

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選びください。

開催日時	2024年 12月21日 土	10:00~12:00 16:00~18:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	開催方法	オンライン開催
	2024年 12月22日 日	10:00~12:00 16:00~18:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)		

開催方法

オンライン開催

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 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を続けていかないとけない、“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わかっていの中で、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 交通事故診療を強化するための明日から使える事例紹介

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、他では聞きにく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 野中 達裕

第3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と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

セミナーのお申込みはこちら!



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/121424>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「121424」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 **E-mail** seminar271@funaisoken.co.jp **TEL** 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

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いただ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 チーフコンサルタント
野中 達裕

「うちには関係ない」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!

2024年
12月21日 土
10:00~12:00・16:00~18:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2024年
12月22日 日
10:00~12:00・16:00~18:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

※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

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

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. S121424

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。) → **121424**

オンライン開催

スマホからも参加OK!

ご都合の良い日時をご選択ください

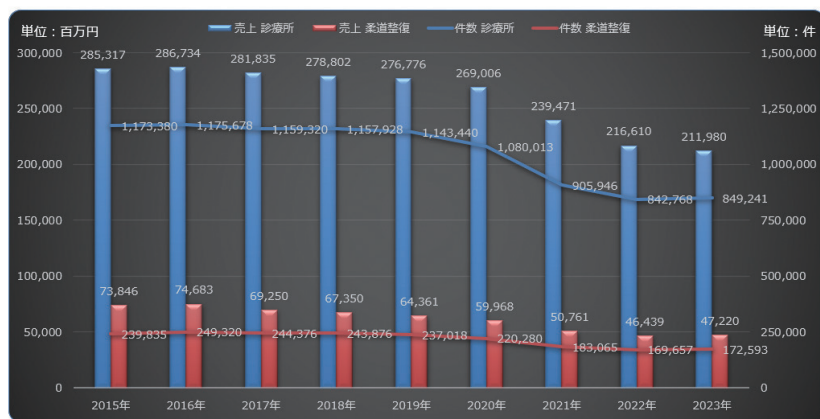
月商2,000万を安定して実現するための 明日から実際に使える交通事故診療強化のノウハウ大公開!

このような方にお勧めのセミナーとなっております!

- ✓ 交通事故診療の患者数が減ってきていると感じられている方
- ✓ 患者さんの訴えや保険会社からの治療費の打ち切りに挟まれ、対応に困っている方
- ✓ 特有の症状や制度の相談などが大変なのにも関わらず、スタッフからの協力が得られにくく困っている方
- ✓ 交通事故に遭ってから1ヵ月以上経過して書類だけ書いてほしいという方が増え、その対応に困っている方
- ✓ 交通事故患者が増えても大変さが増すことが無く、無理なく成長している成功事例を知りたい方
- ✓ 地域に根差した整形外科クリニックにおける交通事故患者の最新の対応方法を知りたい方

交通事故の患者数は今後も減少傾向!?

交通事故診療の市場規模は損害保険料率算出機構のデータによると、2015年では2,853億から2023年では2,119億へと減少し、実に25%もの市場規模の減少となっております。また、件数自体も2015年では1,173,380件から2023年では849,241件へと27%も減少しております。このような市場の動向を見せる際、すべてのクリニックが平均的に減少するのではなく、一番クリニックとそれ以外のクリニックで明確に差が開く傾向にあります。そのため、今後は「選ばれ続けるクリニック」を目指す必要があります。



グラフは、損害保険料率算出機構 2015年、2016年、2017年、2018年、2019年、2020年、2021年、2022年をもとに、当社が独自に作成

交通事故患者受け入れにより 月商2,000万達成に向けたKPIとは?

レセプト枚数やPT人数及び1時間当たりの診療人数によって売上が異なりますが、月商2,000万を安定してレセプト枚数1,500枚と自賠責患者数40名の受け入れが一つの目標となります。(※PT人数や1時間当たりの診察人数等により目標数値は上下します。)

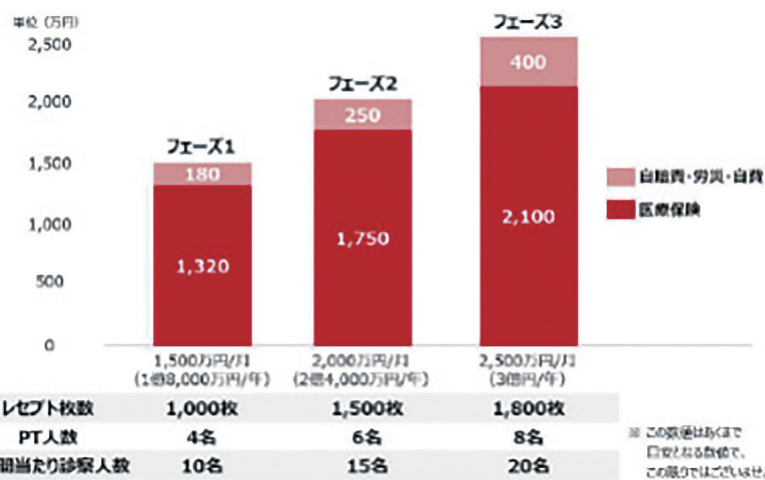


図1. 整形外科クリニックの各ステージのレセプト枚数、PT人数、1時間診察人数の目安

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(円)	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

交通事故診療の大変さを克服し 交通事故患者の受け入れを強化するステップとは?

ステップ 1 「なぜ、交通事故診療が大変さを伴うと感じるのか」という構造の理解をすること

交通事故診療の患者対応に大変さを感じる理由は、構造的なエラーがあります。ほとんどの交通事故患者は初めて交通事故に遭います。その中で自賠責保険の内容を理解している人は非常に少ないです。そうすると、初期の自覚症状がないうちに治療を離脱するか、治療をするにしても整骨院や治療院にて実施する方も出てきます。その後、後遺症診断が欲しいとなると医師に記載をしてもらう必要があると保険会社等から聞いて整形外科へと訪れますが、「治療の履歴が書けない」と言われてしまい、後遺症の慰謝料などがもらえないことになるので受付にて何度も食い下がります。受付にて何度も食い下がる様子を見るたびに医師もスタッフも対応が大変だと感じ、書類の作成にも時間がかかる上に保険会社からも何度も連絡が来るのであまり積極的に受け入れたくないという気持ちになっていきます。その気持ちが募ってくると積極的に交通事故患者へ寄り添った対応がなされなくなり、余計にないがしろにされている印象を受けた患者さんから受付にてご意見をいただくこともあります。結果として、ほとんどの整形外科では大変な印象を受けていることが多い状態となっております。



ステップ 2 大変さを減らすための早期介入の仕組みをつくること

構造的に大変さを感じる要因は「患者側の自賠責保険への知識不足」が一番大きいです。そのため、交通事故に遭われた方に対して、診断書を書くという最後のフェーズではなく事故に遭われた直後からの早期介入をして、正しい自賠責保険への知識の共有をすることが大変さの解消に大きな効果を発揮します。具体的にはホームページへの記載であったり、ご来院された際のご説明において正しい情報を相手にわかりやすくお伝えすることが重要になってきます。早期介入の仕組みをつくり、事前に説明をすることで、患者さん側でどのような行動をしたらどのような結果になるのかの予測がつかますので、最後に受付にてご意見をいただくことは非常に少なくなっていきます。



ステップ 3 院内での自賠責保険の理解と説明方法の統一を目指すこと

早期介入ができるようになったのちに、実際に必要な期間治療を継続していただく必要がありますが、スタッフの対応等によって途中で離脱してしまうケースも多いです。具体的には患者さんへの説明方法の統一感がなく、スタッフによって質問への回答内容が異なっていたり、次回の予約がなかなか取れなかったり、あからさまに面倒くさい人だと思いつながり対応していたりすると、多くの場合には離脱してしまうか、受付にてご意見をいただくことが多いです。そのため、院内での自賠責保険に関する理解や、構造的に大変だと感じてしまうものである理解の促進と、それと合わせて患者さんへの説明方法の統一化を目指すことで、患者さんが適切な期間で必要な治療を受けることに繋がります。そのためのツールを作成することで、患者さんによりわかりやすくお伝えすることができるようになります。

自己負担0円 or 保険の3割負担

交通事故治療のお支払い方法

①自賠責保険 (被害者請求)

▶ 交通事故の相手の自賠責保険の補償の範囲内で支払う
※車を運転するには自賠責保険加入は義務のため、全員加入しております

【選ぶ理由】
補償が多く基本
自己負担額が0円

【選ばない理由】
自賠責保険のルールを
知らないといけない

②健康保険

▶ 自身の健康保険で3割負担で支払う

【選ぶ理由】
過失の割合によって
自賠責を使うより
安くなる場合がある

【選ばない理由】
事故の相手に健康保険を
依頼されて行う場合