

第4回 高齢者が暮らしやすい地域を創る

在宅医療経営セミナー 講座内容&スケジュール

大阪 **3月3日** (株)船井総合研究所 大阪本社 開催時間 13:00~16:30
東京 **3月24日** (株)船井総合研究所 東京本社

講座	セミナー内容
第1講座	内科業界の2025年までの時流予測 セミナー内容抜粋① 2025年問題を解決する、内科医院経営における訪問診療の考え方 セミナー内容抜粋② 2020年改定に向けて、今から準備して頂きたい事 セミナー内容抜粋③ 最新!スタッフ&患者さんが集まる永続する内科医院の作り方 等 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 川口 克洋
第2講座	ゲスト講師 クラーク活用した、質と生産性が向上する訪問診療とは セミナー内容抜粋① 8年間で、医院規模が8名⇒71名に拡大したオレンジの基本理念 セミナー内容抜粋② オレンジ流クラーク育成手法「森塾」徹底解説 セミナー内容抜粋③ 夜間対応を激減させる医院運営手法 等 医療法人社団 オレンジ 理事長 紅谷 浩之氏
第3講座	コンサル現場成功事例講座 セミナー内容抜粋① 院長&スタッフ一丸となって、在宅医療を成功させる経営方針の創り方 セミナー内容抜粋② 供給率&医師数から見る、自院に適した在宅医療の進め方 セミナー内容抜粋③ 成長している医院が今、取り組んでいる事を事例とともに大公開 株式会社 船井総合研究所 医療支援部 松岡 佑磨
第4講座	本日皆様に一番お伝えしたかったこと セミナー内容抜粋① 明日から皆様に取り組んで頂きたい事 株式会社 船井総合研究所 部長 戸澤 良親

ゲスト講師紹介

オレンジホームケアクリニック代表、在宅医療専門医。1976年福井県生まれ。福井県立病院などで救急総合診療を学んだ後、名田庄診療所、高浜町立和田診療所で地域診療を実践。
2011年に地元の福井市内で日々高まる「地域の人たちに『生活に寄り添う医療』をもっと届けたい」という想いを実現するために、迅速かつ柔軟な対応ができる体制を目指して、オレンジホームケアクリニックを開設。
立ち上げ当初から、単なる医療の提供だけではなく、医療を介した『まちづくり』にも取り組んでいく必要があると考え、医療スキルだけでなく、地域という外の世界に目を向けられる人材を集めなければとの理由から、先駆けてソーシャルワーカーを採用し、スタッフの数が増えても、全員がフラットに自由に話せる組織創りを行う。
「医療従事者が柔軟に動くことが、いいまちづくりの柱の一つになる」とのビジョンの元、多くの人が充実した人生を送れるまちづくりを目指して、日々医師として、経営者として奮闘している。



医療法人社団 オレンジ 理事長
紅谷 浩之氏

日程がどうしても合わない医院様へ 出張セミナー&個別経営相談承ります。TEL.0120-958-270 平日9:00~18:00 「在宅医療経営セミナーDMを見た」とお問い合わせください。

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 星野

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN! セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/039677.html>



夜間コールが…と、お悩みの先生必見

医師1名でも

在宅医療を成功させる秘訣は

医療事務の

クラーク化

だった!

診療外業務

無し

夜間コール

激減

人員体制

**医療事務
1名でも可**

医療の質

**向上
患者数UP**

診療のみに集中できる 新たな在宅医療の在り方を大公開!

- 外来・訪問での**効率化に成功**
- 年間**売上4億円**
- **在宅医療3億円&外来など1億円**を実現
- 夜間コール数**レセプト対比20%**
- 組織が8名→**67名に拡大**
- 医療の質が向上し**患者数UP**

ゲスト
講師

医療法人社団 オレンジ 理事長

紅谷 浩之氏

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 〒541-0041 大阪府大阪市 中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ: 星野 内容に関するお問い合わせ: 松岡

第4回 高齢者が暮らしやすい地域を創る在宅医療経営セミナー

お問い合わせNo. S039677

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(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。)→ **039677**

在宅医療の現状と、今後10年以上 医院経営をしていく医師が考えるべきこと

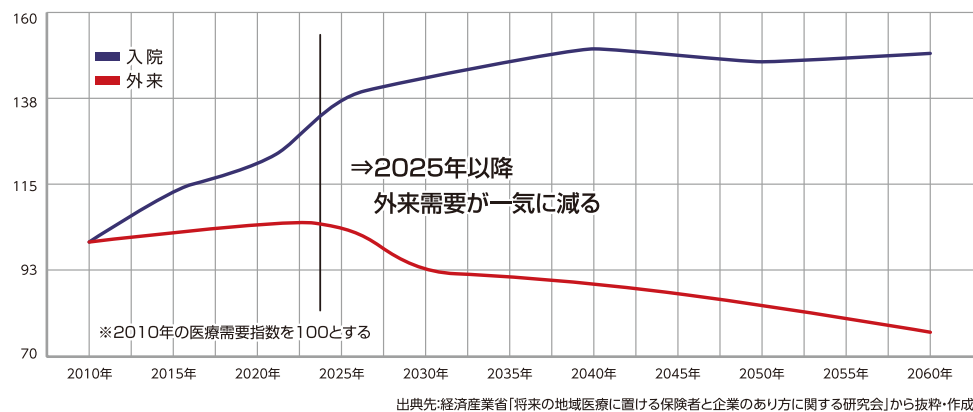
2025年には50万人弱の在宅難民が存在。今こそ、医院経営を10年以上今後も続ける医師がその受け皿になるべき!?

今日、2025年問題という超高齢化社会に向けて、医療業界は大きな問題に直面しています。

患者層の変化でいうと、外来通院困難層が2倍、通院可能層が3割減ることが予想されております。

しかしながら在宅医療を必要とする患者数に対して受け入れる医療機関の供給数は不足しているのが現状です。

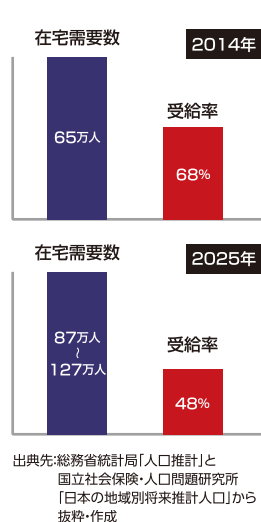
現在の在宅医療需要数は約65万人、供給数は45万人と供給率は約68%となっております。



患者様は在宅にシフト!しかし供給面が足りず、50万弱の在宅難民の可能性が...

団塊世代が在宅医療の受療率の高い後期高齢者ゾーンに移り変わる2025年には仮に現在の医療機関数で、なおかつ医療構想通りの病床転換が行われた場合、供給率は50%を切ることを予測できます。

供給できない数が俗に言われる在宅難民と呼ばれ、2025年には50万人弱の在宅難民が存在すると言われています。



しかし、供給側の医院様の状況もドクターの開業医が7割ある現状で外来で手が回らない在宅医療の手が回らないというのが現状です。

結果として、自宅にそもそも戻れない、戻っても最後まで診てくれる人がいない。というケースが増えております。つまり供給が圧倒的に足りない...というのが現状です。

そんな今だからこそ医師1名でも実施できる新たな在宅医療を行うという選択が重要に

在宅医療という在宅専門CLや医師数が多い所がやるものとお考えの先生が多いと思いますが、**外来の効率化を図り、医療事務をクラーク化し実施している医院様が全国では数多くいます。**

受給バランス、患者層の変化を踏まえ、今後の内科経営を考えると社会性の高さ市場としての大きな画面からも参入拡大は必須と考えられます。

先生二人辺りで出来ることは限られているからこそ

クラーク活用した在宅医療に参入すべき2つの理由

1 診療のみに集中出来るから 医師1名でも可能



医師1名の当医院だと外来とのバランスもあるし、在宅医療迄診療が周らないのでは? 地域の為にはやる必要は分かっている

24時間の夜間対応迄、やる自信がない... 自分一人で診る人数なんて限られているし...

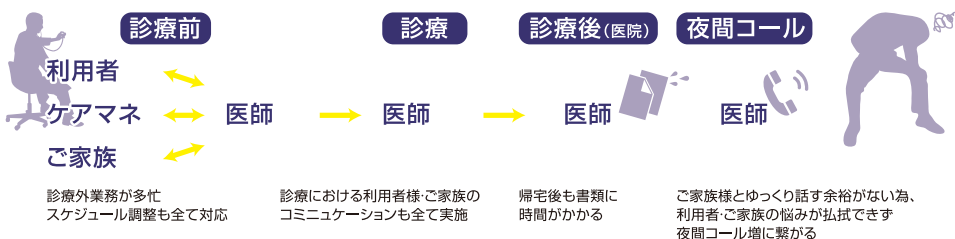
医療事務をクラーク化することで、連携から夜間対応でのトリアージも実施

2 代診でも医療の質が 上がるからこそ患者が多数依頼

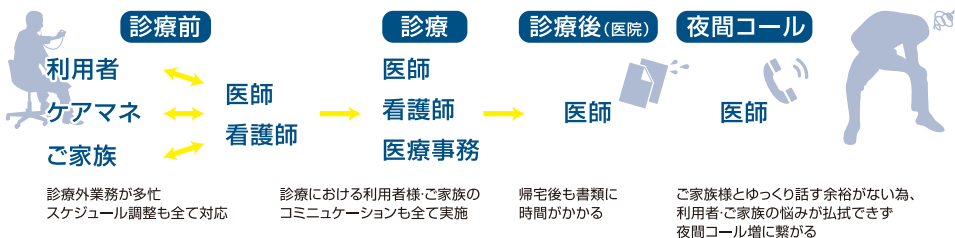
クラークを早期育成、利用者さんとのコミュニケーション頻度UPで医療の質の均等化が実現

従来の在宅医療

■ 医師1名の場合

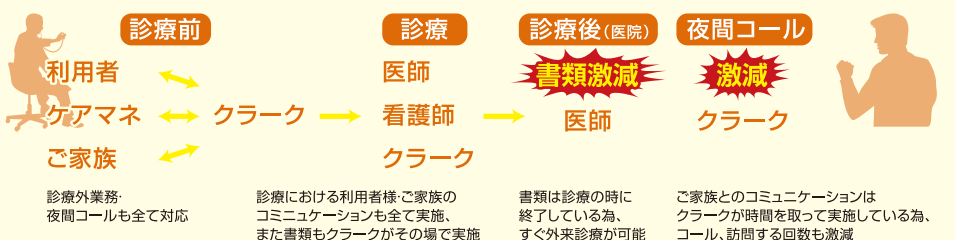


■ 3名(医師・看護師・医療事務)での場合



新たな在宅医療

■ 3名(医師・看護師・クラーク)での場合



在宅医療の診療だけに集中できる医師が足りていない!

「だから今、注目を集めています!」

前職は大手医薬品卸で、営業・社内戦略立案に携わり、個人営業成績で社長賞を受賞。その後、前職の経験を活かし在宅医療参入（医科・歯科・調剤）における、業績アップを数多く手がけ統括責任者となる。



医療支援部 チームリーダー
シニア経営コンサルタント
川口 克洋

ゲスト講師

医療法人社団 オレンジ
理事長
紅谷 浩之氏

福井県立病院などで救急総合診療を学んだ後、名田庄診療所、高浜町立和田診療所で地域診療を実践。2011年に地元の福井市内で迅速かつ柔軟な対応ができる体制を目指して、オレンジホームケアクリニックを開設。多くの人が充実した人生を送れるまちづくりを目指して、日々奮闘している。



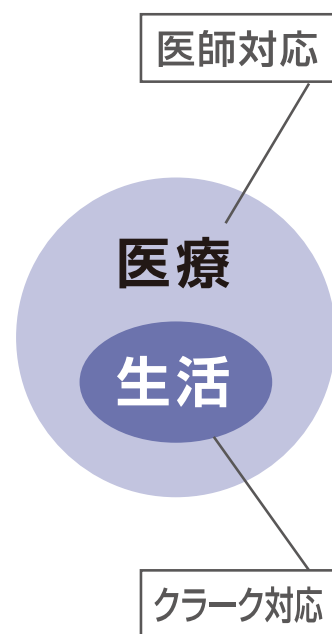
特別誌上対談 クラーク活用こそ 生産性向上【外来&在宅】の活路に！

クラークを診療マネジメントの中心に添えた理由は何ですか？

理由は二つあって、一つは患者さんのため、二つ目は自分の為です。

二つ目の理由として、**在宅医療は患者さんの生活を診るという視点が非常に重要になります。**医師のみによる対応の場合、患者さんの生活と医療的対応の二つを診なければいけません。しかし、医師という立場上どうしても医療的視点に偏ってしまう現実があり、患者さんの生活の背景まで汲み取り切れない場合もあります。患者さんが最期どこで過ごしたいかお伺い出来ていれば、可能な限り自宅で療養出来る様サポートし、「ホントは入院したくなかった…」などとミスマッチを減らすことが出来ます。

二つ目の理由として、医師だけでなくすべての対応を行う事は、難しいと考えたからです。**まだまだ、在宅医療が必要な患者さんが多くいる中で、医師は診療に集中し、その他の業務はチームで対応しなくてはならぬ、患者数も診れませんし、なにより、医師側も幸せになりにくくなってしまうと考えたからです。**実際クラーク導入は、**医師側の負担も減ったので、正解だったと思います。**



実際に夜間コールや、医療の質はどうになりましたでしょうか？

医師による夜間電話対応は、ほとんどなくなりましたね。現在では、夜間電話対応の大半をクラークに任せています。**クラークが電話をとり、トリアージ後、必要に応じて医師に電話がくる形式をとっております。**このような事が出来るのも、患者さんの生活を診るというスタンスの元診療に同行してもらっているスタイルのおかげです。

診療中以外に何か特別なことをされたりしておりますか？

夜間コールを減少させるという意味合いでは、診療後のフォロー電話は重要です。**「診療の場では言えなかった、聞けなかった」などの不安が夜間コールに繋がりますので、**当院では、大事にしているポイントの一つです。在宅医療は、自宅で患者さんを支える医療ですから、このような形で安心して頂く事は、医療の質につながっていくと思います。



クラーク活用で**医師は診療のみ集中！**生活まで踏み込むことで**夜間コール激減・代診でも医療の質が向上**

クラークの仕事はどこまでやるのでしょうか？
また、どう育てたんですか？

基本的に診療報酬上、医師が行わなければならない事以外は、ほとんどクラークに任せています。前述しましたが、**主に夜間日中の電話対応、診療時の患者と家族のフォロー、書類関係の対応、次回訪問日程の調整、外部連携先とのやり取り等になります。**

育成の方法としては、一名のスタッフを中心に、診療に関わる全員でクラーク育成をしています。通称「森塾」と呼ばれており、新人スタッフ当院のカリキュラム・マニュアルを通じて実施して頂けると一人前になります。早いスタッフだと3カ月というパターンもありました。



クラークの採用はどうしているんですか？現在の医療事務でも出来るものなんですか？

まず、現在いる医療事務さんからクラーク化する事をお勧めします。特に医療事務さんって中々、キャリアステップもない場合も多いので、こういった取り組みをする事で離職率の低下にも繋がります。また、採用に関しては当院では前職は全然気にしません。

【パン屋さん×クラーク】【保育士×クラーク】など多彩なメンバーばかりです。
重要なのは**【利用者様、ご家族様への生活に深く入り、共感できるか？】**です。

在宅難民を一人でも減らすよう、医師は診療だけに集中する。これが地域包括ケア実現に向けた一手だと感じております。

在宅業務へ**今！** 参入するなら

- ① 2025年には在宅難民が**50万人**強存在する社会的問題を解決
- ② 1医院**10名**にするだけで**63万人**の供給が可能！※63000件×10
- ③ 2025年には在宅市場が現在の2000億から**5000億円~7000億円**の**3倍強**に！

本セミナーでお伝えすることの 一部をご紹介します!

- ✓ 2025年問題を解決する、内科医院経営における訪問診療の考え方
- ✓ オレンジ流クラーク育成手法「森塾」とは!?
- ✓ 夜間コール数を減少させ、診療の質を上げるクラークを活用した訪問診療のあり方
- ✓ 自院だけで抱え込まない…医療機関連携を強化するコミュニティの作り方
- ✓ 自院オリジナルブランド構築戦略の作り方
- ✓ 自院の強みを明確にする!3つの視点とは
- ✓ 「なんでも在宅」から「○○型在宅」のコンセプト型診療を創る
- ✓ これだけは押さえる!在宅医療経営における7つのKPI
- ✓ 連携先満足度アンケートで、自院がより支持される方法が丸分かり
- ✓ ドライバー、メディカルワーカーさんも挨拶訪問できるテクニックを大公開
- ✓ 新規介護施設への介入する!ヒアリング手法と押さえるべきポイント
- ✓ 見やすい!活用しやすい!挨拶訪問の管理フォーマットを作ろう!
- ✓ ケアマネジャーさんが患者さんを紹介したくなるアプローチの取り方
- ✓ 当院のUSPがぐっと詰まったアプローチブックの作り方
- ✓ 定期的な情報発信媒体でつながるニュースレターの作り方
- ✓ ご家族が直接依頼したくなる在宅専門ホームページの作り方
- ✓ ブログ・症例を定期的に発信する方法
- ✓ 顔の見える多職種向け定期勉強会の立ち上げ方
- ✓ 家族介護の負担をサポートする家族会の取り組み方法
- ✓ 低介護度の患者さんを戦略的に紹介頂く方法とは
- ✓ 診療効率化の要①スタッフの業務を“見える化”する棚卸面談のやり方
- ✓ 診療効率化の要②:クラーク育成とは?
- ✓ 診療効率化の要③:ICT機器の効果的活用手法とは?

厳選
2選!!

全国各地で成功医院様が 続出しています!!

成功事例①

1年間で月間レセプト枚数

117%UP↑

医院規模拡大に向けた、経営基盤創り!
施設在宅中心から、施設×居宅の
バランス経営へのシフト



福岡

医療法人 天誠会
あまのクリニック
院長

天野 雅義氏

当院は、もともと施設在宅中心で訪問診療を行っておりました。しかし、2016年改定の影響から、収入の減少に危機感を感じていたときに、船井総研さんに出逢い、サポートを依頼しました。施設在宅をベースとした、居宅患者比率の向上を目指しつつ、来年からの組織拡大に向けて、非常勤医師・看護師・クラーク採用などもサポートしてもらっています。少しずつですが、成果も出てきました。今年は、職員も増加し、当院が成長すると同時に地域に在宅医療の普及率を高めるために邁進していきたいと思っています。

成功事例②

2年間で月間レセプト枚数

225%UP↑

自院より2km圏内の居宅患者比率50%越え!
小商圈×45分寄り添い診療を強みとし、
地域密着型医院へ



東京

近喰診療所
院長

近喰 櫻氏

当院は医師1名、相談員1名、事務1名で運営している医院です。2年前より患者さん数が減少してきたので、船井総研の松岡さんに依頼しました。強みを明確にした連携先へのPR活動やホームページ運用、毎回20名上参加頂ける4か月に1回の定期勉強会などをご提案頂きました。最近では毎月3名は安定的に、患者さんをご紹介頂いております。

日時・会場

大阪会場

2019年 3月3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

お申込締切期限

3月1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

東京会場

2019年 3月24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

お申込締切期限

3月22日(金)17:00 まで

JR[東京駅]
丸の内北口より
徒歩1分

開催時間

13:00
▼
16:30

受付12:30～

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。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●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時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、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メンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジットカード決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらず、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.5785754 口座名義:カ)フナイソウ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 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 松岡

ご入金確認後、受講票の案内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. S039677 担当 星野 宛

第4回 高齢者が暮らしやすい地域を創る在宅医療経営セミナー FAX: 0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【大阪会場】 2019年3月3日(日) ☐ 【東京会場】 2019年3月24日(日)

フリガナ		業 種		フリガナ		役 職		年 齢						
会社名				代表者名										
会社住所	〒			フリガナ		役 職								
				ご連絡担当者										
TEL	(	)		E-mail		@								
FAX	(	)		HP	http://									
ご参加者氏名	1	フリガナ		役 職		年 齢		2	フリガナ		役 職		年 齢	
	3	フリガナ		役 職		年 齢		4	フリガナ		役 職		年 齢	
	5	フリガナ		役 職		年 齢		6	フリガナ		役 職		年 齢	

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☒ をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会 (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、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

