

大好評御礼開催！オンラインセミナー！

- ・狭いところではこれ以上売上は上げられないのではないか
- ・東京のビルの診療所では売上の限界があるのではないか
- ・診察人数の限界があってこれ以上はむりなのではないか

わずか**53坪**で常時医師**1名**体制で

年商**3億**達成した
整形外科クリニックの軌跡

狭所クリニックでの成功のポイント

- POINT 01** 施設基準ギリギリのリハ室で月900万の売上
- POINT 02** 短時間でもまた来たいと思わせる満足度の高い診療
- POINT 03** 機械の導入による省人化と移動の少ない人員配置



医療法人社団森羅
理事長 荻野 大輔氏

たった3分で読めるポイントが分かる荻野先生のインタビュー記事はこちらから

わずか53坪で月商2400万達成した整形外科クリニックの軌跡

お問い合わせNo.S139420

お申し込みはこちらから→



主催

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。) → 139420 🔍

わずか53坪で月商2400万達成した整形外科クリニックの軌跡

開催要項

日時

Web
開催

2026年 4月 **18日**・**19日**・**25日**・**26日**
15:00~17:30 10:00~12:30 15:00~17:30 10:00~12:30
ログイン開始:開始時刻30分前~

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。

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。

講座	講座内容	
第1講座	整形外科の時流 整形外科の時流と今後の取るべき戦略の解説をします。	
	株式会社船井総合研究所 医療支援部 整形外科グループ 整形外科チーム リーダー 野中 達裕	
第2講座	ゲスト講座 わずか53坪で月商2400万円達成した整形外科の軌跡 都心部のわずか53坪のビル診にて月商2400万を達成されたクリニックの今までの軌跡をお伝えいたします。	
	医療法人社団森羅 理事長 荻野 大輔氏	
第3講座	狭所の整形外科クリニックでの業績アップの具体的な手法 都心部のビル診での3億規模までのロードマップをお伝えいたします。明日から実践できる具体的な事例を含めて徹底解説いたします。	
	株式会社船井総合研究所 医療支援部 整形外科グループ 整形外科チーム リーダー 野中 達裕	
第4講座	まとめ講座 本日のセミナーの内容をまとめてお伝えいたします。	
	株式会社船井総合研究所 医療支援部 整形外科グループ マネージャー 小栗 陵太	

セミナーのお申込みはこちら!



【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/139420>

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「139420」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。

荻野 大輔氏に聞く!



野中（船井総合研究所）以下、略）…この度は、「わずか53坪で月商2,400万円を達成した整形外科クリニックの軌跡」と題しましたセミナーにご登壇いただけましたこと、心より感謝申し上げます。早速ではございますが、現在のクリニックのご説明と自己紹介をお願いできますでしょうか。

荻野氏…北砂2丁目だい整形外科の院長を務めております、荻野大輔と申します。江東区の北砂2丁目に整形外科を開院し

ておりまして、施設は53坪の大きさで、リハビリ室も施設基準である45mを上回っておりますが、かなりコンパクトな形で運営しております。クリニックのレイアウトとしては、診察室は2部屋、処置室は1部屋、レントゲン兼DEXA室は1部屋、トイレは2つという施設でございます。まだまだ発展途上のクリニックではございますが、何かお役に立てることがあれば幸いです。よろしくお願い申し上げます。



野中…ご快諾いただきありがとうございますございました。早速ご質問をさせていただきたいのですが、この地で開業をされた背景をお聞かせいただけますでしょうか。

荻野氏…勤務医時代は整形外科の症例の多い民間の病院に勤めておりましたが、私自身が重要だと考えておりました整形外科的予防医療の必要性を患者様にお伝えするには、開業するしかないという想いがございました。開業をしたと考えると、開業する中で、不動産屋からの紹介で北砂2丁目の物件が出てき

たというお話をお聞きしたことがきっかけでした。西大島の駅が最寄りになるのですが、明治通り沿いで視認性もよく近くに砂町銀座をかかえ二丁目があると考えることで開業しようと思いました。

野中…そうだったのですね。東京都内ですとビル診療で2階部を使って診療をされているところが多いですが、1階のみの外来スペースでここまで売りに上げを伸ばされているのは非常に驚きです。リハビリスペースも施設基準をぎりぎり超えているらっしゃるとのことですが、それで8名も理学療法士がいらっしゃるのはとても多いように思います。

荻野氏…私としてはできる限りのことをさせていたただけですが、そこまでお褒めいただけますこと、大変光栄に存じます。当院のリハビリ室は本当に施設基準をぎりぎり超えている程度ですが、物理療法よりも運動器リハビリを中心に行っ



ているので、ベッドがリハビリ室のほとんどを占めております。開業当時はスタッフフルームだったスペースも運動器リハビリができるスペースに変えさせてもらったり、ウォーターベッドも使っておりますがなくしてしましました。運動器リハビリをより多くの患者様に提供できる体制を作っていく過程が一番大変だったかもしれません。こ

れらの取り組みで理学療法士の皆様から、スペースとして狭くてリハビリが行いにくいということや、スタッフフルームが遠くになり休憩が取りにくいと意見が出てくるかと思っておりますが、思っていたよりもスタッフの皆様が理解してくださり、スムーズにことが運びました。本当にスタッフに恵まれていると感じます。そのため、一般的な整形外科クリニックのように物理療法をメインで受診される方はいらつしやらず、基本的にリハビリは運動器リハビリを行うようになっております。

野中…ありがとうございます。おっしゃる通り、他のクリニックにおいては、物理療法のみで消炎鎮痛の単位数はもう少し多くなる傾向にあります。荻野先生のクリニックではほとんどないのが特徴の一つかもしれませんね。リハビリ室も8名が入ってリハビリをされておりますが、そんなに圧迫感もなく落ち着いた雰囲気に見えるのも不思議な感じがしますね。

荻野氏…リハビリ室の圧迫感を感じにくい背景としては、もしかしたら天井の高さと色が関係しているかもしれません。このスペースは元々車の整備工場だったところに診療所を建てていただいているため、天井が高く開放感のあるリハビリ室になったのではないかと思います。こちらに関しては、予期せぬ嬉しい結果となりました。

野中…嬉しい誤算もあったのですね。とても順風満帆に経営をされている印象があります。ここまでは特に大変だったことはどのようなことがありましたでしょうか。

荻野氏…多くの素晴らしい経営をされている先生方を存じ上げていたため、このクリニックをご覧いただき順風満帆と思っていただけのことには少し恥ずかしさを感じますが、お褒めいただけていることは非常に嬉しく思います。私なりに工夫をしてきた箇所はございますが、一番頭を悩ませ続けているところ



ろは、やはりスペースの問題だと思えます。郊外のクリニックのように駐車場にスペースを割くことができ、施設も100坪ほどの広さをとり、リハビリ室を広くしてみたいと感じることは何度もありました。他にも診療効率化としてクリニックの設置をされているクリニックも多いため、当院でも取り組みたいと考えておりまし



がございますため、もちろん処遇につきましても良い形で提供しております。また、常勤が理想ではございますが、非常勤の方であってもしっかりとリハビリをしていただけるので、パートの方も積極的に働いてもらっています。まだ完全に実現でき

ているとは言い難いのですが、どのような意見であっても、スタッフの皆様がクリニックのためを考えてくださっているものと捉え、まずは受け入れるように努めております。自分一人では思い浮かばないようなアイデアも非常に多いですし、考えもしなかったような、とても良いアイデアが出てくることも多いので、意見を伝えてくださるのがあります。つい先日も事務長から自動精算機を入れてみないかと打診を受けました。自分の考えとしては整形外科は高齢者の比率も高いので逆に時間がかかりすぎてしまうのではないかと思ったり、あまり受付の仕事が減りはしないのではなにかと思っておりました。実際に数社お見積もりをいただき投資をしてみました。患者様からの評判も良いですし、受付も非常に楽になったと言っている。良い意見は素直に受け入れて実行することが大事だと感じております。

野中…そのようにお考えだったのでですね。リハビリ室にて毎月売り上げが900万円ほどございますが、成功のポイントが見えたような気がします。では、最後に今後の展望やセミナーにご参加される方に一言お願いいたします。

荻野氏…課題が山積しておりますが、私の取り組みがごなかのお役に立てたならば幸いです。今後の展望としましては、ビルの上の階を借りられることになりましたので、そこもリハビリ室として拡大していく所存です。その他にも、従業員の皆様の努力を報酬にて還元できるような、評価制度の構築にも着手しております。さらに、構想段階ではございますが、患者様から多くのご意見を頂戴しておりますため、日曜日も診療を行う方向で検討しております。分院展開なども将来的な夢として描いておりますが、まずは目の前のことを一つひとつ進めていこうと思っております。

野中…分院なども出せたら素敵ですね！この度は誠にありがとうございました。セミナー当日はどうぞよろしくお願ひ申し上げます。



た。しかし、実際にはスペースには限りがあるため、多くの人を雇うことが難しかったりと、拡張することを難しかったりと、頭を悩ませることが多かったりです。できることを一つひとつ実行し続けてきた結果、ここまで売り上げが上がりましたが、スタッフの皆様が文句を言わずに頑張ってくれているから達成できているのかなと思います。まだまだ発展途上でございますが、

このように地道な取り組みを続けてまいりました。

野中…ありがとうございます。やはりスペースの問題が大きかったのですね。経営の数値などを拜見させていただきますと、他のクリニックの経営数値と大きく差があるところとしては、診療単価が高いということとありますが、何か意識されていることはありますかでしょうか。具体的には、船井総合研究所の主催している整形外科研究会の会員企業の数値を元に見てみると、診療単価は480〜550点という数値に落ち着くところが多いのですが、荻野先生のクリニックは600〜640点と非常に高いです。院外処方でもいらっしゃいますし、MRIも入れていらっしゃらない中でここまで単価が上がるのはなぜかと疑問に思っていました。

荻野氏…それほどの差があるのでですね。診療単価を上げようという意識をしてきていたわけでは

なかったため、診療単価を見てきておりませんでした。診療単価が平均よりも高いところには驚きました。考えられることとしては、恐らくは物理療法のみで来院される患者様がいらっしゃらないからかもしれません。

野中…確かにおっしゃる通り、消炎鎮痛の単位数の差はあるかもしれませんね。他の診療単価の高いクリニックの特徴としては、採血やエコーなどもあったりするので、荻野先生は意識されていることはございますでしょうか。

荻野氏…採血に関しては、骨粗鬆症の方には骨質を測るという意味で採血のオーダーを出すようにしています。骨密度だけではなくて血液のデータも見ないと正しく判断できないと思っております。エコーは特に全ての方に適応をしているわけではございませんので、関係がないかもしれません。今お話を聞きした

限りでは、採血が他のクリニックと比較すると多い可能性が高いですね。

野中…ありがとうございます。私もそのように思います。運動器リハビリをメインで行っているからかと思えますが、8名とかなり多くのPTの方が働き続けてくださっている印象なのですが、何か意識されていることはありますか。

特に、私が見ている限りにおいてはスタッフの皆様が意見を言いやすい環境であり働きやすいようにお見受けしておりますが、マネジメントの方法などで意識されていることはありますか。

荻野氏…整形外科ではリハビリが占める割合が高いと思いますので、理学療法士の皆様働きやすい形を作ることには非常に意識しております。特に、働いていただくために採用サイトは力を入れて作りました。事実と乖離が生じますとスタッフの皆様にご不満が生じる可能性

セミナーでお伝えする主な内容

① 整形外科の時流

- 整形外科業界の今後の動向や時流
- 整形外科クリニックの取るべき戦略
- 整形外科クリニックのモデル成長ステップ



② 3億規模のクリニックでの人員配置

- 診療人数における受付の最適人数
- 売上規模ごとの1時間当たりの診察人数
- 理学療法士の人員体制



③ 理学療法士の採用手法

- 理学療法士が応募したいと思う媒体選定
- 理学療法士の報酬の考え方
- 理学療法士の募集要項の打ち出し方



④ 理学療法士のマネジメント

- 生産性の高いリハビリ室運営のポイント
- 働き続けたいと思うマネジメント方法
- 新卒採用の手法
- 理学療法士の見るべき管理項目



⑤ 評価制度の運用における考え方

- 売上アップに繋がる評価項目のつくり方
- 失敗しない評価制度の運用方法
- 不満の出にくい評価項目を整理する方法
- 多職種いる組織での評価制度導入時のポイント



⑥ 組織づくり

- 役割の定義と分類
- 組織図のつくり方
- 会議体のつくり方
- 組織運営のポイント



ここまでインタビューをお読みいただいた皆様へ

ここまでお読みいただいた皆様へ、荻野氏より詳しいお話をお聞きいただけるセミナーのご案内をさせていただきます。まずは、下記の表をご覧くださいいただけると存じます。

	ステージI	ステージII	ステージIII	ステージIV	ステージV
最大の課題	売上に関する不安	事業の持続性不安	優秀な人材の確保への不安	次の一手が見えず停滞	マンネリ化
課題の要因	日々の売上の変動に悩む	努力しても売上が減る	人事課題が山積みになっているように感じている	地域で一番になっても目標を達成	計画通りに進められない状況が多くなる
スローガン	業績強化	業務効率化	人材確保	事業化	100%達成
目指す状態	休日、売上がかつ売込みがある	痛みを覚えず、新しいシニアを維持している	仕組みにより、誰もが業務を遂行できる	ビジョンを達成できる	業界への競争によって業界を支配できる
業務	医師	医師	医師	企業	企業
事業形態	個人事業主	個人事業主	法人企業	法人企業	法人企業
従業員数	1~10名	10~25名	25~50名	50~120名	120~250名
診療科目数	0~200科	200~2,000科	2,000~2,000科	3,000~6,000科	6,000~50,000科
経営者数	1名	1名	1名~2名	2名~4名	2名~10名
営業収益	0~1,2億円	1,2億~3億円	3億~5億円	5億~10億円	10億~50億円
収益の重点課題	売上が伸びない	収益が伸びない	新規開業の機会がない	稼働率・リピート率が上がらない	新規開業の機会
収益	収益の重点課題	収益の重点課題	収益の重点課題	収益の重点課題	収益の重点課題
組織	組織の重点課題	組織の重点課題	組織の重点課題	組織の重点課題	組織の重点課題
DX	DXの重点課題	DXの重点課題	DXの重点課題	DXの重点課題	DXの重点課題
ブランディング	ブランディングの重点課題	ブランディングの重点課題	ブランディングの重点課題	ブランディングの重点課題	ブランディングの重点課題

※2025年/船井総合研究所独自調べ

こちらの資料は、組織の拡大に応じてどのような経営の課題が出てくるのかを示しているロードマップでございます。私が個人的な見解で作成したものではなく、コンサルティングを通じて整形外科の医師約600~700名とお会いする中で、成功されている経営者の皆様がどのタイミングでどのような課題に直面し、どのように解決されてきたかを網羅的にまとめた資料です。もちろん、すべてのケースに当てはまるわけではありませんが、およそ8割程度のクリニックに当てはまるロードマップだと考えております。

運動器リハビリテーションを付加することで、ステージIからステージIIへ進まれるクリニックが多いですが、そこで売上が停滞されることが多いです。売上アップが鈍化する局面では、下記の3つの方向性で再成長されるケースが多く見られます。

① 医療圏・診療時間の拡大

- ▶ 分院/移転・拡張・増築/オンライン診療/日曜診療

② 患者層・医療サービスの拡大

- ▶ 治療メニュー増・自費診療/別事業付加
- ▶ コンディショニング/再生医療/栄養指導/通所・訪問リハ/訪問診療 等

③ 生産性の向上・選択と集中

- ▶ 単価アップ・コスト減
- ▶ 運動器比率の向上/自賠責保険・労災保険の強化/DX 等

今回の荻野氏のケースでは、3つ目の選択と集中を行い、生産性を上げているパターンであると考えられます。実際に、運動器リハビリの比率が高く、消炎鎮痛をほとんど行っておりませんし、人員を多く確保しづらいため、結果としてDXを実施し省人化を実現しております。生産性向上に課題を感じていらっしゃる方は、ぜひ本セミナーにお申し込みください。