

PT0→5名で月商1,100万増!2年で200%成長セミナー

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ひとつお選びください。(ログイン開始:開始時間30分前~)

日時

2026年
2月15日(土) | 2月21日(土) | 2月22日(日) | 2月28日(土)
10:00~11:30 | 16:00~17:30 | 10:00~11:30 | 16:00~17:30

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。

第1講座 売上・集患の低迷から脱却!業界動向から読む、整形外科クリニックの成長戦略とは?

医院数が増加の一途をたどっている整形外科業界は、今もなお、新規開業に加え、他業種からの参入も増えています。競争激化が予想され、対策をしなければ集患や運動器リハビリの患者数が減る可能性があります。そのような状況下で、持続的に成長を続けるためには「時流に適応した経営」が必要不可欠です。第1講座は、整形外科クリニック業界の時流と地域1番クリニックになるための経営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 整形外科チーム 能美 元太郎

第2講座 2年で月商200%成長を実現!安定して業績を伸ばす整形外科の取り組みをご紹介!

整形外科クリニックの持続的な成長のためには、地域1番のWEB集患力と運動器リハビリの高い生産性が必須条件となります。運動器リハビリの立ち上げから2年で200%成長し、月商2,000万円を達成した成功事例(PT5名)とともに、競争激化した業界の中でも成長を実現するための整形外科経営の王道のロードマップと具体的な施策を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 整形外科チーム 能美 元太郎

第3講座 本日の学びを最大化させるためのまとめ講座

本日の講座を踏まえ、クリニックに落とし込み、成長を加速させるためのポイントについてご紹介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 整形外科チーム リーダー 伊佐 常紀

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/136920>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから
「136920」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。



新患数減、売上停滞で将来に不安を抱えていた
開業24年目の整形外科クリニックが

たった2年で

運動器リハビリを中心に強化したら

月商1,100万円が月商2,200万円に!!

え、PT0名から5名にしただけで、月商1,100万円アップ?

200%成長実現の秘訣とは!?

集患強化!

初診数:260人→410人

医療保険外強化!

自賠責売上:90万円→550万円

運動器リハビリ強化(5名体制)!

取得単位数:2,118単位 計画書算定数:508枚

1つでも当てはまる場合は中面をご覧ください!→

初診数が300名以下

PTの1人当たりの生産性(再診料抜き)が100万円以下

PTが5名以上いるのに月商2,000万円以下

自賠責保険の売上が200万円以下

PT0→5名で月商1,100万増!2年で200%成長セミナー

お問い合わせNo. S136920

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総研研究所 〒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

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。)→ 136920



開業24年でPT0名だった整形外科クリニックが、PTを採用し、2年で200%成長し、月商2,200万円を達成した秘訣とは？



※成功事例企業のためセミナー当日の登壇はございません

医療法人寿生会 鈴木整形外科
理事長 鈴木 成典 氏

Shigenori Suzuki

Profile

1999年、長野県松本市に、鈴木整形外科を開院。開院して24年後の2023年に運動器リハビリの立ち上げを決意、2024年4月に運動器リハビリを立ち上げ、初月からいきなりPT1人当たりの400単位取得を達成。2025年には月商2,200万円を達成。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。



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

対×談

伊佐：鈴木先生、この度は本セミナーへの成功事例の提供をご快諾いただきまして、誠にありがとうございます！鈴木先生とお会いしてから2年、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。

鈴木氏：こちらこそありがとうございます。当院は開業して26年になりますが、今が一番、多くの患者さんにご来院いただいている。2年前まではリハビリが物理療法のみでしたが、徐々に患者数が減ってきたことに危機感を覚えて、船井総合研究所に依頼をしました。月商1,000万円程度だった売上が2,200万円を超えて、まさかここまで成長できると思っていませんでした。

伊佐：本当に素晴らしい成果ですね！ご依頼いただいた当時の心境を教えてください。

鈴木氏：はい、当時はこのままでいいのか？という不安でいっぱいでした。ずっと運動器リハビリは理学療法士（PT）のマネジメント、算定の仕方、集患方法など、わからないことが多い、踏み切れていない中での患者数の減少が起きていました。開業してから20年以上経っており、正直今から大きくクリニックを変えていくことに抵抗はありました。しかし、「スタッフの未来を守るんだ」と腹をくくり、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：この成長の中でうまく軌道に乗った要因を教えてください。まず、1年目に意識されたことは何ですか？

鈴木氏：今、振り返ってみて、一番大事だったことは、

採用するPTの人物像の設計、マネジメント、そして、リーダーの育成です。たくさんの成功事例・失敗事例を知る伊佐さんに運動器リハビリの数値管理やPTのマネジメントの基礎を作っていただき、採用したリーダー候補のPTには素直さをもって、伊佐さんと一緒に取り組んでいただきました。私もそう思っていましたが、**「技術がある人、リーダー経験がある人」を最初に採用することが一般常識ですが、それを“しなかつたこと”が成功の分岐点だったように思います。**

伊佐：やはりそこですよね！**医療業界のリーダー像と経営で必要なリーダー像は違いますから、そこを素直に取り入れて、実行いただけたのが一番のポイントと考えています。**さて、立ち上げ後はどのようにして2年目で月商2,200万円を達成されたのでしょうか？

鈴木氏：自賠責保険を強化することを意識しました。また、PTを増やしていくにあたり、初診数を増やしていく必要もあったため集患にも力を入れました。患者さんが増えたことにより、効率化も必要になったため予約導入やオペレーション改善など診療効率化にも取り組みました。この2年でかなり多くのことに取り組んだなと思います(笑)。でも、これをやり切ったのは伊佐さんが伸ばすべきところを見極めて、取り組みを順序立ててくださったからです。

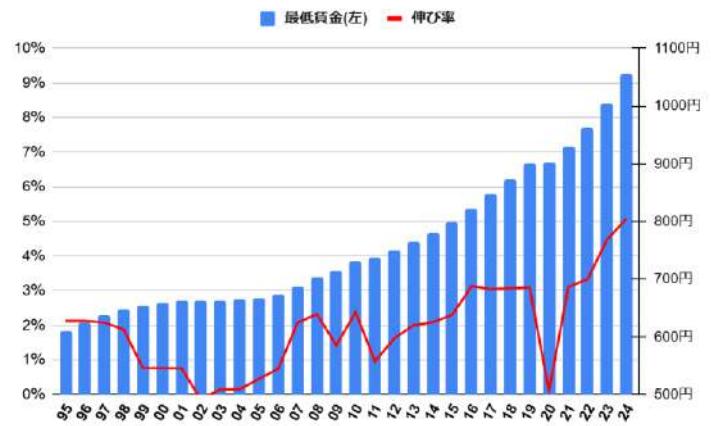
伊佐：本当にスピーディーに取り組まれていて、鈴木先生を中心にスタッフの皆様の行動力があつての成果です！また、セミナーではたくさんの事例をご共有ください！

整形外科業界の時流

運動器リハビリテーション施設数の推移（診療所）



出典：厚生労働省「主な施設基準の届出状況等」



厚生労働省：平成14年度から令和6年度までの地域別最低賃金改定状況より弊社にて作成

今、整形外科経営は「かつてない転換点」を迎えてます。上記のデータが示す通り、「運動器リハビリI」の施設数は10年で約2.5倍に急増しています。「運動器リハビリI」であることは、もはや差別化ではなく「業界の標準」となりつつあります。

そしてさらには、最低賃金の歴史的な上昇率が示す通り、労働市場は売り手市場が加速するため、専門職の獲得競争は激化し、採用コストと人件費は経営を強く圧迫しています。「リハビリIを取れば儲かる」という単純な図式は崩れ去り、高コスト体质に苦しむクリニックが増えているのです。

この「高付加価値化」と「人件費高騰」のジレンマをどう突破すべきか。これからの時代に求められるのは、単にPTが多ければ良いということではなく、高騰する人件費を上回る「**生産性の最大化**」と、その「**生産性の最大化**」を実現するための「**組織力の強化**」、また、「**医療保険のみに頼らない経営の柱**」が必要不可欠です。本セミナーではPT数0名の状態から5名を採用し、たった2年で月商を1,100万円アップさせた事例をもとに、これからの整形外科業界でも成長し続けるための戦略をご紹介いたします。

本セミナーで学べるポイント

01 停滞したクリニックの売上を再成長させるための計画の立て方

02 200%成長を実現するための集患施策と運動器リハビリの強化方法

03 リハビリ室の生産性を最大化するための仕組み作りと組織マネジメント・採用戦略

04 患者満足度を下げずにより多くの患者さんを診療するための診療効率化

05 医療保険以外の売上の柱を作るための自賠責保険強化施策

特集①

PT0→5名で月商1,100万増！2年で200%成長したクリニックの経営数値の変化～2023年9月～

	2023年9月
月間売上（円）	11,500,000
医療保険売上(円)	10,500,000
トセプト枚数（枚）	980
└初診数	260
└ レセプト単価（点）	1,080
自賠責請求額（円）	890,000
ト 請求人数（人）	25
└ 請求単価（円）	35,000
労災請求額（円）	40,000
ト 請求人数（人）	4
└ 請求単価（円）	10,000
自費総額（円）	0

2023年9月時点のスタッフ数

理学療法士：0名
看護師：4名
医療事務：3名

【当時の課題】

- 売上計画がない
- 商圏内での立ち位置がわかつっていない
- WEBの集患体制が整っていない
- 医療保険のみの売上に頼っている
- リハビリの生産性が低い
(運動器リハビリがない)

PT0→5名で月商1,100万増！2年で200%成長したクリニックの経営数値の変化～2025年9月～

	2025年9月
月間売上（円）	22,100,000
医療保険売上(円)	16,000,000
トセプト枚数（枚）	1,400
└初診数	400
└ レセプト単価（点）	1,130
自賠責請求額（円）	5,500,000
ト 請求人数（人）	61
└ 請求単価（円）	90,000
労災請求額（円）	420,000
ト 請求人数（人）	17
└ 請求単価（円）	25,000
自費総額（円）	60,000

2025年9月時点のスタッフ数

理学療法士：5名
看護師：4名
医療事務：3名

【鈴木整形外科の強み】

- 売上計画に基づいて医院経営をしている
- 商圏内でのシェアを算出している
- 広告・HPなどWEBに投資をしている
- 自賠責の売上が500万円以上
- PT1人当たりの生産性が140万円以上

PT0→5名で月商1,100万増！2年で200%成長したクリニックの院長が語る 月商2,000万円を達成した後に見える世界

Q1. 船井総合研究所との支援契約開始前はどのようなお悩みをお持ちでしたか？

A1.とにかく競合が増えたことによる患者数の減少と売上の減少に悩んでいました。「これからはWEBだ！」と思い、とりあえずホームページを作成してみたものの、患者さんは増えず、、、差別化のために運動器リハビリを開始しようにもやり方もわからないですし、どんどん売上が下がっていくことにとにかく危機感を持っていたことを覚えています。



Q2. 船井総合研究所との支援契約を開始してみていかがでしたか？

A2.すぐに効果ができるのかは半信半疑だったのですが、開始3ヵ月後からは早速効果が出始め、初診数が増えてました。また、運動器リハビリを開始する前の2024年の3月の時点で、自賠責の売上は支援開始前の約2倍にあたる約160万円まで伸ばすことができました。自分でやっていた時とこんなに違うのかと唖然となりましたね(笑)

Q3. 業績が伸びているときに意識していたことを教えてください？

A3.今の業績に満足しないことです。現状維持は衰退です。常に物価は上がり続けていますし、職員の給与も上げてあげたいと思っています。そのためには経営者である私が常に高い目標をもち続ける必要があると考えています。

	2023年9月		2025年9月
月商	1,100 万円	1,100万円UP	2,200 万円
レセプト枚数	980 枚	420 枚UP	1,400 枚
レセプト単価	1,080 点	40 点UP	1,120 点
初診数	260 人	140 人UP	400 人
自賠責売上	85 万円	460 万円UP	550 万円

＜主な取り組み事項＞

【集患】

- ・HPのリニューアル
- ・SEO・MEO対策
- ・Google広告

【効率化】

- ・業務の棚卸

【リハビリ】

- ・数値管理
- ・通院指導
- ・キャンセル対策
- ・主任教育
- ・PT採用

【交通事故治療】

- ・専用ページの作成
- ・Google広告
- ・患者教育の強化
- ・リハビリへの処方
- ・接骨院との連携

PTO→5名で月商1,100万円増！2年で200%成長したクリニックの飛躍の2年間

～開業24年で競合増加、売上停滞を乗り越えた整形外科クリニックの物語～

月商2,200万円を達成した実話

開業から2023年まで

1999年、長野県松本市島立の田園風景の中に、鈴木整形外科は開業しました。以来24年、地域のかかりつけ医として、患者さんの痛みと向き合い続けてきました。しかし、そんな鈴木整形外科に対しても時代の変化は残酷でした。

近隣に次々と開業する競合クリニック。それらのクリニックは「運動器リハビリ」を行っていました。一方で、鈴木整形外科は開業以来変わらぬ「物理療法」を中心でした。

2023年、初診数の減少が始まり、一度減った初診数が戻っていくことはありませんでした。鈴木先生の中で「このままではまずいかもしれません」というそんな焦りが日に日に大きくなっていました。



▲開業当初の鈴木整形外科

開業24年目の経営の分岐点

そんな停滞の日々が続いていた2023年7月、鈴木先生は整形外科医院の経営について、インターネットで調べる中で、弊社が主催する「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交通事故治療強化版」セミナーに辿り着きました。鈴木先生はすぐにセミナーに申し込みを決意されたとのことでした。



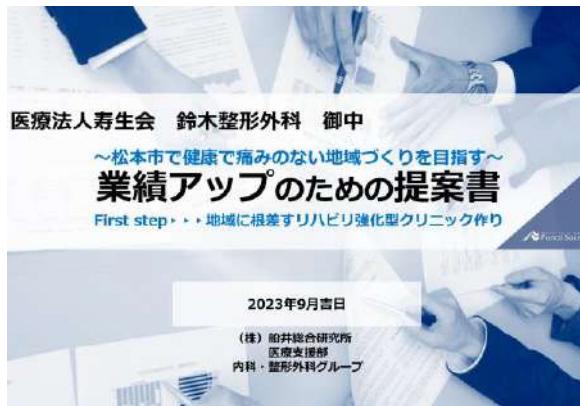
▲当時、参加した弊社セミナーのテキスト

セミナーでは、整形外科業界の時流や売上計画の立て方から、WEB集患、効率化、交通事故治療強化にいたるまでの数多くのテーマを扱いました。数多くの整形外科クリニックの先生にご参加いただき、多くの先生から満足の声をいただき、その中に鈴木先生もいらっしゃいました。

鈴木先生にとっては、これまで知らなかった内容や取り組めていなかった内容も多く、もっと知りたいと無料の経営相談にお申し込みをいただきました。お悩みは明確で、開業24年の歴史を大事にしながら、どう医院をアップグレードするのか？というご相談でした。

運動器リハビリの立ち上げ

経営相談では、とにかく「鈴木先生の夢」や「鈴木先生の理想のクリニック像」について話しました。地域患者さんへの想い、スタッフへの想いが強く、必要なのは収益性を上げていくことでした。まずは2,000万円突破のためのロードマップを作成しました。



▲契約した際の当時の提案書

新たな経営のスタート

2023年9月、まず初めに始めたのは、「経営計画の立案」でした。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いきました。そして、院長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ました。方法論ばかりに目を向けるのではなく、経営の基礎となる「経営計画の立案」に重きを置きました。そして、運動器リハビリの立ち上げに向けて動き始めました。どのようなスケジュール感でいつまでに何人を採用するのか、どのような求人内容や給与設定でどの媒体・手段で採用するのか、一つひとつ丁寧に進めていきました。**特に重要視したのが、PTのリーダー像の設定と採用です。医療のリーダー像と経営で必要なリーダー像は異なり、「技術がある人」「リーダー経験がある人」は採用せず、素直・プラス発想・勉強好きな方を採用することに決め、新たな経営の道のりがスタートしました。**

2024年1月の段階でリーダー“候補”との打ち合わせをスタートしました。最初は現場と経営陣の目標の乖離はありました。そこを綿密に埋め合わせました。迎えた2024年4月ついに運動器リハビリを開始しました。PT3名で初月をスタートしましたが、患者さんへの事前周知、物療で長く通っていた患者さんへの運動器リハビリ処方など、必要な対策を打つことで初月から**全員が取得単位数400単位超え**を実現しました！

事前の徹底的な準備と鈴木先生の運動器リハビリ立ち上げに対する強い思いがあつたからこそです。

9月	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		合計
予約枠単位数	11	22		22	11	22	11		22	22			429
問診票予約枠単位数	11	22		22	11	22	11		22	22			429
新患数（人）	0	2		0	1	0	1		2	0			15
平均就労時間	0	1		0	0	0	0		1	1			3
キーワード単位数	0	1		1	2	2	0		1	1			6
来院者数	10	18		17	10	17	10		18	17			352
取扱単位数	11	22		22	11	22	11		22	22			429
計単位	1	2		1	1	0	1		2	0			106
予算内移動率	100.0%	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%
キーワード率	0.0%	#DIV/0!	4.5%	#DIV/0!	4.5%	9.1%	9.1%	0.0%	#DIV/0!	4.5%	4.5%	#DIV/0!	4.4%
実稼働率	100.0%	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

▲運動器リハビリの管理表

2年後（2025年7月）

月商2,000万円突破へ

立ち上げ後も順調に業績を伸ばしていく、採用も順調に進みすぐにPT5名体制まで伸ばすことができました。そしてさらなる成長のため、リハビリだけでなく交通事故治療の強化にも取り組みました。その結果、**自賠責保険による売上が2025年には500万円近くまで増加**。リハビリと交通事故治療という新たな収益柱を確立したことで、クリニック全体の売上は初めて月商2,000万円を超える水準に到達しました。

次なるステージへ

鈴木整形外科は、**2025年9月に月商2,200万円**を突破、今後もPT採用の拡充を続けさらなる、規模拡大を進めています。自費強化を検討する医院が多い中で、基本的に忠実に医療保険や自賠責保険などの「整形外科領域」を今後も拡大予定で、月商2,500万円に向けて、スタッフ一丸となって毎日の診療に励んでおられます。2026年は働いてくれているスタッフの給与を上げていくことをテーマに、鈴木整形外科はさらなる発展を目指していく予定です。