

整形外科クリニック採用・教育セミナー

講演内容&スケジュール

オンライン開催

ご都合の良い開催日を選択して、Web受講が可能です

2023年 2月26日(日) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)	3月4日(土) 15:30~18:00 (ログイン開始15:00~)	3月12日(日) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)	3月18日(土) 15:30~18:00 (ログイン開始15:00~)
お申込み期限 2月22日(水)	お申込み期限 2月28日(火)	お申込み期限 3月8日(水)	お申込み期限 3月14日(火)

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

講座	講座の内容
第1講座	整形外科クリニックの内部環境の最前線 整形外科クリニックは、この10年間で運動器リハビリの導入に伴い、安定成長してきましたが、労働人口の減少・労働環境および価値観の変化を背景として、“ひと”の課題を抱えることが非常に多くなりました。現在起きている課題を“ひと”に焦点を当てて解説いたします。 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム リーダー 先森 仁
ゲスト講師 第2講座	スタッフとの“共育”で築きあげた、幸せの波紋を広げる経営 ~開院30年目の挑戦~ クリニックの風土・雰囲気を変えるために継承3年間で起こした変化を、継承後のストーリー・スタッフのインタビューを交えた講座を提供します。松村先生の継承3年間の葛藤や悩み、そして、スタッフさんとの“共育”で築いたクリニックの成長過程についてお話いただきます。 医療法人モンキーボッド 理事長 松村 成毅 氏
第3講座	整形外科クリニックにおける採用・教育について 整形外科クリニックの課題となりつつある「採用・教育」を中心に事例を交えて今後の取り組みについてお伝えいたします。採用については、応募→面接→内定までの各フェーズにおけるポイントを解説し、教育については、業務のやり方だけでなく、医院で活躍し定着できるスタッフへの育成について解説いたします。 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム リーダー 先森 仁
第4講座	本日のまとめ セミナーのまとめ 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム リーダー 先森 仁

お申込み方法



TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

Webからお申込みいただけます!

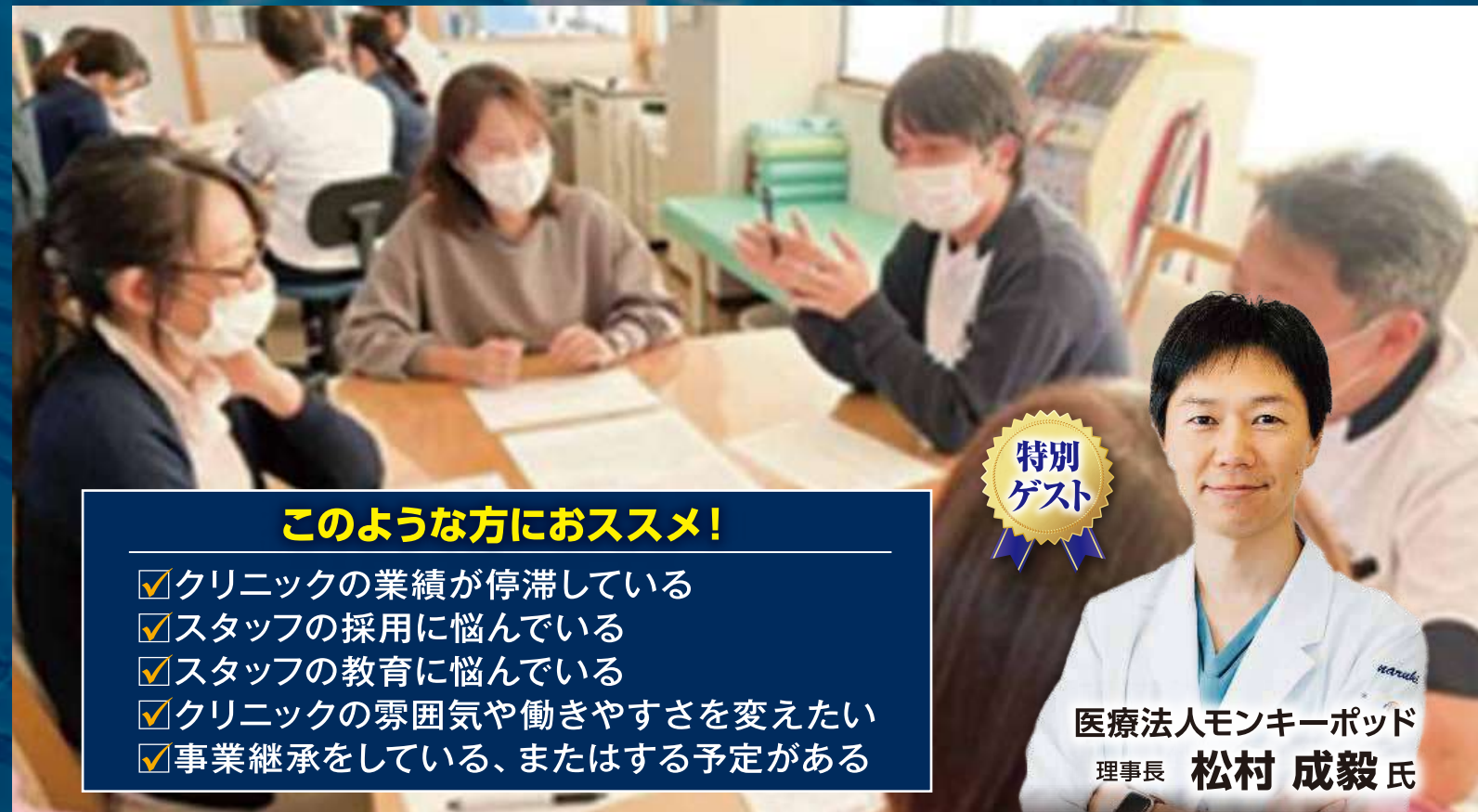
右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/096016>
 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。



整形外科クリニック採用・教育セミナー ~スタッフの“定着・活躍”がクリニックの“成長”に繋がる~

Web開催
スマホからの参加もOK!

スタッフ30人組織の壁を突破する採用・教育セミナー



このような方におススメ!

- ✓クリニックの業績が停滞している
- ✓スタッフの採用に悩んでいる
- ✓スタッフの教育に悩んでいる
- ✓クリニックの雰囲気や働きやすさを変えたい
- ✓事業継承をしている、またはする予定がある

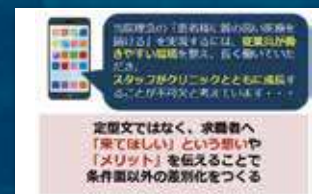
特別
ゲスト

医療法人モンキーボッド
理事長 **松村 成毅 氏**

セミナー内容の一部をご紹介します!



モデル医院の
実践事例



応募者が1月で10名以上を
実現する採用対策



活躍・定着できる
スタッフ教育

3分で読めて
先生方の参考に
なる内容は
中のページへ

Web開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能! ※全日程同内容での開催となりますので、ご都合の良い日程をお選びください。

2023年 2月26日(日) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)	3月4日(土) 15:30~18:00 (ログイン開始15:00~)	3月12日(日) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)	3月18日(土) 15:30~18:00 (ログイン開始15:00~)
---	---	--	--

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様にご心よりお見舞い申し上げます。

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

整形外科クリニック採用・教育セミナー

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S096016

Webからお申込みいただけます。(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.」を入力ください。)→ **096016**

スマホの方は
こちらから
お申込み
ください!



今後の整形外科クリニックの成長のポイントのひとつに スタッフが**定着・活躍**できるための「採用」と「教育」があります



医療法人モンキーポッドのご紹介

愛知県一宮市に1990年2月開院。2019年4月に現院長の松村先生が副院長就任し、院内の改革を進める。2020年12月に法人化を行い、「医療法人モンキーポッド」へ、松村先生が理事長に就任。「いつまでも自分の足で歩くために」をミッションに、地域のみなさまのQOLの維持・向上に取り組む。

継承3年で
診療日数週5.5→4.5日変更も
・レセプト枚数170%増
・2022年の離職者ゼロ

2021年 仕組み作りと飛躍の契機

【就労環境の整備】

- ・「風通しの良い環境」を意識した医院改装
- ・就業規則、就業時間の見直しによる業務環境の安全性担保
- ・スタッフさんの働きやすさのため、診療日を週5.5日→4.5日へ

【第二領域の強化で意思疎通を促進】

- ・スタッフ主導で月1度の会議を開催
- ・委員会の発足による業務付加の分配と効率化

2022年
すべての人が成長できて
幸せを感じられるクリニックづくりへ

【組織体制の強化】

- ・世代交代を視野に入れ、右腕育成を開始
- ・会議体を部門別から全体会議に変更し、より強固な組織体制へ

【採用フローの構築】

- ・採用面接へのスタッフの参加
- ・スタッフ主導による求職者向けの情報提供
- ・入職者オリエンテーションの充実

【教育体制の構築】

- ・業務スキルの整備をチェック体制の構築
- ・資格取得によるスキルアップの推進
- ・勉強会と症例発表によるPTの早期戦力化
- ・自費サービスへのチャレンジ

2019年 継承後の希望も泥沼へ…

- ・Google口コミで平均★1つの状態からのスタート…
- ・スタッフの課題が山積み…
- ・ミッション、ビジョンを立てて所信表明やスタッフ共有をおこなうも、共感を得られず…
- ・スタッフの退職が増え、受付5名→1名、看護師4名→0名の時期も…

2020年 コロナによる焦りと地固め

- ・多くの反発を受けるも、他院見学にて情報収集
- ・新型コロナウイルスまん延による売上の低下
- ・周囲への不信感が生まれるも、自らが周囲への感謝を示し、好転
- ・初の経営方針発表会の開催
- ・順番制で対応していた運動器リハビリを予約制へ転換



継承後のクリニックが変わったポイントを ゲスト講師の松村先生に解説していただきます

Q: 継承後のクリニックを変革した際、変わり始めたきっかけは何ですか?

A: 「クリニックを変える」「他人を変える」ことに、はじめは必死になっていたため、周囲と上手くいかないことがありました。そこから、自分の考え方を換え、周囲の感謝を伝え、自分の想いやクリニックの経営理念を伝え続けたことで変化が現れました。

Q: 医院にマッチする方を採用する際、どんな準備をされていますか?

A: 応募者の中から選べる立場になるように、自院の内部環境をよくする努力を続けました。採用はすべてスタッフに一任していますが、スタッフに職場が目指す方向性が浸透し、良い雰囲気を発信できているため、応募者とのミスマッチが減ると同時に離職も減りました。

Q: スタッフと“共に育ち”成長できる環境づくりに大切な考え方は何ですか?

A: スタッフが自発的に動いてくれないなど嘆く前に、クリニックとして働きやすい安心・安全な環境を整え、労務と方針の曖昧さをなくすことでスタッフの安心・安全を守り、信頼関係を築いていくことがまずは大切だと考えます。

永続的な運営に向けて知っておくべき、採用・教育動向と紹介事例

採用

スタッフが退職しそうなので
欠員の補充をする

- ・どの職種も採用難へ
- ・余裕のない人員体制は退職⇔欠員補充の負のループ

- ・余剰人員での運営と余裕を持った採用計画
- ・「来てもらう」ための導線設計

- ・応募数を増大させる採用媒体のタイプ別活用法
- ・応募者増大のために、採用媒体で伝えるべき内容
- ・医院にマッチする人材を見分けるための面接対策と採用までのフロー



教育

業務は、やりながら
見て覚えてもらえば良い

- ・教育体制の充実に応募数増に必要
- ・持続的なスキル・キャリアアップがないと、数年で退職

- ・マニュアルや指導・業務体制の整備
- ・医院に“定着したいと思う動機付け”の設定

- ・即戦力化するためのマニュアル作成の進め方
- ・実績・やりがいを実感し、成長に繋げる教育方法・体制づくり



整形外科医院を経営されている方必見

いまメルマガが登録をすると…

整形外科経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!

全国100の
整形外科の業績
UPを実現した

Funai Soken

小冊子の内容一覧

効率化

患者満足度を上げる効率化マニュアル

- 効率化をする意義
- 効率化する必要性
- 医院の成長ステップ
- 効率化のためのチェックリスト
- アクション整理

運動器リハビリ

運動器リハビリ立ち上げマニュアル

- 運動器リハビリ立ち上げの前に
- 運動器リハビリに必要な環境・物品
- 申請・事務的手続き
- 運営に必要なツール
- 運動器リハビリの処方について
- 運動器リハビリの流れについて

時流予測

withコロナで勝ち残る経営者のための
2021年時流予測レポート

- 医療・介護・福祉の違いについて
- コロナ禍での変化
- 今後の展望やトピックスについて

クリニックとしてDXに対応するための
デジタル化戦略レポート

- 「DX」と「IT活用」の違い
- クリニックにおけるDXの現状
- デジタル化に対応するために取り組むべきこと

マネジメント

- 院長が取り組むべき
スタッフ向け20のチェックリスト
- スタッフ向け接遇セルフチェックシート
- 理学療法士採用マニュアル

全200ページ以上!

小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。



Funai Soken

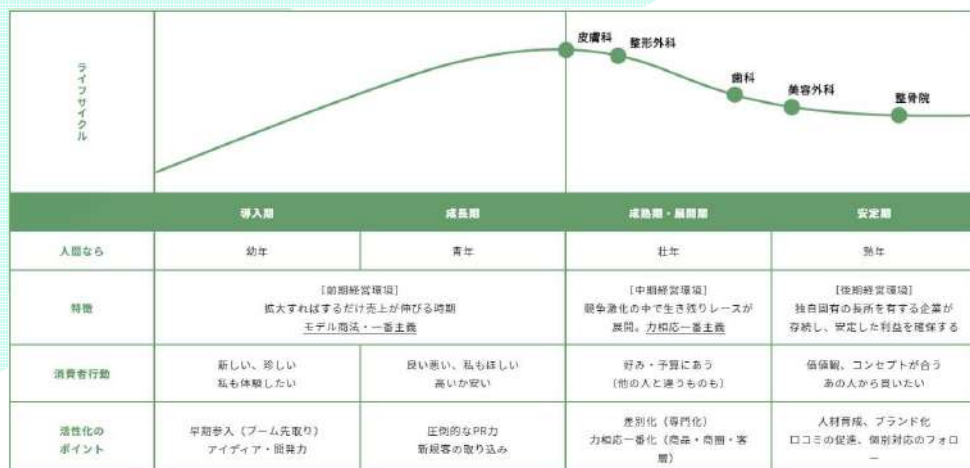
株式会社船井総合研究所

お問い合わせ:整形外科チーム 先森宛

h-sakimori@funaisoken.co.jp

激動の整形外科業界の今

右記のグラフに表されている通り、整形外科業界は患者様の数に対して医院の供給が多くなり、競争が激化してきています。皆様もご存じのとおり、整形外科医院数は6,000件を超えまだまだ増加傾向です。こうした激動の整形外科業界で生き残るためには、「差別化」を行う必要があります。



なぜここまで整形外科医院の業績アップに成功できたのか？

reason 1

整形外科特化
コンサルティングで
8年の歴史がある

船井総合研究所の整形外科特化コンサルティングには、8年の歴史があります。これまで全国数多くの整形外科医院のコンサルティングに携わり、成功した事例やうまくいかなかった事例などをすべて蓄積しています。変化の激しい現代において、過去に成功したことが現在通用するとは限りません。整形外科チームは、過去にとらわれずに常に最新動向を入手し、時流に沿った成功確率の高いノウハウを提供します。

reason 2

整形外科医院専門の
コンサルタント5名が全国の
整形外科医院をサポート

整形外科医院経営を専門としてコンサルティングしているメンバーが7名います。それぞれのコンサルタントが、集患、採用、組織作りなどの得意領域を持っており、その長所を生かして日々コンサルティングをおこなっています。

reason 3

業種・テーマ別専門の
コンサルタントが在籍！

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社です。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとしています。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ています。

経営に関する
無料相談はこちら！



船井総合研究所
病院・クリニック経営
専門HPはこちら！



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。

整形外科クリニック採用・教育セミナー

お問い合わせNo. S096016

開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2023年2月26日(日) 開始 13:00 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月22日(水)

2023年3月4日(土) 開始 15:30 終了 18:00 (ログイン開始15:00より)

お申込期限: 2月28日(火)

2023年3月12日(日) 開始 13:00 終了 15:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月8日(水)

2023年3月18日(土) 開始 15:30 終了 18:00 (ログイン開始15:00より)

お申込期限: 3月14日(火)

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。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研Web参加」で検索

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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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みに適用となります。

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)、右上検索窓にお問い合わせNo. 096016を入力、検索ください。

お問合せ



株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 藤野

●内容に関するお問合せ: 先森

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

2月26日(日) オンライン

申込締切日 2月22日(水)

3月4日(土) オンライン

申込締切日 2月28日(火)

3月12日(日) オンライン

申込締切日 3月8日(水)

3月18日(土) オンライン

申込締切日 3月14日(火)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

