

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 **6月13日** (土) 16:00~17:30
2026年 **6月14日** (日) 10:00~11:30
2026年 **6月20日** (土) 16:00~17:30
2026年 **6月21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 整形外科クリニックの成長ステップ

競合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 **伊佐 常紀**



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 **服部 祐万**



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 **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/139230>

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「139230」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。

大好評の月商2,000万円の壁突破セミナー 診療報酬改定を踏まえ解説!

- ✓ 診療報酬改定後、具体的にどのように対策すべきかわからない
- ✓ 月商2,000万円を前に、売上成長が停滞してしまった
- ✓ 今後どこまで成長できるのか、数値目標も不明確である
- ✓ 自院のクリニック像やビジョンがなかなか決まらない

戦い方と成功事例を知って乗り越える!

無理なく安定して月商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

月商2,000万円を達成するための経営数値をご存知ですか?

- ① 必要なレセプト枚数とレセプト単価
- ② 理想的な自賠責保険の患者数と売上
- ③ 適切な初診数と運リハの処方数

3つとも即答できなかった場合は中面をご覧ください!5分で読めます。

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. S139230

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。)

139230

2026年診療報酬改定から読み解く 今後の整形外科クリニックに求められる“経営戦略”



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

2026年診療報酬改定は、 増収か減収か？

医科全体の診療報酬改定では、外来・在宅ベースアップ評価料の見直し・物価対応料の新設により、プラス改定とされています。ただ一方で、賃上げ目標の目安数値を目指すには、上記評価料では完全に補うにはまだ不足しているのが実情です。

加えて、整形外科クリニックにとっては減収に繋がる改定もあり、今まさに、収益が上がる経営対策が求められています。

リハビリテーション総合 計画評価料の厳格化

「2回目以降の算定点数」が厳格化され、リハビリテーション総合計画評価料1は240点で、60点分の減算となりました。下記が減収分のシミュレーションになります。

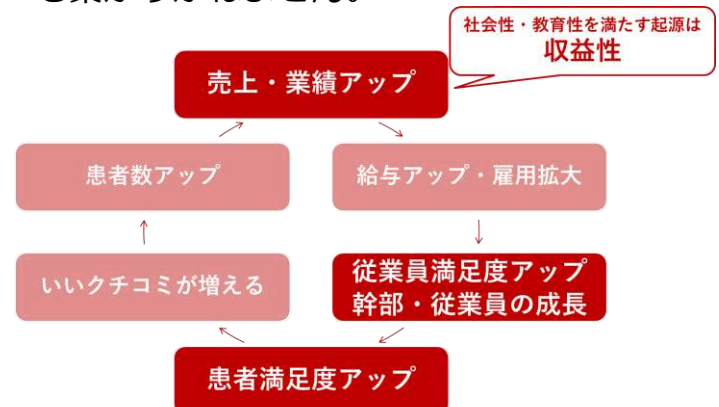
PT1名あたり 減収シミュレーション

	2回目以降 計画書枚数	2回目以降 算定点数/枚	算定料/月	算定料/年
改定前	80	300	¥240,000	¥2,880,000
改定後	80	240	¥192,000	¥2,304,000
差	0	-60	-¥48,000	-¥576,000

概算では、PT1名あたり月間で約5万円、年間で約60万円の減収となります。仮に**PT4名体制**の医院であれば、**年間で約240万円の減収**が見込まれます。この危機を前に、どのような戦略を持って経営に取り組むべきかを、本冊子にて解説していきます。

クリニック経営における 収益性の位置づけ

昨今の物価高騰の中、スタッフへの十分な賃上げが困難になれば、**従業員満足度の低下や人材流出を招くリスク**も高まります。また、経営資本の余力が失われることで、本来提供できたはずの質の高い医療が、予算や人員の都合で制限されてしまうことにも繋がりがかねません。



収益基盤を戦略的に構築することは、スタッフと患者様の満足度を守るためにも、最優先課題といえます。

戦略的に収益性を高める ためには

整形外科クリニックの収益性において、よく目安とされるのが「月商2,000万円」です。この「月商2,000万円」を安定して達成し続けるにあたり、必要な考え方や具体的な成功事例を本冊子ではご紹介いたします。ぜひ次ページをお読みください。

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？

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。よくある事例として、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がよく見受けられるということです。

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）

なぜ、月商2,000万円を前に停滞しやすいのか

開業後しばらくは、医院の認知も自然と広がることで、初診患者も一定数が来院し、リハビリ患者も増えるため、業績は右肩上がりが続く傾向です。しかし一定の基準に到達すると、レセプト枚数・レセプト単価の伸びが徐々に緩やかになり、やがて業績は停滞します。

ここで重要なのが、**正しい売上成長パターンを知り、自院の強みや立ち位置から適切な戦略を選択すること**です。

業績が停滞・伸び悩むケースにおいては、自院の立ち位置を捉えられていないことや、そもそも売上の基本成長パターンを把握できていないケースが少なくありません。他院で成功した施策だけをそのまま行うだけでは、結果が出ない場合も多くあります。

一方、安定して月商2,000万円を達成するクリニックは、自院の立ち位置を正確に把握し、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のうち、クリニックに合ったパターンで、戦略的に取り組んでいます。

まずは、次ページにて「月商2,000万円」を達成した様々な事例を紹介します。

◆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！

A整形外科クリニック（人口54万人） 月商1,750万→2,250万円

SEO対策や広告など集患強化による初診数増加、リハビリ受皿拡大による再診数の増加から、レセプト枚数が大幅に増加！

1年で達成！

	before	after
月間売上(円)	17,500,000	22,500,000
医療保険売上(円)	16,000,000	20,050,000
ト レセプト枚数 (枚)	1,150	1,450
レセプト単価 (点)	1,400	1,400
自賠責・労災請求額 (円)	1,500,000	2,000,000
スタッフ数(常勤換算)	-	-
ト医療事務・看護師	3名・3名	4名・4名
レPT	5名	8名

実施事項

- ・ 集患できるHPに一新
- ・ SEO対策・MEO対策による集患対策
- ・ Google広告の開始と運用
- ・ 運動器リハビリ特化でのリハビリ売上アップ
- ・ 診療業務分担化

B整形外科クリニック（人口23万人） 月商1,000万→2,100万円

運動器リハビリを立ち上げ、高稼働率を維持しながらPT数を拡大。リハビリ患者増加により、医療保険に加え自賠責保険も強化！

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
- ・ 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ため採用戦略実行
- ・ SEO対策・MEO対策による集患対策
- ・ 交通事故診療の強化

C整形外科クリニック（人口4万人） 月商1,700万→2,450万円

集患強化と診療効率化により、1時間あたりの診察人数が増えたことで、レセプト枚数も大幅に増加！

1年で達成！

	before	after
月間売上(円)	17,000,000	24,500,000
医療保険売上(円)	14,500,000	21,500,000
ト レセプト枚数 (枚)	1,500	2,000
レセプト単価 (点)	950	1,075
自賠責・労災請求額 (円)	2,500,000	3,000,000
スタッフ数(常勤換算)	-	-
ト医療事務・看護師	4名・4名	7名・4名
レPT	4名	6名

実施事項

- ・ 診療業務分担化
- ・ 診療効率化のための動線設計
- ・ ITを活用した業務効率化
- ・ InstagramやLINE等のSNS活用
- ・ SEO対策・MEO対策による集患対策
- ・ ポータルサイトの強化

◆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!

D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。患者様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様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。**

E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。

モデル事例の再現性を高めるにあたって

これらの事例クリニックは、自院の現状を正しく把握し、目標設定をしています。まずは以下4つの事項を把握しましょう。

①自院の立ち位置

地域における自院のシェア率を把握しましょう。シェア率とは、自院の年間売上が、自院の商圈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。仮に、3km商圈内でその中の人口から算出される売上が10億円、自院の売上が2億円の場合、シェア率は20%です。シェア率を知ることで、地域における立ち位置がわかり、戦略をきめることができます。

②Webの完成度

Webによる新規集患体制の完成度は、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。そして、集患できるホームページかどうかが一番のポイントです。綺麗で見やすいかという点のみでなく、ホームページの閲覧数や来院につながっているか等に注目し、対策が必要となります。

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。そのため、はじめに自院における強み・弱みを知ることが重要です。強みとしてさらに伸ばしていく数値、弱みとして改善していく数値を決め、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、患者様の待ち時間、職員の残業時間を増やすことなく、診療をするには、オペレーションの動線、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となる型とは

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、共通した基本の型があります。主に、以下の6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、中でも重要な「4つの型」について解説します。

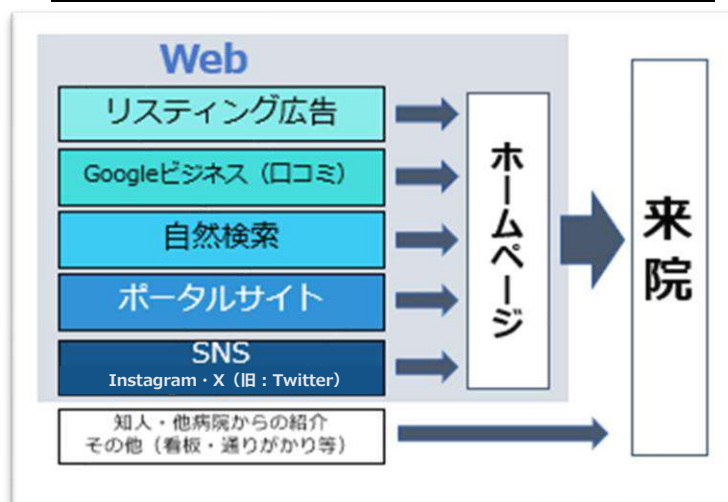
～業績アップに向けた基本の4つの型～

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、周辺人口等を考慮し、最適な集患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、患者様の待ち時間は増加し、患者様の定着率は下がり、運営に必要なリピーターが増えにくい状況になります。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。

診療効率化を進めるには、1時間あたり

の目標診察人数を設定し、クランク採用・育成、患者様・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%

※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4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

業績を上げる中で、交通事故治療による自賠責保険売上に焦点が当たりにくいのがこれまでの整形外科クリニック業界の特徴でした。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様を受け入れ、業績を伸ばしている整形外科クリニックも増えております。

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、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。

～まとめ～

これらの型をもとに、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ましょう。

しかし、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の設定**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、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4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	20,650,000	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	20,650,000	19,650,000
半月予算達成率	-	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%
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
半月予算達成率	-	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%
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
半月予算達成率	-	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%
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
半月予算達成率	-	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%
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
半月予算達成率	-	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！

- 整形外科クリニックの最新業界動向
- 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
- 整形外科クリニックが知っておくべき売上の方程式
- 都心・地方それぞれの立地で取るべき戦略
- 月商2,000万円を達成したクリニックの実際の取り組み
- 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様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
- 患者様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

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。
月商2,000万円を超えるためのイメージが湧きました。
診療効率、自賠責の重要性がわかりました。
現状に対する分析と具体的な行動が必要と感じました。
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。
Web集患の強化を早速しようと思いました。
具体例があり、説得力がありました。
集患、啓蒙、具体的なサイクルがわかりました。
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。
実践的な内容で、とても勉強になりました。
自院での今後のプラン作成の一助にしたいと思います。
診察周りのオペレーションに関して非常に参考になりました。

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