

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 11月2日 (土) 16:00~17:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】	2024年 11月10日 (日) 10:00~11:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】	2024年 11月16日 (土) 16:00~17:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】	2024年 11月24日 (日) 10:00~11:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】
--	---	---	---

【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がございます

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。第1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 能美 元太郎

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。第2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 能美 元太郎

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 チーフコンサルタント 伊佐 常紀

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/119535>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「119535」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」と検索してご確認ください。※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。



稼働率95%は当たり前!?

大好評につき
第6弾!

なぜ稼働率 95% を達成できないのか、
その原因と対策を見つけませんか?

運動器リハビリを

立ち上げて失敗しない仕組みをつくる!

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

多くの運動器リハビリ立ち上げに携わる船井総合研究所だからわかる!

失敗しやすいクリニックの共通点

- ☑ 明確な目標設定がなく、数値管理も行っていなかった
- ☑ 立ち上げ後のスタッフ育成方法を決めていなかった
- ☑ リハビリ運営・仕組みづく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 11月2日 (土) 16:00~17:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】	2024年 11月10日 (日) 10:00~11:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】	2024年 11月16日 (土) 16:00~17:30 【ログイン開始:開始時刻30分前~】	2024年 11月24日 (日) 10:00~11:30 【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 サステナブルグロースカンパニーをもっと。 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 お問い合わせNo. S119535

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。) → **119535**



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づくりを大解剖!

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さまざま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!

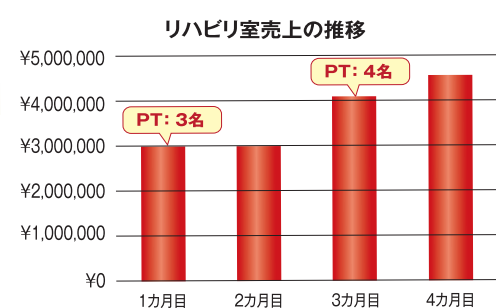
事例① A整形外科 PT0名→4名

「運動器リハビリ立ち上げ初月」に3名で300万円/月達成!

立ち上げから3カ月目に4名体制になり、その月に400万円/月を達成!

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づくり



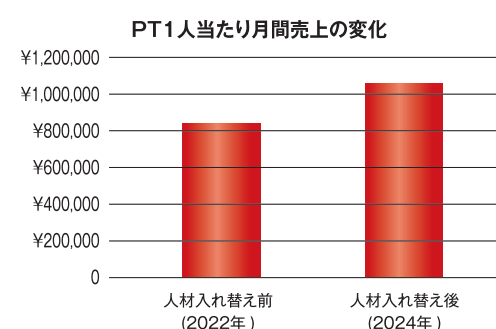
事例② B整形外科 PT2名→4名

「人材の入れ替え」に成功!新体制で400万円/月達成!

生産性が上がらず、人材の総入れ替えを決断。新体制になり、PT4名体制で400万円/月を達成!

実施事項

- ・稼働率向上に向けた人員の再編成
- ・高生産性を生み出すための主任教育
- ・院内のリハビリルールづくりと徹底



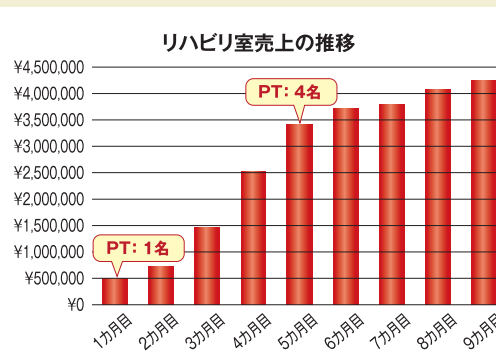
事例③ C整形外科 PT0名→4名

運動器リハビリIの立ち上げから4カ月で400万円/月達成!

立ち上げから5カ月で4名体制になり、運動器リハビリI算定開始から4カ月で400万円/月を達成!

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づくり



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・接客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 能美より



株式会社船井総合研究所
能美 元太郎

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づく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だ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づく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。

95%稼働率を実現する運動器リハビリ強化セミナー

参加者の声

過去5回開催いたしました本セミナー参加者の声を
紹介させていただきます。

目標を数値で表すことで明確にすることができ、また実際に目指すところがわかりました。
まさに当院が必要とする、目から鱗の内容でした。セミナーをきちんと生かしていきます。
今後のクリニックをどのようにしていくべきかがわかりました。
リハを軌道に乗せるための具体的方法の説明があり納得できた。
リハビリを行っていますが、運営について上手くいっておらず、改善に繋がる情報が頂けて良かったです。
リーダーによる現場管理が重要であり、リーダーの教育、そしてPT自身も数値に対して意識をもつように意識改革を行いたい。
運リハスタッフへの教育の大切さ、空き枠をどう埋めるか、経営会議やプランニングを考えるきっかけとなった。
開業後の具体的な数値目標のイメージがつき、非常に良かった。
運動器リハビリはすでに立ち上げていますが、ノウハウがわからなかったのが大変参考になりました。今後の運営に生かしたいと思います。ありがとうございました。

95%稼働率を実現する運動器リハビリ強化セミナー 参加者の声

立ち上げの際に気にすべきポイントがわかった。

経営について考えていくことを学ぶことができました。実行できることを模索し現場に落とし込んでいければと思います。

整形外科クリニックの成熟期以降の問題解決のヒントとしたい。

数値目標、PT教育の大切さ等日頃から気にしていることに対して、
すごく参考になりました。

ここでは紹介しきれないほどのコメントをたくさんいただきましたが、本レポートにおきましては、一部のお声をご紹介します。

「95%稼働率を実現する運動器リハビリ強化セミナー」
で学ばれた先生方のお声を参考にいただき、
本セミナーへの参加をご検討いただけたらと存じます。

皆様のご参加を心よりお待ちしております！

お申し込みはこちらのQRコードから

