

人口3万人でもうまくいく!

レイアウト変更のみで出来る!

運動器 リハビリ

ゼロからの立ち上げ方法

急激な過疎化に悩む高知県四万十市でも
理学療法士の採用や運動器リハビリは可能でした

① 働く環境改善で優秀なスタッフの増加!

現スタッフから **紹介多数**

② リハビリ導入後も全職員残業ゼロ!

17時00分に **全員退社!**

③ リハ室拡張ゼロで運動器を立ち上げ

理学療法士0名から **4名へ**



医療法人佐々木会
佐々木整形外科医院
佐々木 篤史氏

無料配信中!! 小冊子ダウンロード用QRコード
運動器リハビリテーションの立ち上げマニュアル



人口3万人の高知県四万十市で開業36年のクリニックが
リハビリ強化によって急成長した秘訣を大公開！

地方だから難しいと考えていませんか？？

- 物理療法中心の医院
- 患者数に伸び悩んでいる医院
- 治療の質を上げて患者さんに貢献したい

そんな医院の先生方へご案内です

特別インタビュー



医療法人 佐々木会 佐々木整形外科
佐々木 篤史 氏

佐々木先生へのインタビュー内容

Q 運動器リハビリを始めると決意した理由は？

Q 田舎でも理学療法士は採用はできるの？

Q 運動器リハビリ用にリハ室の拡張は必要？

Q 全スタッフ残業時間をゼロにできた秘訣は？

次ページへ

Q

運動器リハビリを始めると
決意した理由は？

「より患者様に良い治療を提供するため」

運動器リハビリテーションは整形外科のクリニックにとつて治療の選択肢として絶対に必要であり、安定した外来患者数の確保と他院との差別化が必要だと感じたからです。

立ち上げる前まで、運動器リハビリテーションは勤務医時代は指示を出す程度であり、理学療法士の雇用などに全く関与しておらずどのように立ち上げればいいのかわかりませんでした

そんな中、船井総合研究所からセミナーのDMが届き、セミナーに参加すると、やはり治療効果が高く患者様にも喜ばれるということ、魅力を感じました。

決め手となったのは、「運動器リハビリテーションの効果を知って、立ち上げないということは、効果の高い新薬が出来たにもかかわらず、未だに昔の薬を使い続けている」と同じだ」という言葉でした。

こんなに効果があるなら是非とも立ち上げたいと思いました。



船井総合研究所のセミナー

しかし、クリニックは高知県の四万十市にあり、人口が約3万人程度しかおらず、リハビリ室も手狭で、始めるにしても「理学療法士が採用できるのか?」「リハビリ室はどうすればよいのか?」「県などの申請や保険請求は具体的に何をすればよいのか?」など様々な悩みがありました。船井総合研究所のコンサルタントへこれらの不安を相談してみました。

雇用(新卒の学校との関係作り、魅力ある求人(方法)、保険請求、県など役所への申請など)運動器リハビリの立ち上げの全てをお手伝いいただけることはもちろんのこと、その後のスタッフのモチベーションの維持、離職対策などあらゆる面でお世わになりました

運動器リハビリテーションは、患者様からの満足度も非常に高く、20分の個別での介入のため、短い診察時間では気が付きにくいところまで網羅してくれているため、理学療法士に非常に感謝しております。

Q

田舎でも理学療法士は採用はできるの？

「田舎でも本気になれば採用できる！」

田舎でも、採用できます。

運動器リハビリテーションには、**理学療法士の採用が最も重要**だと聞いていたので、応募が来るのが心配でしたが、偶然物療の求人若し理学療法士が来ましたが、その後も**近隣の病院からウチで働きたいと言って応募してきてくれた中途の理学療法士が2名採用**できました。

今では二人がりハビリ科を引っ張っていつてくれる重要な存在となっております。

確かに、田舎だと都会ほどの**理学療法士がそもそもいない**かもしれないが、しっかりと**採用を本気で**行くと、**人数が少なかったとしても応募は来ます！**

いざ採用できて運動器リハビリテーションをはじめ、**県により疾患病名により保険で**切られるとわかってきました。



中途の理学療法士2名の採用が達成！



経営の勉強会【クリニック経営研究会】

船井総合研究所での勉強会があるとのお話を聞き早速参加させていただきました。

そちらでは実際に運動器リハビリテーションのベテランの先生方と一緒に**経営の方法を学ぶ**ことができ、そうした中で先輩方が何に對してどうやってオーダーを出しているかを**直接細かく教えてくださり**しています。

しばらく続けていくと、理学療法士ができることが以前に比べてわかってきましたので、**もつとりハビリを強化**したいと思**い新卒の採用も始めました**。
2年前には、**8名応募**が来ましたが、**一番優秀だと思える方に入職**いただきました。

この方が非常に良いと思え、**去年も求人**をかけたところ、**6名応募**を**いただき、また内定**を出しました。

今後も計画的に理学療法士を採用していければと考えております。

Q

運動器リハビリ用に
リハビリ室の拡張は必要？

「拡張なしでも運動器リハビリは開始できる」

始める際には、拡張は行いませんでした。

そこまでリハビリ室は広い方ではないとは思いますが、最初は拡張は行わずに物理療法で使っている部屋で今あるベットを使ってもうただけで済みました。

運動器リハビリテーションを立ち上げる際に患者様がどの程度の人数運動器リハビリテーションを受けてくださるのかという不安もあり、いきなり拡張のために投資を行うことがためらっております。

しかし理学療法士は施術台が一人につき一台あれば基本的なことは行えるとお聞きして、今あるベットを使っていたことにしました。

そうしたところ、充分なスペースが確保され、運動器リハビリテーションをたちあげることができました。



リハビリ室

1台あれば十分に施術可能！

現在では、運動器リハビリテーションの重要性を感じ理学療法士の人数の増加に伴い2階の病棟を改築しリハビリ室に変えました「運動器リハビリテーションをもっと強化していきたい！」と強く思い始めており、4名まで優秀な理学療法士を採用していくと共に、計画的にリハビリ室の拡張を行い運動器リハビリテーションを強化しております。

最近患者さんが減っていると感じていませんか？

私が考えるに接骨院の増加、介護施設の増加、近隣にライバル医院の開業など要因は多岐にわたると思います。物療のみなら接骨院でも可能です。

そのようなライバルとの差別化にも運動器リハは有効だと考えます。

また理学療法士は当たりはずれもありいい人を採用すればその理学療法士さんに患者さんがついてくれます。

これらもライバルとの差別化に一役かってくれると感じています

「“患者様のために“を突き詰めた結果」

Q

全スタッフ残業時間を
ゼロにできた秘訣は？

「患者様の待ち時間をいかになくすか」を突き詰め、診療の効率化が出来たおかげで、残業がなくなりました。

働いてくれているスタッフがクリニックの一番資産であることは間違いありません。

そのため、福利厚生やスタッフの教育体制などを整備して、いかに働きやすい環境を作るかということに尽力を注いでおりました。

その結果、スタッフが自ら仕事の効率化を行い、「患者様のため」に！という考えで、様々なアイデアを出してくださって、待ち時間も短くなり、患者満足度も非常に上がりました。

そういったいきいき働ける環境を目指していることが、スタッフにも伝わっているのか、優秀なスタッフさんが、知り合いの優秀な方を紹介してくださり、人材に困ることがなくなりました。



その人にしかできない仕事もこなします！

また、運動器リハビリテーションのおかげで、一日あたりの来院人数のうちリハビリ目的の患者さんも見えます、診察への負担も少なくなっています。

今では完全に、全てのスタッフが働くときには本気で働き、そのまま定時で帰ることが当たり前になっております。



全員が各自の役割に本気で取り組んでいます！

人口3万人の郊外にありながら 運動器リハビリテーションの立ち上げ・強化や 採用・定着がうまくいっている秘訣



佐々木先生のインタビューはいかがでしたでしょうか。

地方であっても運動器リハビリテーションを短期間で立ち上げを成功させて、スタッフ満足度も高く、採用・定着がうまく回っているということに驚かれた方も多いのではないのでしょうか。

その佐々木整形外科のすごさの秘訣を3つにまとめてお伝えさせていただきます！

(株)船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム

野中達裕

1. 運動器リハビリの立ち上げ及び強化！

運動器リハビリの効果

運動器リハビリテーションの立ち上げと強化には、治療的側面と経営的側面のどちらにも非常に良い影響を与えています。

まず、痛みを抑える消炎鎮痛とは目的が異なり、運動器リハビリテーションは治す・維持することを目指しています。そのため消炎鎮痛を行っているだけの場合と比較すると、運動器リハビリテーションを行う場合のほうが治療効果があがります。

また、20分の個別で診るため、医師の短い診察では診ることが出来ない部分まで丁寧に確認することが出来ます。それによって治療効果があげることが出来ます。

20分の個別対応や治療効果を実感することによって満足度もあがり、口コミが広がります。

経営的側面からすると、佐々木整形外科様では運動器リハビリテーションを予約制で行っているため、消炎鎮痛のように気温によってリハビリが混む・混まないということがなくなりますので、リハビリの収入が安定します。

2. 患者様をお待たせしない診療効率化！

患者様あたりの医師の時間を減らす！

患者様が不満に思う第一位は、医師の対応でも受付の対応でもなく、診察の待ち時間です。あるデータでは40分を境に不満に思う人が増えてきます。

待ち時間の対策方法は、ずばり「診療効率化」です。

診療効率化のポイントは、「医師が医師にしかできない仕事に専念する」ということです。そのために、事前の問診を看護師や医療事務にカルテまで記入しておいていただくということや、診察中のカルテの記入を完全に任せてしまうことや、毎回同じ説明をしている薬に関しては看護師にお任せするなど様々な施策が可能です。

また、理学療法士が治療してくれる分、医師の診察も楽になっています。

佐々木整形外科では、こちらの効率化を一丸となっていて行っており、患者様の待ち時間を減らすことに注力していった結果、スタッフの残業がなくなっております。

3. オペレーションの肝となる受付教育！

受付の教育で、生産性を上げる！

生産性の高いクリニックの特徴として、医療事務のスタッフの能力が高いことがあげられます。誰か一人がずば抜けているというよりは、押し並べてレベルが高いです。

生産性を上げるためには、診察・注射・レントゲン・リハビリと診療報酬のある仕事を、それをやり得る資格を持った人がそれに専念できるように、周辺業務を医療事務スタッフが請け負います。

結果として、医療事務がタイミングよく対応ができないとオペレーションが滞ります。誰でもできる仕事だからこそ、だれでもできるわけではない精度で対応することが出来ると限りなく無駄な時間がなくなり、生産性が非常に高くなります。

佐々木整形外科では、医療事務の働きは非常に大事であると考えておりだれもがすぐに一人前になれるように教育の方法を確立しております。

それによって患者様の待ち時間削減や、クリニック全体での効率化が進んでいき、全体での無駄が減っていき、生産性が高まっていきます。



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、**整形外科経営の業界動向と運動器所リハビリ立上げ～強化のポイント**を整理したいと思います。

(株)船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム 北垣佑一

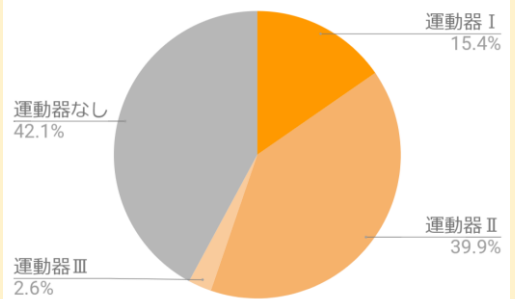
1. 押さえるべき整形外科経営の業界動向

運動器リハビリ導入医院の増加

現在、全国の整形外科で運動器リハビリの施設基準の割合が右図の通りです。年々運動器リハビリ導入の比率が増えています。

また、**物理療法中心の医院は患者数減少が始まっており、逆に運動器中心の医院は堅調にレセプト枚数を増加させることに成功しています。**

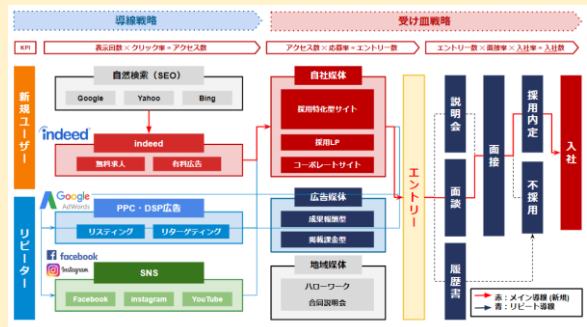
2017年 運動器リハ施設基準の割合



採用難の加速

採用の状況としては、うまくいっている医院といていない医院の2極化が進んでいます。

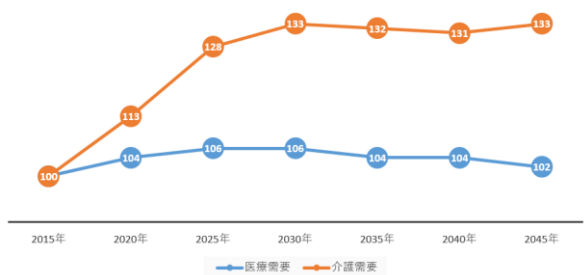
今後は、若年層の人口減少が進み、**今後、より若い人材の確保が難しくなる**ため、今のうちから採用が円滑に進むよう、右図のような仕組みを整え、作りあげる必要があります。



医療需要は横ばい、医療機関数は増加

今後、さらなる高齢化は進むものの、日本の人口は減少していきます。そのため、医療需要は横ばいで推移していくことが予想されています。しかし、クリニック数の増加、整形外科においては、介護事業所や整骨院といった異業種の劇的増加と、病院による外来患者の困り込みが進むことも予想されます。そのため、**今のうちから「地域一番」のイメージをリハビリ**でつくり、安定した集患を目指す必要があります。

医療需要と介護需要の将来推計



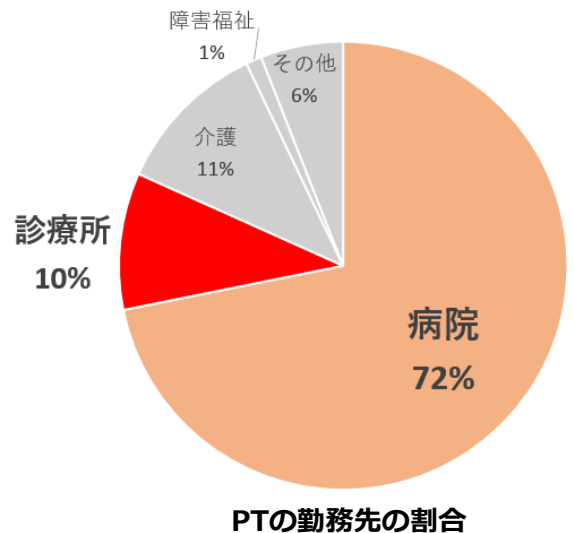
2. 運動器リハを成功させるポイント解説

①理学療法士、作業療法士の採用方法

セラピストは全国に増加していますが、いまだ売り手市場です。全国の理学療法士協会の会員約11万人のうち、クリニックに勤務しているのは**全体の約1割**です。

それを全国の整形外科で採用するため、1医院あたりで複数のセラピストを採用するには、採用力を強化する必要があります。

採用力強化のポイントが、**地域相場より“少し”魅力的な条件設定**と、**WEB媒体を活用した採用**です。



②リハビリ科の抑えるべき数値

セラピストを採用した後は、数値を押さえて情報共有を進めましょう。抑えるべき数値は、下記のとおりです。

- ①運動器リハビリ処方数 …②③に影響する
- ②運動器リハビリ単位数 …稼働率が95%以上か？
- ③セラピスト当たり担当患者数…多くても少なくてもよくない
- ④キャンセル率…できる限り低く抑える

これらの数値を押さえて、進捗管理をすることで安定した経営につながっていきます。

③ミーティング体制の構築

上記の2つのポイントをしっかりと管理して進めていくためにも、院内でのミーティングによる**PDCAサイクルを回す仕組み**が必要です。

ミーティングをしていないクリニックが多いですが、**最低月に1回**でも経営についてのミーティングを開催して進めていくことで、医院の取り組みが円滑に進みます。

この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す。

今回、外来において「**運動器リハビリテーション**」を強みに医院経営を進められようとしてい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、

佐々木整形外科の佐々木篤史氏にゲスト講師としてご登壇いただきます。

開院から現在に至るまで、実際に医療事務をどのように教育していき、運動器リハビリ立ち上げ強化し、診療効率化を進めてきたのかという医院を成長させた取り組みについて、できるだけ具体的な内容をお伝えいたします。

実際の講演と現場風景を見ることができ大変貴重な機会です。従来のセミナーよりもより充実した最新の情報が得られる内容になっています。

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】

- ・ 今後の医療業界の流れ
- ・ 働き方改革の流れ
- ・ 生産性を向上させるための大切な考え方

【運動器リハビリ強化編】

- ・ 運動器リハビリの処方仕方の仕方、対象疾患
- ・ リハビリ室のレイアウト
- ・ 治療効果が上がる！！リハビリ科の数値管理方法
- ・ エコー診察×運動器リハビリによる相乗効果
- ・ 新卒でも半年で予約稼働率90%！そのための仕組み
- ・ 院長が関与せずにより良いリハビリ科になる方法
- ・ リハビリ診察の仕方

～最後に～

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。

どうすれば医院を成長させるリハビリ強化が実現できるか。そのノウハウを全てお伝えしたいと思います。

充実した内容のセミナーですが、1名様わずか32,400円(税込)でご受講いただけます。ノウハウを全面的にお伝えいたしますので、セミナーの内容をしっかりと実践いただければ成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、医院のリハビリ治療を伸ばし、さらに医院を成長させるか……。それとも、先延ばしにして目の前の業務に追われてしまうか……。

どうぞご参加いただき、このチャンスをつかみとってください。当日お会いできますことを楽しみにしております。

▶ 本セミナーの紹介

「整形外科のための実践的医院活性化」セミナー スケジュール

第一講座

『2025年以降を勝ち抜くための 整形外科経営のこれから』

(株)船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム
北垣 佑一



ゲスト講座

『人口三万人で成功した 運動器リハビリテーション強化医院の創り方』

医療法人 佐々木会
佐々木整形外科
副院長 佐々木 篤史氏



第三講座

『地方整形外科の運動器リハビリテーションの立ち上げ方』

(株)船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム
野中 達裕



第四講座

『本日のまとめ』

(株)船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム
北垣 佑一



日時：2018年3月31日（日）13:00～16:30

会場：TKP東京セントラルカンファレンスセンター
カンファレンスルームD

■ 住所

〒103-0028
東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル

■ アクセス

JR 東京駅 八重洲中央口 徒歩1分



東京会場

日時・会場

2019年3月31日(日)
TKP東京セントラルカンファレンスセンター
カンファレンスルーム11D
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル

JR「東京駅」八重洲中央口出口から徒歩1分

※申込締切3月29日(金)17:00まで

開催
時間

開始

終了

13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

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、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 30,000円(税込32,400円) / 一名様

会員企業 税抜 24,000円(税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785698 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:星野 ●内容に関するお問合せ:北垣・野中・先森

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

整形外科のための運動器リハ強化セミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. 041806

担当:星野 宛

フリガナ		業 種	フリガナ	役職	年齢	
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ	役職		
			ご連絡担当者			
TEL			E-mail	@		
FAX			HP	http://		
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

- セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
- セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

- FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

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、チェックを入れて当社宛にご連絡ください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.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。
2.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。
3.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に発送データとして預託することがございます。

4.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、お申込み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。
5.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(TEL06-6204-4666)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)

