

整形外科業界向け セミナー

街中のビル中で診療をしている
狭所の整形外科クリニックで
拡大をすることが難しいと感じている
皆様へ

狭所の整形外科クリニックでの業績アップの方法を徹底公開!

わずか**53坪**で
月商**2,400万**
整形外科クリニックの軌跡

狭所クリニックでの**成功のポイント**

- POINT 01 施設基準ギリギリのリハ室で
月900万の売上
- POINT 02 短時間でもまた来たいと
思わせる満足度の高い診療
- POINT 03 機械の導入による省人化と
移動の少ない人員配置

医療法人社団森羅
理事長 荻野 大輔氏

3分で読めるポイントがわかる院長先生のインタビュー記事は次のページへ

わずか53坪で月商2400万達成した整形外科クリニックの軌跡

お問い合わせNo.S127480

サステナブルな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

お申し込みはこちらから→



わずか53坪で月商2400万達成した整形外科クリニックの軌跡

開催要項

日時・
会場

東京
開催

2025年**8月3日(日)** 【開催時間】 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)
船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO
〒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)]

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

講座	講座内容
第1講座	整形外科の時流 整形外科の時流と今後の取るべき戦略の解説をします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 整形外科グループ 整形外科チーム シニアコンサルタント 野中 達裕
ゲスト講座 第2講座	わずか53坪で月商2400万達成した 整形外科クリニックの軌跡 都心部のわずか53坪のビル診にて月商2400万を達成されたクリニックの 今までの軌跡をお伝えいたします。 医療法人社団森羅 理事長 荻野 大輔氏
第3講座	狭所の整形外科クリニックでの業績アップの具体的な手法 都心部のビル診での3億規模までのロードマップをお伝えいたします。 明日から実践できる具体的な事例を含めて徹底解説いたします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 整形外科グループ 整形外科チーム シニアコンサルタント 野中 達裕
第4講座	まとめ講座 本日のセミナーの内容をまとめてお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 医療支援部 整形外科グループ マネージャー 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/127480>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「127480」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 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」と検索して確認ください。※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。



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。)→127480

荻野 大輔氏に聞く！



野中…この度は、「わずか53坪で月商2,400万円を達成した整形外科クリニックの軌跡」と題しましたセミナーにご登壇いただけますこと、心より感謝申し上げます。早速ではございますが、現在のクリニックのご説明と自己紹介をお願いできますでしょうか。

荻野先生…北砂2丁目だい整形外科の院長を務めております、荻野大輔と申します。江東区の北砂2丁目に整形外科を開院しております、施設は

53坪の大きさで、リハビリ室も施設基準である45㎡を上回っておりますが、かなりコンパクトな形で運営しております。クリニックのレイアウトとしては、診察室は2部屋、処置室は1部屋、レントゲン兼DEXA室は1部屋、トイレは2つという施設でございます。まだまだ発展途上のクリニックではございますが、何かお役に立てることがあれば幸いです。よろしくお願い申し上げます。

野中…ご快諾いただきありがとうございます。早速ご質問をさせていただきましたのですが、この地でご開業をされた背景をお聞かせいただけますでしょうか。

荻野先生…勤務医時代は整形外科の症例の多い民間の病院に勤めておりましたが、私自身が重要だと考えておりました整形外科的予防医療の必要性を患者様にお伝えするには、開業するしかないという想いがございました。開業をしたいと考えている中で、不動産屋からの紹介で北砂2丁目の物件が出て



きたというお話をお聞きしたことがきっかけでした。西大島の駅が最寄りになるのですが、明治通り沿いで視認性もよく近くに砂町銀座をかかえニーズがあると考えここで開業しようと思いました。

野中…そうだったのですね。東京都内ですとビル診療で2階部を使つて診療をされているところが多いですが、1階のみの外来スペースでここまで売り上げを伸ばされているのは非常に驚きです。リハビリスペースも施設基準をぎりぎり超えていらっしゃるのですが、それで8名も理学療法士がいらつしやるのはとても多いように思います。

荻野先生…私としてはできる限りのことをさせていたただけですが、そこまでお褒めいただけますこと、大変光栄に存じます。当院のリハビリ室は本当に施設基準をぎりぎり超えている程度ですが、物理療法よりも運動器リハビリを中心に



行っているのですが、ベッドがリハビリ室のほとんどを占めております。開業当時はスタッフフルムだったスペースも運動器リハビリができるスペースに変えさせてもらったり、ウォーターベッドも使っておりましたがなくしてしまいました。運動器リハビリをより多くの患者様に提供できる体制を作っていく過程が一番大変だったかもしれません。

これらの取り組みで理学療法士の皆様から、スペースとして狭くてリハビリが行いにくいということや、スタッフフルムが遠くなり休憩が取りにくいと意見が出てくるかと思っておりましたが、思っていたよりもスタッフの皆様が理解してくださり、スムーズにことが運びました。本当にスタッフに恵まれていると感じます。そのため、一般的な整形外科クリニックのように物理療法をメインで受診される方はいらつしやらず、基本的にリハビリは運動器リハビリを行うようになっております。

野中…ありがとうございます。おつしやる通り、他のクリニックにおいては、物理療法のみで消炎鎮痛の単位数はもう少し多くなる傾向にありますが、荻野先生のクリニックではほとんどののが特徴の一つかもしれないですね。リハビリ室も8名が入つてリハビリをされておりますが、そんなに圧迫感もなく落ち着いた雰囲気に見えるのも不思議な感じがしますね。

荻野先生…リハビリ室の圧迫感を感じにくい背景としては、もしかしたら天井の高さと色が関係しているかもしれません。このスペースは元々車の整備工場だったところに診療所を建てていただいているため、天井が高く開放感のあるリハビリ室になったのではないかと思います。こちらに関しては、予期せぬ嬉しい結果となりました。

野中…嬉しい誤算もあったのですね。とても順風満帆に経営をされている印象があります。が、ここまでで特に大変だったことはどのようなことがありますでしょうか。

荻野先生…多くの素晴らしい経営をされている先生方を存じ上げているため、このクリニックをご覧いただき順風満帆と思つていただけていることは少し恥ずかしさを感じますが、お褒めいただけていることは非常に嬉しく思います。私なりに工夫をしてきた箇所はございますが、一番頭を悩ませ続けてい



るところは、やはりスペースの問題だと思えます。郊外のクリニックのように駐車場にスペースを割くことができ、施設も100坪ほどの広さをとり、リハビリ室を広くしてみたいと感じることは何度もありました。他にも診療効率化としてクリニックの設置をされているクリニックも多いとお聞きしており、当院でも取り組みたいと考え



能性がございますため、もちろん処遇につきましても良い形で提供しております。また、常勤が理想ではございますが、非常勤の方であつてもしっかりと

ハビリをしていただけるので、パートの方も積極的に働いてもらっています。まだ完全に実現できているとは言いがたいのですが、どのようなご意見であつても、スタッフの皆さんがクリニックのために考えてくださっているものと捉え、まずは受け入れるように努めております。自分一人では思い浮かばないようなアイデアも非常に多いですし、考えもしなかったような、とても良いアイデアが出てくることも多いので、意見を伝えてくださるのがあります。つい先日も事務長から自動精算機を入れてみないかと打診を受けました。自分の考えとしては整形外科は高齢者の比率も高いので逆に時間がかかりすぎてしまうのではないかと思ったり、あまり受付の仕事が減りはしないのではないかと思っておりまして、実際に数社お見積もりをいただき投資をしてみました。が、患者様からの評判も良いですし、受付も非常に楽になったと言っているの、良い意見は

素直に受け入れて実行することが大事だと感じております。野中…そのようにお考えだったので、リハビリ室にて毎月売り上げが900万円ほどございますが、成功のポイントが見えたような気がします。では、最後に今後の展望やセミナーにご参加される方に一言お願いいたします。荻野先生…課題が山積しておりますが、私の取り組みがどうかのお役に立てたならば幸いです。今後の展望としては、ビルの上の階を借りられることになりましたので、そこもリハビリ室として拡大していく所存です。その他にも、従業員の皆さんの努力を報酬にて還元できるよう、評価制度の構築にも着手しております。さらに、構想段階ではございますが、患者様から多くのご意見を頂戴しておりますため、日曜日も診療を行う方向で検討しております。分院展開なども将来的な夢として描いておりますが、

まずは目の前のことを一つ一つ進めていこうと思っております。

野中…分院なども出せたら素敵ですね！この度は誠にありがとうございました。セミナー当日はどうぞよろしくお願い申し上げます。



ておりました。しかし、実際にはスペースには限りがあるため、多くの人を雇うことが難しくかったり、拡張することが難しかったり、頭を悩ませることが多かったのです。できることを一つ一つ実行し続けてきた結果、ここまですり上げが上がりましたが、スタッフの皆さんが文句を言わずに頑張ってくれているから達成できているのかなと思います。まだまだ発展途上でございます

すが、このように地道な取り組みを続けてまいりました。

野中…ありがとうございます。やはりスペースの問題が大きかったのですね。経営の数値などを拝見させていただきまして、他のクリニックの経営数値と大きく差があるところとしては、診療単価が高いというところとありますが、何か意識されていることはありますか。具体的には、船井総合研究所の主催している整形外科研究会の会員企業の数値を元に見てみると、診療単価は480〜550点という数値に落ち着くところが多いのですが、荻野先生のクリニックは600〜640点と非常に高いです。院外処方ではいらないしやいますし、MRIも入れていらないしやらない中でここまで単価が上がるのはなぜかと疑問に思っていました。

荻野先生…それほどの差があるのです。診療単価を上げようと意識をしてきていたわけ

はなかったため、診療単価を見てきておりませんでした。が、診療単価が平均よりも高いとのことには驚きました。考えられることとしては、恐らくは物理療法のみで来院される患者様がいらつしやらないからかもしれません。

野中…確かにおっしゃる通り、消炎鎮痛の単位数の差はあるかもしれません。他の診療単価の高いクリニックの特徴としては、採血やエコーなどもあったりするので、荻野先生は意識されていることはございますでしょうか。

荻野先生…採血に関しては、骨粗鬆症の方には骨質を測るという意味で採血のオーダーを出すようにしています。骨密度だけではなくて血液のデータも見ないと正しく判断できないと思つてそこは意識的にやっています。エコーは特に全ての方に適応をしているわけではございませんので、関係がないかもしれません。今お話をお聞きした

限りでは、採血が他のクリニックと比較すると多い可能性が高いですね。

野中…ありがとうございます。私もそのように思います。運動器リハビリをメインで行つていらないしやるかと思いますが、8名とかなり多くのPTの方が働き続けてくださっている印象なのですが、何か意識されていることはありますか。特に、私が見ている限りにおいてはスタッフの皆さんが意見を言しやすい環境であり働きやすいようにお見受けしておりますが、マネジメントの方法などで意識されていることはありますか。

荻野先生…整形外科ではリハビリがしめる割合が高いと思いますので、理学療法士の皆さんが働きやすい形を作ることには非常に意識しております。特に、働いていただくために採用サイトは力を入れて作りました。事実と乖離が生じますとスタッフの皆さんにご不満が生じる可

今回の荻野先生のケースでは、3つ目の選択と集中を行い、生産性を上げているパターンであると考えられます。実際に、運動器リハビリの比率が高く、消炎鎮痛をほとんど行っておりませんし、人員を多く確保しづらいため、結果としてDXを実施し省人化を実現しております。

生産性向上に課題を感じていらっしゃる方は、ぜひ本セミナーにお申し込みください。