

医療経営レポート2020

診療報酬以外の収益をつくるヒントが3分でわかる!!

リハビリを強化したかった整形外科医の次の一手

保険のリハビリで物足りない患者へサービス付加

自費リハビリ

医師の稼働ほぼゼロ

達成

月売上

300万

理学療法士 1 名でもできる

空きスペース活用からの成功レポートは中面へ

自費の「予防」～「自立支援」をセラピストのみで実現！
報酬改定を見据えたりハビリの時流と成功への秘訣！

秘訣 1 利用対象は保険内で満足できない方に限定

秘訣 2 数値意識が高いセラピストに育てる管理手法

秘訣 3 利用満足度を高めるリハビリ内容の構築



スペシャルインタビュー！

医療法人社団 亀井整形外科医院
理事長 亀井 滋 氏

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

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

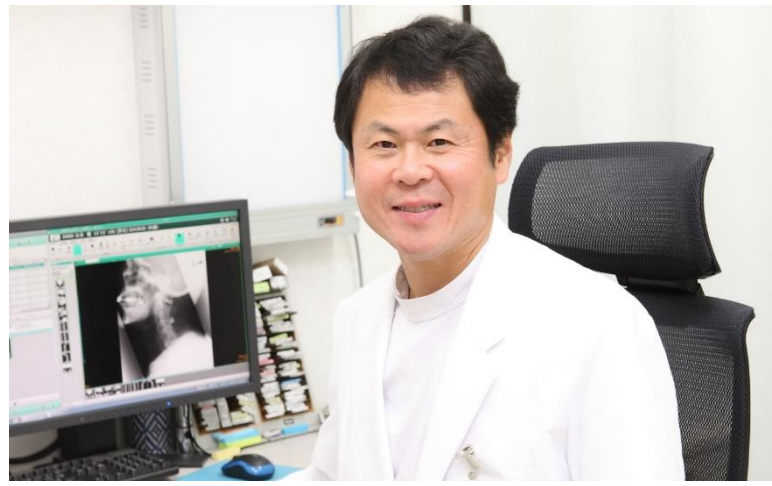
内容に関するお問い合わせ：久積
申し込みに関するお問い合わせ：指田

セミナーNO. S065092

【webセミナー】自費リハビリ新規参入セミナー

【ご紹介】

医学部卒業後、大学病院や公立・私立病院の勤務を経た後に、2000年に亀井整形外科医院を設立。兵庫県尼崎市で整形外科患者を中心に診療しリハビリにも力を入れた医院として患者からの信頼も厚い。



医療法人社団 亀井整形外科医院
理事長 亀井 滋 氏

【亀井医師にQ & A】

Q 1. なぜ、自費事業をはじめられたのですか？

A 1. 社会保障の中ではリハビリができる時間が短くなり、患者さんから「もっとリハビリしたい」と言われることが増えたからです。あとは、介護もやってきたし自費は周りが誰もやってなかったので「おもしろいな！」と思ったからです（笑）

Q 2. はじめてみて実際どうですか？

A 2. 収益以上に大きな効果が3つあると感じます。

- ①効果的なリハビリができて患者さんの満足度がアップしました。
- ②デイや訪問でフォローする長く付き合う体制ができました。
- ③スタッフの役職ややりがいを作りながら生産性も上がりました。

Q 3. 自費収益を増やしたい方に助言はありますか？

A 3. 医師として多忙な中、自分でやらなくて良いのは楽です。スタッフが良いサービスを行っていれば上手いくと思います。

なぜ、整形外科医が自費リハビリをはじめたのか

亀井整形外科医院は兵庫県尼崎市で整形外科の外来診療を行う開業20年のクリニックです。駅から15分と立地はイマイチですが地域を支え続け患者から信頼されています。

これまで、高齢化が進む地域柄、デイや訪問といった介護事業も行いスタッフを増員してきました。



医院の強みとしてリハビリを強化するため、理学療法士は常勤で6名体制。2名は介護事業を経験させるローテーション制ですが、最近**介護の業績が伸び悩んで**いました。主にはデイサービスですが、理由は介護報酬が下がってきた中で人件費が高くなってしまうこと。収益も良かった頃と比べると・・・正直、黒字を保つのがやっとです。「リハビリは充実させたいがこれ以上は・・・」という状況。

そして、整形外科は横ばいでも、法人の**成長鈍化は明らか**でした。「このままで良いのか・・・」



「リハビリを活かしたもので、何かチャレンジできないか・・・」
「自分（医師）が関わらなくても良いものはないか・・・」

そこで、インターネットで探していて目に留まったのは
「**自費リハビリ事業**」でした。

「リハビリはウチの強みだしこれだ！！」

院内へポスターを掲示したところすぐに利用希望が出ました。
「これはいける！！」と確信。



ところが・・・現実は厳しかった。

申込は2名だけ。すぐに自然消滅。

理学療法士になぜ増えないか聞いてみると

「**自費は無理ですよ**」と、なんともあっさり言っただけの始末。

「本当にダメなのか？」

諦められない気持ちから事例を探していたところ船井総研のセミナーを知りました。

ゲストの話を聴いて思います。「成功事例はあるし理学療法士がいる点は同じだ。やっぱり自費にチャレンジしたい！！」

そこで、まずはなぜ失敗したのかと理由を調べていくと、
原因は明確でした。

「対象を保険利用者と同時に考えていた・・・」

医療や介護のように制度事業の集客は開店・開業すればある程度集まります。1、2割の自己負担なのでリハビリを勧めれば「わかりました、お願いします」と、大抵なりました。

自費は保険と同じようにやっているとダメだと気付きました。

自身で自費リハビリを再開するために決めた条件は2つ、

1. 私（医師）は診察に集中したい

2. 失敗のリスクは低くしたい

そこで、自院とデイの空いている時間・スペースを使い理学療法士は採用しないことにしました。集患は成功企業を真似てホームページ主体に変更、後遺症が残り介護保険の対象になりやすい脳梗塞患者向けに**対象者を絞り込み**ました。

集客のポイントはシンプルです。既にリハビリを受けているか、

リハビリが不足、満足していない方に限定

こうしたことで2名だった利用者が急増しました。

「自費でもリハビリしたい人がいるんですね」と、

理学療法士は驚きと嬉々とした表情に変わりました。



実績が出来てくるとケアマネからの紹介も増えました。
その多くが**保険内のリハビリ**だけでは量が足りないと感じている方、そして**介護認定を受けられない方**です。
実際、FIM(機能的自立度評価)が満点に近い方でも、指先の細かいことなど生活上不便と感じている方は利用しています。

利用者が増えたことで2019年10月には専用店舗を構えました。腰痛や股関節痛といった疼痛患者向けの予防・改善の**自費リハビリ**を行うピラティススタジオを併設し、今年6月には**自費のみで月売上300万**を達成するなど順調です。

スタートの2名体制から現在は4名に増員し教育に注力。
「スタッフの給料を上げたい」その思いから現場へ権限移譲し、時にはグツと堪えていることも。

スタッフは期待に応えていて、グループ内の医院や介護事業に比べ一人当たりの**生産性が20%を超えて**きました。

医師の稼働がほぼゼロ！現場が主役！

自費リハビリをはじめる前に抑えておきたいこと

ゲストのように、多忙な医師がほとんど関与することなく、1～2名の理学療法士・作業療法士（以下、セラピスト）で進めていくには、制度、取り組み方、順序、そして関わるスタッフやツール、仕組み作りまで、ほんのちよつとのことなのですが、理解・実践することによる差は歴然です。これは本来有料セミナーでお伝えする内容ですが、はじめる時のポイントをいくつかご紹介したいと思います。

ポイントは大きく5つあります。

1 『リハビリ』の専門特化

リハビリの専門店化として店舗や広告をつくるということです。整形外科は整形外科医師が主役ですが、自費リハビリではセラピストが主役です。

「医師がいないと利用者は来ないと思うよ」

そんな声も聞こえてきそうですが、事例を紹介しましょう。

亀井氏が運営する自費リハビリ施設は医師が指示書・

意見書を出していません。初期の対応やリハビリの計画も全てセラピストが行っております。

それでも利用者は毎月増えています。

なんとなく自費リハビリをはじめた2017年は2名しか集まらず自然消滅でしたが、今回は専用ホームページを作り、60m²程の広さでセラピストを主役にしたリハビリ専門施設と打ち出したことで利用が急増しています

なぜ、こうも差が出ているのか、その答えは専門性を突き詰めていったことにあります。

専門性の高いホームページやチラシ、コンセプト作り、利用者の絞り込み、スタッフの対応・知識、等。

そして、亀井氏のように脳梗塞を含めた脳卒中の方を対象を絞り込むのは有効的です。

後遺症が残りやすく、保険制度内では求めている結果までリハビリが受けられないのが現状です。「リハビリ難民」という言葉もある程多くの市場で資源は不足しています。

実際、利用者の多くは「整形の外来リハビリや介護保険のデイ・訪問では時間が足りない」、「もっとリハビリしたい」と、介護保険サービスを併用しています。

2 活躍できる人材と仕組化

技術・知識が優れたセラピストが必ずしも自費リハビリでも活躍できるとは限りません。

最も重要はスキルは利用者とのコミュニケーションです。医師でいうと問診にあたる部分ですが、ヒアリングでいかに引き出せるかで利用が決まると言っても過言ではありません。

まずはこちら、生のデータをご覧ください。

これはベテランセラピストが口頭説明を中心に利用を勧めていた頃と、資料（ツール）を使用した後の比較です。

	モニター数	成約数	成約率
ツール使用前	13	4	31%
ツール使用後	13	8	62%

問い合わせ・利用者内訳の抜粋

実際の使用ツール



資料（ツール）を使い始めた後、成約率が倍になっているのがわかります。

自費リハビリを利用してもらうには、退院後や外来リハビリ終了後の生活について悩みを聞き、保険制度との違いを説明することまで行い必要性を伝えます。

セラピストの経験や勘に頼る独自の方法ではなく、資料など工夫することで誰でも、ベテラン以外でも活躍できるチャンスが生まれます。

3 金額設定と効果の出し方

「自費の金額設定はいくらにすれば良いか」

「金額に見合った効果を出せるのか？」

これまでは診療報酬で金額が決まっていたので、考えることが少なかったかもしれません。しかし自費となれば金額を設定しなければなりません。

事例でご紹介した亀井整形外科医院での金額設定をご覧ください。

保険と自費の比較

	運動器リハビリ(I)	訪問リハビリ	自費リハビリ
20分	1,800円	3,180円	2,866円
60分	5,400円+α	8,586円	(8,600円)

外来や訪問は保険適用のため、患者の自己負担は1～3割となりますが、自費は訪問と同等の金額設定になっています。

提供している側は同程度の収益ですが、利用側は自己負担が増えている分、効果に対してシビアになります。

保険の時以上にリハビリの結果が求められるといっても過言ではないでしょう。

ポイントは、「運動習慣化の管理」を徹底することです。ツールを作り、患者が徹底して取り組めるポイント制も導入した仕組作りです。

セラピストが仕組みを導入した結果、一人当たり10万円以上も支払額が増えたのです。

そして、コロナ禍でもLINEなど手軽に使えるコミュニケーションツールを使って徹底した施設は業績が伸びました。



利用者管理ツールの一部



4 病院・介護事業所の共感

ゲストの亀井氏も経験した、「自費は無理ですよ」、

正確には「無理（だと思う）」と言っているのです。
周りを見ても同じような施設は滅多にありません。
ということは、知識がない＝知らないのです。

そこで有効なのが**モニター会（内覧会）**です。

医療・介護関係の方々へ
事業を説明し、共感を得て、
**「誰向けに、何をするのか」を
具体的に理解**してもらいます。
結果、開催後は紹介をいただき
きやすくなります。



ゲストの亀井氏も不定期で
開催していますが、多い時は
100名を超えることもあります。

実際の使用ツール



そして **5** つ目は最も重要なこと です。

しかし、これはこの後ご案内する限定イベントに参加いた
だけた方だけに、そっとお伝えしたいと思います。

成功への具体的ノウハウを事例と共に限定公開！

限定**30**社 【webセミナー】

自費リハビリ新規参入セミナー

開催日時

2020年**11**月**1**日(日) 10:00-12:00

11月**12**日(木)・**19**日(木)・**26**日(木) 13:00-15:00

熱心な医療経営者様へ特別なご案内

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した具体的な取り組みは、意欲のある医療経営者様であれば実現できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違えると、魅力的な事業でも残念ながら成功には至りません。

最短で事業を成功させるには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。そうすれば、社会性が高く、かつ社員の長期雇用や働きがいも創出できる事業の柱を構築することができます。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した医療法人社団亀井整形外科医院の亀井滋氏をお招きし、**立ち上げにおける思いから最新の取り組みについてご披露いただきます。**

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ実践レベルのものばかりです。たった半日で「自費リハビリ」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーでお伝えする予定の内容をほんの一部ご紹介しますと・・・

セミナーでご紹介する内容の一部です

- 1、なぜ、ここまでニーズが高いのか？リハビリ難民の実態とこれから！
- 2、徹底分析！コロナ禍でも伸びている自費リハビリ施設は何故利用者が絶えないのか？
- 3、医療の進歩で増える寝たきり患者！自費リハビリの社会的な必要性和実情！
- 4、「自費リハビリ」への参入に適した法人はこれだ！
- 5、ズバリ自費リハビリを開始してからの売上推移を公開！
- 6、自費リハビリの成功と失敗の舞台裏を公開！
- 7、患者が殺到！利用者を獲得できた秘訣とは？
- 8、なぜ、利用患者の70～80%が継続するのか？
- 9、天候に左右されず、高利用回数を担保できるサービスメニューとは？
- 10、サービスメニューの決定。そのポイントを公開！
- 11、何を準備すればいいのか？人員体制は？自費リハビリの開始手順！
- 12、自費リハビリの成立するエリア・商圈とは？
- 13、利用者を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 14、ウェブ集客を成功させる自費リハビリ専門ホームページ作成のポイント！
- 15、ウェブマーケティングで一番化するために実施すべきこと！
- 16、訪問営業でガンガン集客する秘密の手法！素人でもできるトーク術を大公開！
- 17、医療機関との連携構築のための訪問営業の具体的手法
- 18、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！新規参入における差別化のポイント！
- 19、これさえあればすぐに始められる！実践ツールを紹介！
- 20、利用者がお金を払ってでも利用したいリハビリとは？
- 21、リハビリプログラムの料金設定とそのポイント
- 22、マンツーマンで徹底的に改善させるリハビリプログラムの作り方
- 23、問い合わせからの利用率が6割以上！電話対応から面談の流れとポイント
- 24、利用者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、患者の不安や心配を解消するリハビリプログラムの見せ方
- 26、患者のやる気を継続！自宅でもできるリハビリプログラムとは？
- 27、自費サービスを上手に提案する！ヒアリングのポイントとツール公開？
- 28、長く利用してもらうための利用者本人・家族との付き合い方
- 29、これは絶対に避けない！自費リハビリ参入の失敗事例！
- 30、PT・OT・STがドンドン集まる！専門職をスムーズに採用する方法とは？
- 31、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！自費リハビリの魅力
- 32、伸びている会社が行っている会議と進め方
- 33、専門職採用媒体の上手な活用方法
- 34、離職率ゼロ！社員が辞めない自費リハビリ3つのポイント
- 35、相談対応はスピーディに！相談から利用開始までの具体的ステップ！
- 36、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
- 37、自費リハビリにおいて経営者がチェックしなければならないポイント
- 38、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 39、自費リハビリに必要な初期投資と月々のコスト
- 40、医院から自費リハビリに参入した経営者の成功ポイント

いかがでしょうか。このような自費リハビリの参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、2時間かけて、たっぷりとお伝えします。

オンライン開催ですが、疑問に感じることはその場でご質問いただけます。

また、**個別の無料相談もセミナー特典としてセット**にしていますので、**皆様の状況に応じた自費リハビリ開始の段取りを具体的に落とし込む**ことができます。

そして今回は、**自費リハビリ事業としては初の「医師」による特別講座**となります。なぜこの自費リハビリをはじめようと思ったのか、はじめてみて実際はどうか、等々聴講できます。

保険点数が上がらない中、「自費リハビリ」は時流に乗った注目ビジネスであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“大人数のオンラインセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。

大変貴重な講演となりますので、是非、**医療経営者の方がご参加ください。**

さて、気になるセミナーへの投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。

一般の方でも、1名様わずか11,000円（税込）です。

近隣の競合が取り組んでいない新しい取り組みを知る絶好の機会です。

ただし、ご用意できる席数は各開催日で限定30名様とさせていただきます。

追加開催の予定はございませんのでお早目にお申し込みください。

また、本セミナーでは自費事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。

事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいれば**ご一緒に参加されることを強くお勧めします**。早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。また、セミナー内にはコンサルティングで実用している資料も閲覧できますので必見です。

たった2時間のセミナーを活用して自費サービスで収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにしてチャンスを逃してしまうのか・・・

どうぞ、**この機会をお見逃しなくご参加ください。**

当日お会いできるのを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
シニアライフチーム
チーフコンサルタント

久積 史弥

【webセミナー】自費リハビリ新規参入セミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	2021年医療介護業界の市場 動向予測と描くべき事業計画	株式会社 船井総合研究所 シニアライフチーム リーダー 今村 大樹
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 医師として 自費リハビリ事業を立ち上げた理由	医療法人社団 亀井整形外科医院 理事長 亀井 滋 氏
第三講座	自費リハビリ事業参入の 具体的手法	株式会社 船井総合研究所 シニアライフチーム チーフコンサルタント 久積 史弥
第四講座	明日から実践いただきたいこと	株式会社 船井総合研究所 シニアライフチーム リーダー 今村 大樹

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
スタッフ一同、心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。

開催要項

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。

日時・会場	開催日時	2020年 11月1日(日) — 10:00 ▶ 12:00 (ログイン開始9:30~)
	お申込み期限	2020年 11月12日(木) , 19日(木) , 26日(木) — 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始12:30~)
	11月1日(日) お申込期限:10月28日(水)	11月19日(木) お申込期限:11月15日(日)
	11月12日(木) お申込期限:11月8日(日)	11月26日(木) お申込期限:11月22日(日)

受講料	一般価格	税抜 10,000円(税込 11,000円) / 一名様
	会員価格	税抜 8,000円(税込 8,800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きます場合がございます。●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	右記、QRコードよりお申込みください。 クレジット決済、銀行振込が可能です。 受講票はWEB上でご確認ください。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、 右上検索窓お問い合わせNo.の数字6桁 065092を入力、検索ください。	↓ お申し込みはコチラのQRコードから ↓
		11月1日(日)オンライン お申込み締切日:10月28日(水) 11月12日(木)オンライ お申込み締切日:11月8日(日) 11月19日(木)オンライン お申込み締切日:11月15日(日) 11月26日(木)オンライン お申込み締切日:11月22日(日) 

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: 指田 ●内容に関するお問合せ: 久積	自費リハビリセミナー 065092
		検索