

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

2025年	2月 15日(土)	16:00~17:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)	※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。	開催方法	オンライン開催
	2月 16日(日)	10:00~11:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)			
	2月 22日(土)	16:00~17:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)			
	3月 2日(日)	10:00~11:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)			
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。		

※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。

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経営における新たな柱となる交通事故診療の動向

安定して月商2000万円を実現するために、医療保険のみではなく交通事故売上を上げる必要性が年々高まっている要因と交通事故売上を上げることのメリット、必要性を徹底解説。整形外科クリニックがなぜ交通事故診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診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診療による売上比率
- ・交通事故診療による売上方程式
- ・交通事故診療で売上が伸びた整形外科クリニックの事例

株式会社船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム 谷口 詩音



第2講座 無理なく始められる交通事故診療の強化事例を大公開

交通事故診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
- ・ホームページ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
- ・適切に交通事故診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 医療支援部 整形外科チーム 谷口 詩音



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 医療支援部 整形外科チーム リーダー 伊佐 常紀



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/123552>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「123552」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 月商2,000万円突破セミナー 交通事故治療強化版

無理なく

「交通事故診療」を強化し 新たな診療売上の柱をつくる!

「手間がかかる…」「大変だ…」他院はどうしてですか?

そんな弊社へのご相談が増えています

交通事故診療への向き合い方と考え方が変わる!

明日から使える「超実践的対応法」を徹底解説

- | | |
|-------------|---|
| ① スタッフの協力体制 | ➡ スタッフのマインドセットをし、医院全体で交通事故診療に向き合える組織へ! |
| ② 情報発信 | ➡ 交通事故診療を理解した患者が増える! |
| ③ 初診対応 | ➡ 患者との関係性を築き、患者対応の負担を軽減! |
| ④ 通院指導 | ➡ 通院指導強化で患者当たりの単価アップ+患者も適切な補償を受けることが可能! |

「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!

2025年 2月 15日(土) 16:00~17:30	2月 16日(日) 10:00~11:30	2月 22日(土) 16:00~17:30	3月 2日(日) 10:00~11:30
(ログイン開始:開始時刻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

サステナブルスキャンパニーをもっと。
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

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.S123552

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。) → 123552



スマホからも
参加OK!

オンライン開催

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

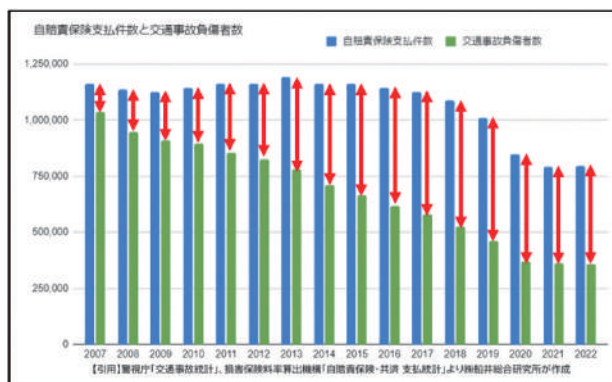
そもそもなぜ整形外科で交通事故診療を強化すべきなのか

- ①リハビリとの親和性が高く収益性が高いから…医療保険よりも単価が高いため収益性が高い!
- ②積極的な受け入れをしている整形外科が少ないから…対応関係の手間や情報発信ができていない整形外科が多い!
- ③業績の壁を突破するための武器になるから…月商2,000万円手前で停滞してしまう状態を交通事故診療強化で打破!

整形外科における交通事故分野の時流について

交通事故治療のマーケットは地域にまだまだある!

警視庁の交通事故統計によると、年間の交通事故発生件数は約30万件、負傷者数は約36万人であり、自賠責保険請求件数では傷害件数が約80万件に上ります。この数値の乖離は「物損事故の負傷者数」が原因です。統計的には1,000人に約6人が交通事故で負傷しており、交通事故は身近な問題といえます。この状況下で、交通事故負傷者に対する治療の需要は大きいものの、交通事故診療を積極的に強化している整形外科クリニックはまだ少なく、交通事故分野はブルーオーシャンであると考えられます。



交通事故治療における 適切な情報発信の重要性

交通事故治療では、通院の必要性や治療の仕組みを知らないために十分な治療を受けられず、不利な示談交渉や補償不足につながるケースがあります。交通事故直後に適切な情報を提供することで、被害者が必要な治療を受けられるようになり、地域の患者を救うことが可能です。また、早期治療によって後遺症のリスクも軽減でき、長期的な健康維持にもつながります。整形外科クリニックが地域に向けて有益な情報を発信することで、患者からの信頼を得られるだけでなく、地域医療の中心的存在となることが期待されます。さらに、情報提供を通じて地域全体の健康意識を高める役割も担うことができます。

交通事故における対応力を強化 することで得られる効果と課題

一方で、患者から選ばれるクリニックには高い期待に応える十分な対応が求められ、対応力不足がクレームやスタッフの負担増につながるリスクがあります。そもそも対応力が課題となる根本的原因是スタッフ自身の知識量が不足していることです。単純な交通事故診療における知識もそうですが、患者が交通事故に遭って感じる精神的な苦痛への理解も非常に重要になります。この背景への理解と共感の部分で患者とのすれ違いが起き、クレームに繋がっているケースが散見されます。そのため、定期的に自賠責保険に関する知識や患者対応の勉強会などを開催してスタッフのサポートや成長を促すことが急務となります。

整形外科クリニックが交通事故診療を大変と感じる構造的問題について

交通事故診療の患者対応が大変と感じられるのは、構造的な問題が原因です。交通事故患者の多くは初めて事故に遭い、自賠責保険の内容を理解していないため、初期の治療を中断したり、整骨院で治療を受けるケースがあります。その後、後遺症診断を希望して整形外科を訪れても「治療履歴がない」と診断書作成を断られることがあり、患者が受付で強く訴える場面が生じます。このような状況が医師やスタッフに負担をかけ、書類作成や保険会社とのやり取りの手間も増大します。その結果、交通事故患者への対応が消極的になり、患者の不満を招きやすくなっています。このような事情から、多くの整形外科で交通事故診療が負担と感じられているのが現状です。

交通事故患者受け入れにより月商2,000万円達成に向けた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2,000万円を安定させてレセプト枚数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。)

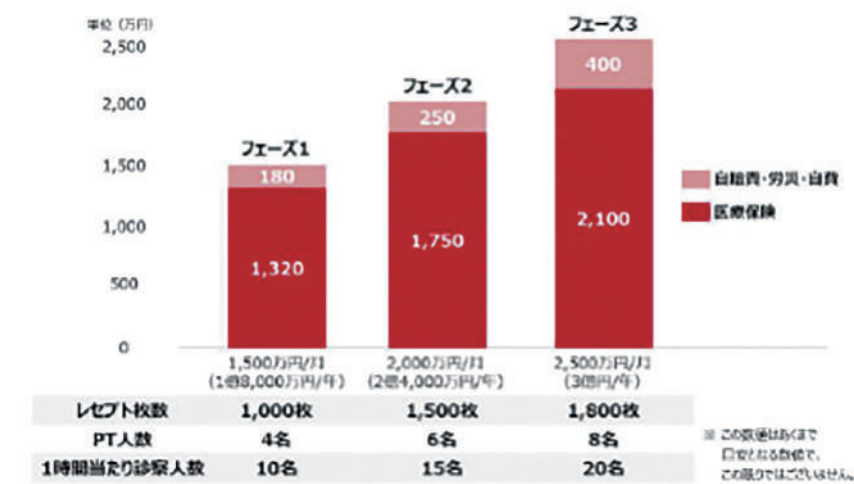


図1. 整形外科クリニックの各ステージのレセプト枚数、PT人数、1時間診察人数の目安

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
トレセプト単価 (円)	1,170
自賠責請求額 (円)	2,000,000
ト請求人数 (人)	40
ト請求単価 (円)	50,000
労災請求額 (円)	300,000
ト請求人数 (人)	10
ト請求単価 (円)	30,000
自費総額 (円)	200,000
月間売上 (円)	20,000,000

無理なく売上を上げるための4つのポイント

① 交通事故受け入れモデルを目指す

月商2,000万円をなかなかこえられない整形外科クリニックの経営数値を拝見すると右の表のような数値がほとんどです。先生方も同じような数値ではないですか? 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 ステージ	1st stage 交通事故 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

② 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で「〇〇市 交通事故治療」や「〇〇市 交通事故整形外科」などのワードで検索をします。そのため、整形外科としてはこのようなキーワードで検索をかけられたときに上位に表示させるように取り組む必要があります。具体的には…

- ①ホームページ上に交通事故ページの作成
- ②GoogleビジネスプロフィールやYahoo!プレイスの活用
- ③WEB広告(PPC広告)の運用
- ④ブログやInstagramなどのSNSの活用

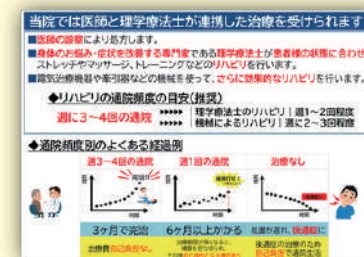
③ WEB以外のブランディング強化

WEBからの集患がメインになりつつある今日ですが、いつになってもオフラインからの集患は非常に重要な要素になります。具体的には
①院内ツールの活用(交通事故ポスター、パンフレットなど)
②外部団体との連携(整骨院、保険会社、弁護士事務所など)
上記の対策が重要になります。



④ 院内患者対応・オペレーション教育体制を構築する

せっかく来院いただいてもスタッフが自賠責保険の仕組みなどに詳しくなければ本来補償の中で治療を受けることができる患者が治療費を支払わなければならない状況になる可能性があります。それに対する対策として
①自賠責保険の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 などが重要になります。



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



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

2025年時流予測レポート

- 整形外科業界の現状
- 2025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!

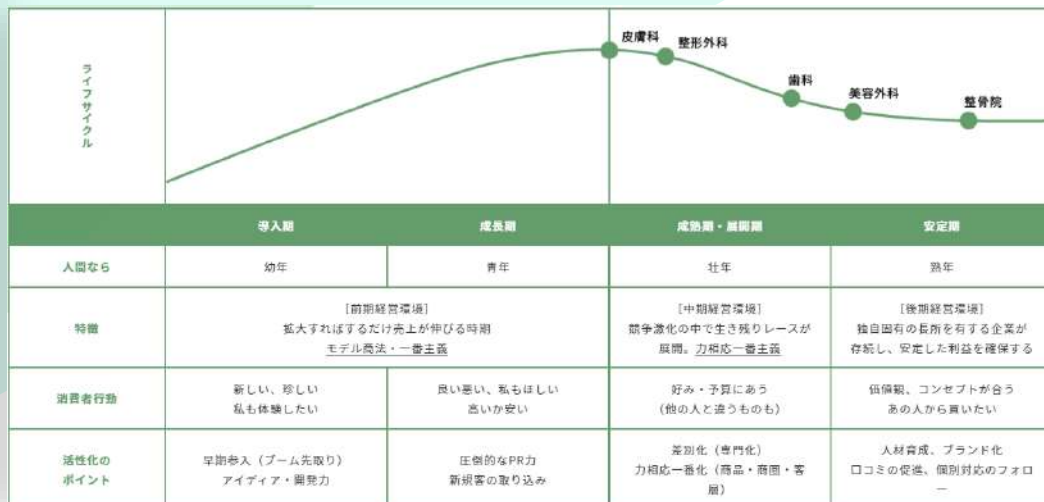
小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンへのご登録が必要です



激動の整形外科業界のいま

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

整形外科に特化した
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に特化した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9名います。それぞれのコンサルタントが、集患、採用、組織づく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！

船井総合研究所は、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さまざまな業種・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！

