

日本理学療法士協会  
公的保険外で活躍する理学療法士の働き方セミナー

一般企業での活動

## 企業の中の理学療法士



パラマウントベッド株式会社  
本社 社屋

パラマウントベッド株式会社  
営業推進部ケアサポートチーム

小池 清貴 (理学療法士)

# パラマウントベッドのご紹介



PARAMOUNT BED

パラマウントベッド株式会社

従業員数：914名（2020年3月31日現在）

企業理念：「先進の技術と優しさで、快適なヘルスケア環境を創造します」

ステートメント：「as human, for human（人として、人のために）」

1. 医療・介護用ベッド等および什器備品の製造、販売
2. 医療福祉機器および家具等の製造、販売
3. 上記品目に関する輸出入、リース、レンタル、および保守・修理

私はこの会社の「本社 営業本部 営業推進部」に所属しています。

現場の営業担当者のサポート業務を行うことを求められています。

# 私が行っている仕事内容について

## パラマウントベッド再入社後の主な業務

2006.10～2009.9 仙台支店での住宅改修事業担当  
介護保険での住宅改修の営業・プランニング

2009.10～現在 福祉用具の営業サポート  
ベッド・移乗用具・ポジショニング他

2017.4～現在 リハ機器全般の営業・開発サポート

2019.4～現在 トヨタ ウェルウォークの営業担当

2021.4～現在 ベッドに関する2つのプロジェクトチームに参画

## トヨタ自動車製のリハビリロボットの営業が、現在の私の主業務です



TOYOTA  
Welwalk

### すべての人に移動の自由を

下肢麻痺等によりご自身の移動が不自由な方にも移動の喜びを届けたい・・・  
「ウェルウォーク」は そんな気持ちを込めて開発した  
リハビリテーション支援ロボットです

#### 運動学習にもとづく支援

リハビリテーションとは、「運動学習」そのものです。  
ウェルウォークは、運動学習理論にもとづき、  
さまざまな支援機能を備えています。  
機能一つ一つには患者様の運動学習を  
サポートするねらいがあります。

#### 臨床現場での使いやすさ

どんなに優れた機能も、  
日々の臨床の場で使えなければ無意味です。  
臨床現場の声に耳を傾け、  
本当に現場で求められることを、  
シンプルな構造と機能によって実現しました。

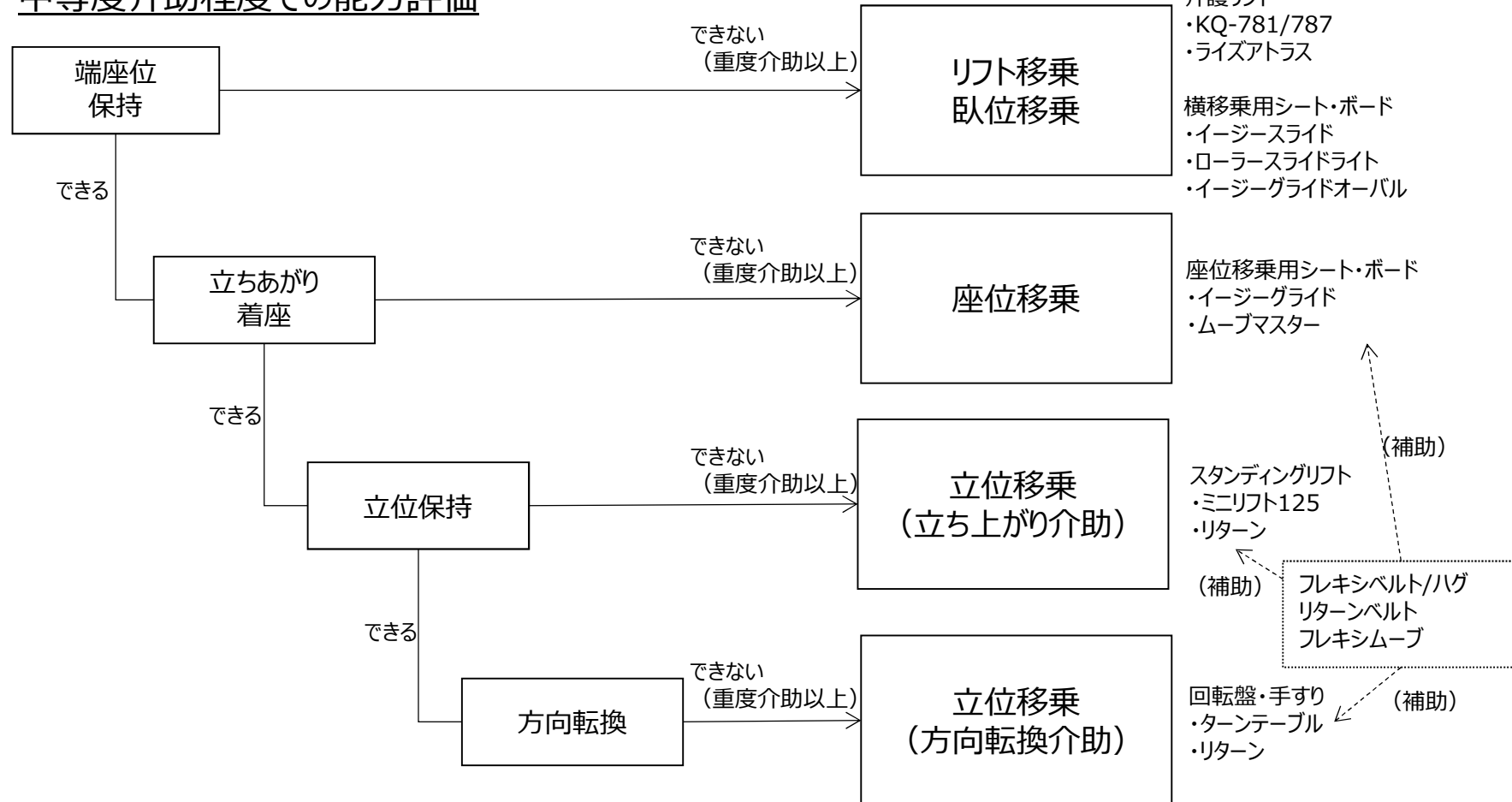
特定保守管理医療機器 301AFBZX00046000

# 機器の選定フローチャート作成

## 移乗機器選定フローチャートの例

<PBのご提案>

### 中等度介助程度での能力評価



# WEBサイトや広報誌での情報提供

WEBサイトや広報誌を使ったお客様への情報提供において、記事の企画や、専門職の人脈からの取材依頼、インタビュー、記事の校正チェックなどを行っています。



弊社 情報サイトでは取材記事を掲載しています。  
その企画・取材なども行っています。



弊社 広報誌の記事



コロナ禍ではWEBセミナーを行っています。  
上記は先日開催の「ポジショニング研修」



## 製品開発への参画

福祉用具・リハ機器メーカーに所属の理学療法士として  
製品開発にも参画しています。

- ・ 製品企画：医療介護の現場でのニーズ
- ・ 機器の仕様決め：患者様や利用者様にとっての使いやすさ
- ・ 機器の安全性の確認：疾患や症状によるリスク

上記のような観点で

技術開発スタッフと意見交換をしたり、

一緒に社外の有識者にヒアリングを行ったりしています

# 企業の中での理学療法士

## 一般企業で働く上で求められる考えかた

企業で働く



会社の **利益** に貢献する意識

- ・ 「お金」という面だけではなく
- ・ 業務に営業的要素が求められる

活動

KGI、KPI、に基づいたKDI を設定

KGI：重要目標達成指標「会社や部門の目標数字」 Key Goal Indicatorの略。

KPI：重要業績達成指標「目標を達成するための活動指標」 Key Performance Indicatorの略。

KDI：重要行動指標「目標を達成するための行動計画」 Key Do Indicatorの略。



成果

定量的、定性的の両面から社内に見える化



「更にやりたいこと」にチャレンジできる

## 企業の中での意識

まずあるべきは、パラマウントベッド社員であること  
「理学療法士」という資格を持っている一社会人

「先生」「専門家（それしかやらない人）」

という意識は捨てて「専門性の高い社員」になる

## 理学療法士の専門性とは？

こういった場面で、こういった「道具」が必要か？

➡ 施設の種類・場所・時間・使用者など

その「道具」にはどのような機能が必要か？

➡ 安全性・利便性・適合性など

道具として使っていただくためのサポート

➡ 道具の選定・教育・適切な使いこなし

## 理学療法士として期待されること

### 営業面で

お客様に対し、単に「製品仕様」や「機能」を説明するのではなく、セラピストの目線で機器を使用するメリットや使い方を提案する  
専門職との通訳

### 製品開発の面で

理学療法士としての知識や経験を技術者と共有する



疾患・外傷の特性、姿勢・動作、運動学・解剖学などの知見  
実際の医療や介護の場面の情報

## 臨床における理学療法士との視点の違い

臨床では、目の前の患者様のニーズに応えることが第一

企業では、市場全体を対象に考えることが多い

⇒とはいえ、1人の患者様の集合体であることは忘れない

## 私が心掛けていること

- 「チャレンジ」 ⇒ 為せば成る！
- 「コミュニケーション」 ⇒ 社内・社外に仲間を作る
- 「専門性」 ⇒ 自分の武器を意識する



## 私の願い

### 職域の拡大

一般企業における理学療法士の役割を高める



社会的な認知度UP

今後増えてゆく理学療法士の雇用確保

医療・介護の現場だけでなく、理学療法士の活躍の場を広げたい！！！！

## 未来を担う理学療法士の皆様へ

「自分ができる（と思っている）こと」にとらわれなくて  
新しいことに積極的にチャレンジしてみませんか。

自分の価値観や視点を多様化しましょう！