

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 **8月30日** 土・16:00~17:30
31日 日・10:00~11:30 16:00~17:30
9月6日 土・16:00~17:30

【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 鈴木 脩生

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 鈴木 脩生

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 整形外科グループ マネージャー 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/130220>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「130220」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。



成功事例を学び、

上手くいく運動器リハビリの仕組みを作る!

成功事例
多数掲載!
詳細は中面へ!

運動器リハビリを

立ち上げて軌道に乗せるノウハウを大公開!

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 **8月30日** 土・16:00~17:30
31日 日・10:00~11:30 16:00~17:30
9月6日 土・16:00~17:30

スマホの方は
こちらから
お申込み
ください!



主催



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. S130220

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。) → 130220



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!

お客様の声

「運動器リハビリをどう立ち上げるか」という手探りの状態から、
リハビリ立ち上げ**初月で稼働率98%**を達成

リハビリ導入前の課題

運動器リハビリテーションをどのように立ち上げれば良いのか、全く分からない状態でした。スタッフのマネジメントや採用にも課題を感じており、私からの提案がなかなか現場に響かないという悩みも抱えていました。

ターニングポイントと成果

リハビリ導入期を振り返って大事に思ったアクションは、「**徹底した数値管理**」と「**定期的なミーティング**」です。
リハビリ立ち上げ前から具体的な数値目標を共有し、毎月のチームミーティング、さらに毎朝の情報共有を徹底しました。数値によって課題が明確になると、PTとの対話が増え、改善提案もスムーズに受け入れられるようになったのです。
その結果、PTの数値への意識とモチベーションが向上しました。若手スタッフも目標を意識して付いてきてくれるようになり、リハビリ室全体の取得単位数が大きく伸びました。

採用への好影響と組織の変化

採用面でも、就職説明会でリハビリ部門の目標や明確なビジョンを提示できたことで、築いてきたブランド力も相まって優秀な人材を確保しやすくなりました。
数値に基づいたマネジメントが、組織をここまで強くするのだと実感しています。

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

「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



新卒採用して半年で稼働率95%超え!
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%超え、
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多く伺ってきました。
本セミナーでは、これまで当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

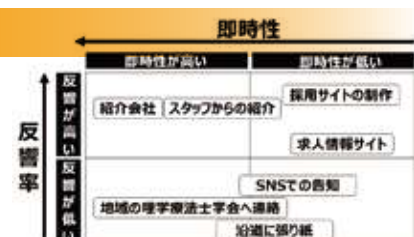
運動器リハビリの稼働率が低いクリニックの特徴として、予約枠数に予約が埋まりきっていないことやキャンセルが多いことが挙げられます。本セミナーでは、リハビリ稼働率が低かったクリニックが稼働率を95%まで引き上げるために実施した予約の埋め方やキャンセルポリシーの運用方法、PTのコミュニケーション・接遇対策などの具体的な取り組み内容について解説いたします。

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 鈴木より



株式会社船井総合研究所
医療支援部 整形外科チーム
鈴木 脩生

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数多く伺ってきました。
そこで当社は、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、当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。