

先生の時間・労力をかけずに 交通事故診療強化を達成する方法とは？

交通事故診療強化は、スタッフの教育一つで実現可能です。ただ、…

- ✓ スタッフからの協力を得ることが難しい
- ✓ 交通事故関連の知識をつける勉強の場がない
- ✓ 具体的にどのスタッフにどのように協力を仰げば良いかがわからない

といった悩みが多いのが現状です。

そこで、スタッフに実施すべき研修内容を簡単にですが、下記に記載させていただきます。

交通事故診療強化を目指すうえでスタッフに実施すべき研修内容

実際の交通事故対応研修の内容

- ① 自賠責保険の仕組みと考え方
- ② 患者様へのアドバイスや注意点
- ③ 問診・電話対応の方法（ロープレ）
- ④ 交通事故患者様の指導、教育方法
- ⑤ 様々な交通事故のケースに対応する方法（加害者、被害者、自損事故など）
- ⑥ 損保会社への対応方法

そのほかにも
・一括対応の仕組み
・電話対応の方法
・自由診療と健康保険対応の違い
・初診対応の方法
など…

交通事故診療の売上方程式

交通事故売上 = 患者数 × 請求単価

請求単価はスタッフの協力により

先生の時間を割かずに

既存患者数のままでも

売上アップ可能！

※集患対策も重要なセミナー内では集患についてお話ししております。



船井総合研究所主催の研修にご参加された皆様の声を一部紹介



知らない事がほとんどだった交通事故対応を今回の研修である程度自信がついたように感じます。実際の対応する時の言葉だったり、具体的に指導してくださり、その日から使える内容でした。

親身に聞いてくれて、こちらからの質問にもその都度分かりやすく答えて下さってとても助かりました！今後も聞くこともできとても心強いです！最後のクリニックのことを現状を聞きながら、必要な内容を伝えて下さったのはとっても勉強になりました！

医療事務として働き始めるまで交通事故の知識をなにも持っていないくて、働き始めてからも知識不足だと感じるところが現場でも多くあったんですが、3回の研修を通してたくさんの知識を得ることができて、とてもありがたい機会をいただけたと感じました。

開催日時

2026年
1月24日(土)・25日(日)・31日(土) 13:00~15:00

2026年
1月25日(日) 10:00~12:00

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。

開催方法

オンライン開催

（ログイン開始：開始時間30分前～）

お申込み期日

銀行振込み
クレジットカード：開催日6日前まで
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。

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/135311>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に右上検索マークから「135311」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。

【年末始休業のお知らせ】2025年12月26日正午～2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながなくなっています。

※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※お問い合わせには24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承ください。

※お申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承ください。



自賠責保険で売上の柱を作りたいけど、やり方がわからない、スタッフの同意も得られない（スタッフを巻き込めない）

- ・物価上昇の一方で、診療報酬の厳格化…
- ・医療保険売上の限界が見えている…
- ・医療保険外での柱を作らないと経営が逼迫する…

先生1人だけで取り組まない スタッフ巻き込み型の

交通事故診療強化方法を徹底解説

スタッフ巻き込み型の交通事故診療強化とは…？

1

スタッフに
交通事故診療の知識を
つけていただく

2

スタッフから
交通事故患者への通院
指導ができるようになる

3

患者様対応、
損保会社対応が
できるようになる

1 先生の時間を割かずに売上の柱を作る！

2 スタッフの対応力向上による患者満足度アップを実現！

3 今すぐ始めれば地域一番レベルに到達しやすい！

整形外科向け 交通事故診療対応力アップセミナー

お問い合わせNo. S135311



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。）→ 135311



今後の交通事故診療における対応力強化戦略



株式会社船井総合研究所 医療・動物病院支援部 整形外科チーム リーダー 伊佐 常紀

変化の時代、それでも地域で「選ばれる」整形外科へ

近年の診療報酬のマイナス改定、物価上昇、賃上げ促進といった外部環境の変化によって、整形外科クリニックの経営は多くの課題や問題に直面しています。特に、医療保険診療は地域貢献の根幹である一方、診療報酬の厳格化により、経営の安定化と、患者様一人ひとりへの十分な時間を使った治療提供が難しくなりつつあります。この状況を打開し、質の高い医療提供を続けるための「収益の柱」を確立する必要があると考えています。その柱に適切な分野こそが、交通事故診療です。

市場の変化：交通事故負傷者数の減少傾向

警察庁の統計データが示す通り、直近15年間で交通事故の負傷者数は減少傾向にあり、患者様の獲得競争は以前より厳しい状況になっています。もはや、患者様が自然に来院するのを待つ「待ちの姿勢」では、地域の医療ニーズに応え続けることは困難になりつつあります。この変化の時代に、地域における確固たる地位を築くために、私たちは患者様を救済するための、質の高い戦略的な対応が求められています。

整形外科にしかできない「三重苦からの救済」

交通事故の被害者様は、「身体的苦痛」「金銭的苦痛」「精神的苦痛」という「三重苦」を抱えています。特に「治癒」と「後遺症リスクの管理」は、レントゲンやMRIなどの精度の高い検査と診断が可能な整形外科にしか果たせない絶対的な使命です。しかし、その専門性が患者様に伝わらなければ、患者様は保険会社の誘導やインターネットの情報に流され、適切な治療機会を失ってしまいます。

結論、変化の時代に求められるのは、患者様の離脱を防ぐ「対応の質の向上」です。

医療の質を高める！離脱防止に必須な2つのKPI

交通事故売上は、シンプルな方程式で構成されています。

$$\text{交通事故売上} = \text{患者数} \times \text{請求単価}$$

この方程式を分解し、貴院の売上を業界平均の**約2倍**に引き上げるための具体的な目標（KPI）を設定します。

売上を業界平均の約2倍に引き上げる目標指標（KPI）

目標KPI：平均通院回数

8-10回/月

業界平均：5回

目標KPI：請求単価

8-10万円/月

業界平均：4万円

※(株)船井総合研究所研究会会員データを元に当社が作成

患者様を適切にサポートする鍵：不安を抱えた方への「初動対応」

交通事故患者様は、事故直後の精神的不安（三重苦）から、まず「誰に相談すべきか」を判断できずにいます。最初の接点である「電話対応」が、患者様を救済し、他院への流出（離脱）を防ぐ最初の関門です。

患者様の治療継続を妨げる2つの不安

知識不足：受付スタッフや担当者がイレギュラーケースに対応できず、患者様の不安を解消できない。

保険会社の介入：保険会社に「通院の必要がない」と断定され、患者様の治療への意欲が消失してしまう。「対応力強化の必須項目」これを突破するには、「知識のあるスタッフ（PT・受付）」が対応すること、そして事故状況や過失割合、人身傷害保険の有無まで詳細にヒアリングし、「当院に来れば、適切な治療とサポートを全て受けられる」という安心感を与えることが不可欠です。

適切な治療継続を実現する専門的「通院指導」

離脱を防ぎ、確実な治癒へ導く「治療期間のマネジメント」

離脱を最小限に抑えるためには、「適切な治療期間の確保」が患者様の確実な治癒のために不可欠な要素です。

交通事故による怪我は、自己判断で治療を中断すると、後遺症が残るリスクが高まります。患者様が適正な補償を受け、完全に治癒するためには、最初の1ヶ月はできるだけ通院し、その後も3~5ヶ月程度は継続治療を行うことが理想です。また、患者様の意思と反して治療を打ち切られてしまい、患者様からクリニックにクレームをいただくケースもあるので、適切な治療期間を確保することでそういう事態も未然に防ぐことが可能になります。

通院中断によるリスク（離脱のメカニズム）

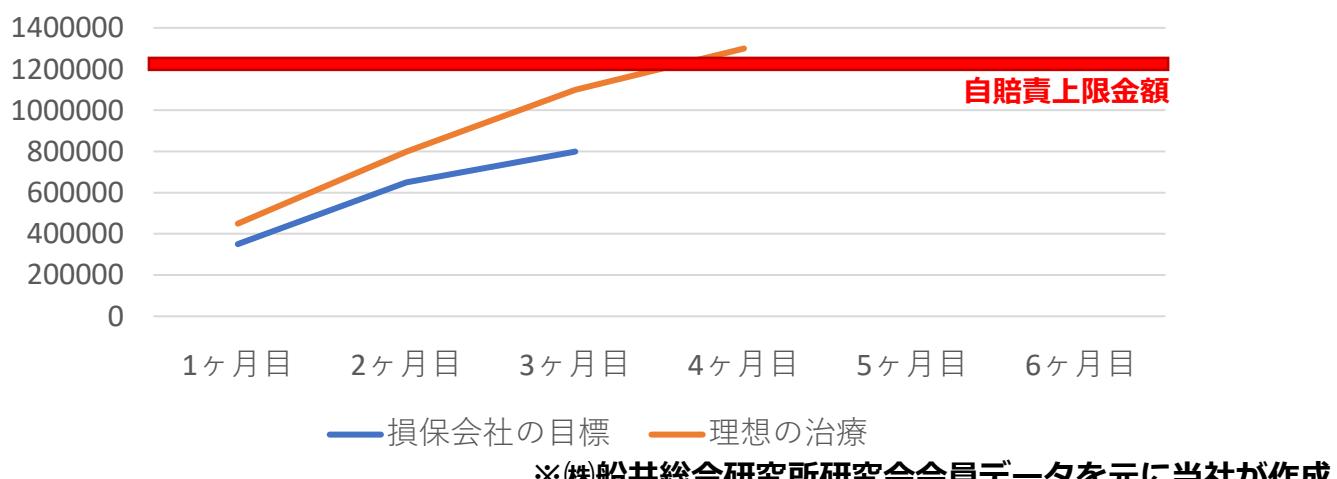
通院間隔が空くと、保険会社に「ケガが軽い」と見なされ、治療期間が短縮（打ち切り）されるリスクが大幅に高まります。結果として、患者様は後遺症が残りやすくなるだけでなく、適正な慰謝料を受け取ることもできなくなります。

治療継続のための、損保会社との「専門的な対話」

保険会社は、保険金が自賠責保険の範囲内（120万円）で収まることを望んでいます。この前提を理解した上で、対立ではなく「患者様を治癒させる」という共通のゴールを持つ「仲間」として建設的な対話を進めることが、患者様の治療継続を確保する鍵です。

自賠責保険の「120万円の壁」と治療期間

— 損保会社の目標は、この枠内で治療を完了させることです —



圧倒的な対応力を生む「スタッフ教育ピラミッド」

安定した交通事故診療を支える「三位一体の教育構造」

売上強化と患者様救済という二大目的を達成するためには、医師、看護師、理学療法士、受付スタッフを含めた院内チーム全体が、高度な「交通事故対応力」を持つ必要があります。

この対応力を「スタンス」「知識」「話し合い」の三層ピラミッド構造で確立します。

医師とスタッフが一体となり「三方良し」を実現

このピラミッド構造に基づき、当セミナーでは以下の具体的な教育ノウハウを公開します。

構造	要素	習得すべきポイント
頂点：話し合い	適切な治療期間の確保	損保担当者と対立せず、データに基づき治癒までの期間・部位について建設的に交渉できるスキル。
中間：知識	保険と査定の内情	自賠責の限度額、人身傷害保険の適用ケース、保険会社の査定基準、打ち切り要因を正確に把握する。
土台：スタンス	損保会社は仲間	損保会社を「敵」ではなく「患者様救済」という共通目的を持つ「仲間」と捉える三方良しの関係を目指す。

1. 「なぜ整形外科に来るべきか」：患者様に専門性を深く理解させる問診・検査マニュアル。
2. 「高来院率の実現」：患者様の不安を払拭し、来院しやすいようにする電話対応スクリプト。
3. 「通院回数最大化」：後遺症リスクを解消し、適正な補償を確保するための紙芝居式通院指導法。
4. 「請求単価最大化」：自賠責限度額を理解し、適切な治療期間を確保するための損保担当者との交渉術。

【最後に】

市場が縮小する今、特別な知識と圧倒的な対応力を持った整形外科だけが、交通事故患者様を救済し、収益を最大化できる時代となりました。

本レポートで紹介した戦略は、**貴院の売上を安定化させる、最も確実で再現性の高い手法**です。

ぜひ、このノウハウを習得し、交通事故診療において地域内で患者様から信頼され、満足度の高いクリニックを目指していただければと思います。

スタッフへの交通事故対応力強化研修を通して、患者数や売上を上げた医院の事例紹介！

A整形外科クリニック

交通事故売上320万円→**交通事故売上470万円**

患者数63名/月→**患者数73名/月**

請求単価51,000円/月→**請求単価64,000円/月**

B整形外科クリニック

交通事故売上210万円→**交通事故売上545万円**

患者数34名/月→**患者数62名/月**

請求単価62,000円/月→**請求単価87,000円/月**

C整形外科クリニック

交通事故売上300万円→**交通事故売上470万円**

患者数62名/月→**患者数78名/月**

請求単価48,000円/月→**請求単価60,000円/月**

交通事故対応力強化研修を受けたスタッフのお声

- 受講前は自賠責に対してあまり知識がないまま仕事をしていました。でも研修を通して自賠責についての知識が深まりました。学んだことを復習して、患者様にもっと親身に寄り添い、丁寧に対応していきます。
- 保険会社の考えを知ることで、クリニック側の考えを改めるいい時間になったと思いました。この研修のおかげで施術中の患者様に説明できるようになりました。
- 事故後の患者様は不安いっぱいで来院されると思うので、患者様の味方はクリニックであるという事を伝えつつ、一人ひとりにあった適切な治療を提供できるよう、患者様に寄り添いたいと思います。
- 交通事故の基礎から損保会社への対応など、幅広く学ぶことができました。交通事故に遭われた患者様の受診数は増加しており、どう対応すべきか曖昧な部分もありましたが、対応策を知ることができてよかったです。初診の対応が今後の通院頻度や意欲に影響することを学び、いかに初診で適切な対応をすることが重要であるかを学ぶことができました。今後の診療に活かしていきたいと思います。

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！

- 地域に根差した整形外科クリニックにおける交通事故診療の大変さを解消できた具体的な方法
- 交通事故患者数が多いのに、業務の手間は増えずに患者満足度がアップしているクリニックの取り組みポイント
- 様々な訴えが強い方が増えても、スタッフ介入により院内の雰囲気を悪化させないポイント
- ホームページの対策で出来る、書類だけ書いてほしい患者様を減らす具体的な方法
- 経営の視点から見る交通事故診療のポジションと取り組むべき理由
- スタッフから協力を得るために必要な教育内容や方法、伝えるべきスタンスについて
- 院長の時間を割かずに交通事故診療強化を実現する方法
- 交通事故について勉強をする場がない中で、どのような手段、方法でスタッフ教育をするべきか
- 損保会社の内情や患者満足度最大化に向けた延長交渉術
- 自損事故や加害者の場合など、特殊なケースの交通事故患者様の対応方法

詳細を知りたい方は、本セミナーにご参加ください！