

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

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:開始時刻30分前~)

日時

2026年 **4月4日** 土 16:00~17:30
2026年 **4月5日** 日 10:00~11:30
2026年 **4月11日** 土 16:00~17:30
2026年 **4月12日** 日 10:00~11:30

【申込期日】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。

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 整形外科クリニックの成長ステップ

競争が増え続ける整形外科クリニック業界ですが、安定して月商2,000万円以上を維持する売上基本パターンがあります。現状の自院の立ち位置から、自院の強みに合わせた実現可能な目標設定の方法をお伝えします。

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 **野中 達裕**



第2講座 安定した月商2,000万円体制を見据えたアクションプランの立て方

100医院以上の整形外科クリニックの経営支援に携わってきた事例を基に、安定して月商2,000万円以上を維持する体制作りについて、成長ステージに合わせたアクションプランの立て方について解説します。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム **青木 菜海**



第3講座 本日のまとめ

安定して月商2,000万円を超える整形外科クリニックの実現に向け、効果的に成果を出すための取り組みの整理と実践いただくためのポイントを解説します。

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 **野中 達裕**



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/138439>

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「138439」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。

延べ**190名**以上が参加され、満足度**91.7%**の大好評企画セミナー

- ✓ 診療報酬改定を踏まえて今のままでいいのか不安
- ✓ スタッフの給料を上げたいが原資が増えずに達成できない
- ✓ どんどん忙しくなるだけで売上が高止まりしている
- ✓ 今のエリアや人員での限界なのかがとても気になる
- ✓ もっと患者満足度を上げていきたいが余裕がなくてできない

そのような皆様もご安心ください!

限られたスペースでも

人口減少エリアでも!

安定して
無理なく!

月商**2,000**万円を

突破した整形外科クリニックの 成長パターンを徹底解剖

都心部や郊外のそれぞれの立地にあった戦略があります!

事例①:人口38万人 地方都市 >>>>>> **集患強化型+交通事故治療強化型**

事例②:人口126万人大都市 >>>>>> **集患強化型+運動器リハビリ強化型**

事例③:人口6万人 小都市 >>>>>> **運動器リハビリ強化型+交通事故治療強化型**

事例④:人口5万人 小都市 >>>>>> **集患強化型+診療・業務効率強化型**

5分で読める事例に基づく基本パターンを徹底解説! 詳しくは中面へ

主催

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

お問い合わせNo. S138439

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒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。)> 138439

◆成長したクリニックの軌跡◆

月商2,000万円を達成したクリニックの事例をご紹介します!

運動器リハビリ強化型 + 交通事故治療強化型 月商1,750万⇒2,250万円

PTの生産性の見直しと運動器リハビリ処方数増加による交通事故治療強化で、**半年で達成!**

	before	after
月間売上(円)	16,700,000	21,800,000
医療保険売上(円)	14,000,000	17,000,000
トレセプト枚数(枚)	1,500	1,800
レセプト単価(点)	950	950
自賠責・労災請求額(円)	1,700,000	3,400,000
スタッフ数(常勤換算)	-	-
ト医療事務・看護師	4名・3名	4名・3名
レPT	5名	5名

実施事項

- ・運動器リハビリの生産性向上
- ・PTマネジメントによる稼働率向上
- ・来院頻度のコントロール
- ・診察室とリハビリ室の連携強化
- ・交通事故診療の強化

集患強化型 + 運動器リハビリ強化型 月商1,000万⇒2,100万円

運動器リハビリ立ち上げから4か月で、PTを0名から4名採用し、**2年で達成!**

	before	after
月間売上(円)	10,000,000	21,000,000
医療保険売上(円)	9,000,000	15,500,000
トレセプト枚数(枚)	900	1,350
レセプト単価(点)	1,000	1,150
自賠責・労災請求額(円)	1,000,000	5,600,000
スタッフ数(常勤換算)	-	-
ト医療事務・看護師	4名・3名	4名・3名
レPT	0名	5名

実施事項

- ・集患できるHPに一新
- ・SEO・MEO対策による集患対策
- ・運動器リハビリ立ち上げ
- ・早期の運動器リハビリI取得と高稼働を両立する採用戦略
- ・交通事故診療の強化

集患強化型 + 診療効率化型 月商1,700万⇒2,450万円

院長の負担軽減のために診療回りの業務分担化を行い、**1年で達成!**

	before	after
月間売上(円)	16,700,000	21,800,000
医療保険売上(円)	14,000,000	17,000,000
トレセプト枚数(枚)	1,500	1,800
レセプト単価(点)	950	950
自賠責・労災請求額(円)	1,700,000	3,400,000
スタッフ数(常勤換算)	-	-
ト医療事務・看護師	4名・3名	4名・3名
レPT	5名	5名

実施事項

- ・診療業務を分担化
- ・診療効率化のための院内導線設計
- ・ITを活用した業務効率化
- ・InstagramやLINE等のSNS強化
- ・SEO・MEO対策による集患強化

◆成長したクリニックの軌跡◆

月商2,000万円を**実際に**達成された院長のお声をご紹介します!

A整形外科クリニック様

2021年11月：月商1,700万円 → **2022年11月：月商2,500万円**

Q1. 月商2,000万円を達成される前はどのようなことでお悩みでしたか？

A1. 月商2,000万円を達成する以前は、**日々の診療業務に追われ、経営戦略を検討する時間や精神的余裕が全くない状態でした。**診療効率が悪く、リハビリ部門の数値管理やスタッフ教育も不十分でした。患者からは待ち時間の長さやサービス内容に関するクレームが相次ぎました。スタッフ間の意見対立も深刻化し、**開業したことを後悔するほど精神的に追い詰められていました。**

Q2. 月商2,000万円達成を振り返り、どのようなアクションが大事でしたか？

A2. 2022年1月に船井総合研究所の支援を受け始めたことが転換点となりました。まずは明確なビジョン（年商3億円、地域一番の運動器リハビリ提供クリニック）を掲げ、**具体的な数値目標と行動計画を策定した「戦略立案」です。取り組みの優先課題が明確になりました。**「アクション実行」段階では、取り組みの優先順位を意識して、まずはリハビリ部門の数値管理と収益最大化、診療業務におけるスタッフの動線見直しや増員、ITツールを駆使した診療効率化を実施しました。一つずつ課題をクリアして、その後、集患戦略の強化、交通事故患者への対応改善、院内コミュニケーションの質向上、開院当初から重視してきた患者との信頼関係を深めるための取り組みの継続を順次、実施しました。クリニックの経営理念や行動指針をスタッフへ共有し、部会活動を再編することで、スタッフ全体の意識統一と成長を促進しました。**計画的な戦略と、それに基づいた多岐にわたる具体的な行動変革が、目標達成の鍵となりました。**

B整形外科クリニック様

2022年7月：月商1,600万円 → **2023年7月：月商2,500万円**

Q1. 月商2,000万円を達成される前はどのようなことでお悩みでしたか？

A1. **患者数は増え続けるのに売上は停滞し、昼休みの休憩時間もほぼない日も多く、私も職員も疲弊していました。**リハビリ部も頑張っているのに目標である1日20単位を達成できず、これが**当院の限界**なのかと悩んでおりました。

Q2. 月商2,000万円達成を振り返り、どのようなアクションが大事でしたか？

A2. **まずは院長がどのようなビジョンを持っているのか、どのようなクリニックにしていきたいのかを職員に伝えることが最も大切だと思います。**今は大変な時期だから、職員も大変だから、と変化を先延ばししようとするとうどんどん変化できなくなります。アドバイスを素直に受け入れ行動に移すことができたからスタッフ全員で成長できたと思います。

月商2,000万円を超える整形外科クリニックの成長パターンとは？



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 野中達裕

月商2,000万円を前に業績が止まる“停滞期”

弊社はこれまで、全国各地のさまざまな売上規模の整形外科クリニックの経営サポートに携わってまいりました。その中で最もご相談いただく内容として、開業してから業績は伸び続けてきたが、ある一定の水準から伸びにくくなるということがあります。過去の推移から予測された業績や目標とする売上に届かず、業績が停滞する・伸び悩むといったケースで悩まれているように感じています。

整形外科クリニックにおける月商2,000万円の壁とは

地域一番クリニックの目安となる月商2,500万円（年商3億円）を目指される中で、月商2,000万円（年商2.4億円）の手前で停滞される医院が多く、弊社では、

「月商2,000万円の壁」と呼んでいます。

厚生労働省の医療経済実態調査の報告データからも、半数以上の整形外科クリニックが月商2,000万円を下回ると推測できることから、「月商2,000万円の壁」が実際にあると考えております。

（引用：厚生労働省。「第24回医療経済実態調査報告（2023年5月）」より弊社加工）

月商2,000万円を突破するための【4つの“知る”】

安定して月商2,000万円を達成するクリニックは、集患、診療・業務効率化、運動器リハビリ強化、交通事故治療強化等といった対策をクリニックに合ったパターンで取り組んでいます。業績が停滞・伸び悩むケースにおいては、**自院にとって業績が伸びるパターンを把握していないことや、結果が出やすい最適な順序で対策を進められていない**といったことが考えられます。

「〇〇先生のアドバイス通りにやっていると思うように結果が出ないんです」とご相談をいただくことも少なくありません。

そういったアドバイスとの乖離は、**商圏やクリニックの組織規模や成長フェーズなどの違いを加味せず、施策ベースで対策を考えるため起きていると考えられます。**

まずはクリニックの現状を把握し、課題を明確することが先決です。そのためには、以下の項目をご確認いただきたいです。

- ①自院の立ち位置
- ②Webの完成度
- ③経営数値から見る強み・弱み
- ④オペレーションの完成度

前章で説明した【4つの“知る”】について、解説します。

①自院の立ち位置

船井総合研究所の考え方でシェア率による商圏内の順位という発想があります。シェア率とは、自院の年間売上が、自院の商圏における整形外科クリニックの年間売上の何%を占めているかということです。そのシェアが26%以上であれば1位であり、19%であれば2位などと、シェア率によって順位が決まっております。そして、商圏内の順位により取るべき戦略の大きく変わってきます。

②Webの完成度

Webによる新規集患体制が十分に構築できているかということは、業績に大きく影響します。Webにはさまざまな対策がありますが、中心となるのはホームページです。ホームページの対策としては、必要な方がアクセスしやすく、治療が必要な方がご来院をしようと決めるサポートとなるデザインや文章が必要となります。

③経営数値から見る強み・弱み

売上の内訳については、クリニックによってさまざまです。自院における強み・弱みを知ることが重要です。強みとは、売上構成比の上位3つの項目であったり、昨年対比で最も伸びている項目などを指します。その強みがより広く伝わりやすくするため、数値に基づく自院に合った施策を決定・実行していきます。

④オペレーションの完成度

安定して月商2,000万円を超える医院運営をするためには、オペレーションの無駄を省くことが重要です。業績が伸びるにつれて、患者数も増えるため、患者さんの待ち時間、職員の残業時間を増やすことなく、診療をするには、オペレーションの導線、仕組みを見直すことが求められます。これら4つの“知る”の詳細については、セミナーでご説明いたします。

業績アップに向けた基本の6つの型とは

月商2,000万円を突破した事例においては、前述した4つの項目を把握した上で、目標と計画を立て、自院にあった成長パターンを辿られています。成長パターンはクリニック毎で異なりますが、成長パターンを分解すると、基本の6つの型があります。その6つの型は以下の通りです。

① 集患強化型

② 診療・業務効率強化型

③ 運動器リハビリ強化型

④ 交通事故治療強化型

⑤ 接遇・患者対応強化型

⑥ 自費診療/介護リハ強化型

月商2,000万円を達成するための4つの重要項目

これらの基本の型を理解し、①～④を中心に、自院に合った型の組み合わせ、いわゆる自院に最適な成長パターンを選択していきましょう。次のページからは、この基本となる6つの型について解説します。

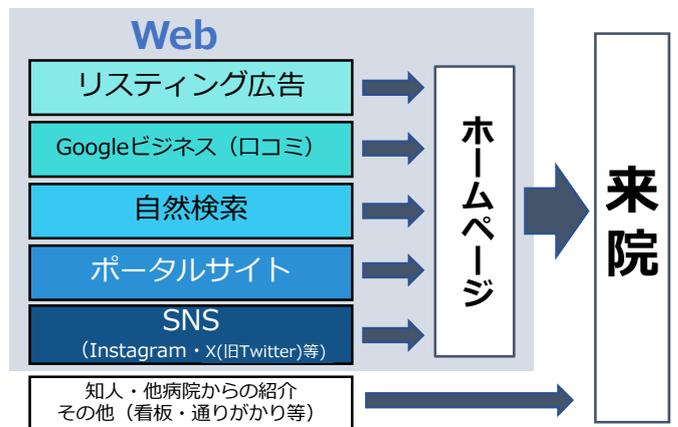
～業績アップに向けた基本の6つの型～

① 集患強化型

業績アップには患者数増加は必須ですが、月商2,000万円突破に向けて、あとどれくらいの患者数が必要であるか把握されていますでしょうか。売上の方程式は「レセプト数（患者数）」×「レセプト単価」であり、レセプト枚数を増やすためには、まず“入口”として、初診数を増やす必要があります。目標に向けて、レセプト枚数1,500枚を下回っている場合、集患強化にて初診数・レセプト枚数を増やしていきましょう。

特に、自院に初めて来る“新患”の集患対策に注力していくことが重要です。都市・地方部どちらにおいても、初診数600～、新患数300～といった事例もあります。

新患増加に向けては、地域性、周辺人口等考慮し、最適な集客方法を選定しますが、どのクリニックにおいても中心となるのはWebです。ホームページ対策、Web広告、Googleマップの対策等を掛け合わせ、新患数が増えているか効果判定をしながら、Web対策を実践していきましょう。



② 診療・業務効率強化型

患者数が増えていく過程において、診療時間内に患者数を診療していくためには、診療・業務の効率化を進める必要があります。効率化を進めなければ、患者さんの待ち時間は増加し、通院への抵抗感が増してしまい、離脱に繋がりがねません。

また、残業時間が増え続けることで、医師・スタッフは疲弊し、スタッフの定着率も下がっていくでしょう。安定して月商2,000万円を突破する運営をするためには、スタッフがスキルアップし、そのスタッフが定着して、生産性の高い運営を持続することが求められます。

の目標診察人数を設定し、クランク採用・育成、患者さん・スタッフ動線の見直し、初診患者の対応方法の統一等の施策を行います。これらの具体的な施策は診療・業務の全体像の把握をした上で、優先順位を決めていきましょう。以下に診療中の行動を計測した結果の例を掲載します。

行動分類	業務時間	割合
待機	0:03:00	5.0%
移動	0:01:00	1.7%
カルテ入力 (患者カルテ・処方等)	0:19:00	31.7%
カルテ操作 (検査結果・事前情報の確認)	0:05:00	8.3%
事務的手続き・書類作成	0:02:00	3.3%
患者との会話・説明	0:14:00	23.3%
診察 (検査・評価・患部確認)	0:08:00	13.3%
診察 (処置・装具・運動指導)	0:04:00	6.7%
スタッフへの指示・説明・確認	0:02:00	3.3%
書類確認	0:02:00	3.3%
合計	1:00:00	100%

診療効率化を進めるには、1時間あたり

※この場合、カルテ入力の割合が高い為、クランク採用・育成がポイントになります。

～業績アップに向けた基本の6つの型～

③ 運動器リハビリ強化型

PTの人員を増やし、運動器リハビリを強化するクリニック（施設基準：運動器Ⅰ）は年々増加しています。整形外科クリニックにおいて運動器リハビリは、業績アップに欠かせない売上の柱の1つになります。

一方、リハビリの生産性については、詳しく把握していない、売上の上げ方がわからない等のお悩みの声をよくお聞きします。ここでの生産性とはPT1人、またはリハビリスタッフ1人あたりの売上です。生産性が低いまま、PTが増えると、業績は伸びにくくなり、人件費率も高くなっていきます。生産性の高いリハビリ運営のためには、リハビリ室の現状を数値で把握し、数

値に基づいた運営をすることが必須です。まずは、リハビリに関連する数値を調査の上、各数値の目標を設定しましょう。

予約枠単位数	420
開院時予約単位数	410
新患者数（人）	22
患者数（人）	400
キャンセル単位数	20
取得単位数	400
計画書	95
予約枠稼働率	97.6%
キャンセル率	4.9%
実稼働率	95.2%

←PTの数値結果例
リハビリ数値は、リハビリ室全体・個人毎に、毎月集計しながら運営することがポイントです。

また、運動器リハビリ強化には、マネジメントも重要です。主任教育、オペレーションの整備にも力を入れながら、生産性の高いリハビリ運営の体制を構築していくことが求められます。

④ 交通事故治療強化型

交通事故の患者対応に大変さを感じる一方で、交通事故の発生件数が下がってきていることも相まって、売上減少における対策をするべきか悩んでいるとご相談いただくケースが非常に多いです。特に「患者対応や書類業務の手間」、「情報発信の適切な方法がわからない」等の理由により、交通事故治療の集患には踏み切れないとお考えの方も非常に多いように思われます。

しかし、交通事故治療は、リハビリとの親和性や収益性が高いため、治療の適切な対応方法を定め、交通事故に遭われた方に必要な情報発信をすることで、“無理な

く”交通事故に遭われた患者さんを受け入れ、業績を伸ばされる整形外科クリニックも増えております。

整形外科クリニックで交通事故の治療を受けることは、患者さんにとっても、医院経営にとってもメリットが多くあります。また、ホームページを見て来院される方が多いため、適切な情報発信をすることで、治療方針を理解して来院される患者さんの割合を増やすことができます。

まずは、自院の交通事故治療における患者数、請求単価、月毎の新患者数・離脱数、交通事故治療におけるリハビリ体制を確認し、無理なく交通事故治療強化を進める計画を立てましょう。

～業績アップに向けた基本の6つの型～

⑤ 接遇・患者対応強化型

今後、整形外科クリニックでは“競争激化”と“人口減少”が加速することで、固定客化力の重要性がさらに増していきます。
そのため、接遇力の強化に向けた対策やニーズを把握し適切な患者教育を実施するためのコミュニケーションスキルを上げる対策を行い、来院された患者さんが不快な思いをいadakず治療に専念でき、「あのクリニック良かったよ」と紹介をしてもらえ
るクリニックになることが重要です。
接遇対策については、月商2,000万円達成に限らず、中長期的なクリニック運営を目指す中で必ず必要な対策となります。

⑥ 自費診療/介護リハ強化型

月商2,000万円を達成されているクリニックには、医療保険による売り上げが主軸となり、それに付加する形で、クリニックの長所や方向性に沿い、自費診療や介護保険のリハビリに取り組みされる事例も
ございます。特に介護保険や自由診療を強化をされているクリニックでは、医療保険で行えるサービスを提供しつつも、さらに患者満足度を上げるための治療の選択肢の一つとして強化をされるケースが多いように
思います。そのため、月商2,000万円の突破を目指す場合は、まずは医療保険を中心とした対策を進めることが重要です。

～まとめ～

ここまで、「業績アップに向けた基本の6つの型」について、月商2,000万円突破のために特に重要な4つの型を中心にご紹介しました。
月商2,000万円達成に向けては、先の事例でもご紹介させていただいたように、クリニックごとで様々な成長パターンがあります。ここまでご説明した基本の型をもとに、自院に合った成長パターンは何か、現状のクリニックの強み・長所・伸ばしていきたいところなどを踏まえたうえで選択していただけたら
と思います。
しかし、選択した成長パターンに沿って、ただやみくもに対策を進めていては、

クリニックが本来持っているポテンシャルを、100%発揮しきれないというもったいない状況に陥りがちです。
選択した成長パターンから成果につなげるためには、**自院が目標とするクリニック像や売上数値などのゴール設定**と、その目標を実現するためには何が必要なのか、**具体的なアクションプランを立てながら計画的に対策**を実行していくことが重要になります。
次のページでは、月商2,000万円の達成をはじめとする整形外科クリニックの成長に向けた、アクションプランの設定として、ロードマップと売上計画の作成について
ご紹介します。

◆整形外科クリニックの成長に向けたロードマップ・売上計画の作成方法をご紹介します！

月商2,000万円達成に向けて、自院の課題や強みを把握した上で、基本の6つの型をもとに、自院に合った成長パターンを選択し、最適なロードマップ、売上計画を作成しましょう。

◆ロードマップ作成

月商2,000万円を達成するためには、目標を達成した時のクリニック像、いわゆるゴールから逆算してアクションプランを策定していきます。



◆売上計画

売上目標を設定し、毎月達成度を振り返りましょう。数値は、医療保険売上、自賠責保険売上、労災保険売上、自費診療売上と細分化し、その数値実績をもとにアクションを実行していきます。

	合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全体予算	243,200,000	19,250,000	18,250,000	22,900,000	21,850,000	18,250,000	20,900,000	19,500,000	18,300,000	20,650,000	23,050,000	20,850,000	19,650,000
確定	99,922,941	19,280,239	19,230,233	23,237,319	21,544,060	18,930,233							
予算ー確定	138,477,059	(30,239)	(980,233)	(337,319)	305,940	(680,233)	20,900,000	19,500,000	18,300,000	20,650,000	23,050,000	20,850,000	19,650,000
毎月予算達成率	-	100%	105%	101%	99%	104%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	100%	103%	102%	101%	102%	84%	73%	64%	57%	50%	46%	42%
合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
医療保険予算	212,000,000	17,000,000	16,000,000	20,000,000	19,000,000	16,000,000	18,000,000	17,000,000	16,000,000	18,000,000	20,000,000	18,000,000	17,000,000
確定	88,926,592	17,000,239	16,593,222	20,039,010	18,700,899	16,593,222							
予算ー確定	123,073,408	(239)	(593,222)	(39,010)	299,101	(593,222)	18,000,000	17,000,000	16,000,000	18,000,000	20,000,000	18,000,000	17,000,000
毎月予算達成率	-	100%	104%	100%	98%	104%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	100%	102%	101%	100%	101%	84%	72%	64%	57%	50%	46%	42%
合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
自賠責予算	24,000,000	1,700,000	1,700,000	2,200,000	2,200,000	1,700,000	2,200,000	1,900,000	1,800,000	2,000,000	2,400,000	2,100,000	2,100,000
確定	9,804,090	1,650,000	2,000,000	2,300,000	2,154,090	1,700,000							
予算ー確定	14,195,910	50,000	(300,000)	(100,000)	45,910	0	2,200,000	1,900,000	1,800,000	2,000,000	2,400,000	2,100,000	2,100,000
毎月予算達成率	-	97%	118%	105%	98%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	97%	107%	106%	104%	103%	84%	72%	64%	56%	50%	45%	41%
合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
労災予算	4,800,000	350,000	350,000	500,000	450,000	350,000	500,000	400,000	300,000	450,000	450,000	350,000	350,000
確定	2,299,143	320,000	439,011	601,121	500,000	439,011							
予算ー確定	2,500,857	30,000	(89,011)	(101,121)	(50,000)	(89,011)	500,000	400,000	300,000	450,000	450,000	350,000	350,000
毎月予算達成率	-	91%	125%	120%	111%	125%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	91%	108%	113%	113%	115%	92%	79%	72%	63%	56%	52%	48%
合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
自費予算	2,400,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
確定	1,192,259	310,000	198,000	297,188	189,071	198,000							
予算ー確定	1,207,741	(110,000)	2,000	(97,188)	10,929	2,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
毎月予算達成率	-	155%	99%	149%	95%	99%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
予算進捗率	-	155%	127%	134%	124%	119%	99%	85%	75%	66%	60%	54%	50%

本セミナーの内容を少しだけご紹介！

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！

- 地域一番レベルに至るために把握すべき差別化の8要素
- 月商2,000万円を達成したクリニックの実際の取り組み
- 整形外科クリニックが知っておくべき売上の方程式
- 月商2,000万円達成に向けた成長ステップと数値指標
- 数値で示すロードマップと売上計画の作成方法
- 患者数を増やすための理想のWeb集患体制
- 新規患者を集患できるホームページ作りのポイント
- 集患戦略を練るために把握すべき患者さんが来院に至るまでの全体像
- 診療効率化を実現する多職種連携型診療スタイル
- 医師・看護師等のスタッフの動線の見直し
- ポスター・パンフレット等を活用した患者教育
- 高生産を実現する運動器リハビリの徹底した数値管理方法
- 患者さんに適切に通っていただくための通院指導
- 目標売上から逆算したPTの採用戦略
- 集患・効率化につながる交通事故治療の情報発信方法
- 交通事故治療強化に欠かせない初診時の通院指導
- 整形外科クリニックに特化した接客対策
- 自費診療の業績をアップするために必須な院内マーケティング

詳細を知りたい方は、本セミナーにご参加ください！

追伸：お客様の声をご紹介します

過去、弊社が開催いたしました「安定して月商2,000万円を突破する整形外科クリニックの作り方セミナー」の参加者のお声をご紹介します。

自院の経営改善について何から始めればいいのか理解できた。目標作成にあたって漠然と考えていたことを言語化していただけて、クリアになった。

取り組むべきアウトラインを知ることができて良かったです。当院の強みや弱み、現状をしっかりと把握することから早速取り掛かりたいと思いました。

月商2,000万円を超えるためのイメージが湧きました。

具体例があり、説得力がありました。実践的な内容で、とても勉強になりました。

開業前ですが、具体的な数値目標、現時点で取り組むことができる項目の整理ができ、有用であったと感じています。

改めまして、整形外科診療所の増収を図る事がいかに大切かを思い知りました。

取り入れるべきところが多く、いまから復習します。

実施している対策の強化とともに、本日の拝聴した内容の実践に取り組みたいと思います。

現在取り組んでいるものの中でもまだ詰めが甘いところがあること、新たな気づきもあり、参考になりました。

自賠償、労災、自費診療もあわせて2000万をめざすという考え方にハッとさせられました。

自院の無駄を省き、さらに発展させるためにとても参考になりました。

時代の潮流をデータを基に説明していただいて、わかりやすかった。

事例集が大変ためになりました。早速できることから始めたいです。

知らないことが多かったので、発見と気づきがありました。

ここでは掲載しきれないほどコメントをいただいておりますが、本レポートにおいては一部をご紹介します。過去の「安定して月商2,000万円を突破する整形外科クリニックの作り方セミナー」で学ばれた先生方のお声を参考に、本セミナーへのご参加をご検討いただければと存じます。

皆様のご参加、心よりお待ちしております！

セミナーの詳細・申し込みはこちら