

これ以上一人で診る人数増やせない…とお悩みの先生必見

地方都市で

在宅医療を成功させる秘訣は

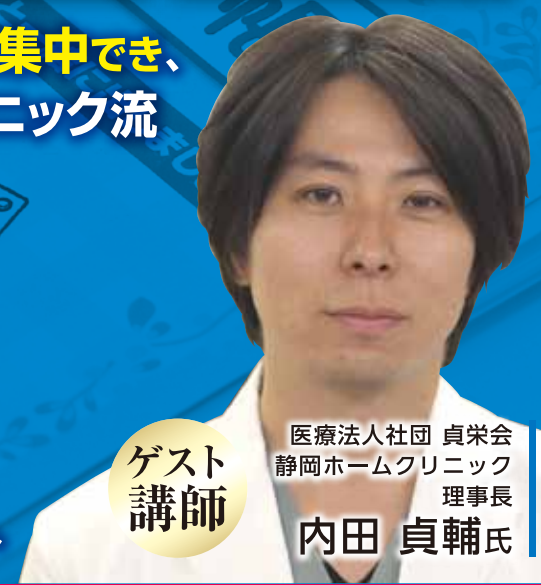
医師一人で診られる人数が**1.5倍**の

みなし訪問看護付加だった!

施設入居者介護度	施設長の夜間出勤	入居率	施設での看取り
平均 2→ 3.1	激減	89%→ 99%	向上

自院の医師と看護師による連携で医師が診療に集中でき、施設から圧倒的な支持を得る静岡ホームクリニック流新たな施設診療の秘密

- 施設単価の向上に成功すると同時に、**施設&患者満足度UPも実現**
- 開業4年で患者数600名、医師数4名体制へ
- 地域連携室を開設し紹介数3倍
- **ICTを活用した健康管理を地域最速導入**
- **2020年3診療所体制で地域一番クリニックへ**



医療法人社団 貞栄会
静岡ホームクリニック
理事長
内田 貞輔氏
ゲスト講師

開催日 **6月2日(大阪) 13:00~16:30** **6月23日(東京) 13:00~16:30**

無料配付中!! 小冊子ダウンロード用QRコード

在宅患者の集患で成功する「3つのステージと7つのポイント」

今日、2025年問題という超高齢社会に向けた社会現象が医療業界では飛び交っております。この社会問題を解決するため、大きな日本の政策誘導の1つである地域包括ケアシステムが推進され、この中心となるのが“在宅医療”となっております。本ダウンロードコンテンツは、「在宅患者さんをもっと多く診ていきたい方」や「今後、在宅医療へ参入していきたい方」を対象とした内容となっております。



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。→ **044927** 🔍

第5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 スケジュール

大阪 **6月2日** (株)船井総合研究所 大阪本社 東京 **6月23日** (株)船井総合研究所 五反田オフィス
開催時間/13:00~16:30(受付開始/12:30)

第1講座	内科業界の2025年までの時流予測	株式会社 船井総合研究所 部長 戸澤 良親
ゲスト講師 第2講座	患者さん、連携施設に喜ばれる みなし訪問看護を活用した施設診療とは?	医療法人社団 貞栄会 静岡ホームクリニック 理事長 内田 貞輔氏
第3講座	コンサル現場成功事例講座	株式会社 船井総合研究所 医療支援部 松岡 佑磨
第4講座	本日皆さまに一番 お伝えしたかったこと	株式会社 船井総合研究所 医療支援部 川口 克洋

ゲスト講師紹介

医療法人社団 貞栄会 静岡ホームクリニック代表、在宅専門医。
「一緒に寄り添い、一緒に悩む」という想いを実現する為に、2014年静岡県にて在宅医療を中心としたクリニックを開業。立ち上げ当初から、患者さんに永くずっと寄り添える医療を提供すればよいかという事を考え、みなし訪問看護を活用したスタイルで訪問診療へ取り組んでいる。現在では、看取り率90%越えも実現しており、日々医師として、経営者として奮闘している。

経歴
・医学博士
・日本在宅医療学会 在宅専門医・指導医
・日本内科学会 総合内科専門医
・日本リウマチ学会リウマチ専門医・指導医
・日本アレルギー学会アレルギー専門医
・日本プライマリーケア連合学会認定医・指導医

著書
1時間でわかる!
家族のための「在宅医療」読本



医療法人社団 貞栄会
静岡ホームクリニック
理事長
内田 貞輔氏

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。まずは、下記のアドレスまでご連絡ください。担当:松岡 **y-matsuoka@funaisoken.co.jp** ※出張セミナー個別相談では、東京駅・貴院分の往復交通費を別途ご請求させていただきます。

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:時田 **0120-964-111** (24時間対応)

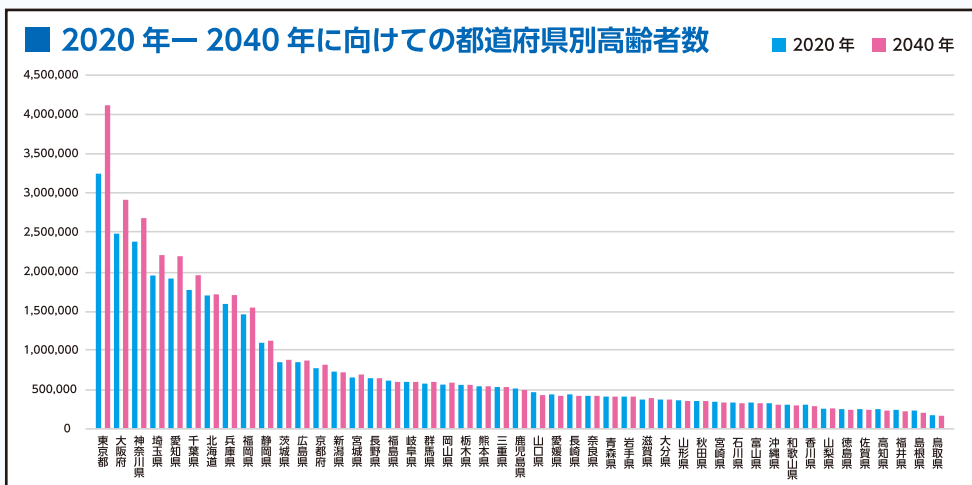
WEBからのお申し込み
右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。 **OPEN!** セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます! **https://www.funaisoken.co.jp/seminar/044927**

診療報酬の方向性は、重度者対応×居宅シフト 下がり続ける施設報酬の中で、 施設患者さんを支え続ける方法とは

2040年高齢化率40%突破
在宅難民100万人時代到来
超高齢社会の歴史的
転換点に立つ日本

2040年に、日本の人口は約1億1000万人になり、1.5人の現役世代（生産年齢人口）が1人の高齢世代を支えるかたちになる。そこに加えて、2040年以降は年間170万人が亡くなり、そのうち70万人を自宅で看取らないと死に場所がなくなると言われている。しかし現状はご自宅で看取られる方は年間10万人程度となっており、圧倒的に在宅医療が不足している状況です。

日本の高齢化率は世界でもトップクラスであり、今、日本の高齢社会への対応が注目されている状況にあります。



重度者対応×居宅シフトの方向性にある診療報酬
医療機関経営においては、
今、在宅医療の位置づけが重要

数年前の診療報酬改定より、施設報酬が大きく下がり居宅患者さんを診る流れになりました。また、最近では、重度者への在宅医療提供が求められる時代になりつつあります。

そのような中、在宅医療を中心に行う医院は勿論、外来中心に取り組む医院にも、在宅医療対応が望まれる様になりました。このような時代の中で、今、お考え頂きたいのは、貴院における在宅医療の位置づけになります。「時代の流れは分かるが、外来があるから在宅対応は難しい」、「当院は、施設診療が中心だから」等、医院の現状、特徴、地域に併せて、考えていくことが重要となります。

地域によっては、外来中心の医療機関でも施設診療に取り組む事で、自院・在宅患者さんにとってベストな方向に導ける

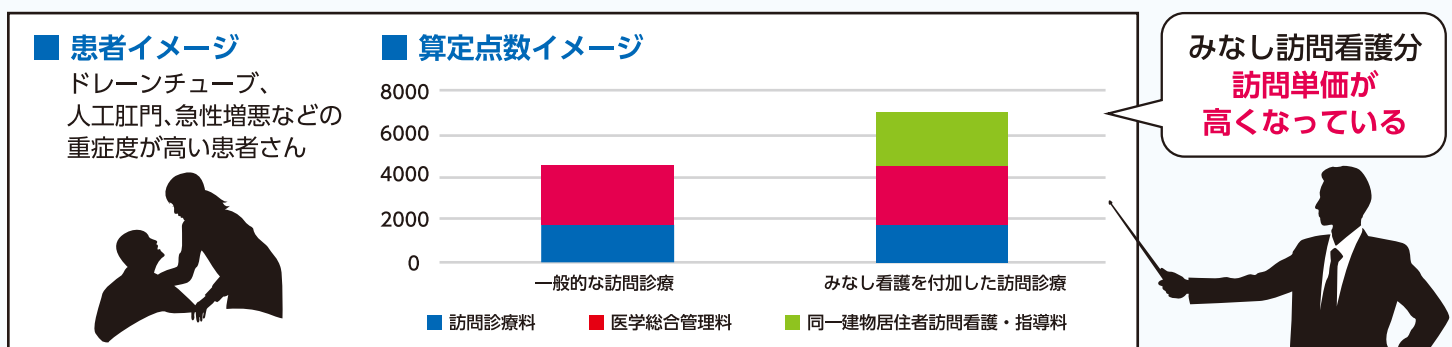
東京、大阪などの大都市圏では、在宅医療機関多く、居宅対応が進む中、中小都市圏では、まだまだ医療資源が足りず、居宅対応はおろか施設における診療ニーズが多い地域があることも事実です。そのような地域では、重度者の方も施設に入居されている場合が多いです。

緊急往診対応が難しい、報酬単価が低い、地域に既に在宅医療機関があるなどの理由から、取り組まれているが施設報酬が減少している医院の院長先生には、是非一度みなし訪問看護を活用した施設診療モデルをご検討頂きたいと思っています。

みなし訪問看護を付加した施設診療モデルとは？

	一般的な施設診療	みなし看護を付加した施設診療
医師の負担	医師が、診療から医療行為まで、行う必要があり、患者さんによっては、負担が大きい。	医師⇒診療に集中、看護師⇒医療行為をおこなうので、訪問中の 診療の質が向上 。
訪問体制	1Drで実施する事が多く、家族コミュニケーションなども手厚く取りにくい場合がある。	医師+看護師で訪問することで、医療の目線が増えたり、看護師が別で訪問する場合は、 医院との接点も増え、患者さんを手厚くサポート できる。
訪問頻度	外部の訪問看護ステーションとうまく連携が取れないと採血やカニューレ・ストマ交換等は、大変になってしまう事もある。	医師は、基本2回で、みなし訪問看護による訪問は、患者さんによりけりだが平均1.8回程度。
緊急往診対応	最初から医師が対応しなければならない為、外来中や他の患者訪問中は、対応が遅れてしまう場合もある。	医師が動けない場合は、まず、 看護師がスピーディーに対応 できる。
重傷者の対応	医師の負担が大きくなるため、医院経営とのバランスを考えなければならない。	みなし訪問看護のフォローがある為、 積極的に対応 していける。看取れるクリニックとの 連携は施設側の強み にもなる。
治療の実施	1Drの場合、自宅で点滴等の治療を行う際、家族に説明するのに時間かかる。	抗生物質投与、点滴、褥瘡、軽い心不全治療などは、 みなし看護と連携して行える 。
看取り対応	緊急時、診療コンセプトなどが、外部連携先と共有できていないとズグに搬送になってしまったりする。	同じクリニック内の場合、全員が同じ方向性を向いている為、 患者さんと家族の意向にチーム全員で沿いやすい 。
施設との連携	1Dr訪問の場合、診療以外に施設との連携などの診療外業務が多く発生する。	施設の看護師やヘルパーとの連携がとりやすい看護師と一緒に訪問すると 施設側も話し易く相談し易いし、医師も診察に集中 できる。
夜間対応	翌日の外来を考えるとあまり遅い時間の対応は難しい等、1人で夜間対応し続けるのは実質難しい。	ファーストコールは看護師が対応 する。診療に同行している為、 夜間対応の質も高く、医師の負担も軽減 できる。
施設収入	施設報酬は年々減少しており、医院経営を考えると、患者さんへの手厚い対応は難しくなりつつある。	訪問診療分と みなし看護分の施設報酬がある 為、その分患者さんによっては単価が高い。

みなし訪問看護を付加した場合の報酬イメージ



つまり、みなし訪問看護を付加すると、医師の負担を減らしつつ、
診療の質up×施設報酬up×連携施設&患者満足度upが実現できる！

軽症者は、外部連携先へ 重傷者は、**みなし訪問看護**も**連携**して支える



すべての訪問看護ステーションが、100%医療保険対応できる体制ではないので、連携先が診れない部分は当院が担当するといった形で行っております。

訪問先別だと、施設に関しては、他の訪問ステーションとのバリエーションはありませんが、居宅に関しては、連携する訪問看護ステーションがどのくらい重症者を受け入れられるかで判断しています。

基本的に当院の場合は、医療保険のみなし訪問看護といった形で連携をとります。

コチラに関しては、住み分けが非常に重要になります。

テーマⅢ 外部の訪問看護ステーションとの兼ね合いはいかがでしょうか？



直撃インタビュー
医療法人社団 貞栄会
静岡ホームクリニック
理事長
内田 貞輔氏

訪問先施設を**ブランディング**し、 連携施設と患者満足度UP!

連携先施設の変化	
入居者介護度	↑up
入居期間	↑up
看取り率	↑up
施設長呼び出し	↓down
施設の収入	↑up

また、当院が介入すると、ホーム長の呼び出し率が低くなる事も変化の一つですね。

その証拠に、入居者の介護度も看取り率も上昇している中で、連携施設の増収にもつながっています。

まず、入居者が増えました。もともと、88%だった稼働率が、現在では、99%まで上昇しています。これは、看取れる施設とのブランディングが出来たからとおっしゃって頂いております。

テーマⅣ 訪問先の施設にはどのような変化があるのでしょうか？

患者さんに**永くずっと** **寄り添える医療**に取り組む



基本的には看取りまで行う中で、やはり重症の方へは、手厚い対応が必要になりました。そこで、経営と診療の質担保という面より、みなし訪問看護を活用した今の体制になりました。

生まれが田舎なのもあって、昔から、近所での助け合う文化をみて育った背景もあり医者になりました。

テーマⅠ 現在の訪問体制に至った背景を教えてくださいませんか？

みなし訪問看護を活用して、連携施設を最期まで支える!

開業5年目で患者数**600名突破!** 毎年平均**210%成長!**



医院経営に関しましても、非常に安定しており、開業以来、毎年平均210%成長を続けております。皆様に感謝しつつ、今後も地域を支えていける医療機関として頑張りたいです。

現在の患者さんの構成としては、施設8割の居宅2割の構成で、要支援3以上の患者の比率は40%となっております。

医院経営に関しましても、非常に安定しており、開業以来、毎年平均210%成長を続けております。皆様に感謝しつつ、今後も地域を支えていける医療機関として頑張りたいです。

テーマⅤ 現在の訪問体制を実施される貴院の経営状況はいかがでしょうか？

訪問診療×みなし訪問看護で 施設患者さんを支える



④看護師にサポートしてもらえることで、担当できる患者さんが20%〜30%多く診れる。もしくは、医師の負担が少なくなる。

⑤非常勤の医師に看護師が付いた場合は、診療の質担保や診療フォローが出来る為非常勤医師も働きやすい環境が作れる。

主に以下、5つがあると思います。

テーマⅡ みなし訪問看護を付加するところ、どのようなメリットがあるのでしょうか？

①診療時、事務員より医療的視点を持った看護師のサポートが入る事による安心感。

②医療的処置などの診療補助。

③外部の連携を任せられる。例えば、訪問看護ステーションとの連携を看護師同士で行ってもらえる。

本セミナーでお伝えすることの一部をご紹介します!

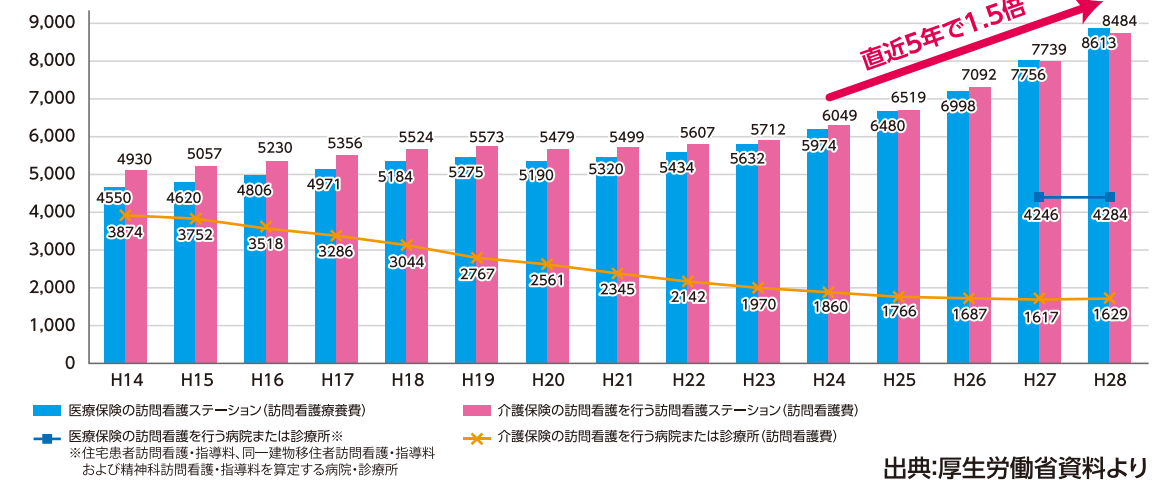
- ☐ 2025年問題を解決する、
内科医院経営における訪問診療の考え方
- ☐ 自院だけで抱え込まない…
医療機関連携を強化するコミュニティの作り方
- ☐ 地域の在宅医療供給率で見る、
貴院の在宅医療の在り方とは
- ☐ 自院オリジナルブランド構築戦略の作り方
- ☐ 自院の強みを明確にする!3つの視点とは
- ☐ 「なんでも在宅」から「○○型在宅」の
コンセプト型診療を創る
- ☐ これだけは押さえる!在宅医療経営における7つのKPI
- ☐ 連携先満足度アンケートで、
自院がより支持される方法が丸分かり
- ☐ ドライバー、メディカルワーカーさんも
挨拶訪問できるテクニックを大公開
- ☐ 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
- ☐ 介護施設のニーズが分かる初回アプローチ方法への取り組み方
- ☐ 未介入の介護施設と接点を持てる、勉強会への取り組み方
- ☐ 既存施設の介入率を増加させる無料検査の提案方法

セミナーで話すこと二覧



1 訪問看護の実施事業所・医療機関数

訪問看護ステーションの数は、近年の増加が著しい。訪問看護を行う病院・診療所は、医療保険で実施する病院・診療所が多く、介護保険を算定する病院・診療所は減少傾向である。



2 人員・設備基準

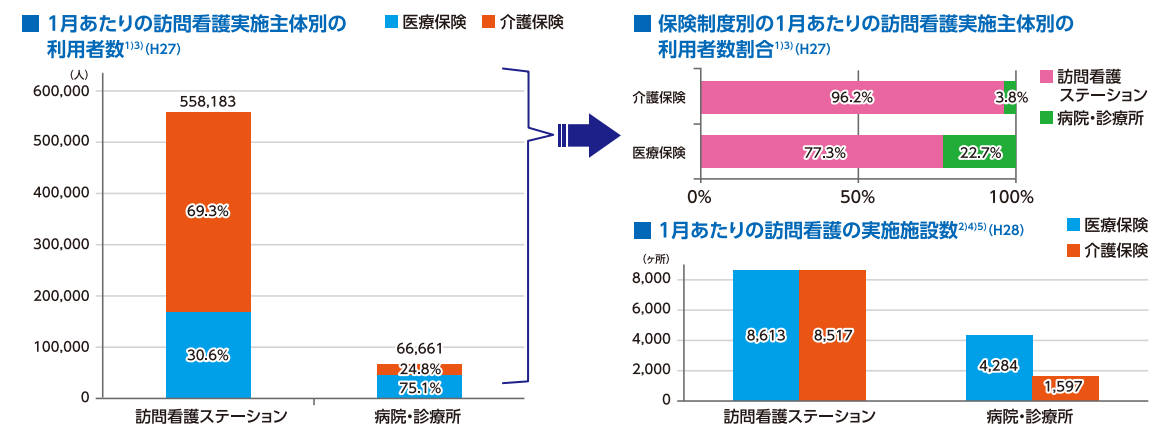
みなし訪問看護の方が人員基準が緩和されている為、診療所は比較的取り組みやすい。

	指定訪問看護ステーション	病院または診療所である 指定訪問看護事務所※
人員配置 基準	・保健所、看護師または准看護師(看護職員) 常勤換算で2.5以上となる員数 うち1名は常勤 ・理学療法士、作業療法士または言語聴覚士 指定訪問看護ステーションの実情に応じた適応数 【管理者】 ・専従かつ常勤の保健師または看護師であって、適切な 訪問看護を行うために必要な知識および技能を有する者	・指定訪問看護の提供に当たる看護職員を適応数
設備 備品	・事業の運営を行うために必要な広さを 有する専門の事務室 ・指定訪問看護の提供に必要な設備および備品等	・事業の運営を行うために必要な広さを 有する専ら事業の用に供する区画 ・指定訪問看護の提供に必要な施設および備品

出典:厚生労働省資料より

3 実施主体別の訪問看護利用者状況

訪問看護の利用について、実施主体別にみると、訪問看護ステーションからの提供が多くなっており、病院・診療所からの提供は、介護保険より医療保険で実施される数が多くなっている



出典:1)介護給付費実態調査(平成27年6月審査分)、2)介護給付費実態調査(平成28年5月審査分)、3)保険局医療課調べ(平成27年6月審査分より推計)、4)「医療費の動向調査」の概算医療費データベース(平成28年5月審査分)、5)NDBデータ(平成28年5月診療分)

訪問看護ステーションとみなし訪問看護の3つの違い

3つの違い

日時・会場

大阪会場

2019年6月2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

5月31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6月23日(日)

株船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

お申込締切期限

6月21日(金)17:00 まで

JR「五反田駅」
西口より徒歩15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.5785299 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: 時田 ●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. S044927

担当

時田 宛

第5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6月2日(日)

☐ 【東京会場】 2019年6月23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	フリガナ		役 職		年 齢		フリガナ		役 職	年 齢
	1						2			
	フリガナ		役 職		年 齢		フリガナ		役 職	年 齢
	3						4			
フリガナ			役 職		年 齢		フリガナ		役 職	年 齢
	5						6			

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)

お申込みはこちらから

※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ないときは、☒ 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 ☐

検

セミナーに惜しくも参加できない皆様へ

【無料メルマガお申込み用紙】

下記項目ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 03-6212-2201 (24時間受付) 担当: 丸田 裕司

無料メールマガジン 購読者募集!

【あなたの医院経営に役立つヒントが満載! ノウハウ情報を随時お届けします】

コンサルティングの現場からルール化した業績UPノウハウや、
実際の成功事例など、皆様の役に立つ情報を厳選し、あなたのメールアドレスに
無料でお届けします。

(執筆担当コンサルタント: 医療チーム一同)

内科医院経営者、現場第一線で活躍されている院長先生方には
読み応えのある内容です!

ぜひご登録ください。登録・購読は無料です。

※同梱させていただいたDMIに記載されている「第5回高齢者が暮らしやすい地域を創る在宅医療セミナー」
にご参加をされる方は自動的にメルマガ登録されますので当用紙のお申し込みは不要です。

惜しくもセミナーに参加できない方は、下記項目ご記入後、このままFAX送信してください

メールアドレス		! 【ご記入の際はご注意ください】 ローマ字 r v u n m a d 数字 1 7 5 6 数字 9 とローマ字 g	
貴院名	フリガナ		
お役職		電話番号	
お名前	フリガナ		

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。

- 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(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 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ないときは☑を入れて当社宛にご連絡ください

希望しません☐

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

お問合せ : 医療チーム TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30) 丸田 宛