

整形外科向け 交通事故診療強化セミナーのご案内

年商2億円を超えてきた整形外科クリニックが取り組んでいる交通事故診療強化

地域に根差した整形外科の 交通事故 診療の実際

交通事故被害者が治療難民にならないような受け入れ体制が必要と気がついてから、受け入れ態勢を強化しました。
当初は不安がありましたが、適切な対応を強化することで、満足度も治療効果も上がり、業務はスムーズになりました。

うえだ整形外科クリニック
院長 上田 英範 氏

よくある3つの大変さの解消に向けて

- 1 患者対応**
意欲治療の低い方や訴えが強い方の対応が難しく雰囲気が悪くなるので大変
- 2 書類対応**
通院が続かない方や事故から数か月後のご来院の方に書類が欲しいと言われても書類が書きづらくて大変
- 3 スタッフの協力体制**
業務に時間かかるにも関わらず、スタッフからの協力が得られにくく大変

西尾市の医療不足を感じ、受診難民を無くすべく開業を決意。開業わずか3年で単月2,000万円を超える地域に求められる診療所へ成長。適切な受け入れ体制を強化したことで、交通事故患者数が2年で9倍に増えた現在の方が業務がスムーズに回っている。

第1講座

整形外科クリニック業界と交通事故診療の動向

2024年の診療報酬改定は、人件費を上げDXへの投資を行い、医療サービスの質と生産性の両方を上げるための変化を迫られる”コスト増”の改定でした。一方で、整形外科クリニックの数は、年々増加傾向にあり、地域一番クリニックであっても集患対策が続けていけないといけない、”集客コスト増”の時代に入ってきております。そのようなダブルコスト増が分かっている中での、今後の地域一番クリニックの目指すべき方向性と経営のポイントの解説、及び整形外科クリニック運営における交通事故診療のポジションについて解説いたします。

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 野中 達裕



第2講座

地域に根差す整形外科クリニックが取り組む三方良しの交通事故診療

西尾市の医療不足を感じ、受診難民を無くすべく開業を決意。開業わずか3年で単月2,000万円を超える地域に求められる診療所へ成長。交通事故患者は整形外科診療所にとって大変なことが多いと言われ、自身でも多少大変さを感じていた。しかし、その現状が交通事故の被害者を受診難民にしていると気づき、不安はありつつも積極的に受け入れ始める。大変になると予測された業務は、患者数が9倍に増えた現在の方がスムーズに回っている。全国の受診難民が少なくなることを願い、交通事故治療を強化し急成長をされている診療所の実態を大公開。

うえだ整形外科クリニック 院長 上田 英範 氏



第3講座

交通事故診療を強化するための仕組みづくりと事例紹介

多数の事例をもとにルール化された、地域に根差すクリニックの交通事故患者への最新の対応方法を大公開いたします。そのまま使えるツールや具体的に組み立てる対策など、他では聞けないノウハウを徹底解説いたします。
適切な情報発信や受付での対応・リハビリスタッフの言葉がけ一つで、院内での雰囲気や患者さんとのコミュニケーションに変化を起こす方法など、明日からご活用いただける内容ばかりとなっております。

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4講座

まとめ講座

本日のセミナーのまとめと、明日から具体的に組み立てていただきたいことをお話させていただきます。

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



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選びください。

東京会場

2024年
6月30日

14:30~17:30
(受付開始 14:00~)

お申込み期限 6月26日(水)

船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア【八重洲】
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください

大阪会場

2024年
7月7日

13:00~16:00
(受付開始 12:30~)

お申込み期限 7月3日(水)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます

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
●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。

諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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/114562>



【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。

開催要項

東京会場

2024年
6月30日

14:30~17:30
(受付開始 14:00~)

お申込み期限 6月26日(水)

船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア【八重洲】

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

大阪会場

2024年
7月7日

13:00~16:00
(受付開始 12:30~)

お申込み期限 7月3日(水)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

船井総研セミナー事務局

E-mail: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。

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No.S114562

セミナー
情報を
スマホで!



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。) →

114562

さっそくですが、こちらの実践結果をご覧ください！
全国で交通事故診療を強化することで、患者数・業績が
大幅に伸びている整形外科クリニックが続出しています！

医院名	所在行政区 または 市区町村の人口 ※政令指定都市は 行政区の人口	月間 交通事故治療患者数 1年間の推移	月間 自賠責保険売上額 1年間の推移
A整形外科	5～10万人	35名/月 ➔80名/月 昨対比 229%	150万/月 ➔340万/月 昨対比 227%
B整形外科	3～5万人	24名/月 ➔49名/月 昨対比 204%	120万/月 ➔250万/月 昨対比 208 %
C整形外科	3～5万人	35名/月 ➔50名/月 昨対比 143%	190万/月 ➔320万/月 昨対比 168%
D整形外科	5～10万人	35名/月 ➔60名/月 昨対比 171%	180万/月 ➔360万/月 昨対比 200%
E整形外科	10～20万人	31名/月 ➔42名/月 昨対比 135%	270万/月 ➔400万/月 昨対比 148%
F整形外科	5～10万人	15名/月 ➔35名/月 昨対比 233%	130万/月 ➔390万/月 昨対比 300%
G整形外科	10～20万人	28名/月 ➔60名/月 昨対比 214%	100万/月 ➔380万/月 昨対比 380%
H整形外科	10～20万人	16名/月 ➔30名/月 昨対比 188%	75万/月 ➔250万/月 昨対比 333%

続けて、交通事故治療を強化して実績を出されている
整形外科クリニックからのコメントをご紹介します！

運動器リハビリとの親和性が高い！ リハビリ体制の充実で、治療効果は上がり業績もアップ！



A整形外科
院長

月間
交通事故治療患者数
35名/月→80名/月
1年で **229%**

月間
自賠責保険売上額
150万/月→340万/月
1年で **227%**

交通事故診療を強化する前の状況

運動療法を処方できる体制が整っていなかったため、ほぼ物理療法と診断書記載のみの加療でした。

交通事故診療を強化したきっかけ

運動療法を2単位制から1単位制に変更したことで、理学療法士の人員を変えずにより多くの患者さんに運動療法を処方できるようになったためです。

交通事故診療を強化してよかったこと

患者さんの状態がより早く回復するようになりました。後遺症診断の割合も減ったかと思われます。

土日や夜しか通院できない方もいるため、整骨院の併用は認めていますが、経過報告に定期的に来院してもらうようにしています。

交通事故診療の今後の取り組み

リハビリ室の拡張や設備の強化、PTの増員などによって、より後遺症が残らないような治療体制を構築していきたいです。

地域に信頼され、結果として、収益性も高い！



B整形外科
院長

月間
交通事故治療患者数
24名/月→49名/月
1年で **204%**

月間
自賠責保険売上額
120万/月→250万/月
1年で **208%**

交通事故診療を強化する前の状況

開院当初は業務が大変だという印象が強かったです。

交通事故診療を強化したきっかけ

集患対策をして、運動器リハビリの処方を増やしていったら自然に増えていきました。どのような患者さんにも寄り添って対応しており、スタッフが協力的であることも実績につながっていると思います。

交通事故診療を強化してよかったこと

地域の中で、事故なら当院という評判が立ってきています。地域に信頼されるには必要だと思います。収益的にもメリットが大きいです。

交通事故診療の今後の取り組み

当院の強みとして、これからもアピールしていきたいです。

ゲスト講師のご紹介



うえだ整形外科クリニック

愛知県西尾市一色町に2021年8月4日に開院。
地域に必要な整形外科クリニックの形を模索し急成長を遂げ、
現在も継続的に業績を拡大させている。

当院の強み・特徴は

- ✓ 思いやりの心を持った診療や対応
- ✓ No2である右腕の存在
- ✓ 充実したリハビリ体制
- ✓ エコーを用いた診療 です。

【略歴】

平成19年3月 金沢医科大学卒業
平成19年4月 名古屋医療センター研修医
平成21年4月 名古屋医療センター整形外科
平成25年4月 聖霊病院整形外科
平成27年4月 なかざわ記念クリニック整形外科

【資格】

日本整形外科学会整形外科専門医
日本整形外科学会認定リウマチ医
日本整形外科学会認定スポーツ医
日本整形外科学会認定
運動器リハビリテーション医



うえだ整形外科クリニック
院長 上田 英範 氏

◆『信頼される医療』を目指し、 愛知県西尾市に2021年8月4日に開院

私は、小さい頃から医師になることが夢でした。
両親の応援もあり、金沢医科大学を卒業し、医師になることができました。
医師になった時から
『スーパードクターや名医でなくてもよい。
地域の患者さんに信頼してもらえる医者になりたい』という想いを強く
持っています。

研修医の時には『自分の手術で症状が良くなり、元気になって在宅復帰
される』ということにやりがいや魅力を感じ、整形外科を選択することに
しました。

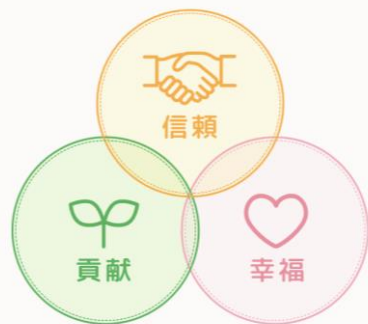
その後、西尾市の整形外科に従事していると、市の遠くから時間をかけ
て通院されている患者さんが多く、市内に整形外科クリニックが不足して
いることに気づきました。

また、私が理想とする信頼される医療を地域の皆様に対して積極的に行
いたいと思い、西尾市での整形外科クリニックの開業を決意しました。

◆ クリニック運営に必要な経営理念 『院長を含めた全スタッフの道しるべ』

開院当初は、経営やマネジメントについて、何も知らないということに気づき、運営の勉強を始めました。その中で、経営理念の必要性に気づき、クリニック独自の経営理念を作成しました。

経営理念は、スタッフの道しるべとなるためにも、院長自身の言葉で作る必要があると思います。
医師になった時からの想いである
『信頼される医療』も理念として明記しており、
スタッフにはそれを定期的に伝えています。



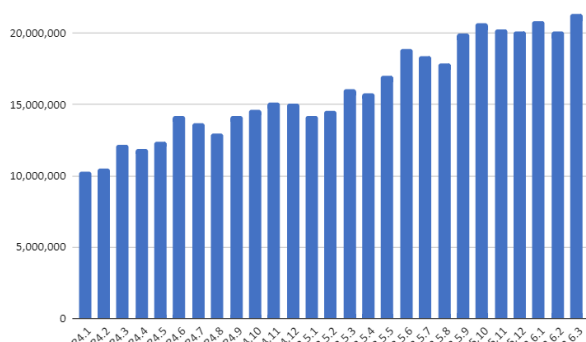
◆ 開業から現在までの沿革

クリニックの業績や来院患者数は、ありがたいことに、開業以来、右肩上がり伸び続けてきています。

ただ、マネジメントや人事に関しては、たくさん悩んできました。
現在は、当院の風土に合う方が働きやすい土壌を整えることができてきたと思っています。

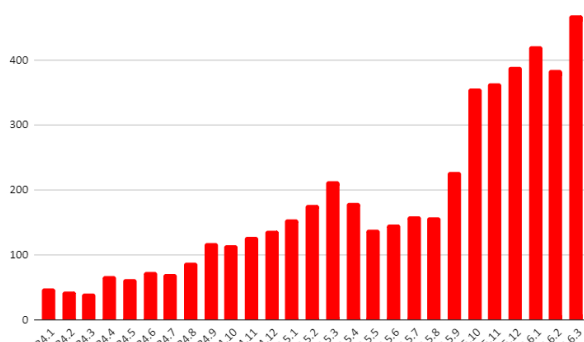
そして、交通事故診療の患者数や業績も伸びてきており、
今となっては当院には欠かせない診療の柱となっています。

2,000万突破



業績(医業収入)

2年で患者数約9倍



自賠責保険 延べ患者数

◆ 交通事故診療の受け入れ態勢の強化と当初感じていた“不安”

交通事故患者さんは整形外科クリニックにとって大変なことが多いと言われることもありますが、自分自身でも、病院勤務の際から、多少大変さを感じていました。交通事故に遭われた方の場合、疼痛の原因がはっきりしないことや症状が完治しないこともあるかと思います。

しかし、その現状が交通事故の被害者を受診難民にしていると気づき、積極的に交通事故患者の受け入れを強化しました。

正直なところ、はじめは不安が大きかったです。

ただ、交通事故患者さんは被害者が多く、そのような方が治療難民にならないための受け皿をつくることが、地域に根差した整形外科クリニックの責務だと感じ、思い切って舵取りをしました。



◆ 交通事故診療の強化に欠かせないスタッフ教育と連携

スタッフには積極的に協力してもらえるようにどう説明したらよいかわかりと悩みましたが、

交通事故被害者を救うためにも、『信頼される医療』を実現するためにも、交通事故診療の強化は当院の責務であり、地域に求められているものはやっていく必要がある、とスタッフに取り組みの目的や背景を何度も説明しました。

併せて、整形外科業界の動向など、大きな視点からの説明もしています。現在では、交通事故診療の重要性を理解し、業務に積極的なスタッフもかなり増えてきて、スムーズに対応できるようになっています。



◆ 交通事故診療の強化に向けて取り組んだ 様々なアクション

まずは、ホームページの対策からはじめ、
様々な対策を行っていきました。
適切な情報発信は、集患だけではなく、患者
さんの診療に関する理解度も深まるため、業
務の効率化にもつながります。

そして、やはり重要なのはしっかりと通院を
していただくことだと思います。
通院を定期的にしていただくことで、治療効
果はもちろん、治療満足度もあがっていきま
した。

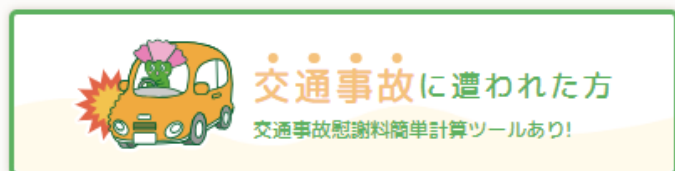
また人間心理を学び、コミュニケーションに
活かしていったことがとても良かったと思
います。
患者さんの自己肯定感、自己重要感を大切
にすることが、治療をスムーズに進めるポイ
ントだと思います。



主に取り組んだアクション一覧

- ▶ Web対策の強化
- ▶ 運動器リハビリ・物理療法の強化
- ▶ 患者対応・コミュニケーションの強化
- ▶ 業務のオペレーション強化(スタッフ教育)
- ▶ スタッフへの当院の方向性の説明

▼交通事故ページやバナーの作成



▼Web予約システムの運用



▼HPの充実とブログでの情報発信



◆ 交通事故診療の強化で起こった変化と今後の展望

様々な対策を試行錯誤してきたことで、

治療効果、満足度ともに上がり、

患者さんは納得して治療を終えられることが増えました。

患者さんの気持ちに寄り添うこと、そして、納得して治療を受けていただくことが大事なんだと実感しています。

患者数はどんどん増えていってますが、必要な対策を講じ、効率化をすれば負担は感じません。

初めは不安もありましたが、システムやスタッフ教育で対応できると思います。

何より、地域に信頼される医療を提供をするためには、交通事故診療を強化していくことは、必要だと思います。

結果として業績が上がっており、

交通事故診療が収益の柱の一つになって、達成感を感じています。

これからも様々な対策をさらに進めることで、

交通事故被害者が、安心して治療を受けられる体制を強化していきたい
と思います。

そして当院としては、今後、保険診療の枠組みを超えた受皿として、自費の治療が行えるような施設の運営も考えています。

『信頼される医療』を提供しながら、西尾市の健康寿命を延伸し健康増進を図れる法人を目指していきたい
と思います。

うえだ整形外科クリニック 院長 上田 英範



【船井総合研究所 解説講座】 整形外科クリニックの交通事故治療のこれから

ここまでお読みいただいたみなさまへ

申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所にて、整形外科クリニックのコンサルティングをしております、小栗 陵太(おぐり りょうた)と申します。お忙しいところ、本レポートをお手にとっていただきありがとうございます。



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

交通事故診療も強化し、地域から信頼されるクリニックとして成長されているうえだ整形外科クリニックのこれまでの軌跡はいかがでしたでしょうか。

うえだ整形外科クリニックは、当初は不安もあったとのことですが、適切な情報発信の強化、オペレーションの構築などの仕組みづくりから患者対応、スタッフ教育の強化にも取り組まれたことで、交通事故治療の患者さんの治療満足度、治療効果を上げ、関連する業務も無理なくスムーズに対応ができる体制を整えられています。結果として、交通事故治療の患者さんは大幅に増加し、交通事故診療を診療の柱として確立され、クリニック全体の業績をアップさせながら、持続的な成長をされています。

うえだ整形外科クリニックのような交通事故診療も強化する整形外科クリニックが全国にさらに増えることで、整形外科クリニック、地域の患者さん双方にとって、メリットが大きい業界全体にとって、さらなる明るい未来が創造されていくでしょう。

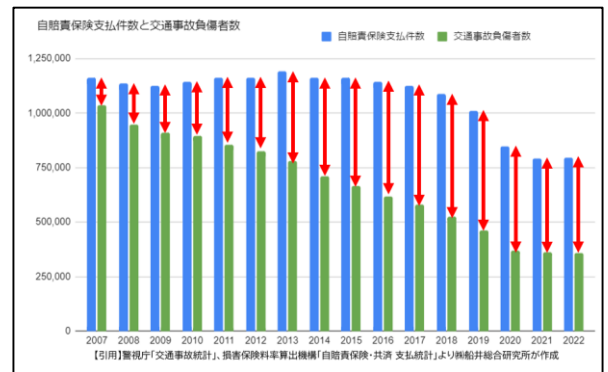
また、地域に根差す整形外科クリニックにとって、交通事故診療の強化はクリニックの持続的な成長に欠かせないものだと思います。

それでは、ここまで本レポートをお読みいただいたみなさまに、整形外科クリニック運営における交通事故診療の立ち位置や現状について、4つのポイントを解説させていただきます。

①交通事故治療のマーケットは地域にまだまだある！？

交通事故患者は物損事故扱いが増えているが
実際には負傷者も多く治療需要は大きい

警視庁(交通事故統計)によると、交通事故の発生件数は年間約30万件、負傷者数は約36万名、損害保険料率算出機構(自賠責保険請求件数)によると傷害件数は約80万件です。交通事故統計と自賠責保険請求件数の数値乖離の正体は「物損事故の負傷者数」です。確率論的に言うと、1,000人に約6人が交通事故で負傷しています。



交通事故は身近で起きており、
交通事故負傷者に対する

整形外科クリニックによる治療需要は大きいのです。

そして、交通事故患者の集患を積極的に強化している整形外科クリニックはまだ多くありません。そのため、整形外科クリニックが交通事故診療を強化するという
ことに関しては、まだまだブルーオーシャンであると言えます。

②不利益を被っている方が多い！？

交通事故治療に適切に通われておらず、後から
整形外科クリニックに通院しようとしても、自賠責保険による
治療が十分に受けられず不利益を被っている人が多い

交通事故治療においては、医療機関への通院の必要性を把握しておらず、十分に通院されていないといったケースもあるかと思われます。結果としては、後から交通事故治療の仕組みを知ったことで、「十分な治療を受けられなかった」「診断書による十分な補償が得られない・示談交渉が不利になる」というようなことにつながる可能性があります。これは、交通事故直後から治療における十分な知識があれば防げることです。

そのため、交通事故直後に情報検索をされることが多いWeb上で、適切な情報が得られることは、交通事故被害者の救済につながります。

整形外科クリニックによる適切な情報発信で
地域の患者難民を救うことができるのです。



③クリニックに対する期待値が高いとクレームにつながりやすい！？

地域で1番になってくるとクチコミで「あのクリニックなら何とかしてくれる」という期待値の高い状態でご来院されるので、しっかりと対応しないとクレームにつながりやすい傾向にある

地域の評判があがり、クチコミもよいと、多くの患者さんがご来院されるようになり、“ここだったら、良くなるかもしれない”と期待値の高い患者さんも増えてきます。これはもちろん、交通事故に遭われた患者さんも含まれます。

一方で、期待値が高い分、十分な対応をしないと、クレームにつながりやすくなります。そうすると、その対応に追われスタッフが疲弊してしまいます。

結果として、集客全体にも悪影響が出てしまい、クリニックにとっても大きな不利益につながります。

そのため、地域に根差す整形外科クリニックは、今後の持続的な発展のためにも、交通事故診療も適切な対策強化をしていくことが求められるのです



④適切な交通事故診療の強化は、患者さん・クリニック双方にメリットが大きい！

適切に対応をすることで患者さんの治療満足度は上がり、オペレーションや作業は楽になり、売上にもインパクトが出る！

適切な情報発信をすると、交通事故治療の流れ、仕組みが理解される方が増えていきます。ご来院時の基本的なフローを決めることで、それはさらに促進されます。そうすると、適切な頻度で、定期的に通院され、リハビリ治療を受ける方が増えていき、患者さんの治療効果も上がりやすくなるでしょう。患者さんの所見が追いやすくなり、診断書も書きやすくなるでしょう。

また、クリニックへの信頼度が上がると、治療に対して主体的・協力的にもなりやすく、患者教育もスムーズになります。

途中離脱される方や初回のみ

しか来院されない方も減るので、

月当たりの患者数も自然と増加していき、

1人当たりの請求単価が高くなります。

そして結果的に、交通事故診療の売上が上がり、

クリニック運営を支える診療の柱として確立することができます。



「整形外科クリニックにおける交通事故診療の強化レポート」をお読みいただいた熱心な経営者の方へセミナーのお知らせです。

お忙しい中、本レポートをここまでお読みいただきまして、ありがとうございます。

弊社では、これまで多くの整形外科クリニックの、業績向上のお手伝いをしてまいりました。

そして最近では、全国各地で交通事故診療を強化し、診療の柱として確立されるクリニックが増えてきています。

適切な対応を無理なく強化していくことで、

“治療効果・満足度は上がり”、

”業務やオペレーションは楽になり”、

”地域の評判もさらに上がっていく”、

そのような事例が全国で続出しています。そして、結果として、

自賠責患者数・業績も伸び、クリニック運営を発展・安定させる
診療の柱として確立することができます。

本レポートをご覧になっている先生方は「交通事故診療の強化」について、ご興味をもたれているかと思います。

一方で、医療保険とは違った交通事故診療特有の対応や業務の大変さから、取り組みづらいという印象が業界全体に根強くあったかのように思います。

そこで今回は、本レポートでご紹介させていただきました
交通事故診療も診療の柱の一つとして確立されている

うえだ整形外科クリニックの院長 上田 英範 氏を

ゲストとしてお招きし、

交通事故診療の大変さを解消しながら

無理なく強化するノウハウを大公開するセミナー

を企画させていただきました。

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と、、、

- ・交通事故に遭われた患者さんへの早期介入のポイント
- ・訴えが強い方にも満足いただくためのコミュニケーション
- ・自賠責保険売上を安定させるためにチェックすべき数値項目
- ・自賠責保険の業績アップに向けた目標設定と管理方法
- ・集患、業務効率化につながるホームページの動線の作り方
- ・集患、業務効率化において効果的な

交通事故ページの内容作りのポイント

- ・既存患者からの自賠責患者を紹介してもらう方法
- ・Webで検索される交通事故関連のワードで、
上位表示されるための秘策

- ・無料で対策できる交通事故に関するWeb対策
- ・交通事故患者の集客に効果的な「ネット広告」の使い方
- ・交通事故患者数が月間50名以上来院されるクリニック

における患者さんの受け入れ方法

- ・交通事故患者の新患が月間10名を超えたクリニックの取り組み
- ・患者満足度アップ、患者数増加につながるリハビリ受け入れ態勢
- ・途中離脱を防ぎ、適切な頻度で通ってもらうための通院指導
- ・交通事故治療に最適な運動器リハビリと

物理療法をかけあわせたリハビリ治療

- ・スタッフ全員が患者さん対応のレベルを上げるための施策
- ・交通事故の知識を効率的に取得するためのマニュアル紹介
- ・診察室とリハビリ室との連携を強化し、

説明の流れを統一した通院指導方法

- ・満足度も高めながら、診療効率化を実現する

多職種連携型の診療スタイル

- ・「治療費がかからないとは知らなかった」
「もっと通えるなら先に言ってほしかった」
などのクレームを未然に防ぐためのスタッフ教育
- ・交通事故患者からの問い合わせ対応策
- ・効率化・リスクマネジメントになる弁護士事務所との連携事例
- ・患者数・患者満足度アップにつながる整骨院との連携事例

詳細を知りたい方は、本セミナーまでお越しください。

業界全体が激変期に来ており、
更に、今後も競争激化は必須の
整形外科クリニック業界の中で、
経営・運営を本気で考え、良いクリニックをつくらうとしている
先生方に出会いたいからこそ、
東京・大阪と2会場をご用意させていただいております。

地域一番レベルのクリニック、
年商2億円を超えてきたクリニック、そして
今後それらを目標としている整形外科クリニック
の経営者は、
ぜひ、本セミナーにご参加いただければと思います。

本セミナーが、
「どのような整形外科疾患においても、
交通事故診療においても、
あの整形外科クリニックに行けば安心！」という
基盤を作り、
地域で選ばれる整形外科クリニックとして、
さらなる発展を目指す上での一助になれば幸いです。

2024年6月30日(日) には東京で、
2024年7月7日(日) には大阪で、
お会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
小栗 陵太

【追伸】

本セミナーはオンラインではなく、
来場型のセミナーとなります。

来場型のセミナーでは、
リアルでしか伝えることのできない情報や熱気があります。

また、会場のキャパシティの都合もあるため、
場合によっては、参加をお断りする可能性もございます。

後で考えよう、と本DMを机に置いておいたら、
参加者数が規定に達してしまうかもしれません。

今すぐスケジュールをご確認し、
右記のQRコードよりお申し込みください。

今こそ、是非一步を踏み出してください。



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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

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

- 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。

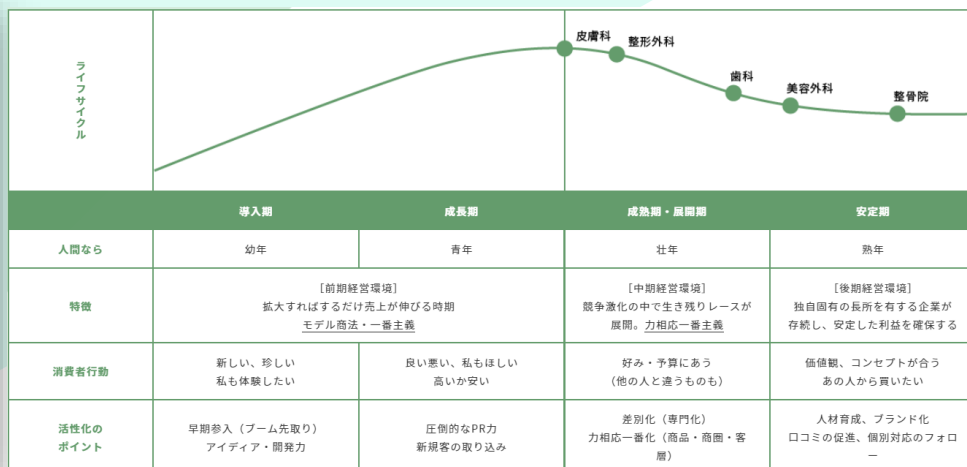


激動の整形外科業界の今

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
10年以上の歴史がある

船井総合研究所の整形外科特化コンサルティングには、10年以上の歴史があります。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7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の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！

