

「通所リハを検討中。でも実際うまくいくの？」そうお悩みではありませんか？

運動器リハ **150日越えの受け皿**として機能し

立ち上げ**3ヶ月**で登録者**55名** 利用定員越えで**契約待ち10名**

地域の外来患者様・介護保険利用者・ケアマネが待ち望む

# 整形外科の短時間通所リハ



整形外科が提供する質の高いリハビリを受けられる「通所リハ」を待ち望む方が多いのは間違いありません。

スペシャルインタビュー special interview

医療法人社団 晃啓会  
きくち整形外科

理事長・院長 **菊地 淑人氏**

総力特集 「整形外科が通所リハを順調に立ち上げる方法はこれだ！」

その秘密に迫る！

- POINT 1** 「機能改善・維持」の実現のために **PT8名が所属。運動器リハが主軸のリハビリテーション**
- POINT 2** 順調な立ち上げに向けて、**通所リハのコンセプト決めとケアマネへの周知が成功のポイント**
- POINT 3** 毎月3名が外来からの利用者！**外来リハ患者の介護申請状況把握が安定した利用者確保に繋がる**

詳しくは  
中面へ

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 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 担当：内場

整形外科医院のための実践的医院活性化セミナー

お問い合わせNo. S014288

TEL .03-6212-2224 平日 9:30~17:30

FAX .0120-974-1111 24時間  
対応

## 特別インタビュー



医療法人社団晃啓会 きくち整形外科  
理事長・院長

菊地 淑人氏

### 経歴

平成2年 慶應義塾大学医学部卒業、慶應義塾大学整形外科教室入局  
平成18年10月 調布深大寺にて「きくち整形外科」開院

## 『質の高いリハビリテーションを受け続けてほしい』 それを実現するための通所リハビリテーション

整形外科クリニックを開院して10年。運動器リハビリテーションの強化、介護事業への取り組みを積極的に行い、クリニック・介護事業とも競合の多い地域で各事業を軌道に乗せている、医療法人社団晃啓会の理事長 菊地淑人氏にお話を伺った。

<インタビュー(株)船井総合研究所 北垣 佑一>

- |                      |   |    |   |
|----------------------|---|----|---|
| 北垣                   | <p>本日インタビューをさせていただきます、船井総合研究所北垣と申します。本日は、よろしくお願いいいたします。</p> <p>整形外科においては、運動器リハビリテーション(以下リハ)、介護事業が経営において、テーマとして話題に上がることが増えました。本日は、そのあたりを中心にお話を伺わせていただければと思います。</p> | 北垣 | <p>理学療法士が8名いらっしゃるのですが、開院当初から現在の体制を考えられていらっしゃるのでしょうか？</p>  |
| 菊地                   | <p>よろしくお願いいいたします。</p>   | 菊地 | <p>正直なところ、開院当初は現在のように8名(4月には10名になる予定)まで理学療法士を増やすとはイメージはしていませんでした。</p> <p>そのため、リハビリについては開設当時は、消炎鎮痛をメインに処方していました。</p> |
| <b>開院～運動器リハビリの強化</b> |   |    |   |
| 北垣                   | <p>貴法人の現在の診療体制についてお伺いさせていただいてもよろしいでしょうか？</p>  | 北垣 | <p>開院当初は理学療法士はいなかったのですね。どのようなきっかけで、理学療法士によるリハを強化していかうと考えられたのでしょうか？</p>  |
| 菊地                   | <p>当法人は、平成18年に開院し、医師1名、理学療法士8名、看護師7名、事務7名、柔道整復師1名、リハ助手8名、放射線技師1名のクリニックのメンバーに加え、昨年10月に通所リハを開設したため、介護スタッフ4名、ドライバー3名を加え総勢40名のスタッフで医院を運営しております。</p>                   | 菊地 | <p>勤務医時代から<b>理学療法士によるリハが必要となる</b>とは感じており、理学療法士を採用したいと最初から思っていました。</p>   |

菊地 当時は、理学療法士数の中でも、クリニックで働きたいという方も少なかったように思います。

たまたま、開院から1年経ったところで縁あって、理学療法士を1名採用することができたのが運動器リハを始めたきっかけです。

北垣 運動器リハを始められてからのクリニック運営はいかがでしたか？

菊地 やはり、運動器リハは患者様にとっても好評で、私の治療の幅を広げてくれました。医師の視点と理学療法士の視点の双方からアプローチすることで、今まで以上に高い治療を提供できるようになったと感じています。

それから、理学療法士を増やして行くことに決め、毎年1名~2名程度ずつ増員を図り、現在の体制となっています。

北垣 理学療法士の採用に苦労している医院が多いと思うのですが、採用の“ポイント”はありますか？

菊地 当院も、苦労はしています。どのような媒体に広告を出すか？また、理学療法士の目に留まるような採用原稿の作成などは重要だと思います。

また、最近では、運動器リハビリ、訪問リハビリ、通所リハビリなど多様なリハビリの体制を持っていることが理学療法士の方々に興味を持っていただいているように感じます。

ただ、最も重要なことは、今自院で働いている理学療法士たちにとって働きがいがある職場づくりを進めていることが、結果的にスタッフの採用と定着に繋がっていると思います。



診療の忙しい中でもミーティングをはじめスタッフとのコミュニケーションを大切にしている

## 通所リハビリを始めたきっかけ

北垣 次に、昨年10月に開設された通所リハについてお聴かせ下さい。

この度、通所リハビリを開設・運営されたきっかけは、なんだったのでしょうか？

菊地 2016年の診療報酬改定がきっかけです。今回の改訂で、介護保険をお持ちの方の運動器リハが大幅な減算となりました。来院される患者様を、自院で診続けるために、その受け皿を作ることが必要だと思いました。



外来の運動器リハスペース

北垣 なるほど。

菊地 今回の診療報酬改定に対応することが通所リハを始めるきっかけになったのは先ほどお話しした通りですが、前々から通所リハは検討はしていました。元々、訪問リハを行っていたので、介護保険に対しての心理的ハードルは低かったかもしれません。

菊地 運動器リハビリの算定上限である150日を過ぎててもリハビリが必要な方は多くいらっしゃいます。ただ、介護保険をお持ちの方のリハを医療保険で継続する事は、診療点数の面から経営的には難しい。この点は、これまで整形外科の先生方で話題に上がっていたことですし、私も悩んでいました。

**整形外科医として地域のより多くの方々に当院のリハを受けていただける体制を構築したい、というのはずっと大事にしている考えです。**

最終的には通所リハ開設を決断しましたが、来院される要介護被保険者の患者様のリハビリを、他の介護施設に任せるのは、主治医の心情として「看過できないな、自分でやろう」と決めた、というのが本音です。通所リハで要介護被保険者の方に対して、しっかりとリハを提供していきたいです。

## 通所リハビリ開設

北垣 次に、通所リハビリを開設についてのお話を伺いたいと思います。現在、通所リハの運営人員はどのような構成でしょうか？

北垣 2016年の診療報酬改定で、50日目の減算と150日越えで通所リハビリをしていない医院は大幅な減算( )と厳しくなっています。先生のおっしゃるように、**要介護被保険者の方のリハは介護保険で、という流れは続いていきそうですね。**

菊地 はい。現在、理学療法士2名、介護スタッフ4名、ドライバー3名(うち5名はパート)です。通所リハ自体は初めての経験だったので、まずは3~4時間10名定員で、午前・午後2クールから始めました。立ち上げから順調に利用者は増えてきて、3ヶ月で10名定員は埋まってきました。

菊地 はい。整形外科は高齢者の患者様が多く、治療の中心がリハビリなので、どうしても介護保険を避けては通れないと思っています。**医療保険と介護保険の双方から事業展開考えることが大切だと実感しています。**



### 要介護被保険者のリハビリ減算

2016年の診療報酬改定により、要介護被保険者の運動器リハビリテーション料は“目標設定等支援・管理料”を取得しない場合は90%へ減算。150日を超えるとさらに80%、通所リハビリを併設していない医療機関の場合はそれからさらに60%と、3段階の減算が発生する。

- 北垣 始められてみて、感想はいかがですか？
- 北垣 改めて、当初、懸念されていたことはありましたか？
- 菊地 地域からのニーズはあるとはやる前から思っていました。ですが、いざ始めるとなると、最初はやはり「利用者が集まるのか」「ニーズがあるのか」と不安でしたね。  
 ですが、実際に始めてみて、1日利用者10名定員ですが、立ち上げから約3ヶ月で埋まり、利用をお待ちいただく方が出るまでになりました。そういう状況を見て、「整形外科の行う通所リハは、ニーズも役割も、やっぱりあるのだな」ということを改めて実感しました。
- 北垣 これから通所リハを始める、あるいは、始めてみたものの利用者が思うように集まらない、という先生もいらっしゃると思います。菊地先生が実際にやられてみて、通所リハを事業として、うまく立ち上げるポイントはなんでしょうか。
- 北垣 はい、改めてみると順調に増えてきた、ということですね。
- 菊地 はい。  
 利用者がたくさん集まってきたのは、「外来の運動器リハの患者様の通所リハへの誘導・説明」と「外部のケアマネジャーへの周知」をしっかりとできたことがポイントだったように思います。  
 外来の患者様への説明のポイントは、医療保険のリハと介護保険のリハはサービス内容が違うこと、法制度として医療リハを続けることが難しいこと、などを患者様に丁寧に説明し、納得して通所リハに来ていただけるようにすることです。
- 北垣 ケアマネジャーへの周知はどのようなことをされたのでしょうか。
- 菊地 「ケアマネジャー向けの内覧会」と「居宅介護支援事業所の訪問」を行いました。
- 北垣 3つのポイントについて、菊地先生が経験された通所リハ立ち上げの流れを踏まえてお教えいただけますか？
- 菊地 はい。まず最初の準備としては、行政への申請から始まり、レイアウト決め、プログラム作り、介護保険請求の仕方、ケアマネジャーへの挨拶回り、送迎車の準備、人材採用などが主でしょうか。  
 ただ、私は直接的には動かず、多くは、スタッフ中心に進めていきました。



ケアマネジャー向けのイベントの様子  
 30名以上のケアマネジャーが参加

菊地 内覧会では、当院の通所リハの説明だけでなく、法人の概要から、リハ体験もしていただき、当法人・リハについての理解を深めていただきました。

ケアマネジャーは介護保険事業におちては要の存在ですので、今後ともしっかりと連携が取れるように、ぜひ実施されることをお勧めします。

開設前に医院近隣にある居宅介護支援事業所への訪問もぜひ実施されたほうが良いですね。**地域のケアマネジャーが、どんな介護施設を探しているか、ニーズがあるか、など、とても貴重な情報を得ることに繋がります。**

北垣 では次に、通所リハではどのようなプログラムを提供されていますか？

菊地 当院は、3～4時間型で通所リハビリをおこなっています。

主に、**個別リハビリ、レッドコードなどを用いた集団体操、マシンリハ、自主トレーニング**を提供させていただいております。

理学療法士による個別訓練はもちろんですが、レッドコードは、非常に好評で効果的です。

北垣 通所リハのプログラムに対してのご利用者様の反応はいかがでしょう。

菊地 おおむね良好です。ただしまだまだ改善すべき点はあると感じています。

特に、通所リハを行って感じることは、紹介されてきたご利用者様が、**当事業所のサービスを受けて、心身機能・ADLが改善する**ということです。

北垣 それはすごいですね。

菊地 逆に言うと、身体機能・ADL改善の余地があるのに、リハを受けられない方がいるということも分かりました。

そのような方々の受け皿として、通所リハを始めて本当によかったと思います。

北垣 その他、プログラムを提供する際のポイントがありますか？

菊地 **理学療法士以外の既存スタッフに活躍してもらうこと**ですね。元々リハビリ助手として外来で働いていたスタッフに、今では集団プログラムを中心的に行っていただいています。

北垣 確かに、他の医院でも人員に余裕があるところは少ないと思いますから、**既存スタッフがいかに活躍してもらうかは非常に重要なポイント**ですね。

菊地 そうですね。**スタッフにとって新しく活躍できるフィールドを作れたことが、実は通所リハをやって良かったことの一つ**です。また、**新しい取り組みを行うことがスタッフのモチベーションにもつながっている**と感じています。新しい取り組みですので、既存スタッフさんの成長にもつながっていると感じています。



理学療法士を中心に作成したプログラムはご利用者様から好評を得ている

## 今後の医院展開

北垣 クリニック開院から、運動器リハビリの強化～通所リハビリの開設とお聴きさせていただきました。

現在、幅広く事業展開されていますが、きくち整形外科の今後の展開はどのようにお考えですか？

菊地 全国どこの地域で言えることだと思いますが、当院の地域でも介護保険をお持ちの方がこれからますます増えてきます。

様々な年代やライフステージにある地域の皆様を、整形外科診療とリハを通して、支えていくことができるような体制を、今のうちから作っていきたいと思っています。

今後は、1～2時間型の通所リハビリテーションも合わせて実施できるようにし、通所リハにおいても、多様なニーズに応えられる体制を作っていこうと考えています。

北垣 ますます、地域の皆様の健康の拠点としての役割が大きくなっていきそうですね。

菊地 はい。通所リハはあくまでもひとつの手段です。

今後とも、地域の方々の健康を増進させることが、整形外科クリニックとしての当院の役割だと感じています。

北垣 今後の医院展開が非常に楽しみです。本日は大変貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

菊地 ありがとうございました。



スタッフの集合写真



送迎は、専門のドライバーを雇用して実施。小型車と大型車の2台で送迎を行っている。

誌上  
特別講座

# 利用者が集まる・改善する 短時間通所リハ



(株)船井総合研究所  
医療支援部

## 北垣 佑一

首都大学東京（旧：東京都立大学）作業療法学科卒業。

大学卒業後は、急性期総合病院にて作業療法士としてリハビリテーション業務に従事する。船井総研入社後は、整形外科クリニックを専門にコンサルティングに従事。クリニックの活性化（集患、スタッフの採用・教育）、介護事業（通所リハビリ、訪問リハビリ、デイサービス）立ち上げ、活性化支援を行っている。

私は、(株)船井総合研究所 医療支援部の北垣佑一と申します。

船井総合研究所ではこれまで、整形外科をはじめ、クリニックを中心として、医療機関の経営者様に、医院経営安定のためのお手伝いをしてまいりました。

全国の整形外科クリニック様の通所リハビリの経営のお手伝いをさせていただく中で、多くの事例がでてきました。それをお伝えしたいと思い、今回このレポートをお送りさせていただきました。次ページ以降に、通所リハビリの成功事例のパターンと、通所リハビリを開設する際のポイントを記載しますのでお読みいただければ幸いです。

・なぜ、きくち整形外科の通所リハはうまくいったのか？  
運動器リハビリの充実が通所リハ開始の大前提  
コンセプトを明確にし、「なんとなく通所リハを始めない」  
患者様、ケアマネへの徹底した周知活動

・通所リハビリ開設の全国の成功事例

詳細は次のページへ

## なぜ、きくち整形外科の通所リハはうまくいったのか？

### 運動器リハビリの充実が通所リハ開始の大前提

#### 運動器リハ強化 通所リハビリ

通所リハビリは、あくまでも運動器リハビリがしっかりと運営できていることが前提条件となります。理学療法士が5名以上医院に在籍し、運動器の施設基準を取りながら、通所リハを運営できるか運動器リハビリテーションの月間算定単位数が、理学療法士1人あたり350単位を超えているかリハビリ計画書は100%算定できているか

それらの前提条件を越えていて初めて、通所リハビリの付加を進めていく必要があります。

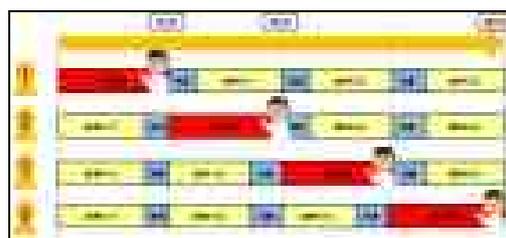
### コンセプトを明確にし、「なんとなく通所リハを始めない」

#### どのタイプで始めるか？

介護リハビリのタイプ



プログラム作り



通所リハといっても、1～2時間、3～4時間、6～8時間など様々なタイプがあります。そのため、自院にはどのような形態で通所リハを始めるかを考える必要があります。

きくち整形外科様は、クリニックとは別スペースを確保してより多くの方を受け入れられるようにすることをコンセプトに立ち上げられました。しかし、別スペース・人員に余裕がない場合は、1～2時間で始めることでより少ない投資で開始することも可能です。

また、提供するプログラムに関しては、理学療法士の個別訓練だけですべての時間をカバーすることは難しいので、集団プログラムや自主訓練プログラムを理学療法士以外のスタッフで回せるようにする必要があります。

### 患者様、ケアマネへの徹底した周知活動！

介護事業のキーパーソンはケアマネジャーです。そのため、ケアマネジャーに自院の事業所を、正しく認知していただく必要があります。新規開設の際には、近隣の居宅介護支援事業所や地域包括支援センターに訪問する、きくち整形外科様のようにケアマネイベントを開催して自院に招待するといった取り組みが非常に重要です。

また、患者様に対しては、医療保険から介護保険へ移行する際の説明も非常に重要です。サービス内容が変わるため、口頭での説明に加えて、パンフレットやチラシを作成して渡すなどの工夫が必要になります。

## 通所リハビリ開設の全国の成功事例

### 【事例1】 既存の人員・既存のスペースで利用者延300人

業態: 1～2時間

#### 短時間通所リハビリ2回転モデル

【基本データ】 1回あたりの定員10名 実施時間: 11:00～12:20、12:30～13:50

【概要】 1～2時間の短時間通所リハビリは、既存の外来リハビリスペースを活用できます。低投資で既存の人員で開設できるため、介護保険事業への入り口としては非常に有効な業態です。実際のプログラムについては、2グループに分け、集団体操、マシンリハ、物療、個別訓練をうまく掛け合わせたプログラム構成になっています。理学療法士は主に個別訓練を対応し、その他はリハビリ助手が中心となって運営しています。

### 【事例2】 一日4回転！全利用者に個別リハビリを提供！

業態: 1～2時間

#### 短時間通所リハビリ4回転モデル

【基本データ】 1回あたりの定員4名

実施時間: 8:30～9:50、10:00～11:20、12:00～13:20、13:00～14:30、14:40～16:00

【概要】この医院は個別リハビリを全ご利用者に実施しています。当初1日1回転で運営していたのですが、登録者が増えたため、現在は、1日4回転に増やしています。集客については、自法人でケアマネジャーを雇用し、居宅支援事業所を今後医院に併設しており、毎月登録者数を増やすことに成功しています。

### 【事例3】 2つの時間タイプのリハビリを運営し、定員満員！

業態: 1～2+3～4時間

#### 半日型×短時間モデル

【基本データ】 実施時間: 09:00～12:15、13:00～16:20 定員: 20名

【概要】 3～4時間型の業態は、外来とは別で通所リハビリのためのスペースを作る必要があります。レクリエーションや集団体操、自主トレーニングスペースとリハビリ専用のスペースに分かれており、ご利用者様は比較的自由に行き来しています。また、外来の受皿としての1～2時間のプログラムも提供されています。地域の介護保険資源が少ない地域では、このような業態を合わせたタイプの存在も必要とされることが多いです。

その他、まだまだお伝えしたいことがあります！  
**詳細はセミナーにて公開！！**

きくち整形外科様をゲストに、  
通所リハビリ立ち上げ成功のための実践的なセミナーを開催いたします。  
本セミナーでお伝えする内容の一部を以下に紹介します。

なぜ“今”介護事業に着手すべきなのか？

150日の日数制限越えへの対策としての介護事業が必要

整形外科を取り巻く、診療報酬改定の見通し

通所リハビリテーション事業の収支モデルを公開！

通所リハビリでとるべき加算一覧

ご利用者様の「リハビリのモチベーションを上げる」ための話し方・接し方の極意

1～2時間通所リハビリの効率的なオペレーションとは？

ご利用者様に本当に満足されるプログラムを事例でご紹介

効果のある専門職の採用は、媒体選定と原稿作り

ホームページを持っていない医院は採用で大きな遅れを取っている！？

定着率を上げるための評価基準の作り方

開始1か月目からより多くの登録者を集めるための集客手法

通所リハビリ事業の立ち上げの実際

通所リハビリ事業の具体的な発展ステップとは？

安定稼働 最大のポイント！ケアマネジャーとの上手な連携方法

意外とできていない！リハビリの数値管理の仕方

高齢者対応での必須項目！送迎への対応の仕方

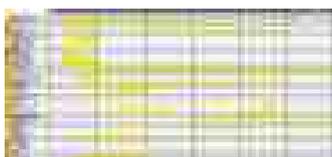
より良いリハビリを提供するためのリハ助手活用方法

消炎鎮痛・運動器リハ・通所リハビリの運営の考え方

外来リハからスムーズに通所リハビリへ移行する方法とは？

通所リハ運営に必要なツール

.....etc



通所リハ立ち上げスケジュール



患者様への説明ツール



リハビリツール



送迎マニュアル

いかがでしたでしょうか？

「早く介護保険に対応しないと...」「他院はどうしているんだろう？」

「送迎への対応はどうするのか？」など様々な疑問もおありはないでしょうか？

この度のセミナーは、全国の事例を凝縮して聞くことができるチャンスです。繰り返しになりますが、理論・理屈ではない、実践的な内容をお届けするセミナーです。

ちなみに今回のセミナーでは、講義内容をCDやDVDで販売する予定はございません。なぜなら、一般にはオープンにしづらい情報もお伝えする予定だからです。

ですからたっぷり4時間、これだけの豊富な最新事例を手にしていただくことができるのは、当日セミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。また、会場の都合上、ご用意できる席は各30席だけとなっております。

私たちは、すべての整形外科医院のお役に立てるとは思っていません。しかし、真剣に「通院してくれている患者さんのために、自院で働くスタッフのために安定した経営を行いたい！」と考える院長先生にとっては必ずお役に立てると思っております。ぜひこの機会に、院長先生がご参加頂き、少しでも早く成果につなげていただきたい。そう願っています。

株式会社船井総合研究所  
医療チーム 作業療法士  
北垣 佑一

講座内容		講師	
第一講座	整形外科医院の現状とこれから目指すべき方向性	株式会社 船井総合研究所	北垣 祐一
第二講座	ゲスト講座「始めて実感した、地域から望まれる『短時間通所リハ』の実際」	医療法人社団 晃啓会	菊地 淑人氏
第三講座	利用者・ケアマネに支持され、経営的にも上手くいく「短時間通所リハ」の具体的手法	株式会社 船井総合研究所	北垣 祐一
第四講座	本日のまとめ	株式会社 船井総合研究所	上藤 英資

**日時・会場**

**東京会場** 2017年2月26日(日)  
 (株)船井総合研究所 東京本社  
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6  
 日本生命丸の内ビル21階  
 お申込期限 2月24日(金)17:00まで

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

**大阪会場** 2017年3月5日(日)  
 (株)船井総合研究所 大阪本社  
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10  
 船井総研 大阪本社ビル  
 お申込期限 3月3日(金)17:00まで

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

**開催時間**  
**13:00**  
**17:00**  
 受付12:30~

※大阪会場の第三講座につきましては、2月26日の同講座を撮影したDVDを放映する形での実施となります。ご了承くださいませ。  
 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

---

**受講料**

**一般企業** 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までお願いいたします。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、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。

●会員企業様とはFUNAIメンバースPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

---

**お申込方法**

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。  
 お申し込みいただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

---

**お振込先**

下記口座に直接お振込ください。  
**お振込先** 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785599 口座名義:カ)フナイソゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

---

**お問合せ**

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**  
**TEL 03-6212-2224** (平日9:30~17:30) **FAX 0120-974-111** (24時間受付中)  
 ●申込みに関するお問合せ:内場 ●内容に関するお問合せ:北垣

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S014288 担当 内場・時田 宛

## 整形外科医院のための実践的医院活性化セミナー FAX:0120-974-111

ご希望の会場に☑をお付けください。  【東京会場】 2017年2月26日(日)  【大阪会場】 2017年3月5日(日)

貴院名	フリガナ	年間 医業収入	1日平均 患者数	医師	看護師	職員数 リハビリスタッフ				受付	
		万円	人	人	人	PT	OT	ST	柔道整復師	助手	人
介護事業の運営	運営している介護事業					介護事業の年間売上				施設数	
	<input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 <input type="checkbox"/> デイケア <input type="checkbox"/> デイサービス <input type="checkbox"/> 訪問リハ <input type="checkbox"/> 居住介護支援事業所 <input type="checkbox"/> 介護老人保健施設 <input type="checkbox"/> その他( )					万円				施設	
貴院住所	〒	電話番号	FAX番号		携帯番号	E-mail					
理事長・院長様	フリガナ	年齢	ご連絡 担当者名	フリガナ		役職名					
		歳									
ご参加者名	フリガナ	年齢	ご参加者名	フリガナ	役職名	年齢					
		歳				歳					

下記の中で気になるテーマはありますか? 集患 院内マネジメント 交通事故集患 介護事業参加・活性化 その他( ) 参加を希望する <3月26日(日)、船井総研 東京本社>

**個別無料相談会(担当講師による個別無料相談を行います)**

本セミナーには、個別無料経営相談がセットになっています。ご希望の☐にレ点チェックを入れてください。

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する( 先着順。定員になり次第お断りさせていただきますので、予めご了承ください )

後日、無料経営相談を希望する(会場が弊社事務所の場合は無料。自院でご希望の場合は、交通費のご負担あり)

第1希望: 月 日 第2希望: 月 日 検討する

[ご相談内容]

**弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をおつけください)**

FUNAIメンバースPlus・各種研究会(  ) 研究会)

**【個人情報に関する取り扱いについて】**

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研グループ・レトリベーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
 株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されたいときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**

