




レセプト枚数1000枚で月商3500万達成を目指すセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>今後の整形外科クリニックが目指すべき方向性</p> <p>診療報酬改定や物価高などを受け、今までのやり方が通用しにくくなる現在の整形外科クリニックの業界動向と、時流を踏まえた今後の整形外科クリニックの目指すべき方向性をお伝えさせていただきます。</p> <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 野中 達裕</p> 
第2講座	<p>本日限りの特別シークレットゲスト講座</p> <p>レセプト枚数1000枚、レセプト単価1100点であるにも関わらず、月商3500万を達成し、経営が安定されているクリニックの経営者様をお招きして、赤裸々にクリニックの経営戦略をどのように立てているかをお話いただきます。当日1日限り、ご参加者間に限りお話をいただきますので、ご興味がありましたらお申込みくださいませ。</p> <p style="text-align: right;">A整形外科クリニック A院長</p> 
第3講座	<p>明日から使える整形外科クリニックの業績アップノウハウ</p> <p>成功されているクリニックの経営データや取り組みを、クリニックのステージに合わせて整理してご提案をさせていただきます。明日からそのまま使えるノウハウをお伝えさせていただきます。</p> <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 上野 智将</p> 
第4講座	<p>まとめ講座</p> <p>本日のまとめと、必ずお持ち帰りいただきたい内容をお伝えさせていただきます。</p> <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 野中 達裕</p>

開催日時 **2026年 5月17日(日) 10:00~12:30**
(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場 **船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO**
〒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
【JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)】

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。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料 **一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様** **会員価格 税抜 24,000円(税込26,400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。

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/140108>
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「140108」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。

毎日の診察が忙しすぎると感じている整形外科業界向け

なぜ、このクリニックは レセプト1,000枚で 経営が安定したのか

レセプト枚数1,000枚/レセプト単価1,100点で
月商**3,500万**を実現したポイントとは?

- ① 院長以外での収益の柱づくり
診療報酬改定に左右されずに
医師の能力に依存しない収益構造づくりへ
- ② お待たせしないシステムづくり
受付してからすぐに呼ばれるように
オペレーションをブラッシュアップ
- ③ 働き続けやすい環境づくり
急な休みに対応できる院内体制と
有給取得100%が出来る環境づくりへ



本セミナーは動画配信はございません。会場のみ受講可能です

たった3分で読める成功までの軌跡を語ったインタビュー 詳しくは中面へ

東京会場 **2026年 5月17日(日) 10:00~12:30**
(受付開始:開始時間30分前~) 船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

レセプト枚数1000枚で月商3500万達成を目指すセミナー

お問い合わせNo. S140108

主催 **Funai Soken**
サステナグロースカンパニーをもっと。

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。) → **140108**

継承からわずか2年で 月商1,600万→3,500万へ急成長

地域医療を守りながら収益を最大化させた軌跡

2024年（継承前）

月商 1,600万

レセプト枚数	700枚
レセプト単価	1,200点
自賠責売上	700万

2025年

月商 2,400万

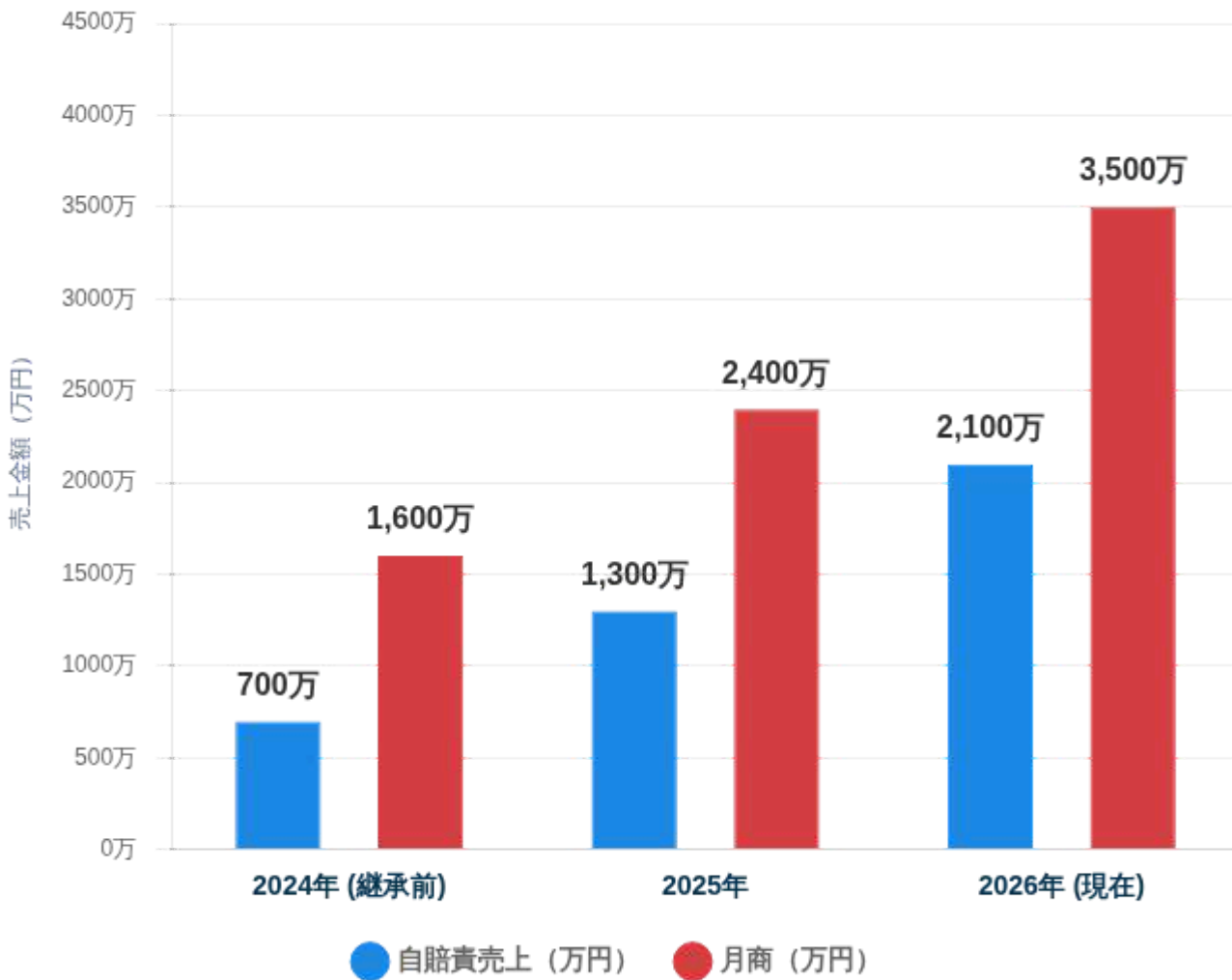
レセプト枚数	800枚
レセプト単価	1,300点
自賠責売上	1,300万

2026年（現在）

月商 3,500万

レセプト枚数	1,000枚
レセプト単価	1,100点
自賠責売上	2,100万

売上 2.2倍達成



この驚異的な成長を実現した
セミナーゲストに独占インタビューを実施いたしました。

地域医療の灯を消さない。 継承から始まった挑戦

Q 継承を決断された最初のきっかけについてお聞かせください。

「ある先輩からこのクリニックの院長先生がご病気で引退を検討されているがここを引き継ぐのはどうか」と相談をいただいたことが一番のきっかけです。実は私自身、元々この地域の出身でして、幼い頃からこの町の景色や人々の温かさに触れて育ちました。医師となっても、いつか地元で恩返しをしたいなという思いは心の中にずっとありました。

Q ご自身のキャリアもある中で、継承に迷いもあったのではないのでしょうか。

「もちろん、すぐには決断はできませんでした。辞めるにしても1年以上は病院も辞めることはできませんし、勤務医としても非常に楽しくやりがいを持って働いておりました。ただ、お話だけでも聞いておこうと思い何度かお会いするうちに”もし、ここを誰も引き継がなかったら、この場所にあるクリニックが閉院してしまうのか”と強く感じるようになりました。長年このクリニックを頼りにしてくださっている地域の患者様にとってはとても大きなことであり、それはとても良くないことなのではないかと思いました」

Q 最終的に、決断の背中を押したのは何だったのでしょうか。

「この地域でいつかと思っていたのもあり、思い切ってやろうと決めました。ご高齢で遠くまで通院するのが難しい方や、何世代に渡って通ってくださっているご家族がいっぱいいます。カッコつけた言い方かもしれませんが、この地域から医療の灯を絶対に消してはいけないと強く感じました。自分を育ててくれたこの町の地域医療を守り、一人ひとりの患者様に寄り添う医療を提供し続けることが、今自分がやるべきことなのかなと感じて、継承の決意を固めました。」

継承時のリアルな現状と直面した「3つの壁」

IT化の遅れ・スタッフの停滞・非効率なリハビリスペース

Q 継承された当初、クリニックはどのような状況だったのでしょうか？

「正直なところ、そもそも全く経営が分かっていない状態での継承だったので、知り合いの勧めで船井総合研究所にコンサルとして入ってもらいました。がむしゃらに目の前のことを取り組んできていたので、『これが課題だ！』と分かっていたわけではなく、問題が起きるたびに対策をしてという方法でした。」

「今改めて振り返ると大きく3つ課題があったように思います。」

「**1つ目は『IT化の遅れ』**です。これはもっと効率的なやり方があるのではないかとことを常に思っていました。IT化していたところが少なく、非常に非効率だなと感じておりました。」

「**2つ目は『スタッフの問題』**です。特に一番大変だったのがスタッフ問題だったかもしれません。特段マネジメントが得意という訳でもなく、どうしたらよいのか手探りでした。特に新しいことを進めていこうとするときの抵抗感であったり、前向きに進めてくれないことが多く大変でした。」

「**3つ目は『リハビリスペースの問題』**です。リハビリは患者様と話してから行う必要があるため、患者様の導線が複雑になります。PTが現在は16名と多いということもあり、院内でのオペレーションをスムーズにするために色々と苦戦をしたことを覚えております。」

Ⅲ 当時の収益構造：長所を伸ばし切れていない状態

「継承時の売上は1,600万。コンサルタントからは業界平均は1,000万程度のため、とても良い数値であるとの評価されていた。特に自賠責の患者数が多くご来院されていることが特徴ではあるものの、そのポテンシャルが活かしきれていないとも指摘を受けていた」

【継承時】 月間収益の内訳（総売上 1,600万円）



これらの課題を解決するため、3つの思い切った改革に着手しました →

課題解決に向けた3つの改革アクション

地域医療を残すため、覚悟を持って挑んだ抜本的なテコ入れ

Q 山積みだった課題を乗り越えるため、具体的にどのような取り組みをされたのでしょうか？

「一つずつ解決をしていくという感じで進めました。船井総合研究所の研究会の事例をかなり参考にさせていただきました。経営の経験が少ないため、自分が考えるよりも成功している事例を教えていただいたり直接研究会で既に解決している先生にお伺いをしたりして進めていくことで徐々に進んでいった気がします。また、担当のコンサルタントがクリニックの状況に合わせて毎月色々と提案をしてくれているおかげで、スムーズに今の形に落ち着いたかなと思います。」

1 段階的なIT化の推進と業務効率化



「まずは非効率だった手作業を減らすため、電子カルテの運用見直しや予約システムの導入など、IT化を進めました。一気に変えると現場が混乱するため、『ゆっくりと、しかし確実に』浸透させることを意識。結果としてスタッフの無駄な労力が削減され、患者様と向き合う時間を創出できました。」

2



理念に共感したスタッフの採用へ

「今までのやり方に固執する停滞感を払拭するために、理念に共感してくれるスタッフの採用に踏み切りました。私たちの新しい理念に共感し、前向きに変化を楽しめる人材を採用・育成をすることで、クリニック全体のモチベーションが大きく向上しました。

また、休みやすく働きやすくするために色々と工夫をすることで、理念に共感してくれる方の離職を大きく止めることに寄与したかなと思います。結果としては、既存のスタッフが全員離れていき、新しい理念に共感してくれているスタッフのみになり、現在ではほぼ離職が起きておりません。

教育に関しては、船井総合研究所で多くの研修があるので、新入社員研修や接遇研修や幹部研修など色々と利用をしようと考えているものが多いです。」

3



患者導線と稼働率を考慮したレイアウト調整

「受付やリハビリスペースの配置を見直し、患者様がスムーズに移動できる導線を確保しました。また、各リハビリ機器の稼働率を緻密に分析し、利用頻度の高い機器を使いやすい位置へ再配置。結果として、限られたスペースでもより多くの患者様をスムーズにご案内できる体制が整いました。」

改革が生み出した成果と今後の展望

月間売上3,500万円への成長と「攻めの経営」へのシフト

Q 3つの取り組みを実行した結果、どのような変化がありましたか？

「ゆっくりとではありますが、確実に進めた改革は組織力が上がり効率も上がりました。今では**残業もほぼなく**、月商が1,600万円くらいから**3,500万円くらいまで**上がってきております。」

Q 課題の解決とは別に、業績が非常に上がっておりますがどのように考えて進めてこられましたか？

「継承当時は1,600万円程度でしたが、担当コンサルタントから『自賠責が強みですので伸びやすい』と提案を受け、そちらに注力しました。正直、非常に忙しすぎると診察継続が難しいですし、保険患者を増やすことへの抵抗感もありました。」

「しかし、自賠責保険は自由診療の括りでもあり、事前説明でクレーム要素を排除し、患者様の不利益にならないようHPで情報提供や広告を行いました。その結果、自賠責保険が700万円から**2,100万円程度まで**増え、患者様から感謝されるまでになりました。」

「自賠責で収益が安定しているため、保険診療は本当に必要なことを丁寧に行っても、院内は落ち着いてゆったりとした空気感になっており、この方向性でよかったと感じております。」

Q 今後の展望を教えてください

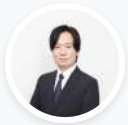
「今後は地域医療を支えるインフラとして進めていきたいです。丁寧な診察が評判となり、同じ地域のクリニック院長から継承の打診をいただいております。現在、私と同じ理念を持つ当院勤務経験のある医師がそちらの院長を務める方向で話が進んでおり、今後も地域への恩返しを進めていきたいと考えております。」

Q 最後に一言お願いいたします

「私も経営を始めて数年、がむしゃらに取り組んできただけです。船井総合研究所からセミナー登壇依頼をいただき、私など若輩者ですのでお断りしていましたが、何度もご依頼いただき熱意に動かされ、決意いたしました。私の経営が何か一つでもお役に立てれば幸いです。」

【コンサルタントからの解説】 診療報酬改定がもたらす構造変化

リハビリ前提の経営モデル崩壊と新たな選択



船井総合研究所 整形外科グループ
整形外科チーム2 リーダー

野中 達裕

！ リハビリ・骨粗鬆症治療にマイナス改定

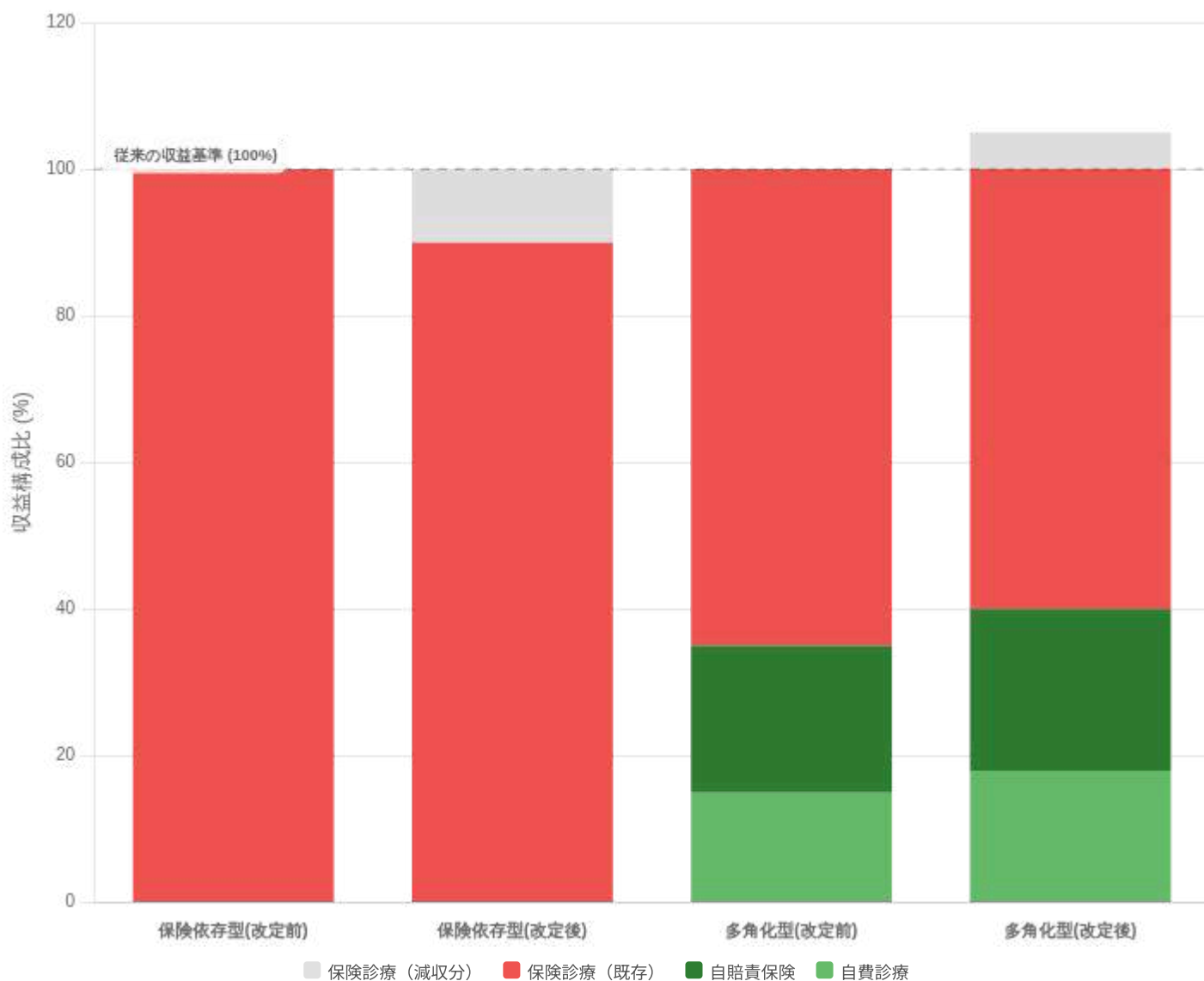
↓ リハビリ計画書・骨粗鬆症関連の点数が引き下げ

従来通りの運営では、確実に売上が下がる傾向にあります。

× 「レセプト増+理学療法士増員」という王道の終焉

運動器リハ施設基準Ⅰの取得院が増加し、リハビリは「差別化要因」から「前提条件」へ。その前提自体が減収傾向です。

【経営モデル別】改定前後の収益構造変化イメージ



※2026年/船井総合研究所独自調べ・作成

👤 「今後どうしたらよいか？」という相談が急増

多くの先生方は誠実に医療を提供されています。しかし、**戦略がなければ利益は削られ続ける**のが現実です。保険診療だけに依存する一本足打法は、改定のたびに経営基盤を揺るがすリスクとなります。

沈黙の危機——5年後、10年後を見据えて

静かに進行する構造的課題と、「攻めの経営」への転換

放置すれば確実に訪れる「4つの危機」



スタッフの採用難・疲弊

人手不足で現場が回らなくなり、サービスの質が低下

利益率の低下

診療報酬削減とコスト増のダブルパンチで経営圧迫



差別化の困難

リハビリだけでは他院との違いが出せず患者減少へ



後継者問題の顕在化

収益性の低いクリニックは継承されず廃業のリスク

コンサルタントの提言

「攻めの経営」を選択肢の一つとして

保険診療は「地域の信頼」を築く土台として維持しつつ、**交通事故治療や自費診療など「保険外の柱」**を戦略的に確保する。絶対的な正解ではありませんが、リスクを分散し、得られた利益をスタッフや設備に再投資して好循環を生むための、極めて有効な選択肢です。

収益構造の比較：リスク分散と安定化の視覚化

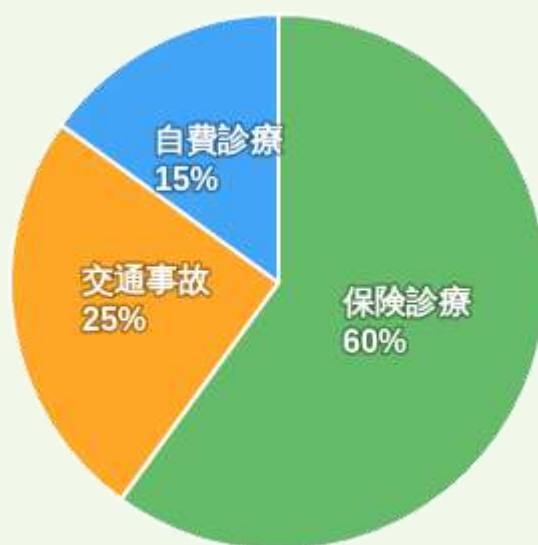
従来型（保険依存）



改定の影響を100%受ける脆弱な構造

▲ 経営リスク：高

多角化戦略型



3つの柱でリスクを分散し収益安定

▼ 経営リスク：低

整形外科の成長ステップと「びっくり事例」

800~900クリニックの分析から導き出された成長モデルと例外

下記は整形外科の成長ステップとして船井総合研究所より提案させていただくことの多い資料です。コンサルタントが机上で作ったものではなく、過去に800~900クリニックの院長先生とお話をさせていただき、帰納的にまとめた資料となります。約80%程度の先生の成長ステップとして当てはまる「業界の標準的な成長軌道」を示しています。

※船井総合研究所の独自調査より作成

ステージⅠ 生業・個人事業 1~10名 ~1.2億	最大の課題・状態 売上への不安 明日売上が立つ見込みが立つ	組織・収益施策 院長1人で運営 集患強化 (HP作成)	DX・財務施策 電子カルテ導入 PC導入
ステージⅡ 家業・個人事業 10~25名 1.2~3億	最大の課題・状態 事業存続不安・売上減 強みがありシェア維持	組織・収益施策 リーダー設置 長所伸展 (新BM付加)	DX・財務施策 WEB予約・問診 CF確認
ステージⅢ 家業・法人企業 25~50名 3~5億	最大の課題・状態 人材流出・人事課題 仕組み化して誰でも回る	組織・収益施策 本部・MG設置 仕組み化 (収益部隊)	DX・財務施策 チャット・LINE CRM ブランド策定
ステージⅣ 企業・法人企業 50~120名 5~10億	最大の課題・状態 次手見えず停滞 ビジョンの達成	組織・収益施策 部長・分院長設置 事業化 (営業力向上)	DX・財務施策 POS・解析ツール 部門別決算
ステージⅤ 企業・法人企業 120名~ 10~50億	最大の課題・状態 マンネリ化・飽き 業界への提言で変革	組織・収益施策 本部長設置 100億企業化 (多角化)	DX・財務施策 スマホUI・アラート 不採算事業整理

New Insight

🔥 業界の常識を覆す「びっくり事例」の出現

上記の表はここ10年ほどで作っている「業界標準」の資料ですが、最近はこのゲストの先生のように、**過去の事例に良い意味で当てはまらない**クリニックの運営方法が増えてきています。船井総合研究所では、業界平均と比較して逸脱した結果を出している企業を「びっくり事例」と呼んでおり、この事例こそが**今後の時流を掴むうえで非常に重要な立ち位置**となります。

びっくり事例の解説

厳しい環境下でも成長を続ける「5つの勝因」構造分析

冒頭でご紹介したクリニック（シークレットゲスト）が、なぜ厳しい環境下でも成長を続けられるのか。コンサルタントが分析した**5つの勝因**は、単独ではなく相互に作用し合い、強固な経営基盤（ペンタゴンモデル）を形成しています。

1 役割の分離

「収益部門（自賠・自費）」と「社会的立ち位置（保険）」を明確に区分。
信頼と収益の両立を実現。

2 定着する環境

時給115%UP、週休3日検討、多様なキャリアパス。
人が辞めない・育つ土壌を作る。

5 好循環の構築

生産性向上→ゆとり→丁寧な対応→患者満足→紹介増。
自然と収益が安定するサイクルを確立。

3 AI・IT・機械化

受付自動化、予約システム、AI業務支援。
業務負担減で「人にしかできない」医療へ集中。

4 緻密な分析

WEB広告やSNSの効果を細かく測定・改善。
必要な患者に情報を届けるマーケティング。

持続的
成長

Sustainable
Growth

1日限定のシークレットゲスト登壇セミナー

【限定案内】 地域医療を守りながら経営者として次のステージへ

📁 セミナーのご案内

この度、今回のインタビューにお答えいただいた先生にご登壇いただきます。

実は一度ご登壇をお断りされましたが、「今後の経営に向けての一つの解答になる」と確信し、何度も交渉を重ねさせていただきました。その結果、なんとかご登壇の運びとなりました。

この先生のお話は、**地域医療を守りながら経営を安定させる**という、多くの先生方が直面されている課題への具体的な解答となるはずです。

💡 セミナーで学べる3つのこと

1 経営を安定させるための「自由診療の強化」

- ✓ トラブルを防ぐ「事前インフォームド・コンセント」の具体的実施法
- ✓ 保険会社との折衝で押さえるべきポイント
- ✓ 自賠償保険と自費診療を収益の柱にする戦略

2 スタッフが辞めない「組織作り」

- ✓ 時給115%アップを実現した生産性向上の具体策
- ✓ 離職がパタッと止まった「休みを取りやすい体制」の作り方
- ✓ AI・ITツール・機械化による業務効率化の実例

3 継承をスムーズに進める方法

- ✓ どのようなクリニックを継承すべきか、避けるべきかの判断基準
- ✓ 継承後の経営方針転換のステップと資金計画
- ✓ 継承時に押さえるべき法務・税務・労務のポイント

あなたのクリニックの未来を変える1日が、ここにあります。

「5年後、10年後も、この地域で医療を続けたい」「スタッフとそのご家族を守りたい」その想いを実現するための具体的な経営戦略を、当日お伝えいたします。

▲ 座席数には限りがございます。お早めにお申し込みください。



お申し込みはこちら

整形外科経営メルマガ 無料登録募集中！






整形外科専門のコンサルタントによる
「クリニック経営ノウハウ」や「現場の最新情報」を配信中

📧 こんな情報を配信しています

- 🚗 交通事故診療の最新動向**
2025年の時流予測と自賠責収益最大化のポイントを解説
- 🏃 運動器リハビリ経営**
リハビリ稼働率向上と単位数アップのための具体的施策
- 👤 PT・OT採用戦略**
採用難時代を勝ち抜くための求人・教育・定着ノウハウ
- 📱 Web集患・増患対策**
スマホ時代の患者行動に合わせたHP・MEO対策の基礎

📄 メルマガ登録で無料経営レポートプレゼント！

▼ 経営に役立つ小冊子をプレゼント中 ▼

時流予測 整形外科業界 (交通事故) 時流予測レポート  最新	リハビリ 整形外科業界 (運動器) 時流予測レポート  注目	収益化 自賠責保険で 収益を上げる クリニック戦略  人気	数値管理 リハビリ運営 マニュアル ～数値管理編～  必見	効率化 診療効率化 マニュアル ＝整形外科＝  実用的
---	--	---	---	---

過去に人気のダウンロード小冊子一覧

- ✓ **【人材戦略】** 理学療法士が「ここで働きたい」と思う採用・教育のヒント
- ✓ **【Web集患】** HP・SNS・MEO対策など今すぐやるべきWebチェックリスト
- ✓ **【効率化】** 診察待ち時間への不満を解消する16のチェックリスト

メルマガ登録

小冊子ダウンロードはこちら >>>

