整形外科診療所

Orthopedics Clinic MANAGEMENT REPORT
経営レポート2020

ウィズコロナでの整形外科の経営をどう乗り切るか

運動器リハビリ拡大による
圧倒的
地域一番整形外科セミナー

リハビリ室拡張無しで実現!

2年で**運動器リハビリの中心**のクニックへ進化

年商	リハビリ実人数	レセプト枚数
1.2億→2.5億	運動器→550名 通所→50名	1,200枚→1,500枚

※2017年～2019年

ICTを用いた生産性向上

成功の秘訣

秘訣1 2年で理学療法士8人採用も**離職ゼロ**の組織体制
- 診療所勤務の適性を踏まえた採用とは
- 運営が円滑になるリーダーの選定方法は
- 運動器リハビリ開始1か月で稼働率85%を達成させる運営方法

秘訣2 **運動器リハビリを円滑に進める処方**
- 物療から運動器リハへの転換をスタッフに徹底教育
- 物療と運動器リハビリの差別化の説明方法

秘訣3 **患者が定着する**リハビリシステム構築
- 新患を定着させるためのPTのマインドセット
- 離脱を減らし稼働率をアップするためシステムつくり
- リハビリの満足度を上げるPTの教育

医療法人社団
日輝会
うなやま整形外科
理事長
宇南山 賢二氏

3分で読める運動器リハビリ強化の成功ストーリー　詳しくは中面へ

運動器リハ拡充による、圧倒的地域一番整形外科化　お問い合わせNo.S056975

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）
■内容に関するお問い合わせ：野中
■申し込みに関するお問い合わせ：中田
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

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 https://www.funaisoken.co.jp/　右上検索窓にお問い合わせNo.を入力ください→ 056975

東京会場 2020年7月19日(日) 13:00～16:30 [受付 12:30～]
(株)船井総合研究所 東京本社

大阪会場 2020年7月26日(日) 13:00～16:30 [受付 12:30～]
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

オンライン受講 2020年8月9日(日)・2020年8月16日(日) 13:00～16:30 [ログイン開始 12:30～]

講座内容＆スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	**整形外科業界の時流について** セミナー内容抜粋 整形外科経営での最新のトレンドを踏まえ、これからの経営で実行していくべきアクションをお伝えします 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 **先森 仁** 前職では、理学療法士として疾患・医療介護問わず幅広い臨床経験、修士課程でのフィールドワーク・研究活動経験を活かし、"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します。特に、整形外科クリニックを中心に、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まいります。
特別ゲスト講演 第2講座	**地域一番クリニックの作り方** セミナー内容抜粋 わずか2年でPTを8名採用・定着し、地域一番レベルのクリニックにまで成長したクリニックの軌跡をゲスト講師の体験を基にお伝えします 医療法人社団　日輝会　うなやま整形外科 理事長 **宇南山 賢二氏** 横浜市保土ヶ谷区にて、平成17年6月に開業。地域密着の整形外科として、日々の診療を行ってきた。平成30年から、運動器リハビリテーションの開始、拡充を進め、法人が大きく成長し始めた。令和2年3月現在、理学療法士8名が所属する整形外科へ成長。
第3講座	**具体的事例と成長ステップ** セミナー内容抜粋 患者さんの満足度向上・リピーター獲得を実現させる運動器リハビリのシステムづくり・PT教育について、事例と現場経験を交えてお伝えします 株式会社 船井総合研究所 **野中 達裕** 早稲田大学を卒業後、船井総合研究所に入社し、看護師、理学療法士、放射線技師、医療事務などの専門職採用に注力し、小規模から大規模の法人の採用まで規模に合わせた幅広く実績を持つ。また、現場での勤務経験を活かし、医療現場の生産性向上のための診療効率化に対する提案に定評がある。 株式会社 船井総合研究所 **中右 有美** 船井流マーケティングを中心として、人事戦略全般のコンサルティング活動を実践。理事長、院長の片腕として永続的な医院・クリニックを作り、スタッフと患者様、ご利用者様の幸せに役立つことを自身のミッションとしている。組織活性化や人事制度構築のなかで、人財育成の重要さを感じ、様々なアセスメントや資格を保持している。特に、管理職、リーダー研修において絶大な人気を得ており、研修実績は5000回を超える。クライアント実績は350社以上。
第4講座	**本日のまとめ** セミナー内容抜粋 当日の講演の内容をセミナー翌日から医院でどう活かしていくかをお伝えします 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部　ヘルスケアグループ　マネージャー **浜崎 允彦** 2009年に新卒で船井総研に入社し、数多くの企業・医療法人を成長に導く。2020年からはヘルスケア支援部のコンサルティンググループの責任者として整形外科経営研究会の主賓も務める。

新型コロナウィルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。
また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

WEBからもお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

OPEN! 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/056975

本レポートを皆様にお届けしたきっかけ

現状より「よくしたい」けれども、何をすべきかモヤモヤしていらっしゃいませんか？

- □ コロナの影響で売上が20%～30%以上も下がってしまった
- □ 運動器リハビリテーションを開始したが伸び悩んでいる
- □ 雰囲気を一遍させたいが、なんとなく閉塞感がある
- □ 治療の質を上げていき地域に貢献していける体制を作りたい
- □ どの程度リハビリで出来るのか分からずに踏み切れずにいる
- □ 理学療法士のマネジメントに悩んでいる
- □ 患者満足度をあげるために効率よい診察体制をつくりたい
- □ そろそろ分院をしようかと思うが分院するタイミングが分からない

そういった状況の先生方も多いかと思います。

しかし、リハビリ室の大きさはそのままに
4月にも新卒のセラピストを迎えるなどしてリハビリを拡充し続け
地域一番レベル（売上規模3億程度）まで成長し続けている医院様もございます。

では、そのような医院ではどのようなことをやっているのか？
それについて、ある医院様の事例からひも解いてお伝えさせていただきます。

- □ 地域にとって更に良いリハビリテーションを提供したい
- □ 更にセラピストの数を拡充していきたい
- □ クリニックが次の一手として何を取り組むべきかヒントが欲しい

そのような先生はぜひお読みください!!

それでは、神奈川県横浜市にて物療中心のリハビリテーションを行っていた開業13年目に運動器リハビリテーションの導入を決めて、リハビリ室の拡張を行わずにたった2年でセラピストを8名雇用し（2020年現在では10名）、医療・介護ともにセラピスト中心のリハビリテーションを提供し、現在では地域一番レベル（売上規模3億程度）まで成長した医院様の先生のインタビューをご紹介いたします。

運動器リハビリ拡大による圧倒的地域一番整形外科セミナー

【講師紹介】
医療法人社団　日輝会　うなやま整形外科
理事長
宇南山 賢二 氏

【医院紹介】
平成17年6月に神奈川県横浜市にて開業。低周波や高周波、メドマー牽引機などの物理療法を中心としたリハビリテーションを提供しており、元々はほぼ全員パートのスタッフであり、柔道整復師のみが正社員となっておりその方がクリニックをまとめておりました。

特別×対談

インタビュアー
株式会社 船井総合研究所
野中 達裕
（のなか たつひろ）

早稲田大学を卒業。船井総合研究所に入社。
看護師、理学療法士、放射線技師、医療事務などの専門職採用に注力し、小規模から大規模の法人の採用まで規模に合わせた幅広く実績を持つ。また、現場での勤務経験を活かし、医療現場の生産性向上のための診療効率化に対する提案に定評がある。

【野中】
本日はご協力誠にありがとうございます。
運動器リハビリ拡大による圧倒的地域一番になるまでの秘訣をお聞き出来ればと思っております。始めに、簡単に貴院のご紹介をいただいてよろしいでしょうか。

【宇南山】
横浜市に開業して以来、物療中心でリハビリを行っておりました。従業員はパート中心となっており、1月下旬現在38名のスタッフがおります。その内、理学療法士は8名おり、4月からは新卒も含めて2名採用しまして、3年目で10名採用出来ており、事業展開として通所リハビリや今年の4月から訪問リハビリも無事開始できました。
また、今後の事業計画から鑑みて、管理栄養士や公認心理士などを常勤で採用させていただきより質の高い医療を提供できる体制を目指しております。

【野中】
理学療法士の採用だけではなく、その他の資格職の方も採用を踏み切っていらっしゃるのですね。現状、新型コロナウイルスの影響も多いかと思いますが、何か対策をされておりますでしょうか。

【宇南山】
そうですね。患者様の数もかなり下がり影響を受けましたが、コロナ対策の委員会を立ち上げるなど行い、スタッフ自ら様々な意見を出していただき、感染対策はもちろんのこと、来れなくなってしまっている患者様の健康のために、運動指導のための動画やパンフレットなどを送付いただくなど、患者様のためにできることを皆様が一生懸命行っていただいておりまして、診察室で患者様から「あれ、ありがたかったわ」と言われるケースも多くございました。
また、患者様の減り具合を数値に出してみると面白いことに「10代の男女」「30代～40代女性」「70代以上」という患者層にはかなり減少は見られたものの、「30代男性」「20代女性」は減少どころか微増しておりました。中でも「コロナの影響で在宅勤務になったので、コロナ対策を確実に行っているところを探して、ようやく来ることができました」とおっしゃる方もおりました。ホームページやSNS（Facebook/Instagram）にコロナ対策を行っていることを載せている効果もかなり高いなと感じた瞬間でした。

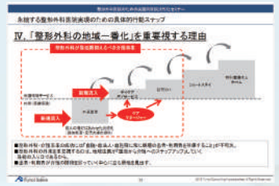
【野中】
ホームページもSNSも非常に見やすい形でまとまっておりますので、非常によさそうですね。
さて、元から理学療法士が多いクリニックではないとは思いますが、運動器リハビリを立ち上げようと思ったきっかけはどういったことだったのでしょうか。

※実際のホームページ

【宇南山】
現在、ここ数年で開業される先生方は基本的には理学療法士を初めから雇用して事業を開始しますので、乗り遅れているのではないかと少し焦っておりました。
とりあえずハローワークなどで応募を出してみようにもなかなか反応がなく、どうしようかと思っている際に、定期的の船井総研から送られてくるDMの内容を見て、以前から少し興味はあったので思い切って参加してみました。

そちらで様々なノウハウをお聞きして、試しに行ってみまして、今では船井総研のコンサルタントの皆さまにご助言いただきながら、通所リハビリや訪問リハビリなどの介護の事業にも参加できるようにまで成長することが出来ました。

※当時のDM



※当時のセミナーのテキスト一部抜粋

【野中】
わずか2年で通所リハビリまで立ち上げているのは素晴らしいですね。
船井総研では成長のステップを3段階で考えておりまして、次のステップまであがるには通常2、3年かかります。
うなやま整形外科様は導入期から活性化期まで行かれているので、通常5、6年かかるところを2年で急成長されていると言えます。
これほどの急成長をされた理由を含めて、ズバリ、リハビリ強化により地域一番レベルになることに重要なものはどういったものがありますでしょうか。

	導入期	成長期	活性化期
売上	1億	1.8億	2.5億
レセプト枚数	1000	1200	1500
セラピスト数	1~2名	2~6名	7名~
初診数（新規+再初診）	150	350	450
新規患者数	50	150	210
リハビリ処方数	25	60	75
リハビリ処方率(処方数/新規)	50%	40%	36%
リハビリ平均単位数/日	16	18	20
リハビリ稼働率（※22単位/日換算）	73%	82%	91%

【宇南山】
「採用・定着の仕組み創り」と「院内での新体制を受け入れる環境創り」と「リハビリの質を上げるための数値管理の方法」の3点だと感じております。
まずは「採用・定着の仕組み創り」に関してですが、そもそも私が大きな病院にいた際には理学療法士とは、あまり関わりがありませんでした。実際には「手術が終わって1週間後には理学療法士のリハビリに回せ」と言われているくらいで、リハビリの総合窓口に依頼するだけでリハビリカンファレンスも行わないほど、理学療法士と直接のやり取りは皆無だったと言っても良いかもしれません。
そのため、明確に欲しい人物像を描けていなかったために、採用には苦労をしました。
ハローワークに出したり、どういったことを理学療法士は魅力に感じるのかなど考えておりませんでしたが、たまたま理学療法士が2名ほど応募に来てくださいました。
いきなり2名も採用することを恐ろしく思い、片方の私の今後の医院の理想像を理解してくださっている方に主任として運動器リハビリの立ち上げとリハビリ科の牽引するリーダーとしてお願いいたしました。
この主任の方に採用の際に助言をいただいたり、リハビリの行う流れを体制づくりをお願いいたしましたが、結果的に自分があれこれお願いするという形ではなく、信頼して任せたおかげで今の体制が出来上がったように思えます。

主任を始め理学療法士のみなさんが「患者様のためにドクターに意見を言ってもしっかりと聞いてくださるので、自分自身も責任をもってリハビリを行える」と思っていただけていると よく聞いております。
採用と定着といった意味では、主任の選定だけは妥協せず、信頼出来る最初の方が採用出来たらその後は信じて任せつつ、お互いの意見を共有するということが最も重要であると実感しております。

【野中】
信頼して任せるという部分が大事なのですね。
重要なポイントが3つとのことでしたが、2つ目の「院内での新体制を受け入れる環境創り」はどのような事を行ったのでしょうか。

【宇南山】
2年前と比較すると、物療患者数は700名から400名に。運動器患者数は0名から550名に。そして通所リハビリのご利用者は0名から50名まで変化しておりますが、こちらは単純に理学療法士を増やしたから実現出来たわけではありません。
理学療法士のリハビリがあることにより、医院全体としては院長1人体制のエンジン1つという体制から、複数名の理学療法士を採用して、小さいエンジンがいくつも出来たというような感覚なのですが、エンジンの働きを最大化するオペレーションを全体設計出来ているかが非常に重要であると考えております。
つまり、理学療法士がリハビリに集中出来るように助手さんが計画書の準備をしていたり、予約の電話を変わりに行ったり、通所リハビリのリハマネⅢの加算を取れるように準備したりと受付、助手などのコメディカルと理学療法士の連携が重要です。
それは医院全体が「患者様のために」という考えが浸透しており、オペレーションの統括がいるので全体最適になるように全員が意見を出し合える環境になっているからだと思われます。
送迎のドライバーさんもオペレーション会議に参加されており、実は一番患者様の家での状況を知っていたりするので、個別の対応などもドライバーさんの意見によって決まったりもします。
患者様のためにという意識は、院内ではクレドを作っており、そちらの意味を全員が理解してもらえるように

※実際に活用しているクレド

朝礼で話をしたりと様々な工夫をして、理念の共有に力を入れております。
患者様のためにという意識が強すぎて、ご高齢の方がバスに乗るお見送りをするためにバス停まで一緒についていってあげたりするのですが、それもそれで効率化の面では考えものかなとは思ったりする部分もありますが、私の医療の想いがスタッフの皆さんに徐々に伝わって下さっていることは非常に嬉しくやりがいにも繋がっております。

【野中】
理念の共有とオペレーションの全体設計が重要なのですね。
クレド浸透のために、それぞれがどういった背景があるのかを説明している書類をお見せいただけた際には、「ここまで行っているのか」と驚きました。
それでは3点目の「リハビリの質を上げるための数値管理の方法」は具体的にはどのような数値をどのようにとっていらっしゃったのでしょうか。

【宇南山】
具体的には月当たりの単位数であったり、リハビリ離脱患者数でしたり、計画書の算定率などを出していただいております。
他にも通所リハビリでのご利用者様の登録者数や長期休暇されている方の数など、リハビリ部門で何をすべきかを話あって実際に行動を行っていただいております。
医師として私も、診察の際に薬を処方しても、患者様自体がお薬を飲むことを忘れていたり、次回の診察に来なかったりということが多く、医療の質という点に関しては、必要な回数通っていただくことも重要な要素であると考えておりますし、必要な方に必要な回数を提供できる体制が医院に求められていると考えております。
そういった考えも背景にあり、単位数は可能な枠数の90%以上は取ってもらうようにすることや、勝手に患者様判断で来なくなってしまうという「リハビリの離脱」の患者様の数をゼロにするということをお願いしております。
ただ、数値だけの記入をお願いしても「先生は売上の事しか考えていない」と思われてしまいがちですが、こういった考え方の部分を何度も伝わるまで伝えており、最近では主任の方からそういう事を後輩に対して伝えてもらえる環境になりました。
また、そういった数値を上げていくためにミーティングを行っていただいておりますが、「こうした方が良い」と思うことがあってもグッとこらえて、大きな方向性だけを示して、具体的なやり方は皆さんで決めてくださいというやり方をつづけた結果、始めの内は絶対に1時間以上かかっていたミーティングも最近では30分かからずに終えており、徐々に成果も上がってきております。

【野中】
なるほど、理念の共有と信頼して任せるということを一貫して行っていらっしゃることが先生の院が成功されている秘訣かもしれませんね。
さて、結果として地域一番レベルの医院にまでなりましたが、特にこの2年で一番大変だったことはどういった事でしょうか。

【宇南山】
それは「マネジメント」の部分です。
リハビリを強化していくために理学療法士の人数を増やすと、間接業務としての無資格の方の採用を増やしていく必要があります。
院全体として30~40人ほど雇用しておりますが、恥ずかしながら、過去に一度、受付の正社員が一斉に退職ということが起きて、以降は無資格の方のマネジメントに苦手意識がありました。
また、理学療法士もリハビリテーションに対しての拘りが強いです。より多くの方に受けていただきたいことや、治療継続も質に影響するので通ってもらう事も重要であること、リハビリテーションの対価をきちんといただくということの理解をしていただくまでに時間がかかりました。
「患者様のために」という意識でいると、負担を減らすために対価を頂くことを避けてしまったり、単位を多くとることはお金儲け主義だろと思われていたこともあるかもしれません。
特に通所リハビリを始めた際に、「リハビリは20分するもの」という意識が抜けずにいたことが一番大変だったかもしれません。

※実際に行っているミーティングの様子

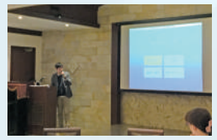
【野中】
なるほど、そちらは非常に大変でしたね。
その大変な時期はどのように解決されたのでしょうか。

【宇南山】
じっくり時間をかけて院の方針である理念の浸透を行っていったことや、モデルとなる事例や素晴らしいセラピストさんとの出会いを推奨したり、研修等の積極的なフォロー体制が徐々に効果を出してきているのかと思います。

※実際に視察にお伺いしている様子

また、最近気が付いたのですが、クリニックの情報や、今後何をどのようにしたいのかなど、情報格差を是正すると、非常に職員の皆さまのやる気アップにも繋がります。

例えば、今年の1月に経営方針発表会をわざわざ豪華な会場を借りて実施しました。非日常な空間をつくり、全職員に目的と目標の共有を実施しました。



※実際の経営方針発表会の様子

また、実際に私の医療に対する考えなどを定期的にミーティングで伝え続け、朝礼でもクレドの内容を考えるなどして徐々に浸透してもらいました。

さらに、通所リハビリを立ち上げる際には、モデル事例の視察に何度も行っていただいたり、そこで出会ったセラピストさんや有名なセラピストさんとの出会いのために教育費用を工面したり等々、皆さまの成長に繋がる事の支援を惜しみませんでした。私達が伝えるよりも、素晴らしい方々との出会い、実際に上手くいっている成功事例を見たり聞いたことで考え方が変わったことも影響していると思います。特に通所リハビリの20分への拘りも最近は無くなってきており、順調に通所リハビリのご利用者数も増えてきております。

【野中】
理念の浸透には時間がかかりますね。この2年リハビリの強化に取り組まれて良かったでしょうか?

【宇南山】
1人目から4人目まで一気に増やしたため、その際に毎月100名程度の処方をだしたり、雇用の人数が増え、人件費や紹介会社の費用など一時的な負担が非常に増えました。ですが、棒立ちのままでは高く飛べませんが、一度しゃがむと非常に高く飛べるように、それらのコストや負荷は一時的なしゃがんでいる時期だと想い、次の投資と考えております。そして、それらの投資をして良かったと、まだ始めてない方も、2、3人の理学療法士がいて増やそうか悩んでいる方にも自信をもってオススメできます。

まず初めに、運動器リハビリは私一人で治療を行うよりも確実に治療効果が高まります。毎週20分間お話をしており信頼関係という意味では、もしかしたら私よりも理学療法士をはじめとするリハビリ科の方々の方が高いかもしれません。そういった信頼関係のもと、患者様にしっかりと毎回同じことを伝えて頂けますので、認知行動療法的な意味でも効果はありますし、医師とは違う視点で身体を見ているため、新たな気付きをくれることも多く、高頻度で身体の状態を確認できるので、チームでの医療を行い医療の質が上がっている感覚があります。

また、リハビリ室に若い男性が増えたことで活気づいたようにも思います。休憩時間にスタッフ同士でリハビリを行ったりしている姿をたまに見かけますが、以前に増して笑顔が増えてきているように思います。

そして、経営の面でも非常にありがたいです。

例えば、理学療法士1人当たり80万~100万程度を一月の売り上げとして出していただけますし、予約制のため、天候によって患者数が左右されにくくなりましたし、リハビリで治る方の口コミにより患者様が増えたり、満足度向上により患者離れも減ってきております。

また、驚いた予期せぬ結果でしたが、通所リハビリテーションや訪問リハビリテーションを始めると、サービスの多さから、なぜか外来の患者数も増えました。

やはり介護を行っているということは、強烈な差別化要素になるのでまずは理学療法士を4名にとどまらず6名8名と採用して、次に介護にも進まれると良いのではないでしょうか。やらない理由は無いというくらいオススメができます。

また、私が行いたかった介護の事業にも取り組めているのでリハビリ強化を続けていけることが患者様のためにもなりますし、これからも職員と一緒にがんばっていこうと心から思っております。

【野中】
ありがとうございます。これで最後の質問となりますが、今後の展望を教えてください。

【宇南山】
今後は更に事業を拡大していき訪問リハビリ・自費リハビリ・小児リハビリ・福祉の領域のリハビリなどまで行い最終的には分院を出していこうと考えております。

そこまで事業を拡大しようと思っている理由は、娘が重度心身障碍児だったことにあります。

娘にリハビリを提供出来る施設は非常に限られておりました。

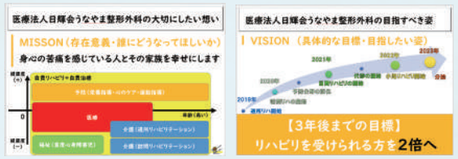
その上、どこでリハビリを受けることが出来るかの情報へアクセスすることが難しくたらいまわしにされておりました。いざ受けられるとなったら親が付きっ切りでのリハビリのみで、月に一回と充分なリハビリを受けることが出来ませんでした。

そんな時、制度の網目から抜け落ちてしまう人や、どこにアクセスすれば情報を知っているのか分からない憤りを強く感じました。

娘が生きている間ずっと、制度の網目に抜け落ちてしまうような方がいないサービス体制で、各医院間で連携して、地域での様々なサポートがしあえる体制が出来ており、情報のハブともいえる施設があればと思っておりました。

無いのであれば、自分が作ろうと思い、今は介護の分野で通所リハビリ、訪問リハビリを開始しようと思っております。

一歩ずつ着実に体制を作っていき、より良い地域の活性化の為に、日々精進していきたいと考えております。



※経営方針発表会の資料を一部抜粋

※経営方針発表会の資料を一部抜粋

運動器リハビリ強化の ポイント解説!

1 整形外科の現状

① 競合が増えてきている
② 運動器リハビリを処方しているクリニックが増えてきている
③ 介護にもはいらないと行けない時代

2 運動器リハビリ強化医院の作り方

❶ 採用・定着の仕組み創り

- 診療所での勤務に向いた、人選びのポイントとは
- 採用の媒体や効果的な医院の魅力の訴求方法
- 主任の採用・選定に徹底的にこだわる
- 増員して1か月ほどで稼働率85%以上に
- 適切なリハビリ部門の運営体制をつくる

❷ 運動器リハビリを円滑に進める処方

- 将来を見据えた適正な人員計画と体制づくり
- 院内での理学療法士の受け入れ態勢の作り方
- 重要なのはオペレーションの全体図
- 物療からの誘導は丁寧に

❸ 患者が定着するリハビリシステム構築

- リハビリ科で取るべき数値とは
- 予約のキャンセルを減らして、離脱を減らすためのポイントとは
- 予約の稼働率を上げるために必要な情報共有とは
- リハビリの質を左右する、セラピストのトーク力とは

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

運動器リハ拡充による、圧倒的地域一番整形外科化

お問い合わせNo. S056975

開催要項

日時・会場

東京会場にてご参加　**お申込期限：7月15日（水）**

2020年 7月19日（日）　開始 13：00～ 終了 16：30（受付12：30より）

㈱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

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下さい。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂くことがございます。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。

大阪会場にてご参加　**お申込期限：7月22日（水）**

2020年 7月26日（日）　開始 13：00～ 終了 16：30（受付12：30より）

㈱船井総合研究所　淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041　大阪市中央区北浜4-7-28　住友ビル2号館 7階

四ツ橋線「肥後橋駅」土佐堀口より徒歩3分

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下さい。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂くことがございます。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。

オンラインにてご参加　**8月9日⇒お申込期限：8月5日（水）**　**8月16日⇒お申込期限：8月12日（水）**

20020年 8月9日(日)　8月16日(日)　開始 13：00～ 終了 16：30（ログイン開始12：30より）

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

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。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo.056975を入力、検索ください。

お問合せ

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**

TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）

●申込みに関するお問合せ：中田　●内容に関するお問合せ：野中

検

お申込みはこちらからお願いいたします

7月19日（日）東京会場
申込締切日 7月15日（水）

7月26日（日）大阪会場
申込締切日 7月22日（日）

8月9日（日） オンライン
申込締切日 8月5日（水）

8月16日（日） オンライン
申込締切日 8月12日（水）

【無料メルマガお申込み用紙】

下記項目記入後、このままFAX送信してください

FAX：06-6232-0194（24時間対応） 担当：ヘルスケアグループ

無料メールマガジン 購読者 募集！

【船井総研発！整形外科診療所向けメールマガジン】

整形外科経営の最新の時流・採用や集患などの“成功事例”をレポートするメルマガ

QRコードを読み取ると
簡単にご登録いただけます。

病院・クリニック経営.com　検索

下記基本事項記入後、このままFAX送信していただいても登録できます

メールアドレス			
貴社名（貴院名）	フリガナ		
電話番号		お名前	フリガナ

※【ご記入の際はご注意ください】ローマ字 ｒ ｖ ｕ ｎ ｍ ａ ｄ 数字 １ ７ ５ ６ 数字9とローマ字q

検

【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.本申込み書にて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提供することがございます。

4.変更となる情報（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ため、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（TEL06-6230-4060）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（TEL03-6212-2927）

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。

お問合せ：ヘルスケアグループ　TEL：0120-958-270（平日9：45～17：30対応）