

理念経営を実現して夢を叶えたい皆様へ

開業半年で月商2,000万円を達成した取り組みを大公開

多くの整形外科医院が直面する「数字か、理想か」という葛藤
激戦区・福山市で、理念を軸にスタッフと一丸となり
圧倒的なスピードで「選ばれる医院」となったストーリー
～月商2,000万円の壁を越え、地域に根差した「メディカルタウン」の実現へ～

開催日時

東京会場 2026年 7月 12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
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 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)

大阪会場 2026年 8月 2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 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階 JR大阪駅の直上、西口改札口に直結。
※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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メンバース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。

セミナー内容

第1講座



整形外科業界の時流と月商2,000万円達成に必要なこと

整形外科業界は人件費や物価の高騰によるコスト増と、2026年の診療報酬改定による売上減が予想され、厳しい経営環境にあります。このような逆風下でも、成長を続けるための経営戦略が不可欠です。本講座では、競争激化する市場で勝ち残る整形外科クリニックの特徴と、業績アップに必要な具体的な取り組みについて徹底解説します。

株式会社船井総合研究所 谷口 詩音

第2講座



開業から半年で月商2,000万円を達成したサクセスストーリー

開業前から開業後まで、具体的にどのような準備・投資・行動が必要なのか? 実際に経営を軌道に乗せた川瀬先生が徹底解説。成功の鍵となる「理念経営」の重要性とその具体的な取り組みについてもお話しいただきます。

あおぞら整形外科 骨粗しょう症・リハビリ・スポーツ 院長 川瀬 雄大 氏

第3講座



安定して業績を伸ばすための整形外科クリニックの成功モデルの作り方

業績や組織の成長が続けられる整形外科クリニックは、それぞれの売上規模で直面する課題に対して、適切な取り組みを行っています。様々な業績ごとの成功事例や、理念教育によるスタッフの統率の重要性などを解説させていただきます。

株式会社船井総合研究所 谷口 詩音

第4講座



本日のまとめ ～成功する経営者がしていること～

本日のセミナーのまとめとして、あおぞら整形外科が成長を続けられた秘訣と成功している整形外科クリニックの経営者が実践していることをおさらいします。

株式会社船井総合研究所 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/141801>

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「141801」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。



競合と成長スピードで差をつけて地域一番クリニックへ

医師1名の整形外科が

開業半年で月商2,000万円に!

本セミナーで学べるポイント

達成の根拠は戦略に沿った実行力にあった!

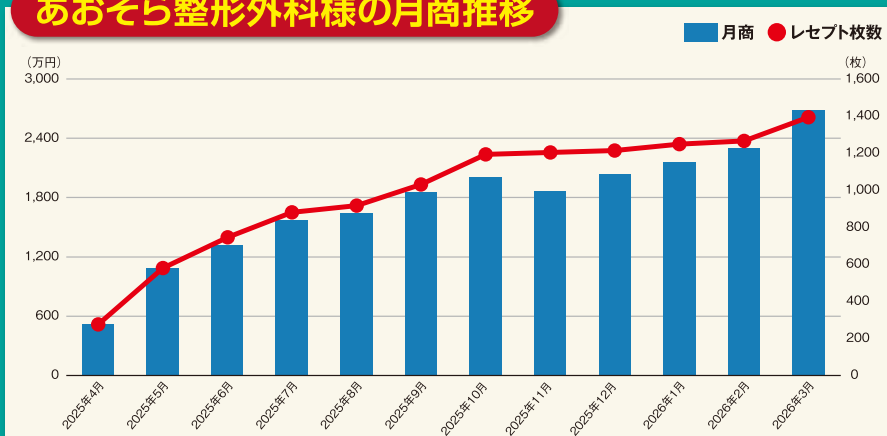
・開業半年でレセプト枚数1,400枚達成

- ①PTを初月から4名、半年後には5名、現在は6名の採用力
- ②PT1人当たり400単位以上と計画書90枚の運動器リハビリ強化
- ③初月から新患数300人のマーケティング強化

・交通事故診療強化で2,000万円突破の実現

- ①自賠責保険売上60万円⇒300万円のための集患強化と内部体制強化
- ・新患数が絶えないマーケティング強化
- ①新規患者が初月の300名から400名に増加
- ②WEB戦略や口コミ対策による新患数の確保に成功

あおぞら整形外科様の月商推移



あおぞら整形外科
骨粗しょう症・リハビリ・スポーツ
院長 川瀬 雄大 氏

【ゲスト講師の特徴】

広島県福山市で2025年4月に「あおぞら整形外科」を開院。経営理念の作りこみ、提供したい医療へのコミット、攻めの投資判断で開業わずか半年で月商2,000万円の売上を突破。



急成長しても
忙しくなって
ヒトの問題も
増えませんか?

そのギモン
次のページでお答えします!

開業半年で月商2,000万円達成した事例公開セミナー

お問い合わせNo. S141801

主催



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。)



141801

理想の医療を、理想の組織で。
地域、スタッフ、そして自分自身
関わるすべての人を、幸せにしたい

⋮

競争がひしめくこの街で、「骨粗しょう症・リハビリ・スポーツを通じて地域を元気にしたい」と開業を決意。

「自分が提供したい医療は、この場所で受け入れられるのだろうか？」「志を貫きながら、経営者としてスタッフの幸せを守り抜けるだろうか？」

開業前に抱いた、拭いきれない不安と孤独。

理想を追えば経営が厳しくなり、数字を追えば理想が遠ざかる。
そんなジレンマに思い悩むようになっていた。

⋮

開業半年で月商2,000万円達成した事例公開セミナー 理想と現実の狭間で、 双方のバランスが取れた経営を成功させた方法

開業半年で月商2,000万円を突破したストーリー

地域を笑顔に。 激戦区で挑む「理想の医療」

高い志と、直面した「激戦区」の現実
広島県福山市、人口46万人のこの街は、整形外科クリニックがひしめき合う激戦区です。2022年、私はこの地で「骨粗しょう症・リハビリ・スポーツを通じて、地域を笑顔にしたい」という高い志を胸に開業を決意しました。しかし、周囲からは「今は競合が多い」「そんなに甘くない」という懸念の声も聞こえてきました。多くの院長が、開業後に「集患」や「資金繰り」という現実と直面し、本来やりたかった理想の医療を後回しにしてしまう姿も見てきました。「志を失わず、最短で軌道に乗せる方法はないのか？」その答えを探し求めていた2024年7月、私は一つのセミナーに出会ったのです。



▲あおぞら整形外科

転機： 成功の裏には必ず「投資」がある

株式会社船井総合研究所（以下、船井総研）との出会い、

そして「事例」という最強の武器の獲得
セミナーで学んだのは、単なるテクニックではありませんでした。それは、「投資一回収」という経営の正しいサイクルと、「成功事例・失敗事例の両面から素直に学ぶ」という謙虚な姿勢の重要性です。「自分の提供したい医療を出し惜しみしないためには、まず収益基盤を盤石にする必要がある」と確信し、私は船井総研と共に歩むことを決断しました。2024年11月に船井総研が運営する整形外科経営研究会に入会し、開業前の貴重な時間を徹底的な「事例収集」に費やしました。特に重要だったのは、あえて「失敗事例」からも目を背けなかったことです。先人がどこで躓き、どう苦労したのかを知ることで、「どうすれば同じ轍を踏まないか」を事前にシミュレーションし、リスクを最小限に抑えた状態でスタートを切ることができました。



▲あおぞら整形外科の開院時

理念が「最高のチーム」を引き寄せる

2025年4月、「あおぞら整形外科」は開院しました。私が何よりも優先したのは、「**3つの理念**」の徹底した浸透です。「理念を語ることは、理想のスタッフを選ぶフィルターになる」——そう信じて採用から教育まで理念を軸に行いました。その結果、私の想いに共鳴し、同じ方向を向いて歩める最高のスタッフを確保することができたのです。「何かあったら理念に立ち返る」という文化が根付いた組織は強く、スタッフが自ら「患者様のために何ができるか」を考え、素晴らしい対応を実践してくれました。

最短で月商2,000万円という目標に到達するため、私たちが実行したのは「**Webマーケティングによる圧倒的な集患（導線強化）**」と、「**運動器リハビリの最大稼働（受皿強化）**」です。「新患数×リハビリ処方率×LTV※1」の計算式のもと、**各変数を最大化することを重視した対策**がここでスタートしました。

※1 LTVとは顧客生涯価値のことを言い、ここでは初診から治療までの通院期間中に患者様が医院に支払う総額を指す。

私たちは、戦略的なWEB広告によって初月から新患を呼び込み、そのニーズを確実に運動器リハビリへと繋げるオペレーションを構築しました。しかし、医療保険はレセプト単価に上限があり、月商2,000万円という壁を突破するまでに想定以上の時間を要することも見えてきました。そこで私たちが「**目標達成を確実にする一手**」として注力したのが、**交通事故患者の受け入れ強化**です。

自賠責は一般的な保険診療に比べ診療単価が高く、経営の安定化に大きく寄与します。私たちは交通事故患者様が安心して通院できるよう、弁護士法人との連携など、患者様目線のサポート体制を徹底しました。この**自賠責保険売上によるプラス300万円/月の上乗せ**が、目標達成に向けたラストピースとなりました。リハビリの安定収益に自賠責の収益性が加わったことで、**ついに月商2,000万円の壁を突破しました**。

順風満帆に見える急成長の裏側で、私たちは大きな「成長痛」に苦しんでいました。月商2,000万円という目標に向け、がむしゃらに突き進む中で、クリニックの内部では目に見えない綻びが広がり始めていたのです。スタッフ一人ひとりの「より良い診療をしたい」という強い熱意が、皮肉にも現場のオペレーションを複雑化させ、**意見の相違**を生み出した。接遇面のミスから患者様とのトラブルに発展し、**理念を共有しきれないまま仲間が去っていく**——。そんな光景を何度も目の当たりにしました。私たちはこの現実から目を逸らさず、起きてしまったトラブルを一つずつ丁寧に紐解き、現場の声を反映させながら、泥臭く改善を積み重ねていきました。「**どうすれば患者様もスタッフも自然に笑顔になれるのか**」。机上の空論ではない、現場での試行錯誤、マネジメントやマーケティングにおける理論に基づく現場に即した実行が今の私たちの「最適解」を作ってくれました。

循環し始めた満足の形とブランド化の加速

地道な改善は、やがて大きな変化をもたらしました。診療フローの整理がスタッフの心に余裕を生み、その余裕が患者様への細やかな配慮へと繋がります。患者満足度の向上がスタッフの誇りとなり、さらなる笑顔を生む。

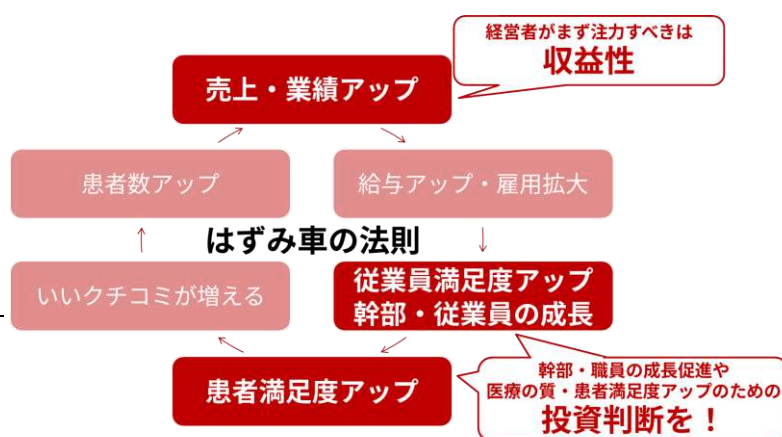
かつての厳しいご指摘は、今では「ここで診てもらえてよかった」という温かい口コミに変わり、信頼の輪が広がっています。この好循環を支えたのは、常に「**新しいこと**」を**恐れずに取り入れる姿勢**でした。膨大な情報収集を経て、他のクリニックが二の足を踏むような施策であっても、「まずはやってみる」という精神で積極的に試行錯誤を繰り返してきました。その象徴的な一つが、家族型ロボット「LOVOT（ラボット）」の導入です。

「待ち時間のストレスを少しでも軽減したい」という一心で決断したこの試みは、医療機関としては珍しい取り組みでしたが、結果として患者様の表情を和らげ、院内に温かな空気をもたらしてくれました。こうした戦略的な「メディア出演によるブランド化」や、既成概念にとらわれない「**新しい投資**」。

（右上の収益性から始まるサイクルの図を参照してください）

インプットから実行までのサイクルを極限まで早め、変化を楽しみながら挑戦し続けることこそが、停滞を打破し、成長を加速させる根幹であると確信しています。

▼収益性から始まるはずみ車の法則



次なるステージへ：夢の実現へ

成果は、驚くべきスピードで現れました。2025年10月に月商2,000万円を突破し、2026年2月には2,500万円に到達しました。しかし、これはゴールではありません。

私の夢は、**この敷地内ですべての医療が完結する「メディカルタウン」**を作ることです。

業績が安定した今だからこそ、スタッフへの投資、設備の拡充、そして地域住民の皆様の人生を豊かにするための新たな挑戦ができるのです。

「なぜ、あおぞら整形外科はこれほどまでに速く成長できたのか？」その全ての答えを、今回のセミナーで公開します。

ビジョンを形にしたい、今の停滞を打ち破りたいと考えている方は、ぜひ会場で、私が実体験から得た「**本物の事例**」を受け取ってください。

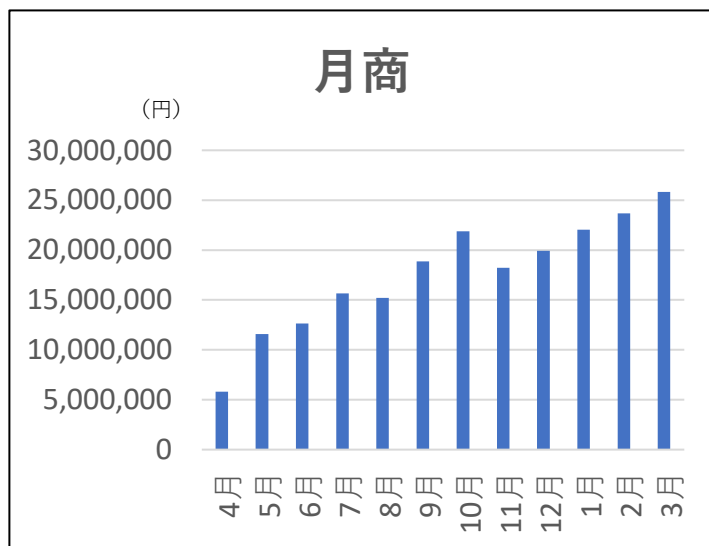


▲あおぞら整形外科の先生とスタッフ

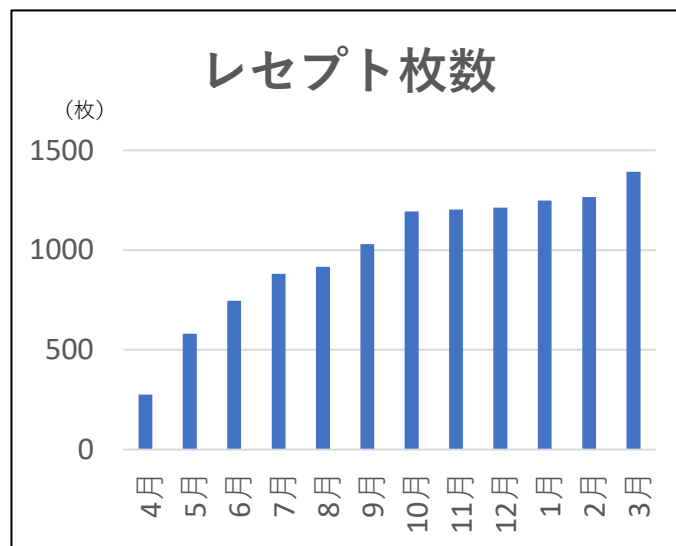
▼院内のLOVOT



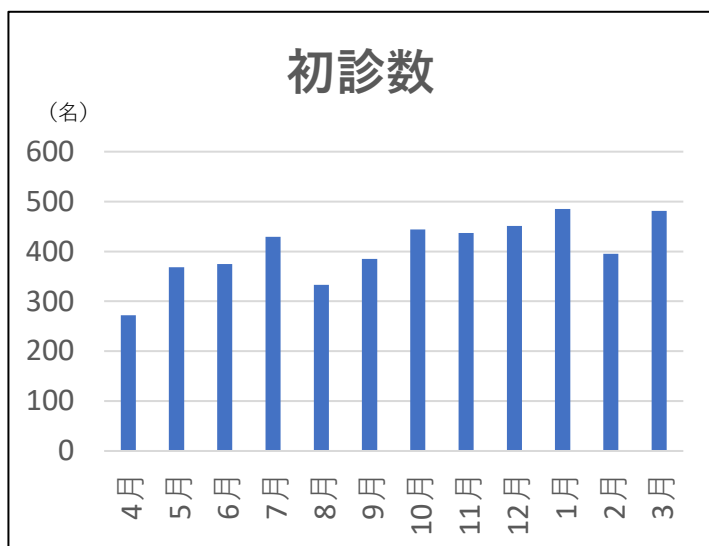
開業からの数値推移について



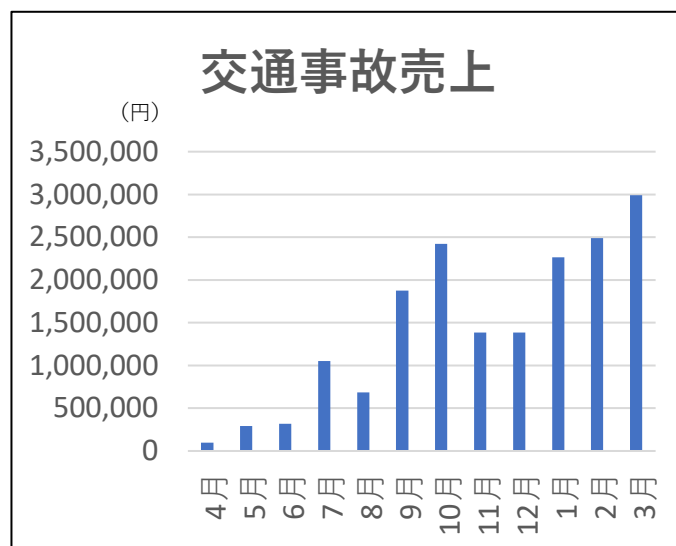
▲開業初月（2025年4月）から1年間の月商推移



▲開業初月（2025年4月）から1年間のレセプト枚数推移



▲開業初月（2025年4月）から1年間の初診数推移



▲開業初月（2025年4月）から1年間の交通事故売上推移

上記のグラフは、業績アップに起因した主要な数値推移を抽出したものです。

数値だけを見ていただくと右肩上がりに伸びているように見えますが、前述したように様々な苦悩の元、スタッフと必死に歩んできた結果が上記の数値推移となっております。

月商は初月**約570万円**から1年後には**約2,600万円**に
レセプト枚数は初月**約270枚**から1年後には**約1,400枚**に
初診数は初月**約272名**から1年後には**約480名**に
交通事故売上は初月**約10万円**から1年後には**約300万円**に

幸い、船井総研が主催する整形外科経営研究会に参加した際に多くの整形外科の先生方と繋がることができました。そこには同じような苦悩を抱えている先生、その苦悩を乗り越えた先生などがいて、多くの成功と失敗を経験した先生方と出会えました。

意見交換をすることで「組織はトップで99%が決まる」ことを学び、組織を変えていこうと決心したのです。

その過程が上記の結果を実現できた最大の要因でした。

さて、このレポートをここまでお読みいただいている皆様は自院の経営に相当熱心な方だとお見受けしました。

そのような皆様にお伝えしたいお知らせがあります。

このレポートでもご紹介させていただいた**あおぞら整形外科 院長 川津 雄大氏**に、
セミナーのゲスト講師として登壇いただきます。

本セミナーはレポートの中でお話した開業半年で月商2,000万円を達成した軌跡や理念に則った経営を実現するための
取り組みなど、整形外科経営の成功事例を明日から実践できるようにさらに詳しく学べる内容となっています。
そのセミナーの気になる内容を一部紹介すると…

1. 開業半年で月商2,000万円を実現した経営戦略
2. どのような理念を設計し、それをスタッフに浸透させるか
3. 戦略的な業績アップのための経営計画策定方法
4. 患者が患者を呼ぶ最高品質のサービス提供方法
5. 先生が実施したい、提供したい医療に対してスタッフにも前向きに動いていただく方法
6. 患者満足度と収益性のバランスを保ちながら高品質な経営を実現する方法
7. 今なお増え続ける整形外科クリニックの競争激化時代が到来！患者様に選ばれるクリニックになる差別化戦略とは？
8. 安定して業績を伸ばすための整形外科クリニックの成功モデルの作り方
9. インターネットをフル活用！ホームページ、Web広告、MAP検索、AIを活用した2026年最新の集患体制
10. 集患方法はオンラインだけじゃない！オフラインで集患し、患者数がアップした事例をご紹介します

それでは最後に、セミナーの価格についてお話しします。

レポートでもお伝えした通り、この1日は皆様の経営者人生を大きく変える可能性を秘めています。

この貴重な機会にいくら投資しますか？10万円、20万円、それとも30万円でしょうか？

今回は、**一般価格：(税抜)30,000円/(税込)33,000円・会員価格：(税抜) 24,000円/(税込)26,400円**

でご参加いただけます。

これをお読みになっている皆様にとっては、このセミナーへの参加が、決断につながり、会社が1年後、いや1年以内に、成長軌道に乗るきっかけになれば、格安な投資と言えるのではないのでしょうか。

整形外科経営を成功させるため、そして、これまでにない成長軌道に乗せていくことはまさにそういった皆様の望みを叶える挑戦と言えます。

このチャンスをつかみ、地域トップクラス医院を目指してください。

「何が何でもこちらをご覧いただいている皆様に成功していただきたい。」

その思いで整形外科経営の成功事例を出し惜しみなしで伝授いたします。

是非、このチャンスをつかみ取ってください。

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