

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 ※全日程同じ講座内容です。ご都合の良い日時をお選びください

[ログイン開始:開始時刻30分前~]

2025年
4月19日(土) 16:00~17:30
4月20日(日) 10:00~11:30
4月26日(土) 16:00~17:30
4月27日(日) 10:00~11:30

【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。運動器リハビリの立ち上げや拡大・拡充・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

明日から取り組める!95%稼働率を実現するためのポイントを事例をもとにご紹介

第2講座では、稼働率が低迷している状態から95%を達成した事例や、立ち上げ初月からPT3名全員が稼働率95%を達成した事例など、理想的な成功事例を具体的にご紹介いたします。成功事例を通して、「なぜ成功したのか」を分析し、95%稼働率の運動器リハビリ体制を構築するために再現性の高い仕組み作りの方法を分かりやすく解説いたします。

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3講座

本日のまとめ

95%稼働率の実現にむけ、成果を出すための取り組みの整理と実践いただくためのポイントを解説します。



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 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/125421>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「125421」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。



リハビリ運営の尽きない悩み…
仕組みづくりで、解決しませんか?

成功事例
多数掲載!
詳細は中面へ!

運動器リハビリで

高生産性を実現する仕組みを大公開!

稼働率

95%

年間売上
PT1人
当たり

取得
単位数

400

単位

1,200万円

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、数値管理もおこなっていなかった
- ✓ 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!

[ログイン開始:開始時刻30分前~]

2025年
4月19日(土) 16:00~17:30
4月20日(日) 10:00~11:30
4月26日(土) 16:00~17:30
4月27日(日) 10:00~11:30

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促す。

Fundai 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. S125421

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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 125421



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!

「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ヵ月目に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
- ・高生産性のための徹底的な数値管理
- ・院内全体でリハビリを推進するための組織づくり

数値管理とキャンセル対策で、4ヵ月で 1人当たり生産性100万円/月達成!

数値管理を行ったことで、課題が明確に。
課題の予約枠稼働率とキャンセルの対策を行い、
4ヵ月で1人当たりの生産性100万円/月達成!

実施
事項

- ・高生産性のための徹底的な数値管理
- ・医師・PTによる患者への通院指導
- ・稼働率向上のためのキャンセル対策

「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。
新体制で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

予約枠数の増設とPT採用の推進で 1年でリハ室売上210万円UP/月達成!

キャンセル対策でキャンセル率11%→5%に!
さらに予約枠数を増枠で生産性をUP!
PT採用を進め、1年でPT4名→6名体制になり、
リハビリ室売上210万円/月UP!

実施
事項

- ・稼働率向上のためのキャンセル対策
- ・生産性最大化のための予約枠の管理
- ・目標設定から逆算した採用計画

運動器リハビリIの立ち上げから 4ヵ月で400万円/月達成!

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

実施
事項

- ・集患対策によるリハビリ処方数の増加
- ・医師・PTによる患者への通院指導
- ・稼働率向上にむけた院内のリハビリルールづくり

新卒採用して半年で稼働率95%越え! 新卒の生産性100万円/月達成!

新卒採用後、半年で新卒の平均稼働率98%越え、
平均生産性100万円/月を達成!
2年連続で計3名の新卒教育に成功!

実施
事項

- ・新卒を採用するための受け入れ態勢の構築
- ・新卒教育の体系化と標準化
- ・高稼働を実現するための段階的な目標設定

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、理学療法士の採用だけでなく、採用した人材が定着し、長く活躍できる体制を整えていく必要があります。
本セミナーでは、PT採用を進めるうえで明確にすべき自院にあ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
医療支援部 整形外科チーム
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けで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6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。

クリニック規模と目標数値が明確であったのでわかりやすかったで
す。

リハビリ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まし
た。

リハビリの運営が上手くいっていなかったもので、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性がわかりました。リーダー教育、
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ってい
きたいです。

リハビリ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りました。

開業後の具体的な数値目標のイメージが付き、非常に良かったです。

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つ
たので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りました。

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ていきたいです。

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。

わかりやすく改善点が理解できたので、実践してみようと思いました。

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

