外科クリニック

月商1,700万円→**月商2,200万円**

1年間で

実施
事項

- ・ 診療効率化に向けたスタッフ採用
- ・ 定期的な接遇研修の実施
- ・ 待ち時間対策
- ・ 接遇研修後のフォロー体制構築
- ・ ペーパーレス化に向けたDX推進
- ・ 患者満足度調査の実施

▶ レセプト枚数増加により、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、待ち時間の増加や接遇・患者対応の質低下の改善が必要な状況でした。そのため、まずは診療業務の効率化を実施。そして、地域一番の固定客化を目指して、クリニック全体で患者への接遇及び患者対応研修とフィードバックを定期的に行うことで、月商2,000万円を突破された事例です。

運動器リハビリ強化型

C整形外科クリニック

月商1,800万円→**月商2,400万円**

1年間で

実施
事項

- ・ 運動器リハビリ処方数アップ
- ・ PT1人当たりの取得単位数管理
- ・ 運動器リハビリの予約枠数拡大
- ・ 離脱数削減に向けた接遇強化
- ・ リハ総合実施計画書算定
- ・ リハビリ室の無駄な業務削減

▶ PT生産性アップ×PT採用

PT10名を抱えており、PT1人当たりの売上高をクリニックでは把握できておらず、リハビリ室の生産性が低い状況でした。そのため、予約枠数拡大と計画書算定、採用等を実施しました。加えて、PT1人当たりの売上アップと離脱数削減に向けたマネジメント強化により月商2,400万円を突破された事例です。

◆成長したクリニックの軌跡

月商2,000万円を達成したクリニックの事例をご紹介します

運動器リハビリ強化型 + 交通事故治療強化型

D整形外科クリニック

月商1,600万円→**月商2,000万円**

1年間で

実施
事項

- ・運動器リハビリの生産性向上
- ・PTマネジメントによる稼働率向上
- ・交通事故患者の接客効率化
- ・来院期間の目安の掲示
- ・来院頻度コントロール
- ・診察室とリハビリ室の連携強化

▶ 運動器リハビリの生産性向上による業績アップ

PT1人当たり売上、リハビリ室の生産性が低い状況でした。そのため、運動器リハビリを2単位制から1単位制へ移行し、リハビリ患者数を増加させ、交通事故患者のリハビリも増やすことで、PT1人当たり売上が90万/月から120万円/月までアップし、月商2,500万円を突破された事例です。

診療・業務効率強化型 + 集患強化型

E整形外科クリニック

月商1,700万円→**月商2,500万円**

1年間で

実施
事項

- ・診療業務分担化
- ・診療効率化のための動線設計
- ・MEO対策・SEO対策による集患対策
- ・InstagramやLINE等のSNS活用
- ・MEO対策とGoogle広告の運用
- ・ポータルサイトの強化

▶ 院長の負担軽減のために診察回りの業務分担化

診療終了内に診療は終わらず、患者さんの待ち時間は長く、院長・スタッフの残業時間は多い状況でした。そこで、まずは、数値を基にしたロードマップを作成し、今後の目標を設定。診察回りの業務分担による診療効率化を強化し、その上で集患対策を実施した結果、月商2,500万円を突破された事例です。

介護リハ・自費強化型 + 接遇・患者対応強化型

F整形外科クリニック

月商1,400万円→**月商2,100万円**

1年間で

実施
事項

- ・医療接客研修の実施
- ・医療接客の自己評価シート活用
- ・患者アンケート実施
- ・HPからの情報発信
- ・自費が必要な患者への情報提供
- ・自費患者への接客強化

▶ 接客強化による固定客化力向上により離脱数の削減

法人の強みである介護リハ・自費患者の集患強化を実施。さらに、接客の質の向上のため、スタッフ全体に接客研修を行った。その結果、患者教育及び固定客化力の強化に繋がり、リピーターは増加、途中で離脱される患者数は減り、月商2,100万円を突破された事例です。

本セミナーの内容を少しだけご紹介！

本セミナーでお伝えする内容をほんの一部ご紹介させていただきますので、詳細を知りたい方は本セミナーにご参加ください！

集患編

- 効果的なネット広告の使い方と事例について
- 新規患者を集患できるWeb集患体制について
- 月商2,000万円に必要な商圈シェア率の算出方法について
- Webによる集患数を増やす方法と最適な広告媒体について

診療効率化編

- ポスター・カード・パンフレットを活用した既存患者への教育方法
- 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療スタイル
- 初診患者の対応マニュアルの変更とオペレーション統一による業務効率化
- 医師・看護師等のスタッフの動線の見直しについて

リハビリ室生産性向上編

- 属人化させないためのリハビリ室における通院指導
- 高生産を実現する運動器リハビリの徹底した数値管理方法
- OPT1人当たりの売上を上げる運動器リハビリによる運営方法
- 患者を固定客化させるための医療接遇自己評価シートの活用事例

クリニック経営編

- 地域一番レベルにもっていくために差別化すべき8つの要素
- 基本売上構成との差を理解するための経営数値の管理
- 停滞期から安定して月商2,000万を達成したクリニックの事例紹介
- 月商2,000万までの成長戦略を見据えた人事の採用計画について
- 数値で示すロードマップと売上計画の作成方法

追伸：お客様の声をご紹介します

過去3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1弾 安定して月商2,000万を超える整形外科クリニックの作り方セミナー

大変有益なお話ありがとうございました。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。


G整形外科クリニック
院長

本日はありがとうございました。2000万を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。


H整形外科クリニック
院長

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、2,000万円規模の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。


I整形外科クリニック
院長

第2弾 実践版！安定して月商2,000万超え整形外科の作り方セミナー

ゲスト講師である出田整形外科の発展には、やはり「素直な心」が大事であると再認識した。うちも、月収2000万を目指そうかなと思った。


J整形外科クリニック
院長

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。明確な目標数値から落とし込んだ課題について今後参考になる取り組みもありました。


K整形外科クリニック
院長

先生の想いも伝わり、大変参考になった。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。


L整形外科クリニック
院長

第3弾 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】

あらためまして、整形外科診療所の増収を図る事がいかに大切かを思い知りました。本日も貴重なご講演誠にありがとうございました。今後とも何卒宜しくお願い申し上げます。


M整形外科クリニック
院長

実施している対策の強化とともに、拝聴した内容の実践に取り組みたいと思います。損保会社との連絡対応などをはじめ、実践例を含めてもっと知りたいと思いました。


N整形外科クリニック
院長

現在取り組んでいる施策の中でもまだ詰めが甘いところがあること、新たな気付きもあり、大変参考になりました。


O整形外科クリニック
院長

ここでは掲載しきれないほどコメントをいただいておりますが、本レポートにおいては一部をご紹介します。過去の「月商2,000万の壁突破セミナー」で学ばれた先生方のお声を参考にいただき、本セミナーの参加をご検討いただければと存じます。

先生のご参加、心よりお待ちしております！

セミナーの詳細・申し込みはこちら

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

時流予測

整形外科業界

2024年時流予測レポート

- 整形外科業界の現状
- 2024年の整形外科クリニックの経営テーマと具体的な取り組み例

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

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

運動器リハビリ

- 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！

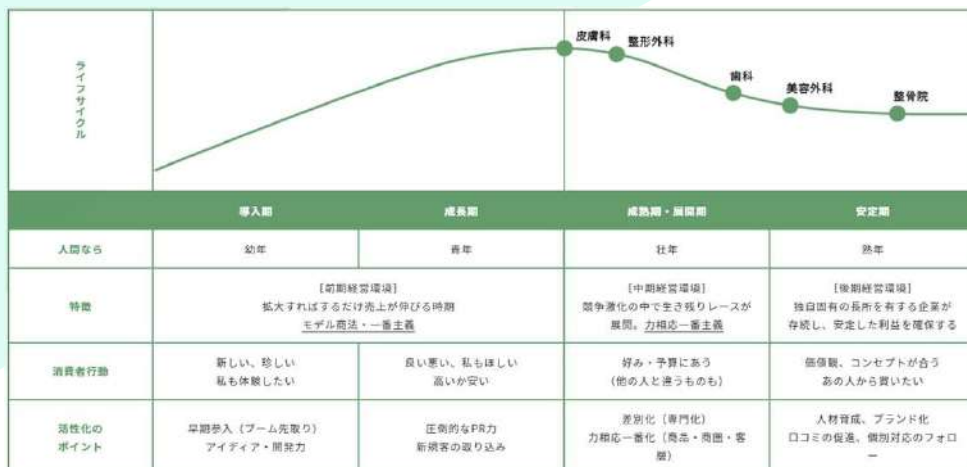
小冊子一括ダウンロードはこちら！

※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！

