

診療報酬・介護報酬同時改定に向けた準備はできていますか？

報酬改定に左右されずより強い整形外科へ

運動器 リハビリ

強化クリニックの創り方

動画で
徹底解説



▶ 医師の処方場面
▶ 運動器リハの様子

POINT

1

約2年で理学療法士0名から**7名**へ

POINT

2

理学療法士全員が予約稼働率**100%**

POINT

3

一日患者数**60名**から**200名**へ

医療法人社団

仲村整形外科医院 院長

長谷川 健司氏

3分で読めるレポート

詳しくは中面へ

整形外科のための実践的医院活性化セミナー

お問い合わせNo.S026484

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL: **0120-974-000**

(平日9:30~17:30)

FAX: **0120-974-111**

(24時間対応)

株式会社 船井総研 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階 ■内容に関するお問合せ: 北垣・上藤 ■申込みに関するお問合せ: 大村

WEBからもお申込みいただけます。船井総研オフィシャルホームページ <http://www.funaisoken.co.jp/> 右上検索窓にお問い合わせNo.を入力ください→

026484



▶ 本レポートを皆様にお届けしたきっかけ ◀

ついに、2018年診療報酬・介護報酬同時改定が迫ってきました。
皆様の医院ではどのような準備をしておられますか？

不安に思われている先生方も多いように感じますが、国が言っていることは
昔から一貫して変わりません。

今回の改定についてはこの紙面では語りつくせませんが、今後、地域でより
効果の高い治療を効率的に提供することが益々求められるでしょう。

その流れの中で、整形外科では、運動器リハビリテーションが非常に重要
となっています。

ただ、「運動器リハビリの強化は大変」と思われている先生方が多いように
感じます。しかし、ポイントさえ押さえればそれほど難しくありません。

重要性を感じていながらも、
「処方する病名がそんなにあるのか？」
「採用の仕方が分からない」「スペースがない」
「教育の仕方が分からない」「人件費が高い？収益に貢献するか？」
「物理療法機器だけでも十分患者様に來ていただいている」
などの理由で導入をためらう先生がいらっしゃるようです。

しかし、医院経営では、患者様が求める医療のニーズや診療報酬の先
を読みとり、早期に適応していくことが原理原則です。

本レポートは、運動器リハビリテーションについてお悩みの先生方のために、
約2年で理学療法士0名から7名まで増員し、さらなる医院の成長を進めら
れている、仲村整形外科医院の長谷川院長のインタビューを掲載して
おります。

最後には、運動器リハビリ強化に成功された長谷川先生にご登壇いただくセ
ミナーのご案内もございます。

本レポートがこれからの、整形外科クリニック経営の一つのヒントとなりま
したら、幸いです。

株式会社 船井総合研究所
医療チーム 北垣佑一

約2年で 物理療法100%から運動器リハビリ80%へ！ 運動器リハビリ強化成長ストーリー

特別インタビュー



医療法人社団 仲村整形外科医院
院長 長谷川健司氏

あらためまして、仲村整形外科医院の長谷川と申します。
当院は、東京都荒川区にある開業43年医院で、2代目の院長として私が継承してから、今年で12年目になります。

運動器リハビリ強化のきっかけを教えてください

院長になった当時、リハビリは物理療法のみで、患者様数もそれほど多くなかったのですが、「経営が維持できているからいいか」程度に考えていました。

しかし、経営に対する漠然とした不安は常に頭の中に取りました。物理療法のためのリハビリ体制ではこの先も患者様のニーズに応え続けることができるのだろうかという思いが募り、理学療法士・作業療法士（PT・OT）による運動器リハビリへの興味がわいてきました。
とは言っても…



PT・OTと働いた経験が乏しい私ができるほど簡単ではないという認識を持っていました。

また、当時はスタッフの離職が絶えないという悩みもあり、そんな私がPT・OTを採用・教育し、運動器リハビリを行うイメージがわきませんでした。そもそも、どんな疾患が適応になるのか、採用できるのか、人件費が高いのではないか、経営にプラスになるのか？

わからないことだらけのスタートでした。

それからどのような取り組みをされましたか？

その時、たまたま目に留まったのが1枚の船井総研さんのセミナー案内でした。

運動器リハビリを軸として介護施設を多数経営されている院長のインタビューが掲載されていました。先進的な経営をされている先生でしたので「自分にできるかな？」という思いはありつつも、

「とにかく、現状を変えたい」

「何か始めるヒントになることがあれば・・・」

と、藁を掴む思いでセミナーに参加しました。



セミナーの内容はいかがでしたか？

そのセミナー講師の先生のお言葉で

「“あそこの医院に行けばよくなる“という地域の患者様の信頼構築のために運動器リハビリを強化した」

というお言葉がありました。そのような経営スタイルに感銘を受けました。



セミナーの様子

さらに、講座では

「整形外科クリニック経営のポイント」

「運動器リハビリで実現できること」

「PTの採用方法」

「運動器リハビリの経営的なメリット」

「物理療法中心から運動器リハビリ中心へ移行の仕方」

など具体的に学ぶことができました。

また、全国から多くの整形外科クリニックの先生方が参加されており、みなさんもいろいろな経営課題や悩みを持っていると感じることができました。

セミナー後、「これなら自分でも始められそう」と思い、船井総研さんのサポートを受けることにしました。

PT・OTの採用はどのようにされたのでしょうか？

はい。PT・OTは若い方が多いですから、WEB媒体、ホームページでの採用がポイントだということで、「PT-OT-ST.NET」などPT・OTがよくみる媒体への掲載を始めました。

ただ掲載するだけでなく、掲載する原稿もしっかり作りこみました。給与設定など雇用条件の設定だけでなく、自分自身が作りたい医院の将来像、当院での働き方、スキルアップできる環境があることなど、私の考えに共感するPTが「働きたい」と思ってもらえるように工夫しました。



そして、現在の主任となるPTの採用が決まりました。紹介会社を経由せずに大変優秀な方を採用できたので、採用原稿を作りこんだことが役に立ったと思っています。

その後、さらにもう1名採用でき、2名体制になりました。

始めは、自己負担額の高い運動器リハビリを、患者様が納得し、受けてくれるのだろうか？という心配がありました。

船井総研さんからは、「しっかり告知と説明をすれば、クレームはほとんど来ない」といわれていたので、患者様への処方・告知を工夫しました。

A man in a white lab coat is pointing at a computer monitor. He is standing in a clinical or office environment. The monitor displays a dark image, possibly a medical scan. There is another monitor and a printer in the background.

分かりやすい運動器リハ
処方の仕方を工夫している



最初に採用した2名のPT
左が主任のPT

運動器リハビリテーションのご案内

①「リハビリの専門家」である**理学療法士**が予約制で個別に実施します。

②リハビリ計画書を**月に1度発行**いたします。
リハビリ計画書とは、「病名」「現在の患者様の身体状況」「どういうリハビリを実施するか」などについて記載したもので、定期的に治療の効果を評価・判定するものです。

③**10分以上**遊べるとキャンセル扱いとさせていただきます。

④週に**1回程度**でリハビリを実施すると、より効果的です

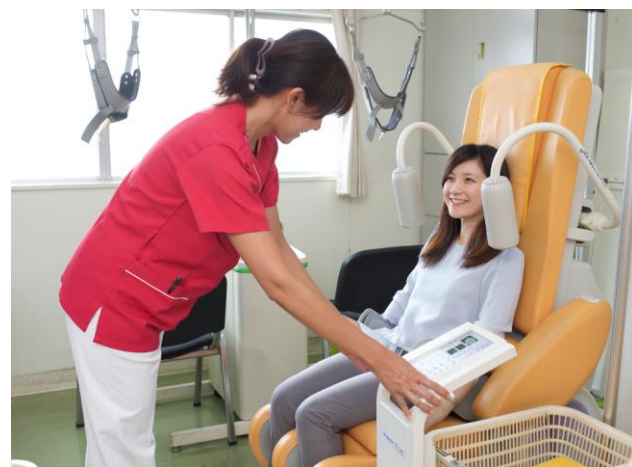
運動器リハビリを始めて、どのようなメリットがありましたか？

運動器リハビリを導入してとにかくよかったのは、注射をしなくても症状が改善したり、杖歩行だった方が杖が不要になったりと、今までのリハビリよりも**明らかに症状が改善**します。

症状が良くなるので、私自身今まで以上に日々の診療にやりがいを感じられるようになっています。また、PTたちはしっかりと個別で20分間、しっかりと患者様の評価・治療をしてくれます。医師と理学療法士が連携して診療にあたるため、診察時の私の負担が減り、より精度の高い評価・診療ができるようになっています。



運動器リハビリの様子



物理療法の様子



PTもエコーを採用し、
患者様から好評を得ている



iPadを用いて
患者様に説明するPT

その後どうやってPTを7名まで増員されましたか？

運動器リハビリが軌道に乗ると「もっとリハビリをしたい」という患者様からの声が増え、2人だと足りなくなってきました。そこで、**PTを積極的に増員する**ことにしました。

採用力を高めるため、船井総研さんにサポートしていただきながら**採用ホームページ**を作りました。医院の雰囲気や働き方が伝わる内容とし、デザインにもこだわって作りました。



しばらくすると、ホームページ経由で多くのPTが応募してくれるようになり、**来年度はPT7名**体制でスタートします。

優秀な方が応募してくれるようになり、現在は、PTに限らず、継続して応募が一定数あるので、**応募者の中から選んで採用**しています。

場当たり的な採用ではなく、医院に合った優秀なスタッフを採用できるようにもなり、紹介会社を使い続けるよりも、採用ホームページは**費用対効果が高い**と思います。

PTを増やしていく上で具体的に取組んだことはありましたか？

PTを増員するにあたり質の担保が必要と考えました。そうしないと、「あのPTでないと嫌だ」という患者様が出たり、PTによって予約稼働率に差が出たりしてしまいます。

そこで、教育と数値管理の仕組みをPT科につくりました。
教育の仕組みとしては、

- ・スキルチェックリスト
- ・症例検討会
- ・定例勉強会



院内勉強会の様子

これらは、PTに任せているので、自らやってくれています。

さらに、PTたちにも経営的な感覚を持ってもらうために、
下記の数値管理を実施しています。

- ・ひと月あたりの取得単位（予約稼働率）
- ・リハビリテーション総合計画評価料の算定率
- ・PTごとの担当患者人数
- ・当日キャンセル率

医療保険数値											
延べ人数	再初診数	新患数	初診／新患	再診数	来院頻度	初診発生率	新患発生率	レセプト比率	請求点数	レセプト単価	請求単価
2月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
3月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
4月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
5月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
6月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
7月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
8月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
9月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
10月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
11月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
12月	17	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
合計	204	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192

数値

数値管理シート

これらの仕組みを導入したことで、PTたちにリハビリ科の運営を任せ、予約稼働率は全PTが100%となっています。

貴院のリハビリ室はそれほど広くないですが、 物理療法と運動器それぞれスペースはどのように確保しましたか？

もちろん、当院も運動器リハビリだけでなく、物理療法のみを望む患者さんも一定数います。

当院はリハビリ室が狭く、物理療法機器を維持しながらPTを増やすことが難しい状況でした。そのため、PTをどれほど増員するか、物理療法の機器をどの程度残すかを考えました。

「通い続けるリハビリ」でなく、「治すリハビリ」を提供する医院を作りたいかったので、運動器リハビリを中心に考え、物理療法機器を減らしていくことにしました。



リハビリ室



物理療法機器と運動器リハ
のスペースづくりが肝
(現在、牽引器は撤去)

PTと話し合いながら治療効果の高い機器を残し、治療効果が低いものを減らしていきました。

ですので、高齢者に人気のウォーターベッドは当院にはありません。

PTが7名体制になるとのことですが、それくらい必要でしょうか？

はい。現在4名のPTが働いていますが、7名体制でようやく患者様に十分な運動器リハビリが提供でき、私のしたいことが実現できる体制と考えています。

PTを増員し運動器リハビリ強化をすると、

①症状がより改善する

②収益的なメリットが増す

③競合との差別化で経営が安定する

という変化が起きます。ですので、しっかりとPTを必要数増員させることが大切だと考えています。

また、PTが増えると、様々な取り組みができるようになります。例えば、当院では、運動器リハビリの150日の日数制限を超えた患者様に対し、

自費での健康教室を始めました。

毎月20名～30名の方が

参加してくれ、大盛況です。



地域の健康教室の様子

その他にもさまざまな取り組みを、院長でなく、PTたちが独自にやってくれてることが医院として大きな財産となっています。

これからの仲村整形外科医院の展望はどのようにお考えですか？

今後を見据え、診療報酬改定や競合に左右されず、いつまでも地域の患者様から「頼られる」存在として、よりよい治療・サービスが提供できる体制を作っていきたいと思っています。

5月には、医院を建て替え、一新します。

また、介護保険の患者様も荒川区という地域から増えているのでそれらに対応するための通所リハビリテーションも開設する予定です。

正直、物理療法のリハビリ中心だった本院がこんなにも変わることは2年前は想像もできませんでした。これからも、患者様への貢献とスタッフにとっても働きがいのある環境を作っていきたいと思っています。



5月完成予定の新棟

インタビューから読み取る 運動器リハビリの3つのメリットのまとめ

- ①患者様がより改善する
- ②収益的メリット（レセプト枚数の増加）
- ③競合との差別化で経営が安定する

社会性と収益性を実現する 運動器リハビリ強化を実現するための 4つのポイント

ここまでお読みいただきましてありがとうございます。

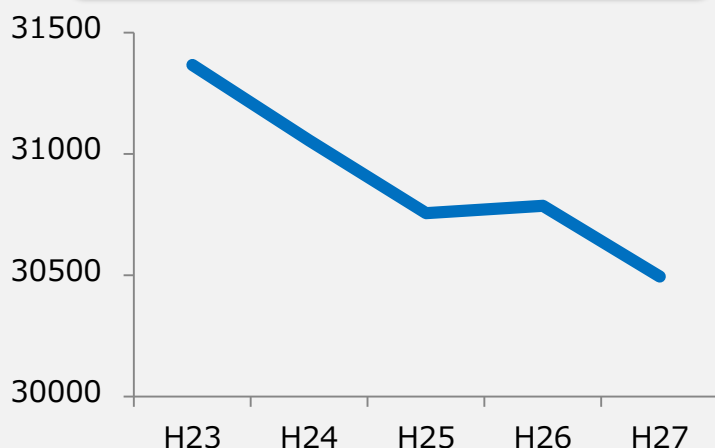
ここからは、整形外科クリニック経営の業界動向と、運動器リハビリ強化のポイントを整理したいと思います。

整形外科クリニックは、1医院当たりの通院患者数がすでに年々減少しています。それは大きく競合状況が変化していることが挙げられます。特に、運動器リハを行っていない、介護保険対応を行っていないクリニックではそれが顕著のようです。

整形外科経営に 影響する周辺状況

- ・ 運動器リハビリの導入医院の増加
- ・ 整骨院の増加（約3000件増/年）
- ・ 病院による患者の囲い込み
- ・ 介護施設に通い通院しなくなる

整形外科クリニック 1医院あたりの受診患者数（外来）



H23	H24	H25	H26	H27
31366	31055	30755	30786	30494

※平成27年(2015)医療施設（動態）調査・病院報告の概況

仲村整形外科医院様は、このような業界の流れを受け、リハビリを強化し、成長されました。

また、周辺地域では高齢者が増え介護認定を受ける患者様も増えます。それを見越し、今のうちからPTを採用して、運動器リハビリをスタートし、いつでも介護保険に対応できる体制を作っておくほうが良いという判断もありました。

運動器リハビリ強化のポイント

Point①

運動器リハビリの処方を徐々に広げていく

整形外科のレセプト枚数のうち約60%の患者様がリハビリ（物理療法、運動器リハビリ）の適応として処方されることが一般的です。そして、仲村整形外科医院様のような多数のPT・OTを採用している医院様では運動器リハビリの治療対象となるのがその中の80%以上とされています。

まずは、自院にどの程度のリハビリ患者がいて、そのうちどれくらい運動器リハビリを処方しているのかを正しく知ることが大切です。そして、院長がPTの治療適応範囲を正しく知ることによって大きく広がっていきます。



Point②

治すためのリハビリの組み立て

患者様をリハビリで「治す」ためには、適切な評価をし、適切な頻度・回数を、納得して通っていただくことが大切です。

多くの整形外科が、2～3名のPT・OTで多くの患者様を診ていますが、それでは、患者様の予約が入らず、上記のような適切なリハビリを届けることは難しいです。

運動器リハビリ強化のための一つの目安としては、

- ・PT一人あたり患者数70～80名
- ・予約稼働率90%～
- ・リハビリ計画書算定率100%

というのが目安です。皆様の医院ではいかがでしょうか？

Point③ リハビリ科が自然と回る2つの仕組み

PTが増えると管理が大変と考える先生方も多いと思います。
しかし、2つの仕組みを導入することで解決できます。

それが、数値管理の実施、教育チェックリストの作成です。

医療保険数値											
	延べ人数	再初診数	新患数	初診／ 新患	再診数	来院頻度	初診発生 率	新患発生 率	しせ新患 比率	しせア ーラ数	請求点数
2月	16										
3月	16										
4月	16										
5月	16										
6月	16										
7月	16										
8月	16										
9月	16										

数値

数値管理シート

	確認事項	実施月日	自己評価	他者評価
目標設定	相手のニーズを引き出すことができる			
	目標設定を行うことができる			
	目標を共有し、患者様に同意を得ることができる			
	目標を適切に定めることができる			
	目標を適切に実施できる			
評価	姿勢評価をすることができる			
	バランス評価を実施できる			
	痛症を適切に認めることができる			
	身長・体重を認めることができる			
	フットプリント			
骨格評価	肩関節の骨格評価の触診が適切にできる			
	上腕の骨格評価の触診が適切にできる			
	上肢の骨格評価の触診が適切にできる			
	腰部の骨格評価の触診が適切にできる			
	大腿部の骨格評価の触診が適切にできる			
	膝関節の骨格評価の触診が適切にできる			
	足関節の骨格評価の触診が適切にできる			

教育チェックリスト（一部）

数値管理については、PT主任に予約の稼働率などの数値を毎月報告します。数値意識を嫌う方も多いですが、数値意識が身につくと、リハビリ科が単独で収益向上に寄与してくれるようになります。

教育チェックリストに関しては、新卒者を採用するときに重要で、スキル面と医院の運用面の2軸でPT主任がチェックしていきます。（※詳しいものは、セミナーにて共有させていただきます）この2つの仕組みにより、PTごとの質のばらつきを最小限に抑えることが、患者様に評判のリハビリ科を作るために重要です。

Point④ 理学療法士採用に力を入れる

若年人口が減少することにより、労働人口が減少していきます。そのため、益々医院経営において、最大の資源は“スタッフ”です。院長の想いに共感してくれる優秀なスタッフをどれだけ、在籍しているかが質の高いサービスを提供できるかのポイントです。

それには、次の3つのポイントを押さえる必要があります。

- ①より多くの求職者にPRするための母集団形成
- ②医院の考え、働き方を正しく知っていただくための採用HP
- ③新卒採用のための養成校との関係性づくり

この3つを押さえ、より多くの求職者に応募していただき選んで採用できる仕組みづくりが大切です。



新卒採用のための資料

就職ガイダンスの様子

『運動器リハビリ強化医院の創り方』レポート をお読みいただいた先生方へセミナーのお知らせです。

お忙しい中、本レポートをお読みいただきありがとうございました。「運動器リハビリ」を強みに医院経営を進め、成長したいとお考えの意欲ある経営者様を対象に、特別セミナーをご用意いたしました。今回のレポートに登場していただいた、仲村整形外科医院
院長 長谷川健司先生にゲスト講師としてご登壇いただきます。

物理療法中心のリハビリから、PTが全くのゼロからPT7人体制にまで、成長した経営手法をお伝えいただきます。

当日は、診療の動画やPTによるリハビリの動画を放映し、より具体的に参加者様が運動器リハビリ強化を始めるイメージができる講座にしています。

実際の講演と診療風景を見ることができ大変貴重な機会です。
今までのセミナーよりもさらに最新の情報が得られるでしょう。

セミナー当日の講演内容のほんの一部をまとめました

【整形外科経営の業界動向編】

- ・ 診療報酬・介護報酬改定を見据えた整形外科経営の方向性
- ・ 整形外科は差別化の時代
- ・ レセプト枚数を向上させ続ける具体的手法！
- ・ 正しく、効果を最大限にする医院ホームページの作り方

【運動器リハビリ強化～基礎編～】

- ・ 運動器リハビリ強化のステップ大公開！
- ・ これで患者も納得！運動器リハビリの具体的処方の仕方！

セミナー当日の講演内容のほんの一部をまとめました

- ・理学療法士にできることを知る！
- ・運動器リハビリの処方仕方
- ・運動器リハビリを導入する経営的メリットとは！
- ・効果的なカンファレンスの方法
- ・リハビリ診察の効率的な方法
- ・どうする150日超え！？介護保険対応の方法

【運動器リハビリ強化～強化編～】

- ・物療中心からスムーズに運動器中心のリハビリ科への変え方
- ・患者からクレームが来ない、効果的な告知方法
- ・理学療法士の予約稼働率100%を実現する予約の取り方
- ・リハビリテーション総合実施計画書の効率的な取り方
- ・院長が関与せずとも勝手に回るリハビリ科の創り方
- ・新卒でも半年で稼働率100%！そのための仕組みづくり

【運動器リハビリ強化 ～採用編～】

- ・PT・OTの応募反響があがる採用条件、原稿の書き方
- ・新卒・中途それぞれを低コストで採用する方法
- ・勝手にリハビリ科が回る！マネジメントの仕組みの作り方
- ・理学療法士の給与相場
- ・新卒採用のための学校との関係性の創り方
- ・新卒応募10名！？効果的な就職ガイダンスへの参加の仕方

など。



いかがでしたでしょうか。

以上の内容を、4時間かけてたっぷりお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。

どうすれば経営を安定させるための運動器リハビリ強化が実現できるか。その最新のノウハウを全てお伝えしたいと思います。

このようなセミナーですが、1名様わずか32,400円(税込)でご受講いただけます。ノウハウを出し惜しみしないことはお約束しますので、実践いただければその効果を実感していただけると思います。今回は、弊社のクライアント様にもご案内しておりますので、ご用意できる座席は30名様限りとなります。

半日のセミナーを活用して、医院の方針に沿った治療を伸ばし、さらに業績を伸ばしていくのか……。それとも、先延ばしにして目の前の治療に追われてしまうのか……。是非このチャンスをつかみとっていただければと思います。どうぞこの機会をお見逃しなくご参加ください。当日お会いできますことを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所
医療チーム 北垣佑一

▶ 本セミナーの紹介

「リハビリ強化クリニックの創り方」セミナー スケジュール

第一講座 『診療報酬・介護報酬同時改定を見据えた整形外科経営のこれから』
(株)船井総合研究所 医療チーム **北垣 佑一**

第二講座 『物理療法のみからリハビリ強化整形外科への成長ストーリー』
医療法人社団 仲村整形外科医院 院長 **長谷川 健司氏**

第三講座 『リハビリ強化型クリニックの創り方』
(株)船井総合研究所 医療チーム **北垣 佑一**

第四講座 『本日のまとめ』
(株)船井総合研究所 医療チーム チームリーダー **上藤 英資**

**東京
会場**

2018年2月18日（日）

フクラシア八重洲（東京）
会場K

13:00～17:00

**大阪
会場**

2018年2月25日（日）

TKP大阪淀屋橋カンファレンスセンター
カンファレンスルームA

13:00～17:00



医療法人社団 仲村整形外科医院
院長
長谷川 健司氏



(株)船井総合研究所 医療チーム
チームリーダー
上藤 英資 Eisuke Uefuji

2011年東京外国語大学卒業後、船井総合研究所へ入社。2014年より整形外科診療所向けコンサルティングサービスを立ち上げ、2017年現在、クリニック経営研究会整形外科分科会（全国36医院が所属）を主宰。これまで整形外科医院の経営者は200名以上にお会いし、その中で蓄積したノウハウ・事例を基に、クライアントの業績を上げるプロフェSSIONナル。



(株)船井総合研究所 医療チーム
北垣 佑一 Yuichi Kitagaki

首都大学東京作業療法学科卒業後、作業療法士として急性期総合病院に勤務。病院勤務時代は、地域包括ケア病棟・回復期リハビリテーション病棟立ち上げ、病棟患者のADL改善に向けた研究と多職種連携への取り組みに注力。船井総合研究所へ入社後は、病院・整形外科クリニック・介護事業所の幅広いコンサルティングを行っている。

セミナー会場のご案内

東京会場

2018年2月18日（日） 13:00～17:00

■会場名

フクラシア八重洲（東京）会場K

■住所

〒104-0028

東京都中央区八重洲2-4-1

ユニゾ八重洲ビル（常和八重洲ビル）3F



■アクセス

- ・JR[東京]駅 八重洲地下街5番出口目の前
- ・JR[東京]駅 八重洲南口より徒歩3分
- ・東京メトロ銀座線「京橋」駅7番出口より徒歩4分

大阪会場

2018年2月25日（日） 13:00～17:00

■会場名

TKP大阪淀屋橋カンファレンスセンター
カンファレンスルームA

■住所

〒530-0005

大阪府大阪市北区中之島2-2-2

大阪中之島ビル(旧ニチメンビル) B1F



■アクセス

- ・大阪市営御堂筋線 淀屋橋駅 7番出口 徒歩3分
- ・大阪市営四つ橋線 肥後橋駅 出口1-A 徒歩3分
- ・京阪中之島線 大江橋駅 1番出口 徒歩3分

日時・会場

東京会場

2018年2月18日(日)

フクラシア八重洲(東京)会場K
住所: 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-4-1
ユニゾ八重洲ビル(常和八重洲ビル)3F
JR[東京]駅 八重洲南口より徒歩3分
※申込締切2月16日(金) 17:00まで

大阪会場

2018年2月25日(日)

TKP大阪淀屋橋カンファレンスセンター
カンファレンスルームA
大阪市営御堂筋線 淀屋橋駅 7番出口 徒歩3分
※申込締切2月23日(金) 17:00まで

開催時間

13:00



17:00

受付12:30より

受講料

一般企業:(一名様)30,000円(税抜)(32,400円(税込))

会員企業:(一名様)24,000円(税抜)(25,920円(税込))

※お振込みの際は税込み金額にてご入金をお願いいたします。

- ご参加料金は開催の1週間前までにお振込み下さい。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3日営業日(土日祝日を除く)前の17時までに電話にて下記申込み担当者までご連絡下さい。以降のお取り消しの場合は参加料の50%を、当日のお取り消し及び、ご連絡のない場合は100%のキャンセル料を申し受けますのでご注意ください。
- なお、振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
- 会員企業とは、FUNAIメンバーズPlus・各種研究会にご入会中の企業様です。
- FUNAIメンバーズPlusにご入会中の企業様は会員価格にてご参加いただけます。(無料お試し期間を除く)

お申込方法

下記のFAX送信用お申込み用紙をご利用下さい。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お申込みを頂きました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万が一、1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。

お振込先

セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785207
カ)フナインソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken
TEL 0120-974-000

株式会社 船井総合研究所

(平日9:30~17:30)

FAX 0120-974-111

(24時間対応)

●お申し込みに関するお問合せ:大村

●内容に関するお問合せ:北垣・上藤

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問い合わせNo. S026484 担当:大村 宛

整形外科のための実践的医院活性化セミナー

FAX 0120-974-111

ご希望の会場に□をお付け下さい。 □【東京会場】 2018年2月18日(日) □【大阪会場】 2018年2月25日(日)

フリガナ		リハビリの状況	フリガナ	役職
会社名		☐ 運動器を行っている ☐ 運動器を行ってない	代表者名	
所在地	〒		フリガナ ご連絡担当者	役職
TEL	()		FAX	()
E-mail				

※いただいたメールアドレスに弊社からのメルマガを希望されない場合は☒を入れてください。メルマガを希望しません ☐

ご参加氏名	1	フリガナ	役職	2	フリガナ	役職
-------	---	------	----	---	------	----

現在、経営状況などのようなお悩みをお持ちでしょうか？

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(ご希望の方は□にチェックをお付け下さい。)

☐ 無料個別経営相談を希望する

ご入会中の研究会がありましたら☒をお付け下さい

☐ FUNAIメンバーズPLUS ☐ クリニック経営研究会
☐ 各種業種別研究会 (研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社へ発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



事務処理用コード

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。