

95%稼働率を実現する 運動器リハビリ強化セミナーのご案内

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。

2024年 7月27日(土) 16:00~17:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】 お申込み期日 7月23日(火)	2024年 7月28日(日) 10:00~11:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】 お申込み期日 7月24日(水)	2024年 7月28日(日) 16:00~17:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】 お申込み期日 7月24日(水)	2024年 8月3日(土) 16:00~17:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】 お申込み期日 7月30日(火)	2024年 8月4日(日) 10:00~11:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】 お申込み期日 7月31日(水)	2024年 8月4日(日) 16:00~17:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】 お申込み期日 7月31日(水)
--	--	--	---	---	---

【申込期限】・銀行振込み:開催日6日前まで ・クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます

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

●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。

講座内容

第1講座

整形外科クリニック業界の時流 ~今後の運動器リハビリの立ち位置について~

人口減少が進む中、整形外科診療所数は増加の一途をたどり、競争激化は避けられません。2024年の診療報酬改定の施行や運動器リハビリを併設するクリニック・Web集患に力を入れるクリニックが増加傾向にあることなど、整形外科クリニックを取り巻く環境は変化しつつあり、クリニックの発展のためには従来の経営法や運営法も時流に沿って変えていくことが求められます。本講座では、令和時代における整形外科クリニックの時流と運動器リハビリの役割の変化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 高橋 一生



第2講座

運動器リハビリの稼働率を95%まで上げる仕組みづくりのポイント

多くの整形外科クリニックの経営支援に携わってきた弊社には、運動器リハビリの稼働率95%、PT5名の年間売上6,000万を実現しているクリニックの事例が数多くございます。本講座では、生産性の高い運動器リハビリ体制を構築するための仕組みづくりのポイントから、稼働率を上げて、高生産のリハビリ運営を持続するために必要なWebマーケティングについて実際の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 高橋 一生

第3講座

本日のまとめ

本セミナーのまとめをお伝えします。

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 小栗 陵太



お申込み方法

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115917>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「115917」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



もっと早く知リたかった! 高稼働の秘訣を大公開!

運動器リハビリ

立ち上げて軌道に乗せる正攻法

稼働率 95% 年間売上 PT1人 当たり 1,200万円
取得単位数 400単位

こんなはずじゃなかった...。失敗しやすいクリニックの共通点

- ✓ 明確な目標設定をせずにリハビリを開始してしまった
- ✓ 立ち上げ後のスタッフ育成方法を決めていなかった
- ✓ 運動器リハビリの数値管理を行っていなかった
- ✓ リハビリ運営・仕組み作りをスタッフ任せにしていた

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2024年 7月27日(土) 16:00~17:30 【ログイン開始 開始時刻30分前~】	2024年 7月28日(日) 10:00~11:30 【ログイン開始 開始時刻30分前~】	2024年 7月28日(日) 16:00~17:30 【ログイン開始 開始時刻30分前~】	2024年 8月3日(土) 16:00~17:30 【ログイン開始 開始時刻30分前~】	2024年 8月4日(日) 10:00~11:30 【ログイン開始 開始時刻30分前~】	2024年 8月4日(日) 16:00~17:30 【ログイン開始 開始時刻30分前~】
---	---	---	--	--	--

スマホの方は
こちらから
お申込み
ください!



主催 95%稼働率を実現する運動器リハビリ強化セミナー



サステナブルな成長を一緒に実現しよう。

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

お問い合わせNo. S115917

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](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。) → 115917



オンライン開催

スマホからも参加OK!

ご都合の良い日時をご選択ください

高稼働&高生産性を実現する 運動器リハビリの仕組み作りを大解剖!

運動器リハビリを運営する上でよくお聞きするお悩み

- ✓ 運動器リハビリの目標設定をしておらず、売上があまり伸びてきていない
- ✓ リハビリ稼働率を上げるために様々な取り組みをしているが改善されない
- ✓ 高生産性のリハビリ運営を実現するための経営数値とその管理方法を知りたい
- ✓ 理学療法士の採用を検討しているが、良い人材を採用できるか不安
- ✓ スタッフに任せてきたリハビリ運営を、高稼働が実現する運営体制に変えたい



成功事例から学ぶ運動器リハビリを軌道に乗せる正攻法!

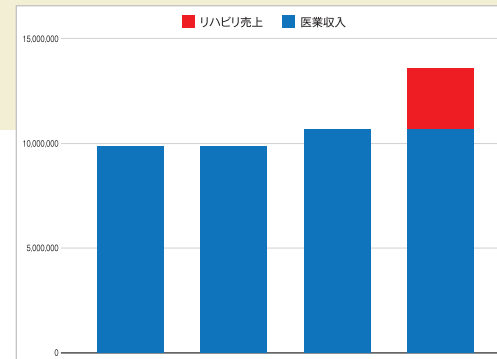
事例① A整形外科 PT0名→3名

運動器リハビリ立ち上げ初月で月商380万円増加!

PT1人当たりの売上:約100万円/月
月商:約980万円→約1,360万円

実施事項

- ・運動器リハビリ立ち上げに向けたPTの採用戦略
- ・リハビリ稼働のための徹底した数値管理
- ・院内全体でリハビリを推進するための組織作り



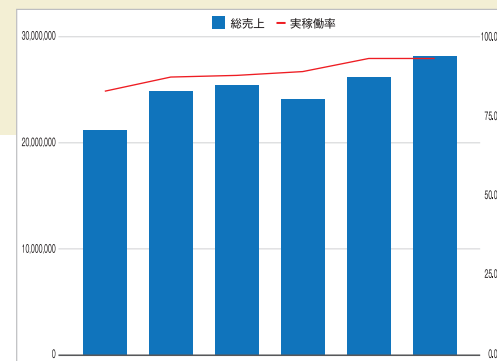
事例② B整形外科 PT5名

既存PTの稼働率アップで月商2,800万円突破!

稼働率:約83%→約96%
リハビリ室売上:約500万円/月

実施事項

- ・リハビリ2単位制から1単位制への移行
- ・生産性向上に向けた運動器リハビリの増枠
- ・接遇力強化によるキャンセル・離脱対策



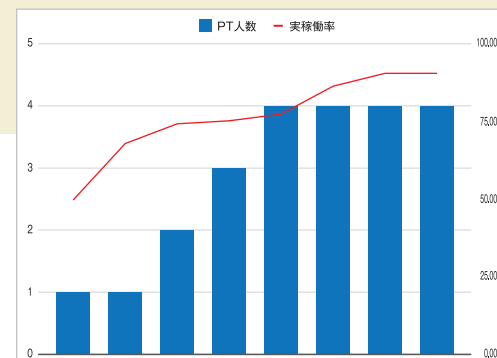
事例③ C整形外科 PT0名→4名

稼働率を上げながらPT増員、リハビリ売上約400万円/月実現!

稼働率:約90%
PT1人当たりの売上:約100万円/月

実施事項

- ・集患対策による運動器リハビリ処方数の増加
- ・医師・PTによる患者への通院指導
- ・稼働率向上に向けたリハビリの院内ルール作り



高稼働&高生産性を実現するための重要ポイントを解説!

①リハビリ売上を最大化するために知っておくべき売上計算式

運動器リハビリの稼働率が高いクリニックの多くは、毎日リハビリに関わる経営数値を集計・管理しています。経営数値を管理することは、目標売上の設定や自院の運動器リハビリの稼働率を上げるための取り組みを明確にすることにつながります。本セミナーでは、運動器リハビリの稼働率ならびに売上を上げるために把握すべき「リハビリ売上の計算式」について解説いたします。

②リハビリ体制を改善する上で直面しやすいトラブルや課題への対処法

運動器リハビリを立ち上げたものの、取得単位数が伸び悩んだり、思ったほど売上が伸びてこないといった先生方からのご相談を弊社は多く伺ってきました。本セミナーでは、これまで弊社が携わってきたクリニックが実際に直面した課題やトラブルの事例をもとに、運営改善を円滑に進めるための対処法について解説いたします。

③稼働率95%の運動器リハビリを実現しているクリニックの取り組み

運動器リハビリの稼働率が低いクリニックの特徴として、予約枠数に予約が埋まりきっていないことやキャンセルが多いことが挙げられます。本セミナーでは、リハビリ稼働率が低かったクリニックが稼働率を95%まで引き上げるために実施した予約の埋め方やキャンセルポリシーの運用方法、PTのコミュニケーション・接遇対策などの具体的な取り組み内容について解説いたします。

④高生産性のリハビリ体制継続に欠かせない集患対策

運動器リハビリを運営する過程で、先生がよく直面する課題の一つは、リハビリ処方数の不足による稼働率の低下です。高生産性のリハビリ体制を維持するためには、初診数を継続的に確保することが重要です。本セミナーでは、昨今の整形外科クリニックにおいて新規の来院患者を増やすために最も効果的なWeb集患の方法について解説いたします。

⑤自院に適した人材を獲得するための採用戦略

リハビリの売上を継続的に伸ばしていくためには、新たなPTの採用、PTの増員を進め、より多くのリハビリテーションを提供する体制を整えていくことが求められます。本セミナーでは、PT採用を進める上で明確にすべき自院に合った理想的な人物像の決め方と、リハビリ運営を円滑に進めるための人材採用のポイントについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 高橋より



株式会社船井総合研究所
高橋 一生

整形外科クリニックの業績を向上させるためには、高稼働・高生産性を実現する運動器リハビリの仕組み作りをすることがとても重要です。しかし、運動器リハビリの売上が期待したほど伸びない、スタッフにリハビリ運営を任せたが生産性が上がらない、という現場のお悩みを弊社は数多く伺ってきました。そこで弊社は、このようなリハビリに関するお悩みを解決し、稼働率・生産性を向上させるためのリハビリ体制の仕組み作りのノウハウが詰まったセミナーを企画いたしました。本セミナーでは、弊社がこれまで携わってきた数多くの運動器リハビリの事例をもとに、高稼働・高生産性を実現するための具体的な方法を余すところなくお伝えいたします。皆様のご参加を心よりお待ちしております。