

地方の 整形外科クリニックへの 経営戦略提言

人口10万人の地方都市で

理学療法士**9**名 作業療法士**1**名

延べ患者人数**4,800**人

このような**お悩みの方**はお読みください

- ✓ 地方でも**運動器リハビリ**を立ち上げることが可能か、不安がある
- ✓ **セラピスト職の管理**に悩んでいる
- ✓ 職種毎の**職員マネジメント**に悩んでいる
- ✓ **介護への参入**を検討したい
- ✓ 今後どのように**経営**していくべきか悩んでいる



特別
ゲスト

内田整形外科医院
院長 **内田 恭輔** 氏

岡山県津山市にて、継承開業。有床から無床に切り替え、運動器リハ中心のクリニックに特化したことで、1日に200名来院するまでに成長し、延べ患者人数は月4800人となる。現在は、通所リハといった介護領域にも取り組みながら、PTの増員やITによる診療効率化を進め、地域にかかせない医院として成長を続けている。

詳細は中面のレポートをお読みください!

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

人口10万人 地方での整形外科クリニック経営成功事例セミナー お問い合わせNo.S064401

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お申し込みに関するお問い合わせ:指田
内容に関するお問い合わせ:中右

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

医師紹介

内田整形外科医院 院長 内田 恭輔氏

岡山県津山市にて、継承開業。有床から無床に切り替え、運動器リハ中心のクリニックに特化したことで、1日に200名来院するまでに成長し、延べ患者人数は月4800人となる。現在は、通所リハといった介護領域にも取り組みながら、PTの増員やITによる診療効率化を進め、地域にかかせない医院として成長を続けている。

医院の沿革

昭和44年：開業(先代院長)
平成7年12月：現在の建物フルリニューアル
平成9年：2代目に継承(2診体制)
平成17年：診療はほぼ2代目のみで行う
平成21年：先代院長が引退
平成25年：運動器リハビリテーション開始
平成26年：通所リハビリ(デイケアロドフ)開設
平成28年：短時間通所リハビリ開始
平成31年：無床化 リハビリテーションセンター新設
令和2年8月：従業員数42名

経歴・所属学会

経歴

昭和60年3月 帝京大学医学部卒
平成3年3月 岡山大学医学部大学院修了
平成7年7月 内田整形外科医院副院長
平成9年1月 内田整形外科医院院長

所属学会・専門医

整形外科専門医(日本整形外科学会)
リウマチ専門医(日本リウマチ学会)
日本リウマチ財団 登録医

医院情報



医院外観



医院のロゴマーク

無床化して
2階にリハビリテーションセンターを新設

特別インタビュー

- 運動器リハビリの立ち上げ、拡充に至るまで
- 組織体制を作るうえでの課題点と打開策
- 地域の整形外科として成功する6つのポイント解説

次ページへ

【先代による開業と継承】

先代院長である父がこの地に開業し、51年目になります。先代院長の診療は地域住民から厚く信頼され、患者様からはとても評判のよい医師でした。

多い時には1日2000人を実際に診察することもあり、地域に密着した医院でした。先代院長は、患者様一人一人の名前、患者様の好みや家族構成、性格など細かいことまで把握して対応していました。先代院長の考え方、姿勢にあこがれ、現在も「当院の志」を引継ぎ、二代目として継承しています。

先代院長の胸部大動脈瘤の手術を機に平成17年より、診療はほとんど私が行うことになり、経営面においては先代院長から徐々に引き継ぎをしていきました。

平成21年に先代院長は脳梗塞により発語が困難となり引退しました。現場をまとめ、医師の処置も予測して動いてくれた看護師長が既に退職しており、経営や職員のマネジメント等、すべてを私が担うことになり、経営者としてのスタンス、マネジメント、意思疎通の難しさを痛感しました。

当時はまだ、入院診療を行っており、平成23年頃までは手術も行っていました。その後、手術は行わなくなりりましたが、入院が必要な患者様の治療を基幹病院と連携して行っていました。しかしながら、時代の流れとともに徐々に病床の稼働率は低下していき、経営的にも今後の方向性を検討をすることが必要な状態になってきました。

【リハビリの開設】

治療のためのリハビリ、術後のリハビリを積極的にやっていくこと、そして、治すためには継続的に運動リハビリが必要であるという思いがありました。

ただ、自院に理学療法士を採用するまでは理学療法は主に関節が硬くなった人を動かすイメージしかありませんでした。



開設当初は物理療法と運動器リハビリを同スペースで実施

平成25年、運動器リハビリテーションを開始しました。運動器リハビリテーションは、以前より導入を考えてはいましたが、岡山県の津山市(人口約10万人)という田舎のクリニックでセラピストが採用できるのか?また、経営としてどうすべきか?など思案していました。

たまたま患者様から理学療法士を紹介していただき、それが運動器リハビリを開始するきっかけとなりました。

1人目の理学療法士は、新卒で当院に入職したので不安もありましたが、本人の地域医療に貢献したいという強い想いを受け取り、採用することにしました。

その理学療法士は、現在も医院の中心的スタッフの1人として貢献してくれています。当初は、病床があったため入院患者様のリハビリテーションも行っていました。

理学療法士を実際に採用してから、理学療法士が様々な運動療法や治療を提供してくれて、患者様の治療効果がより上がるということを知りました。



旧入院スペース

翌年(平成26年)には、医院の隣の旧自宅をリニューアルし、日滞在型通所リハビリテーション(デイケア/ロドフ)を開設しました。

ところがノウハウもないまま立ち上げてしまった為、利用者がなかなか集まらず、介護スタッフのマネジメントも上手くいかず、初めての介護保険領域に難しさを感じました。

この年の売上は月に数十万程度、その後4年間くらいは利用者が二ケタの人数でした。

売上を上げていくことよりも、地域のインフラとして、医療の先にあるサービスを提供することで、地域に貢献したいという思いで開設したため、赤字であっても現在まで続けてきました。



デイケア ロドフ 外観

現在は、利用者人数は二ケタになり、ケアマネ資格のある管理者とともに介護スタッフを育成しながら運営をしています。入職してから2名のスタッフ(ヘルパー)が介護福祉士を取得してくれたため、送迎スタッフ以外は全員介護福祉士の資格を持っています。



デイケア ロドフ 内観



ロドフ 現スタッフ

さらに平成27年、PT3名となり、外来の運動器リハビリテーションが本格的に始動し、翌年、平成28年理学療法士は6名となり、短時間リハビリを立ち上げました。

外来患者数が増加したために、医療保険による治療が終わった後の患者様の受け皿を作る必要ができたこと、現リハビリ部長が短時間通所リハビリのノウハウを持っていたこともあり、短時間通所リハビリを開始しました。

そのことにより患者様に、さらに健康的で幸せな生活を送っていただくことができ、そして医療以外の部分でも地域の方とより深く関ることができるようになりました。

当時は入院病床がありました。稼働率が悪くなっており空き部屋が在った為、その2部屋をリフォームして介護用リハビリ室として使用していました。

短時間通所リハビリでは、理学療法士による個別リハビリを全員に実施していたことで、治療効果は上がり、患者様の満足度も上がっていききました。

そして徐々に、患者様やケアマネさんからの評判も上がっていききました。



病室を運動器リハビリスペースに転用



病室を短時間リハビリスペースに転用

「船井総研との出会い、 リハビリのさらなる拡充」

運動器リハビリを開始し、立ち上げは順調でしたが、その運営に関して様々な問題に直面し、今後の課題は明確に感じていました。

それは、リハビリを行うセラピストとリハ助手の連携、患者様が増えることによる受付の業務の増加、看護師との診察周辺の効率化対策などです。そして、今後について考えていた時、船井総研のセミナーを知りました。



運動器リハビリを行いながら、経営者として実際に成功している事例を参考にしたいと思い、船井総研のセミナー「2017年6月整形外科のための実践的医院活性化セミナー」に参加することにしました。

セミナー参加後には、整形外科経営研究会に入会し、同じ悩みを持ち、奮闘、成功しておられる先生方との会で情報共有や意見交換をすることで、多くの刺激を受けました。



整形外科経営研究会への参加

「運動器リハ拡充」 成長期、変動期」

医院全体の組織運営は大変さを実感しつつも、特別な対策として何をやらねばいいのだろうか？と考えることが多々ありました。

実際には、組織図も変えたり、部署別に行っていた職員との食事会などを通して職員とのコミュニケーションを取ってきていましたが、人数も増えてきて、対策を練る時間も十分にとれなくなってきました。

組織運営について様々なことを悩んでいる時に、船井総研の研究会でのゲスト講座で、スタッフの半数一斉退職のち、奮闘して、さらに業績が伸びた先生のお話を伺い、職員満足度が上がらないと患者満足度も上がっていかないということに一番感銘を受けました。



リハビリストッフ

また、研究会に参加するたびに新しい気づきがあり、スタッフを家族のように思いながら教育投資をすること、接遇にも重点的に取り組むこと、運営において重要なこと、広告・広報を出して集患に取り組んでいくことの重要性に気づきました。

そして、船井総研さんに個別コンサルティング支援していただくことを決断し、「患者ファースト」の実践と患者・スタッフの幸せの具現化に向けた施策を本格的に取り組んで、質の高い医療サービスの実現を目指していくこととなりました。



ミーティングの様子

外来リハビリ

リや短時間通所リハビリは、地域のニーズにマッチしたこともあり、利用者数は増加していききました。

一方で、外来リハビリは予約も取りにくくなり、短時間通所リハビリは新規枠がなくなっていたため、理学療法士を増員していききました。



新設されたリハビリテーションセンター

理学療法士は、現在のところは紹介会社経由ではなく、実習生からの新卒

採用やハローワークを通して採用しており、効果的に採用ができていますと自負しております。採用方法については船井総研さんと相談しながら対応しています。

平成31年、入院患者が減少してきたこと、PT6人による外来のリハビリテーションが安定してきたことに加え、新卒PT1名を含む療法士3名の入職が決まっていたことから、入院治療から外来リハビリをこれからの医院運営の中心にして行くという考えの基に無床化する決意をしました。

同時に病室を取り払って、新たにリハビリテーションセンターを新設し、院内をリニューアルすることにしました。広くてきれいな場所でのリハビリができるというところで、評判も上々です。

また、12年ほど使用していたMRIの交換が必要な時期となりましたが、周囲にMRIを備えている整形外科クリニックがなく、患者様の検査・診断には必要であることから、新しいMRI(超伝導1.5テスラ)の導入をすることに決めました。

令和1年6月より、新しく導入したMRIの検査が増え、理学療法士の増員によるリハビリの取得単位数も増加したことから、売上が大きく伸びました。





採用に関しては、自院ホームページに採用特設サイトを作成し、現在でも適宜ホームページの修正を行っております。

同時にリスティング広告も開始しました。自院の採用サイトを見て応募してくる理学療法士は、20代から30代がメインで、ターゲットとしている応募者が増えてきています。

また、受付や介護職も3か月で10数名の応募がありました。看護師も3名の応募がありました。若い層に対しては採用サイトは有効という印象を持ちました。

採用においては色々な手法を持ち幅広く窓口を設けることが良いのではないかと考えています。

院長としてスタッフとのコミュニケーションをとるため、業務時間以外でも食事会などを開き、スタッフの話をよく聞く方針で行っていました。

内田整形外科医院の採用サイト



ただ、個別でのコミュニケーションが円滑になることがあっても、運営においては職種間の連携が十分でなく、多くの事に関して院長からの直接的な指示が必要なことや院長に調整役が回ってくるのが課題でした。

各リーダー達もどんどん部下が増え、患者様の人数も多くなっている状況下においては、リーダーとしてのリーダーシップやフォロアアップ、リーダーとしての仕事を教育していかなければ成長がありません。

院長として個別対応をしていくのではなく、組織として成長するための投資をしていくことが必要になりました。

以前から月1回、各部署のリーダーを集めて、部長会議を開催していましたが、今思い返すと形式的な会議であったと思います。

そこで令和2年1月より、医院の運営改善・発展に向けて、各部署のリーダーを交えた会議の内容を改善することにし、医院運営に役立てていくことになりました。



船井総研による院内研修



スタッフ主導による会議や委員会活動

会議には、船井総研さんにも参加して頂いています。

船井総研さんの適切なアドバイスにより、医院運営する上でリーダーとしての発言内容や議題の質は、日に日に向上してきています。

【現在と今後に向けて】

現在、外来の運動器リハビリテーションは、理学療法士9人、作業療法士1人ほぼ全ての時間予約が埋まっている状況です。

短時間通所リハビリは4クール行っており、ケアマネとの関係も良好であるため、新規患者をどんどん紹介してくれています。ここから、より一層全体に「患者ファースト」にむけた意識浸透をしていくために、行動としてのPDCAが回せるようになるリーダー育成会議は継続して取り組んでいます。さらに、戦術のみではなく戦略を回せるよう総務長、リハビリ部長と戦略会議を開始しました。

売上としては、コロナの影響はあり、4～5月の成長率が伸び悩みました(昨対比では増加)、コロナ感染対策の徹底やWEB広告への投資増額により、6月から持ち返しはじめて、7月の来院患者数は過去最高となりました(述べ患者人数約4,800人)。

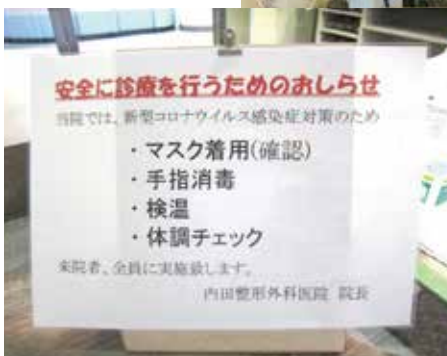
また、毎年恒例の花見や歓迎会などの職員との交流が減ってしまったため、代わりとして毎月スタッフにお花やお肉などをプレゼントしています。

嬉しいことに、スタッフからの評判も良いため、スタッフを労うためにも、これからも続けていくつもりです。ウィズコロナ～ポストコロナでの経営を考えて、船井総研さんのアドバイスも受けて医療サービスの質をあげるために、設備投資を行いオペレーションを改善していく準備を始めました。

医療コンシェルジュやクラークを新たに採用していく方針も決めました。



医院入口前にて徹底した感染予防策を実施



患者様が医院に滞在する時間を少なくするために、以前より待ち時間対策として診療効率化を早くやらないといけないと考えていましたが、単なる待ち時間が減るといふ効率化だけではなく、スタッフの働きがいや満足度、そして、患者さんの満足と医療の質をあげていくことが最重要だと考えています。

具体的には、自動精算機やサーモカメラ、電子カルテ、予約システムなどのIT化により、診療効率化を図ることで、より多くの患者様を診療し、地域に欠かせない医院としてさらなる発展をしていきたいと考えています。

地域で一番取り組んでいるコロナの感染対策もさらに強化をして、患者様にとって安全で、安心な治療場所を提供していきたいと考えています。

また、スタッフの負担を少なくすることで、医療サービス・治療の提供に、集中していただきたいと考えています。さらに医院全体のこと(運営やオペレーションなど)を考える時間を作るなど、スタッフにはより有意義に過ごしてほしいと強く思っています。

先代院長からの「患者ファースト」である、親切丁寧で満足していただく医療を、効率化を進めていきながら、今後も変わらずに提供していきたいと考えています。

内田整形外科医院

内田 恭輔



2021年の経営戦略、 今こそ見直す最高のタイミングです!

地方でも 永続して 患者様にも 働くスタッフにも
喜ばれ続ける整形外科にするために経営戦略を見直そう!

① 時流適応するための積極投資

スピード感を持って時流適応をしていくためには、積極的な投資の判断が必要です。内田先生は地域の整形外科クリニックの中で1番初めにMRIを導入し、その後も最新MRIへの再投資等、必要なものへの投資してこられました。現在のWithコロナの中では、コロナ対策と効率化にむけた投資もしなければなりません。例えば、自動精算機やサーモカメラ、予約システムなどのIT化も急務となっています。経営者が何に投資していくべきか?借入と返済の計画見直し等財務のバランスも見ながら適切に判断していく必要があります。



② 地域内で一番早くリハビリを開始。地域一番リハビリの認知度アップ

デイケア開設、有床から無床へ切り替え、運動器リハビリを地域のクリニックの中で一番始めに導入されました。その後も毎年の様に療法士を採用し、地域でもリハビリが強いクリニックとして認知されています。リハビリが評判になると口コミや評判が患者、ケアマネにも広がり全体の患者数が増加する相乗効果があります。



③ 職員が自発して行動する組織化を進め、 数値シートを活用した経営の見える化を実施

内田整形外科医院様では月に一度の運営会議及び委員会活動を通じて、組織化を進めておられます。運営会議は受付、看護師、セラピスト、レントゲン技師、介護職のリーダーが参加し、数値シートを元に各部の連携共有を目的としておられます。院長が全員と話をし、全てを決めて引っ張っていく体制から、組織として成長していくフレームをつくり、参加型のマネジメントに変換していることで、自発的に行動できるスタッフ教育を実践されておられます。経営に関わる行動は、現場のスタッフが実現するというスタイルを確立するべきなのです。

地方の整形外科経営者が

押さえるべき

6

つのポイント解説

内田先生の成功ストーリーから読み解く



④ 充実した医院ホームページを開発し、WEB広告への投資も積極的に実施

これからはインターネットを通じて、治療を必要としている患者様に自院のことを知ってもらい、来院していただくことが重要です。内田先生もホームページの作成、SEO対策、WEB広告への投資を地域内でも先駆けて、実施されておられます。3密を避けるために、地域のコミュニティ活動も減少しており、口コミ・紹介を通じた集患は今までと同じようにはいかなくなりますので、充実した医院ホームページを作りインターネットを通じて患者様に探していただけるようにするべきなのです。



⑤ 地方ならではの採用と人材育成

理学療法士は現状、主にハローワークからの採用と実習からの新卒採用に成功しておられます。経験による給与設定やキャリアアッププランの整備等も随時見直してセラピストのスキル教育費用の負担もされておられます。法人内での委員会活動を通じて、医院の運営における教育も実施。定着率も高く(これまでリハスタッフで辞職したのは1人)、地域一番の職場づくりを目指しておられます。



⑥ コロナ発生後、すぐに対策を開始し地域では慎重すぎるといわれるほどに実施

コロナ対策については、整形外科においても地域でレベル差があると実感しております。内田先生は感染対策について院内での感染対策委員会を設置し、待合室のレイアウト変更、スタッフによる検温チェック、マスク配布など、ホームページにも早々に告知されました。毎日、来院者(患者様、業者他)のチェックのためにスタッフを配置し、来院者の状態(発熱、体調など)を確認しながら、安全安心を提供しておられます。

最初は「やりすぎではないか」との声もあったようですが、今では「安心して来院できる」との声もあり新規の患者さんも増え、再診患者さんも多数、来院しておられます。今後は、自動精算機やサーモカメラ、予約システムなどのIT化を進めることで、万全な体制へと近づけておられます。



地域で発展し続けられる整形外科医院を創るために



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部 整形外科チーム
中右 有美

お忙しい中、レポートをお読みいただきまして、誠にありがとうございます。このコロナ渦の中でも、地域で発展し続けられる整形外科医院を創るために更に詳しく勉強したいといった、先生のような意欲ある経営者様を対象に、今回特別にWEB開催のセミナーをご用意いたしました。誌面でも登場してくださった、内田整形外科医院 内田氏をゲスト講師として特別登壇いただきます。理想論・机上の空論ではなく、実際の現場の成功事例、そこから導かれたルールが盛り込まれた内容です。すから、全ての先生のお役に立てると思っております。

セミナー当日の内容一部紹介

迅速に経営判断していただくために、
これからの内容を全てセミナーで公開いたします。

- ・ 地方地方で、PT9人が定着して、リハビリを拡大、売上を年々増やす方法
- ・ 積極採用、設備投資、WEB投資など、毎年投資を続け、時流に適應しながら拡大してきた実話ストーリー
- ・ ポストコロナに向けた効率化、IT化に向けた最新の対策事例
- ・ 業績を上げる前にやるべき経営計画・事業計画の作成
- ・ 経営戦略、広報、総務、教育、研修、企画などを部署・チーム・委員会で運営する方法
- ・ 経営理念をベースとした行動指針の作り方
- ・ 理念、クレドを通じた職員との共通言語づくり
- ・ 職員が自発的に運営に参加するコツと具体的な運営事例
- ・ 医療人の前に社会人としての基礎を育成するためのポイント
- ・ 複数の職種を束ねていく人財マネジメント、組織作り
- ・ キャリアアップに連動した評価基準づくり
- ・ レセプト枚数と連動する人財採用と教育方法
- ・ 受付、リハ助手こそ効率化の要!ポストコロナに向けた受付、リハ助手の役割の変化
- ・ withコロナでも患者数が増え続ける集患方法
- ・ 院長とリーダーが数値で話すために最低限必要な管理シート帳票
- ・ コロナだからこそ重要性が増しているWEBマーケティング・ホームページ作り
- ・ 患者様の動向を捉えるアンケート用紙や取組事例
- ・ 確実に再診を促し、治療完了まで継続して通院していただく方法
- ・ 理学療法士を採用するまえに準備しておくべきこと
- ・ 理学療法士の採用方法と求人出し方
- ・ 採用専門サイトの立ち上げ方法と具体的な採用事例
- ・ 理学療法士の育成方法
- ・ 理学療法士の管理職育成と定着のコツ
- ・ 理学療法士のキャンセル率を管理する方法
- ・ 運動器リハ立ち上げマニュアル
- ・ 理学療法士採用マニュアル
- ・ 短時間通所リハビリ立ち上げマニュアル

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 整形外科チームのご紹介

整形外科医院に特化したコンサルティングチームです。院長や理事長の理念・ビジョンの実現を目指して、医療経営をサポートさせていただきます。整形外科チームには現場経験がある理学療法士2名、作業療法士1名と30年以上の経験を持つコンサルタント、集患や診療効率化による業績アップの実績があるメンバーが在籍しております。財務分析、運動器リハビリ・通所/訪問リハビリ開設、集患・診療効率化、人材マネジメント・組織活性化、評価制度構築、セラピストの採用・教育、職員への接遇研修など幅広く活動しております。

人口10万人 地方での整形外科クリニック経営成功事例セミナー

オンライン
受講

2020年10月4日(日)・10月18日(日)・11月1日(日)・11月22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 | <h3>2020年コロナで幕開けた整形外科業界の現状と対策</h3>  <p>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 整形外科チーム</p> <p>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、人材育成の重要性を感じ、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。</p> <p>中右 有美</p> |
| 特別ゲスト 講演 第2講座 | <h3>運動器リハビリ、デイケアに参入し、 地域一番レベルのクリニックに成長した整形外科医院の軌跡</h3>  <p>内田整形外科医院 院長</p> <p>岡山県津山市にて、継承開業。有床から無床に切り替え、運動器リハ中心のクリニックに特化したことで、1日に200名来院するまでに成長し、延べ患者人数は月4800人となる。現在は、通所リハといった介護領域にも取り組みながら、PTの増員やITによる診療効率化を進め、地域にかかせない医院として成長を続けている。</p> <p>内田 恭輔氏</p> |
| 第3講座 | <h3>50法人の会員企業から導き出した地方で成功する方法</h3>  <p>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 整形外科チーム</p> <p>札幌医科大学を卒業後、急性期~回復期脳神経外科病院に勤務。現場での臨床や指導経験に加え、大学院での研究、学会発表等幅広い経験を持つ。船井総研入社後は、臨床経験をもとにした業績向上、医療の質向上のために、コンサルティングを実施している。</p> <p>今 勝彦</p> <hr/>  <p>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 整形外科チーム</p> <p>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、人材育成の重要性を感じ、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。</p> <p>中右 有美</p> |
| 第4講座 | <h3>本日のまとめ</h3>  <p>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</p> <p>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。</p> <p>浜崎 允彦</p> |

新型コロナウイ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。

お申し込み方法



WEBから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。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/064401>



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。

人口10万人 地方での整形外科クリニック経営成功事例セミナー

お問合せNo. S064401

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年 **10月4日(日)** **お申込期限:9月30日(水)**

2020年 **10月18日(日)** **お申込期限:10月14日(水)**

2020年 **11月1日(日)** **お申込期限:10月28日(水)**

2020年 **11月22日(日)** **お申込期限:11月18日(水)**

開催時間

13:00

▼
16:30

ログイン開始
12:30より

本講座はオンライン受講となっております。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。

●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。

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.064401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
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:指田 ●内容に関するお問合せ:中右

検

お申込みはこちらからお願いいたします

10月4日(日) オンライン

申込締切日9月30日(水)

10月18日(日) オンライン

申込締切日10月14日(水)

11月1日(日) オンライン

申込締切日10月28日(水)

11月22日(日) オンライン

申込締切日11月18日(水)

