

開催日時

2019年10月27日

13:00～16:30

[受付12:30～]

東京会場

立ち上げを検討されている
先生は必見！

整形外科クリニックが目指すべき

新規投資なし

外来併用

昼休み活用

短時間通所 リハビリ

特別ゲスト講師

開設3年で**利用者120名**、**毎月5名**が
新規利用する短時間通所リハビリを実現

森整形外科の短時間通所リハビリ
4つの成功ポイント！



医療法人裕仁会

森整形外科

理事長 森裕展 氏

Point① 外来スペース併用で**新規投資なし**

Point② 外来併用・昼休み活用による高い生産性

Point③ **利用者が離脱しない**プログラム

Point④ 新規利用者が**自動的に増える**営業

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

整形外科向け短時間通所リハセミナー

お問合せNo. S050481

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

■申し込みに関するお問い合わせ：時田 ■内容に関するお問い合わせ：上藤・先森

WEBからもお申し込みいただけます。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『お問合せNo.』を入力ください。 → 050481

整形外科こそ介護領域で力を発揮する ー 短時間通所リハビリの魅力ー

2019年4月より、介護保険をお持ちの方で算定日数超えている方のリハビリは終了し、介護保険サービスへの移行を進められています。今後も高齢化が進み、介護需要が増大していく中で、介護保険サービスを無視することはできません。

しかし、4月の改定後も介護保険サービスへの移行は進んでおらず、介護保険サービス移行以外の方法で対処している医療機関も非常に多いのが現状です。対処法としては、

- ① 消炎鎮痛への移行
- ② 部位の付け替え
- ③ リハビリ終了

の3つが主に挙げられます。しかし、どの対処法を取ってみても、法律上および経営上の観点から継続は難しくなっていく見込みです。

整形外科領域では、介護保険サービスに参入する際は、**通所リハビリ導入**が勧められています。しかし、現場では、

「申請の方法が分からない」



「利用者が増えず、収益が上がらないと聞いた」
「スペースがないからできない」

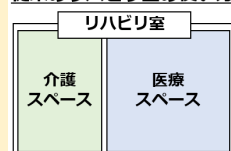
といった理由で対応をためらう先生方が多いようです。

しかし、通所リハビリは2018年4月に、**外来スペースとの併用や運動器リハ専従者の通所リハ兼務可**が認められ、スタッフやスペースの問題は大きく解決されました。そして、短時間通所リハビリは**運動器リハより単価がアップ**しています。

Point①

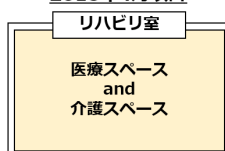
医療と介護のスペース併用が可能に！

従来のリハビリ室の使い方



医療と介護のスペースを分けて申請が必要だった

2018年4月以降



医療と介護のスペースの併用が可能となった

Point②

要介護被保険者の運動器リハビリ点数

通所リハ移行が点数的にもメリット

	0～50日	51～150日	150日～
2019年4月～	185	166	0
通所リハへ移行	185	185	428

※要支援1で加算なし、通常規模型の場合
※50日で目標設定等支援・管理料を取得

そして何より、地域に医療・介護サービスを幅広く展開することによって、**医療だけでなく介護の領域でも地域の中心としてのポジションを築く**ことができます。

重ね重ね申し上げますが、高齢化が進み、介護需要が増大していく中で、整形外科領域では、介護保険サービス、**特に短時間通所リハビリ**の導入は欠かせません。

今回のセミナー講師である、医療法人裕仁会 森整形外科の理事長である森裕展先生は、短時間通所リハビリをはじめとした介護サービスを展開することで、クリニックとの接点を増やし、医療介護分野における地域一番化を成功させています。

通所リハビリの立ち上げを検討されている先生にとって、申請・集客・運営のお悩みを解決できるコンテンツを用意しております。

開設3年で

利用者1200名

新規利用者毎月5名

を実現した森先生のインタビューを掲載しております。



株式会社 船井総合研究所
医療支援部

先森 仁

Special Interview

医療法人裕仁会
森整形外科

ゲスト講師

インタビュアー



Funai Soken

大阪府守口市にて整形外科診療所を経営。外来・通所・訪問・自費リハビリを展開する。それぞれの事業を有機的に連携させ地域の健康の拠点を目指す。医院経営を行っている。



医療法人裕仁会 森整形外科
理事長 森裕展 氏



株式会社船井総合研究所
医療支援部 先森仁

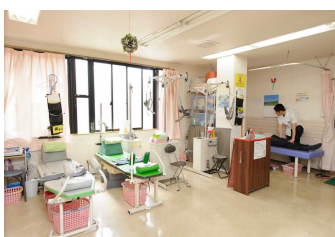
理学療法士として疾患・医療介護問わず幅広い臨床経験を活かし、「現場の課題をしっかり把握・分析し、早期に業績・利用者満足度の向上を行っている。」
リハビリテーション科の稼働率アップ、教育体制の構築、運動療法の充実および通所リハビリの立ち上げ稼働率アップを行っている。

医院情報

京阪本線土居駅徒歩3分
住宅街に位置し、地域に密着した整形外科



メディカルモールの1階



外来リハビリスペース

通所リハビリデータ

- 【登録者】120名 【新規登録者】月5名
- 【平均利用回数】月7回
- 【スタッフ数】
 - ・外来スタッフ数（常勤・パート含む）
医師1名、看護師1名、事務3名、PTOT14名
リハビリ助手4名、ドライバー3名
 - ・通所リハ配置スタッフ数（常勤・パート含む）
PTOT3名、リハビリ助手1名、ドライバー3名

利用者にもケアマネにも認められる 短時間通所リハビリのつくり方

最初は介護サービス
参入をためらった

先森.. 本日は、「利用者にもケアマネにも認められる短時間通所リハビリのつくり方」というテーマでお話をお伺いさせていただきます。

今でこそ、利用者が120名いらっしゃる通所リハビリですが、平成8年に開院されて、介護事業に着手されたのは約20年後です。その経緯を教えてくださいませんか？

森氏.. 昔は整形外科医として手術をやる中で、専門分野を作り、その疾患の治療を中心にして運営をしていこうと思っていました。ただし、整形外科として、地域に対して良い医療サービスを提供しようと思つた時、リハビリを導入するのが良いと考えて、外来でのリハビリを始めました。しばらくは、外来診療とリハビリでやってきましたけど、デイサービスが色んなところでできてきて、年配の方が少しずつクリニックに來なくなってきたように感じました。

先森.. それをきっかけに、介護サービスを始められたのですか？

森氏.. いいえ。
「それなりに医療保険で患者さんがきてるし、別にいまさら新しくやらなくても、なんとかかなるでしょ。」

「マイナス改定あつても、しばらくはなんとか逃げ切れるんじゃないかな」と思っていて、運動器リハビリをしっかりと提供し続けることに重点を置こうと思ったのです。申請や手続きも分からなかったの、無理に介護サービスに手を付けなかったというのがあります。

先森..介護サービス参入に消極的だったにも関わらず、参入を決意された理由は何だったんですか？

森氏..高齢化が進む流れは変えられないから、やらないと仕方がないと正直思った。デイケアを始める人は10年くらい前から始めてるし、今から参入して間に合うかな安でした。

しかし、いざ、通所リハビリを立ち上げてみると、**介護領域はまだまだブルーオーシャン**だと気づきます。病院・クリニックなどで介護サービスは展開してはいませんが、まだまだ法人の患者さんを囲い込むだけで済ませてしまうところが多いです。

そこで私は、**医療だけでなく、介護サービスの領域でも地域の中心となり、リハビリを通じた多くのサービスを展開できる**と考え、地域に周知することになりました。

■通所リハビリを開始する際に以下のことをハードルだと感じていませんか？

- ・申請
- ・取得する加算
- ・運営方法
- ・ケアマネとの連携方法

新しいスタッフや場所は 必要ないが、 介護への理解は必要

先森..通所リハビリを運営するにあたって、先生が大事だったなと感じたことは何だったんですか？

森氏..今後の高齢化の流れを踏まえて、セラピストに**通所リハビリ参入の必要性をキチンと説明**することによって、マインドセットを行うことです。セラピストは基本的に治療が仕事であるため、介護に対して退屈な印象を持っていたり、営業することを快く思っていない人が多いからです。

先森..たしかに、私も理学療法士だったころ、通所リハビリに関わることがありましたが、通所リハビリの必要性をあまり理解していませんでした。

森氏..私も含めて整形外科医は治療をすることが仕事です。診察して、薬を出して、注射をする。これ自体は間違いありませんが、介護の方は、治療を続けても限界があると感じます。

外来で痛みや身体だけを診て、ワンパターンの治療を続けるよりも、リハビリを通じて、利用者の生活を改善していく視点も持つと、診療が楽しくなります。

セラピストが、利用者さんとコミュニケーションを取ってプログラムを提供すれば、利用者さんが満足できる通所リハビリを提供できると思います。

先森..その通りですね。ところで、通所リハビリはどのような運営体制になっていますでしょうか？

森氏..当院では、1~2時間タイプの通所リハを外来のリハスペースで行っています。一日4回の枠で実施していて、**午前中の2枠は外来リハと同じ時間で、昼休みの2枠は通所リハのみを、**それぞれ定員10名で実施しています。

森整形外科の通所リハビリ 運営システム

午前中は外来リハと
通所リハを同時に提供

昼休みは
通所リハのみを提供



外来リハ併用

昼休み活用

10名

10名

10名

10名

1~2時間通所リハ4回転

通所リハビリを立ち上げるにあたって、**新しいスペースや場所**は**基本的に必要な**なかつたです。ただし、通所リハビリはセラピストが必要になるため、外来リハを維持するためには、数名は採用が必要になるかもしれません。

■通所リハビリを運営する際に必要だったことは何ですか？

- ・通所リハビリ参入の必要性を職員に説明
- ・新しいスタッフ・スペースは基本的に不要

ケアマネとの関係を 築けば、利用者は 安定して増えていく

先森..多くの方が通所リハビリを利用されていますが、どうやってご利用者を集めたのでしょうか？

特に開設する際は、外来のリハビリをさ
れている方を移行することが多いのですが、
いかがでしょうか？

森氏..うちは、最初からケアマネ営業をし
つかりやっていきました。外来からの移
行はあまりいんじゃないかな。

ケアマネージャーにしっかりと関わると、
介護という医療とは違った領域で、新規の
患者・利用者さんを確実に増やすことがで
きます。ただし、最初は地道な営業で、即
時効果が出るとは限りません。
しかし、紹介して頂いた利用者さんに良

いサービスを提供して、ケアマネさんの評
判が良くなると、新規利用者さんを再度紹
介してくれる「**自動紹介システム**」が
確立できます。介護保険サービスは日数制
限もないので、医療保険の患者さんだけで
経営を図るより安定すると思います。
困り込みをするだけで、卒業をしないこ
とは宜しくないので、患者さんの目標達成
を目指して卒業できるシステムを構築して
いる最中です。ただし、仮に一旦卒業して
も、必ず誰もが医療・介護を必要とするタ
イミングは訪れるので、在宅である限り利
用者さんに関わることが出来ます。



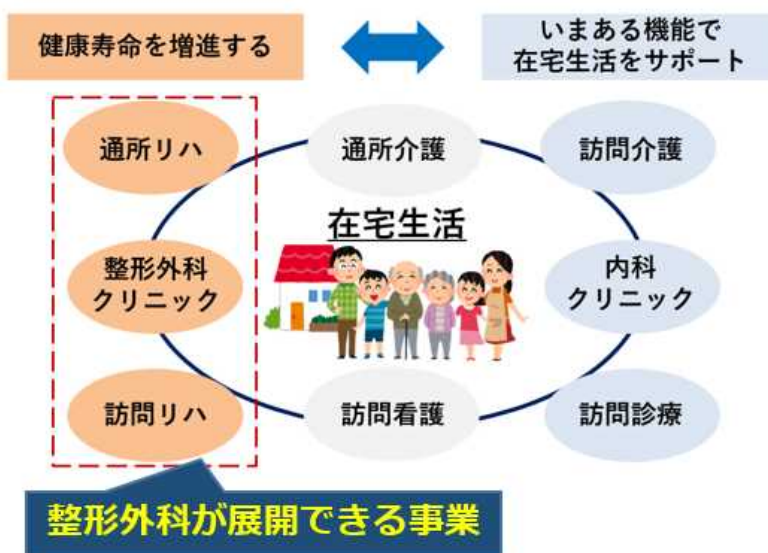
■通所リハビリの利用者さん
を増やすために何をしまし
たか？

- ・ケアマネ営業を徹底した
- ・ケアマネとの関係構築後は自動的に紹介してもらえようになる

地域でリハビリを 「ブランド化」することで 社会貢献したい

先森..医療・介護領域ともに幅広く展開
し、名実ともに地域一番といっても過言で
はありませんが、今後の整形外科の展望を
どのようにお考えですか？

在宅生活を支援する医療介護事業



森氏..最初の方でも申し上げましたが、
高齢化が進むことは避けられません。よっ
て、医療・介護両方で接点を複数持つてい
ると、開業医としての将来は安定すると思
います。申請や営業といった最初のハード
ルを越えさえすれば、利用者さんが安定し
て増えます。それにより、地域で多くの方
に関わっていく中で、「**医者として、地
域のために貢献できている**」とい
うことが実感できるため、地域の方々の
ニーズに合わせたサービスを今後も提供し
、**リハビリで「ブランド化」**を図ってい
ければと思っています。

ポイント解説

ケアマネジャー向けツール

通所リハビリ立ち上げ・運営のポイント、実際に短時間通所リハビリを成功させている森先生のインタビューは、いかがでしたでしょうか。本セミナーでは3時間半かけて、より詳しくお伝えします。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。

高齢化が進み、介護需要が増大していく中で、介護保険サービスを無視することはできません。リハビリを提供する整形外科こそ介護領域で力を発揮し、その手段として、短時間通所リハビリの魅力があります。そのため、経営を安定させるためのノウハウを全てお伝えしたいと思っています。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。

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

医療支援部

先森 仁

「次の展開」をお考えの先生はご参加ください

短時間通所リハビリをスムーズに取り組むための材料をご用意しております。

セミナー当日お伝えする内容の一部をご紹介します！

申請

- ・申請に必要な書類と手続きの方法
- ・整形外科の短時間通所リハビリでとるべき加算
- ・外来併設の短時間通所リハビリの人員配置

運営

- ・通所リハビリの収支モデル
- ・これを使えば課題が明確！通所リハビリの数値管理方法
- ・プログラムのオペレーションの組み方
- ・高齢者対応での必須項目！送迎への対応の仕方

集客

- ・最大のポイント！ケアマネジャーとの上手な連携方法
- ・外来リハからスムーズに通所リハビリへ移行する方法とは？
- ・通所リハ運営に必要なツール一覧とその作り方

※上記セミナー内容は変更になる場合があります。予めご了承下さい。

整形外科向け短時間通所リハセミナー

**東京
会場**

日時：2019年10月27日（日）

13:00～16:30（受付：12:30～）

場所：(株)船井総合研究所東京本社

ひとつでも該当する先生は、是非セミナーにご参加ください

- ✓ 150日越えの患者様の受け皿として短時間通所リハ開始を検討している
- ✓ 外来リハスペースを活用して、短時間通所リハを立ち上げたい
- ✓ 短時間通所リハを始めたが、思うように利用者が増えない
- ✓ 通所リハの規模を大きくしたい

講座

講座内容

**第一
講座**

整形外科業界の現状と、これからの時流の紹介

(株)船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー
上藤 英資



**ゲスト
講座**

**利用者にもケアマネにも認められる
短時間通所リハビリのつくり方**

医療法人 裕仁会 森整形外科
理事長 **森 裕展 氏**



**第三
講座**

**短時間通所リハビリの
立ち上げ・効率の良い運営の仕方の紹介**

(株)船井総合研究所 医療支援部
先森 仁



**第四
講座**

セミナー内容の振り返りと、今後のアクション提示

(株)船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー
上藤 英資



FAXでのお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙に
ご記入のうえFAXにてお送りくださいませ。担当：時田

0120-964-111

(24時間対応)



WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申込フォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからも
ご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/050481>



日時・会場	2019年 10月27日(日) ※申込締切 10月25日(金) 17:00まで ㈱船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分	開催時間 開始 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より) 終了
受講料	一般企業 税抜 30,000円(税込 33,000円)／一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込 26,400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、ご入金を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ますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、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.5785841 口座名義:カ)フナイツゴウケンキュウシヨ 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 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:時田 ●内容に関するお問合せ:上藤・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。

整形外科向け短時間通所リハセミナー								FAX:0120-964-111					
お問い合わせNo. S050481						担当:時田 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	1	フリガナ		役職		年齢		2	フリガナ		役職		年齢
	3	フリガナ		役職		年齢		4	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人だと思います。 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)													



【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て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。
 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)



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。