

# 整形外科経営の王道成長モデルを知り、夢を叶える

## 年平均130%成長・人員120%増員の取り組みを大公開

- 本セミナーで解決できるポイント
- ☑ 毎年130%成長を実現した経営戦略
  - ☑ ほぼ毎月離職していた組織が120%増員できる組織に生まれ変わった採用・定着方法
  - ☑ 戦略的な業績アップのための経営計画策定方法
  - ☑ 売上を最大化するためのリハビリ室の組織づくり
  - ☑ レセプト枚数2,600枚をワンドクターで診療するための診療効率化

開催日時 2025年7月13日(日) 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)

東京会場 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がございます。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する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。

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。

セミナー内容

第1講座



整形外科クリニックの業界動向から課題整理と必要な取り組みを解説  
医療業界は人件費高騰・物価上昇に直面しており、今後も業績アップが続けられる医院経営が求められます。競争が増え続けている整形外科業界において、成長を続けて、勝ち残っていく整形外科クリニックの展望について解説させていただきます。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー 伊佐 常紀

第2講座



月商1,800万円の売上停滞と離職率39%で悩んでいた院長が語る月商3,500万円までのストーリー  
月商1,800万円ですべてが停滞していたところから、年平均130%成長を続けて月商3,500万円を達成するまでの苦悩と喜びのストーリーを平山整形外科医院の平山雄大先生にお話しいただきます。成長に伴う忙しさにより離職率が約30%となっても、成長を続けられた秘訣をご紹介します!

医療法人社団清明会 平山整形外科医院 理事長 平山 雄大 氏

第3講座



安定して業績を伸ばすための整形外科クリニックの成功モデルの作り方  
業績や組織の成長が続けられる整形外科クリニックは、それぞれの売上規模で直面する課題に対して、適切な取り組みを行なっています。売上規模ごと(月商1,000万円、月商2,000万円、月商3,000万円)に共通する経営上の課題を整理して、成功事例をもとにした必要な取り組みについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー 伊佐 常紀

第4講座



本日のまとめ ~成功する経営者がしていること~  
本日のセミナーのまとめとして、平山整形外科医院が成長を続けられた秘訣と成功している整形外科クリニックの経営者が実践している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 マネージャー 小栗 陵太

### お申込み方法



【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/128549>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「128549」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](mailto: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。

売上が停滞しているが、**まだまだ成長したい!**  
採用・定着・マネジメントで悩んでいる...

1年で9人が離職した整形外科クリニックが

月商1,800万円から**年平均130%成長**を続け

月商**3,500万円**を突破!

業績アップが組織を進化させた!

Before		After
1,800万円	月間売上	3,500万円
1,600枚	レセプト枚数	2,600枚
100万円	交通事故売上/月	500万円
1年で9人退職	人員の変動	年平均120%増員



医療法人社団清明会  
平山整形外科医院  
理事長 平山 雄大 氏

### <平山整形外科医院のご紹介>

2020年10月、熊本県玉名市に平山整形外科医院を開業。職員数23名(うち5名がPT)と一般的な整形外科クリニックの人員で月商1,800万円から業績アップ対策を開始。1年で9名離職した期間を採用・定着強化で乗り越え、職員数37名(うち8名が理学療法士)で月商3,500万円を達成された。

中面より月商3,500万円を達成するまでのストーリーをご覧ください

整形外科向け毎年130%成長で月商3,500万円達成セミナー

お問い合わせNo. S128549

主催



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



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。) → 128549

このままの経営でいいのか。

家族、スタッフ、患者さん、

すべての人を笑顔にしたい。

⋮

耳鼻科医院を経営していた父親が急逝。

父親が残してくれた土地で整形外科医院の新規開業を決意。

父親が積み上げた地域からの評判で好調な滑り出し。

しかし、開業から2年が経ち、売上は横ばいに。

一方で患者さんは増え続け、自身もスタッフも疲弊していく。

「今のままで経営をしていけるのだろうか？」

「自分が関わるすべての人を笑顔にできるのだろうか？」

⋮

毎年130%成長で月商3,500万円を達成した整形外科クリニック

# 激動の2年半の軌跡

～売上停滞、ほぼ毎月の離職を乗り越えた整形外科クリニックの院長が語る～

## 月商3,500万円を達成した実話

### 開業を決意したきっかけ

私は熊本県玉名市にある旧平山耳鼻咽喉科医院を経営する平山家の次男として生まれ育った。

旧平山耳鼻咽喉科医院は私が当時3歳の1987年に開業し、地域で永く愛されてきた。患者さんからは「雄大君」と可愛がられて育った。幼い頃からスポーツが大好きであったため、整形外科医となり、地元玉名の総合病院で勤務医として働いていた。

2018年9月、叔父からの突然の連絡で人生の大きな岐路に立たされる。父が急逝した。心の中ではいつか「開業を」という想いがあり、旧平山耳鼻咽喉科跡地での開業を決意することにした。



▲旧平山耳鼻咽喉科医院

### 開業後は順調な滑り出し

2020年10月、平山整形外科医院を開業した。開業直前の内覧会では急遽2回公演会をするほどの大盛況となり、改めて父親が玉名の地で残してきた功績の偉大さを身に染みて感じた。



▲開業直前の内覧会の様子

そのおかげか、開業後は売上とレセプト枚数が順調に伸び、開業して1年半経った2022年3月には売上1,800万円、レセプト枚数1,500枚まで伸びた。

### 売上の停滞と医院に漂う閉塞感

ところが、整形外科医院の経営はそう甘くはなかった。そこから半年間、売上は1,700万円から1,800万円を推移し、売上は停滞し始める。一方で、レセプト枚数は増え続け、約1,800枚に到達する月もあった。ありがたいことに忙しくなっているのに、売上は上がらない。気づけば、自分もスタッフも疲弊し始めていた。「今のままで経営をしていけるのだろうか?」、「自分が関わるすべての人達を笑顔にできるのだろうか?」。医院に漂う閉塞感に危機感を覚え、不安な日々を過ごしていた。

## 船井総合研究所との出会い

そのような停滞の日々が続いていた2022年8月、藁にもすがる思いで整形外科医院の経営について、インターネットで調べていたところ、偶然にも船井総合研究所（以下、船井総研）が主催する「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」セミナーに辿り着いた。「今こそうちの経営に必要なのはこれだ！」と気づけば、申し込みを決めていた。

経営相談の当日を迎えた。経営相談の担当をしてくれたのは、整形外科チームの伊佐さんだった。まずは、セミナーの感想や今の医院経営の悩みをスムーズに聞いてくれた。月商2,000万円を作る方法を押し付けてくるわけではなく、とにかく「平山先生はどのような夢がありますか？」「平山先生はどのようなクリニック作っていきたいですか？」と話が進んだ。

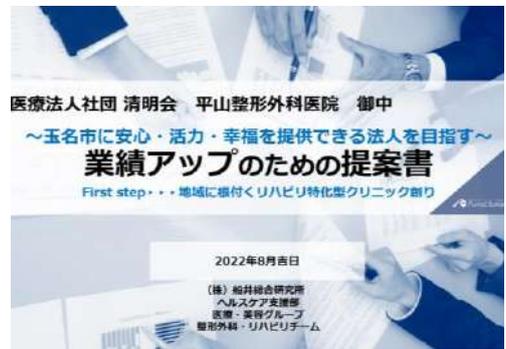
ここで私はハッと気づかされた。売上が停滞し、医院に閉塞感が増し、どうにか目の前のことを変えることしか頭になかった。この経営相談を通して、「売上を上げた先に、何を實現したいのか？」。そのようなことを開業前以来考えるきっかけをつくってくれた。



▲当時、参加した弊社セミナーのテキスト

ちょうど月商1,800万円で売上が停滞していたため、「月商2,000万円の作り方」を学ぼうという思いでセミナーに参加した。今までは経営数値を把握することはしてこなかったため、当然、売上の立て方、計画の立て方、すべてが未知の世界だったが、ちゃんと売上を上げていく方法があることを知り、感動した。

セミナーの最後に無料で経営相談があると知り、迷いなく申し込んだ。



▲契約した際の当時の提案書

できあがった提案書のタイトルは、「月商2,000万円の作り方」ではなく、「**玉名市に安心・活力・幸福を提供できる法人になるための業績アップ提案書**」でした。「私がしたかった経営はこれだ！」と思い、船井総研のコンサルティングを受けることを即決断しました。実は、妻や関係者に相談し、猛反対があったのですが、私は医院が生まれ変われるという確信があったので、押し切って契約をしました。

— 0日(2022年9月)

業績アップの提案

初回支援、伊佐さんから一番初めにご提案いただいたのは、「経営計画の立案」だった。これまでの経営数値の変化からどこに強みがあり、どこに改善点があるのかを明確にしてもらった。そして、院長である自身がどうなりたいかを照らし合わせながら、いつまでにどれくらいの売上を達成するのかという数値目標を設定した。これまでは方法ばかりを考えていたため、経営の基礎となる「経営計画の立案」を疎かにしていたことは大きな反省点だった。

目標		6月	差	
医療保険	総業収入全体	25,000,000	16,545,455	-8,454,545
	医療保険点数	2,200,000	1,460,154	-739,846
	レセプト枚数	2,000	1,675	-325
	レセプト単価	1,100	872	-228
	初診数	650	544	-106
自賠責	請求額	2,400,000	1,493,059	-906,941
	患者数	40	33	-7
	単価	60,000	45,244	-14,756
労災	請求額	200,000		
	患者数	1		
自費	請求額	400,000		
	患者数	20,000		

目標	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
経営数値分析															
経営方針の明確化															
院内の集客															
経営計画およびアクションの整理															
運動器リハビリ管理															
運動器リハビリ強化															
リハビリOK率の強化支援															
PT・理学療法士の育成															
診療改善のためのセッション分析															
診療改善アクション実行															
統計的業務効率化支援															
WEB活用コンテンツの構築と作成															
理学療法士採用															
理学療法士採用															
各症別集客															
ホームページ制作															
WEB集客体制															
院内集客対策															
ポータルサイト構築															

▲当時の数値目標と施策のスケジュール

そして何より、目から鱗だったのが、ミッション・ビジョン・バリューの策定だった。経営理念は開業前に考えたもののスタッフが体現することもなく、全員の見ている方向がバラバラであることに気づかされた。医療法人社団 清明会を経営者としてどうしていきたいのか、スタッフや患者さんにどのような未来を導けるのか、その時が経営者となって初めて真剣に考える機会となった。

— 2ヵ月後(2022年11月)

取り組みはすぐに成果に

売上計画だけではない。その売上を達成するためのスケジュールを優先度をつけて、提示してくれた。当時は運動器リハビリをすべて2単位で実施しており、リハビリ総合実施計画書の取得管理もまるでできていなかった。また、理学療法士が何を考えているのか、私が伝えたいことは伝わらず、思うようにリハビリ室の運営ができていなかった。そこで伊佐さんから数値管理方法と数値分析の仕方を学び、素直に実行に移してみた。最初は理学療法士からの反発もあったが、ミッション・ビジョン・バリューで考えていた、「この医院がどのようになってほしいか」の想いを伝えることで、少しずつ私の言うことが伝わるようになった。

	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	合計
平均単価	21	19	21	21	10			21	7	21	10	21	21	21	21	371
運動器リハビリ単価	21	19	21	21	10			21	7	21	10	21	21	21	21	371
新患数(人)	1	1	2	2	1			2	0	2	1	1	3	3	3	35
空室数(人)	1	0	0	0	0			0	0	1	0	0	2	2	2	8
平均セッション単価	2	1	2	2	1			0	0	1	1	1	3	3	3	21
1セッション単価	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0
実患単価(実績)	21	0	19	20	9			21	7	20	9	20	20	20	20	352
取組単価(実績)	21	0	19	20	9			21	7	20	9	20	20	20	20	353
計集客	1	1	2	2	3			1	0	2	1	1	3	3	3	81
平均単価	100.0%	10.0%	100.0%	100.0%	60.0%	0.0%	0.0%	100.0%	10.0%	100.0%	10.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
セッション単価	0.5%	10.0%	0.5%	0.5%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	0.0%	10.0%	0.0%	4.8%	0.0%	5.7%
支障発生	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

▲運動器リハビリの管理表

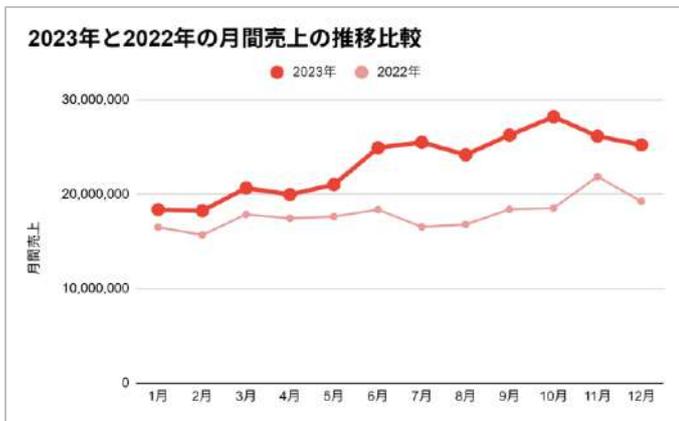
すると、成果はすぐに出始めた。人員が変わって  
いないにも関わらず、月商は2,000万円を超えた。コ  
ンサルティングを反対していた関係者も納得の成果  
がすぐに出た。

今後も伊佐さんと、平山整形外科医院の新たな船出をともにしていこうと心に決めた。

— 1年後(2023年9月)

相次ぐ離職は1年で9名退職

運動器リハビリの強化から始まり、診療効率化やホームページ改修などによる集患などの施策を優先度をつけながら実施した。結果的には、2023年9月時点では目標としていた月商2,500万円を達成した。レセプト枚数も2,200枚を到達し、想定していたよりも早いスピードで売上は成長した。



▲2023年と2022年の月間売上の推移

ただ、経営はそんなに甘いものではなかった。業績の伸びに比例して、患者数が増えたことで、「忙しい」という理由で離職者が続出した。2023年は1年間で計9名の退職者が出て、採用に追われていた一番つらい時期だったかもしれない。

『自分が変わらなければ、組織は変わらない』

幸い、船井総研が主催する整形外科経営研究会に参加した際に多くの整形外科の先生方と繋がることができた。そこには同じような失敗をしている先生、その失敗を乗り越えた先生、そもそもそうならないように事前に経営とマネジメントを学ばれている先生などがいて、多くの成功と失敗を経験した先生方と出会えた。意見交換をすることで「組織はトップで99%が決まる」ことを学び、組織を変えていこうと決心した。

— 2年後(2024年9月)

変化と決意

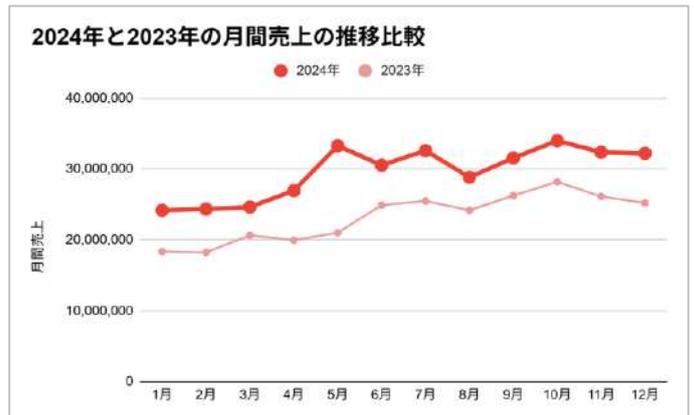
2023年の反省を生かすべく、2024年は人材の安定と人材の成長をテーマに据えた。もちろん自身が経営者としての成長を続けることも意識した1年となった。

まずは人材が安定するよう、スタッフ採用の方法を見直した。船井総研の伊佐さんや整形外科経営研究会の先生方が仰っていた「余剰採用」のために、応募数を増やすことに取り組んだ。人員は順調に増えて、スタッフの忙しさは減り、みんなが安定して、そして笑顔で仕事に取り組む時間が増えた。

次に、経営者として、マネジメントやスタッフ定着のための環境作りや取り組みを外部から学び、即実践した。私は部長陣やスタッフから上がってくる意見を否定することなく、まずは受け入れるようにすることで、部長陣・スタッフとの関係性も良くなった。

『自分が変われば、組織が変わる』

人材が安定したことで、2024年はさらに業績が上がった。2023年は業績が上がっても、どこか不安で悩みの尽きない1年だったが、組織の基盤が整った2024年になった。「自身の経営者としての成長と業績アップ・売上の安定で、組織が変わった」そう感じた1年となった。



▲2024年と2023年の月間売上の推移

— 今(2025年5月)

## 次なるステージへ

2025年からは第四水曜日の午前中を休診にして、院内勉強会を開催し、さらなる人材育成に力を入れている。売上の停滞と医院とスタッフに漂う閉塞感を感じた2022年、相次ぐ離職で組織が不安定だった2023年を乗り越え、2024年はその反省を生かした成功体験を積んだ1年となった。2025年となった今では、朝礼を活用して、1ヵ月間のスタッフ総当たり「じゃんけん大会」や「あっち向いてホイ大会」を院長含むスタッフ全員で楽しんで笑顔になり、診療に向かう組織にまで成長した。その他にも朝礼でスタッフが笑顔になるよう、さまざまな取り組みをしている。2023年までの状況から考えると、想像もできないことがこの2年で起きている。医院の売上・業績が成長し続ければ、スタッフへの投資（採用費・人件費・教育費など）ができるようになり、成長したスタッフが患者対応をしてくれる。従業員満足度も患者満足度も上がっていることも実感できた。成果として、2025年4月は過去最高の1日あたり506名の来院患者数を記録し、4月の売上は月商3,900万円を超えた。



▲スタッフ集合写真

2025年3月にはリハビリ室の拡張工事が完了し、多くの患者さんを受け入れられる環境面の整備も進んだ。今後は1日あたりの生産性を最大限上げながら、2025年12月には水曜日も休診日にして、完全週休2.5日制へ移行することも構想としてスタッフに共有した。やる気を持ったスタッフの力は想像以上で、平山整形外科医院はまだ成長できると確信している。

## エピローグ

2025年4月には売上3,900万円、レセプト枚数2,800枚まで平山整形外科医院は成長することができた。この2年半を振り返ると、船井総研による月次の経営コンサルティングだけでなく、整形外科経営研究会で売上や組織力が自院よりも先を進む先生方との交流や意見交換、実際の診療現場の見学を通して、私自身経営者としての姿勢やスタンスを新たに学ぶことができた。

今後はさらに強い組織をつくっていくために、幹部育成、右腕育成の強化に取り組んでいく。この2年半での失敗体験と成功体験から、外部からのたくさんの情報のシャワーを浴びて成長していきたい。そのためにも、やはり医院の売上・業績も上げ続けていく。

その先に、ミッションである「県北地域のみなさんの人生を豊かにする」ことができ、『いつまでも健康で、いつまでも笑顔で』の社会をスタッフと一緒に実現していく。

**Mission** / 私たちの使命(地域における存在意義)

**県北地域のみなさんの人生を豊かにする**

**『いつまでも健康で、いつまでも笑顔で』**

# 1年で9名が離職した整形外科クリニックが 毎年130%の売上成長と120%の増員が実現した秘訣とは？



医療法人社団 清明会 平山整形外科医院  
理事長 平山 雄大 氏

Yudai Hirayama

#### Profile

2020年10月、生まれ育った熊本県玉名市に平山整形外科医院を開院。開院以来、順調に売上を伸ばし、2025年1月に月商3,500万円を達成。2025年4月には1日来院患者数が500名を突破しており、地域住民に愛される医院作りを体現されている。今後も規模拡大をして地域に根差した医院経営を目指されている。

## スペシャル 対×談



株式会社船井総合研究所  
整形外科チーム  
リーダー  
伊佐 常紀

Tsunenori Isa

#### Profile

神戸大学大学院にて博士号(保健学)を取得。複数の査読付き英語原著論文を執筆。理学療法士として整形外科クリニック、看多職に5年間勤務し、臨床現場も経験している。株式会社船井総合研究所に入社後は、整形外科クリニックの業績アップや運動器リハビリの立ち上げ・活性化に従事してきた。一つ一つの法人に寄り添い、論理的に問題解決に導き、経営者、スタッフ、そして地域住民の幸せの実現をサポートします。

伊佐：平山先生、この度はセミナーへのご登壇をご快諾いただきまして、誠にありがとうございます。平山先生とお会いしてから、もう3年が経ちますね。まずは業績ですが、当時立てた売上計画を超える成長を続けており、とても嬉しいです。

平山：本当にあっという間の3年間でした。3年前は売上が停滞していて（月商1,800万円程度、レセプト枚数1,600枚）、どうしたらいいのか全く見えない状態でした。停滞するまでは開業から順調に売上が伸びていたため、その流れが止まったときは不安な気持ちでした。3年経った今では、月間売上が3,500万円を超え、レセプト枚数は2,600枚になりました。（2025年4月には月間売上3,900万円、レセプト枚数2,800枚を達成。）

伊佐：素晴らしい成果ですね！2022年9月の初回支援に経営計画や必要な施策を準備して臨みましたが、3時間、平山先生からの質問攻めで終わったのを覚えています。今、思うと不安や焦りがおありだったのだと思います。

平山：はい、当時は不安と焦りでいっぱいでした。伊佐さんが登壇されていた「月商2,000万円の作り方セミナー」を見て、「これだ！」と思い、藁にもすがる思いで経営相談に申し込み、話を聞いてコンサルティングを受けることを即決断しました。実は、妻から反対されていたのですが、押し切って契約したんです（笑）。成果が出るかわからない、比較的费用が高めなので当然ですが、だからこそ契約したからには「絶対に成果を出すんだ！」と必死でした。

伊佐：そのような事情があったんですね。「奥様との約束、スタッフ・医院のために」という強い想いが平山先生の行動力と決断力の源なんですね！まず、1年目に意識されたことは何ですか？

平山：そうですね。リハビリの生産性や診療効率の悪さは課題と思いつつ、効果的な方法がわからない状況でした。でも、伊佐さんからたくさんの成功事例を聞き、「同じ課題で悩んでいた先生方が乗り越えた方法だから素直に受け止めて、とにかく上手くいっている医院の真似をする」と覚悟を決めて実践しました。すると、理学療法士の人員は5名と変わらないのに、2023年9月には月商2,600万円を超えることができました。

伊佐：情報を素直に取り入れて行動する平山先生だからこそ出ることができた成果ですよ！退職が相次いだ2年目をどう乗り越えて、3年目の月商3,500万円を達成されたのでしょうか？

平山：採用、給与、育成・教育を通して、スタッフが安心して働ける環境づくりに力を入れました。また、2023年から始めた年1回のビジョン共有会を通して、医院の方向性を示しています。その中で一番重要なのが「院長は何がしたいのか、何を目指しているのか」を表明して、覚悟と決意を示すことです。ビジョン共有会前まではスタッフとの関係性が良好とまで言えなかったのですが、今は信頼関係が良くなり、さまざまなチャレンジができ、月商3,500万円という成果に繋がったと思います。

伊佐：素敵です。また、セミナーではたくさんの事例をご共有ください！

# 一発逆転を目指す整形外科クリニックのための1分間コンサルティング どうすればウチの整形外科も売上を伸ばせるのか？



株式会社船井総合研究所  
整形外科チーム  
リーダー

伊佐 常紀

Tsunenori Isa

## Profile

神戸大学大学院にて博士号(保健学)を取得。複数の査読付き英語原著論文を執筆。理学療法士として整形外科クリニック、看多機に5年間勤務し、臨床現場も経験している。株式会社船井総合研究所に入社後は、整形外科クリニックの業績アップや運動器リハビリの立ち上げ・活性化に従事してきた。一つ一つの法人に寄り添い、論理的に問題解決に導き、経営者、スタッフ、そして地域住民の幸せの実現をサポートしています。2025年1月から、整形外科チームのチームリーダーに就任した。

この疑問にお答えする前に1つお尋ねしたいことがあります。

2025年の売上目標は立っていますか？

今後、整形外科は転換期を迎えて、ますます競争激化と一番医院とそれ以外の二極化が進んでいきます。

本当にこのままの整形外科医院経営で大丈夫でしょうか？  
そのようなお悩みを持つ皆様はぜひご参照ください。

### ●月商2,000万円を目指されている医院へ（第一ステップ）

厚生労働省の医療経済実態調査（医療機関等調査）のデータより、整形外科クリニックの医業収入の月間平均は約1,500万円と推察することができ、多くの医院において、月商2,000万円が第一の壁となります。このフェーズにおいて、もっとも取り組んでいただきたいことが集患力の強化になります。まずは医療保険での売上基盤を作るフェーズになりますので、初診数を伸ばすための取り組みが最優先事項です。医療保険で1,750万円、自賠責保険・労災保険で250万円を基準の参考にしてみてください。

### ●月商2,500万円を目指されている医院へ（第二ステップ）

医療保険での売上を伸ばしていくフェーズになります。第一ステップで初診数が伸びても、運動器リハビリ、骨粗鬆症治療などのような一定期間をかけて治療通院していただくサービスが不十分だと、レセプト枚数およびレセプト単価が伸びません。運動器リハビリの稼働率は十分か？理学療法士の人員は不足していないか？骨粗鬆症治療が必要な患者さんを見落とししていないか？などの見直しと規模拡大が必要です。それに伴い、患者数が増えるフェーズのため、診療効率化や業務効率化の取り組みが必要になります。また、交通事故診療の受け入れ体制を拡大していくのも、このフェーズで取り組みたい事項になります。医療保険で2,100万円、自賠責保険・労災保険で400万円を基準の参考にしてみてください。

### ●月商3,000万円を目指されている医院へ（第三ステップ）

医療保険の売上を最大化していくことに加えて、交通事故診療の強化や自費治療・自由診療の強化に取り組んでいくフェーズになります。医療保険に関しては、第二ステップで整えた基盤の中でさらに規模拡大や取り組みの精度を上げていくことが必要です。また、人員が増えることが想定されるため、組織力をつけていくために、幹部育成・右腕育成、職員に対する教育機会の投資などをしていきます。医療保険で2,500万円、自賠責保険・労災保険+自費で500万円を基準の参考にしてみてください。

医療業界は今、人口減少、特に、生産年齢人口の減少によって「診療報酬の厳格化」、「働き手不足・採用難」といった問題があります。ただ、弊社がこれまで一貫してお伝えしてきた「地域一番医院とその他の医院の二極化が起きる」ということが実際に起きており、経営に熱心な弊社の整形外科経営研究会にご入会いただいている医院は患者数も増えており、業績は上がっています。患者さんが集まる医院には求職者が集まるように、採用も問題なくできている傾向があります。ただ、ここでお伝えしたいのは、「集患、採用・定着のための教育、医療DXの導入などの環境面の強化」、そして「外部から情報を仕入れるため」の投資を的確にしており、業界で起きている課題に対して時間とお金をかけて対策をしているから、地域一番医院になられているということです。

そこで、できるだけ多くの経営に熱心な整形外科経営者の方のお役に立てることができないか、前向きな一歩を踏み出す後押しを出来ないかと考え作成したのがこのレポートです。また、どうせお贈りするのなら、出し惜しみはやめよう、院長が翌月の業績アップのヒントをつかめたり、取っておいてマーカーで線を引いてスタッフに配りたくなるようなものを作ろう…そう考えて作成したのがこのレポートです。

また、本レポートでは平山整形外科医院の毎年130%成長したストーリーで示したように、上手くいったことばかりではなかったことをご理解いただけたかと思います。失敗や課題に対して効果的かつ必要な取り組みを実践いただいております、このような成長を成し遂げられました。少しでも後に続く整形外科クリニックの参考と道しるべになれば…と平山氏のご厚意で紹介させていただきました。このレポートが少しでも皆様の“気づき”と明日からの行動のきっかけになればと考えています。

さて、このレポートをここまでお読みいただいている皆様は自院の経営に相当熱心な方だとお見受けしました。

そんな皆様だけにお伝えしたい**最後**となるお知らせがあります。

このレポートでもご紹介させていただいた**医療法人社団 清明会 平山整形外科医院 理事長 平山 雄大氏**が、セミナーにゲスト講師として特別登壇いただきます。

本セミナーはレポートの中でお話した月商3,500万円を達成した軌跡、人員120%増ができた採用方法・定着に向けた取り組みなど、整形外科経営の成功事例を明日から実践できるようにさらに詳しく学べる内容となっています。そのセミナーの気になる内容を一部紹介すると…

1. 2025年問題に突入！人口減少が進む今、整形外科業界の時流と課題を整理
2. 二極化が進んでいる整形外科業界において、(圧倒的)地域一番医院になる医院の特徴
3. 月商別(2,000万円、2,500万円、3,000万円)で見る月商3,000万円へのロードマップ
4. 平山整形外科医院が年平均130%成長を続けられた秘訣とそのストーリー
5. 年平均130%の成長を続ける院長が考える、「成功するための経営者としてのマインド」
6. 月商3,500万円を突破した整形外科クリニックの院長の考える今後のビジョン
7. 今なお増え続ける整形外科クリニックの競争激化時代が到来！患者さんに選ばれるクリニックになる差別化戦略とは？
8. 整形外科クリニックの経営数値の基準を知らないと損をする！？押さえるべき重要業績評価指標(KPI)とその基準値
9. インターネットをフル活用！ホームページ、WEB広告、MAP検索、ポータルサイトを活用した2025年最新の集患体制
10. 集患方法はオンラインだけじゃない！オフラインで集患し、患者数がアップした事例をご紹介
11. 医療保険売上の安定化を図るための受け皿戦略とは！？事例とともにご紹介
12. 運動器リハビリの療法士1人当たりの売上の最大化を実現するための数値管理方法とマネジメント方法
13. 増え続ける骨粗鬆症患者の早期発見と早期治療を実現するオペレーション
14. 診療効率化は患者満足度が下がるって本当！？1時間の診察人数が20名になっても患者数が増える医院の取り組み
15. 交通事故診療の強化をする医院が増加中！その根拠となるデータをご紹介
16. 交通事故患者の集患対策！オンラインとオフラインの集患方法
17. 月間500万円の自賠償保険売上を達成している医院の交通事故の被害者に対する適切な患者対応方法
18. 人材不足・採用難は“取り組んでいない”医院に起きている…“採用できる”医院の採用の取り組み
19. 人材定着・組織活性化のための経営方針発表会や朝礼の上手な活用事例
20. 固定客化できる医院が勝ち残る！医院の評判を上げるためのスタッフ教育方法とその事例

それでは最後に、セミナーの価格についてお話しします。

レポートでもお伝えした通り、この1日は先生方の経営者人生を大きく変える可能性を秘めています。  
この貴重な機会にいくら投資しますか？10万円、20万円、それとも30万円でしょうか？

今回は**一般価格 30,000円（税込 33,000円）**、**会員価格 24,000円（税込 26,400円）**でご参加いただけます。

こちらをお読みになっている皆様にとっては、このセミナーへの参加が、あなたの決断につながり、貴院が1年後、いや1年以内に、成長軌道に乗るきっかけになれば、格安な投資と言えるのではないのでしょうか。

今、全国には月商4,000万円や5,000万円を達成する整形外科クリニックがあります。

「チャンスがあれば、開業した頃や成長期の頃のようにもう一度、本気になれる目標が欲しい」  
「もっと成長性と生産性を上げて、スタッフの雇用を守るだけでなく、年収を上げてあげたい」  
「愛する地域で暮らしている皆様の健康と笑顔をたくさんつくっていききたい」

そう思っていらっしゃるのではないのでしょうか？整形外科経営を成功させるため、そして、これまでにない成長軌道に乗せていくことはまさにそのような先生の望みを叶える挑戦と言えます。

**この最後のチャンスをつかみ、地域一番医院を目指してください。**

「何が何でもこちらをご覧いただいている皆様に成功していただきたい。」その想いで整形外科経営の成功事例を出し惜しみなしで伝授いたします。是非、このチャンスをつかみ取ってください。

2025年7月13日(日)当日、会場でお会いできるのを楽しみにしています。

株式会社船井総合研究所  
整形外科チーム  
リーダー

伊佐 常紀