

稼働率95% 現場が売り上げを作る整形外科の作り方セミナー

講座内容 & スケジュール

全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。

Web
開催

2023年 **4月2日**・**8日**・**22日**・**23日**

10:00～11:30
(ログイン開始9:30～)

16:00～17:30
(ログイン開始15:30～)

16:00～17:30
(ログイン開始15:30～)

10:00～11:30
(ログイン開始9:30～)

お申込み期限 3月29日(水)

お申込み期限 4月4日(火)

お申込み期限 4月18日(火)

お申込み期限 4月19日(水)

※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 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

船井総合研究所オンラインWebセミナー受講3つのメリット

merit 1 リモート参加OK



インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。

merit 2 移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ



今までのように往復時間を考慮すると市内でも半日仕事です。まして出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3 チャットで個別相談OK



講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

講座

内容

第1講座

整形外科クリニック業界のマネジメント現在地と院長が抱える課題

整形外科は他科目と比較して、医院で抱えるスタッフ数が多いため、スタッフマネジメントを行ってしまうと、診療負担もあいまって、経営について考える時間の余裕を失い、医院の成長が鈍化する傾向にあります。そこで、整形外科クリニック業界におけるマネジメントの現在地と先生方が陥りがちな状況と抱えがちな課題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2講座

現場が売り上げを作るためのポイント ～組織の生産性を高める幹部育成とスタッフマネジメント～

院長一人に負担が集中することなく、業務効率化の推進、権限移譲、リハビリ数値管理など現場スタッフ主体で生産性を上げる組織体制の作り方について事例をもとに解説させていただきます。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 整形外科チーム **小栗 陵太**



第3講座

まとめ講座

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 **小栗 陵太**



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/097083>



院長の現場管理ストレスを解放! リハ室が主体となって売上を作るクリニックへ

Web開催

スマホからの参加もOK!

リハビリ
稼働率
95%

PT
1人あたり
年間1,200万円

現場が売上を作る! 整形外科の作り方セミナー

理学療法士にもっと売上のことを考えて仕事をしてほしい

院長1人で管理をしない!
持続可能な組織体制作りへ

運営・マネジメント課題に携わった船井総合研究所の事例を凝縮!

「院長の現場管理のストレスを解放し、スタッフが売上を作るクリニックへ!」

- スタッフが中心となってリハビリの空き枠を無くしてフル稼働するシステム作り
- PT6名+リハビリ助手でリハビリ部門で毎月1,000万円売り上げる生産性管理
- 売上予算管理で院長を単位数や有休のストレスから解放する管理体制の構築

Web
開催

2023年 **4月2日**・**8日**・**22日**・**23日**

10:00～11:30
(ログイン開始9:30～)

16:00～17:30
(ログイン開始15:30～)

16:00～17:30
(ログイン開始15:30～)

10:00～11:30
(ログイン開始9:30～)

全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。

※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

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。

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

稼働率95% 現場が売り上げを作る整形外科の作り方セミナー お問い合わせNo.S097083

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

船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。) → **097083**

スタッフが協力して、高い生産性と売上をあげるクリニックの作り方とは

もう院長1人では頑張らない!

Web開催

スマホからも参加OK!

ご都合の良い日程をご選択ください

整形外科クリニックのステージ毎のマネジメント課題

運動器リハビリ 立ち上げ期

PT 1~2人

- ・少人数での成長
- ・個々の臨床能力に任せた稼働

運動器リハビリ 成長期

PT 3~6人以上

- ・人数増加による数値管理体制の未整備
- ・予約の取り方や治療方針のバラつき

運動器リハビリ 成熟期

PT 7人以上

- ・リーダー不在
- ・リーダーが現場寄りとなり、経営に目が向かない
- ・スタッフがリーダーについていけない

PT人数が増えていくと、院長がすべてを把握・管理するのは困難...

リハビリが生みだせる売上は実は大きい...

現場の生産性を
上げたい先生必見!

PT6名+リハビリ助手で現場で
毎月1,000万円売り上げる生産性管理

リハビリ室売上
(PT6名+物理療法)
1,030万円/月
※6か月平均値

40%

60%

診察室売上
1,470万円/月

クリニックの売上の40%をリハビリ室の稼働で担う、現場が稼ぐ仕組み作り!

生産性向上 事例①

A整形外科クリニック

リハ室
売上 月450万円 → 月600万円

増員せずに売上150万円アップ!

- ・1日単位数20単位未満
- ・キャンセル率未管理
- ・目標数値未設定

- ・主任育成
- ・目標生産性設定
- ・予約枠拡大と数値管理

稼働率アップ×生産性管理

生産性向上 事例②

B整形外科クリニック

月商1,600万円 → 2,500万円

リハ助手含め1人あたり95万円 → 110万円

- ・リハビリコスト管理不十分
- ・時間外業務の発生
- ・集患対策不十分

- ・主任育成
- ・コスト管理体制構築
- ・集患対策の実施

稼働率アップ×集患

セミナー当日お伝えする内容の一部をご紹介します!

整形外科クリニック業界の マネジメントの変化

- ・整形外科クリニックのマネジメント難易度が高い理由
- ・院長単独のマネジメントの限界
- ・起こりやすいマネジメント課題

クリニック全体で取り組む 取得単位を即時アップさせる 仕組み作り

- ・高生産を実現する運動器リハビリの仕組みとは
- ・目標数値と各部署の役割分担
- ・取り組み事例の解説

経営を安定化させる! リーダー選出・育成のポイント

- ・今後求めるべきリーダー像とは
- ・リーダー育成のポイント解説
- ・リーダーを中心に自律した組織への会議体制作り

院長1人で頑張らない! 現場での生産性管理のポイント

- ・現場での生産性管理の考え方とは
- ・生産性を加味して今後の戦略を考える
- ・具体的な生産性管理事例の解説

経営を加速させる! 主要スタッフへの 業務移譲のポイント

- ・主要スタッフの役割の作り方
- ・業務移譲の進め方
- ・業務移譲のポイント解説

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

- ✓ 今後の成長のために、もっとスタッフに協力して欲しい
- ✓ クリニックの生産性をもっと上げていきたい
- ✓ うまくいっているクリニックでは、どうやってマネジメントしているのか知りたい
- ✓ 優秀なスタッフが辞めない、働き甲斐のある職場環境をつくりたい
- ✓ 今後のクリニック運営について、じっくり考える時間が欲しい



長く続く医院経営のために



株式会社
船井総合研究所
医療支援部
整形外科チーム
小栗 陵太

運動器リハビリの仕組み作りや、現場の生産性管理についてはわかったけれども、まだ院長先生が管理せざるを得ない現場が多く見受けられます。スタッフが中心になって生産性を意識し、管理ができると、院長先生は診療と経営に集中する環境が整います。これから運動器リハビリの導入を検討されている先生や、増員を検討されている先生にとっても成功ノウハウとして取り入れていただける内容となっておりますので、是非ご参加いただければと存じます。当日皆様からの参加を心よりお待ちしております。

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

整形外科業界

2023年時流予測レポート

- 2023年の整形外科クリニックの経営テーマ
- ポストコロナに向けて取り組むべき施策
- プレ2024改定に向けて取り組むべき施策

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

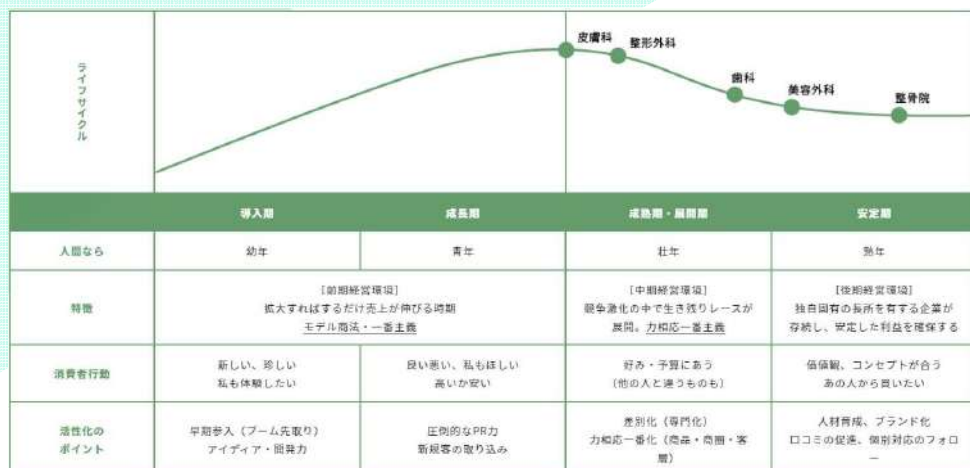
株式会社船井総合研究所

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。

稼働率95% 現場が売り上げを作る整形外科の作り方セミナー

お問い合わせNo. S097083

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4月2日(日)

開始 10:00 終了 11:30

(ログイン開始 9:30より)

お申込期限: 3月29日(水)

2023年4月8日(土)

開始 16:00 終了 17:30

(ログイン開始 15:30より)

お申込期限: 4月4日(火)

2023年4月22日(土)

開始 16:00 終了 17:30

(ログイン開始 15:30より)

お申込期限: 4月18日(火)

2023年4月23日(日)

開始 10:00 終了 11:30

(ログイン開始 9:30より)

お申込期限: 4月19日(水)

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 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. 097083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

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: 小栗

※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

4月2日(日) オンライン

申込締切日 3月29日(水)

4月8日(土) オンライン

申込締切日 4月4日(火)

4月22日(土) オンライン

申込締切日 4月18日(火)

4月23日(日) オンライン

申込締切日 4月19日(水)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

