

外来患者さんを**最後まで看取る秘訣**は、
外来システム(地域連携室)の構築にあり!?

TDRの内科医院で

高齢な患者さん・家族＝医院を繋ぐ

キーマンは、**医療事務1人**から出来る

地域連携室導入 だった!

認知症

早期発見

訪問診療

早期導入

通院離脱

防止

医師負担

削減

- 地域に根差して40年!
外来・訪問診療の**一体型経営モデル**
- 認知症サポート医を活用した
認知症の早期発見
- 現在、訪問診療中の**3割が**
外来からの継続患者
- **3名の新卒スタッフが**取り組む
地域連携室導入

ゲスト
講師

医療法人社団 実幸会
いらはら診療所
院長 **苟原 実氏**

開催日 **3月1日(東京) 13:00～16:30** **3月15日(大阪) 13:00～16:30**

無料配付中!!

各QRコードから
ダウンロード

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」



在宅医療部
立ち上げメソッド
～施設営業編～



みなし訪問看護
付加モデル



在宅クラーク
付加モデル



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

第6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.S055582

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 お申し込みに関するお問い合わせ:時田(トキタ) 内容に関するお問い合わせ:松岡

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。) → **055582**

第6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

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
ヘルスケア支援部
松岡 佑磨

ゲスト特別講演
第2講座

地域連携機能を付加することで、外来から
最期まで患者さんを診療し続ける方法とは!?

医療法人社団 実幸会
いらはら診療所
院長
苟原 実氏

第3講座

コンサル現場成功事例講座
～外来システムの構築方法大公開～

株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部
丸田 裕司

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
第二経営支援本部
戸澤 良親

2020年
東京 **3月1日**

(株)船井総合研究所

東京本社

2020年
大阪 **3月15日**

(株)船井総合研究所

大阪本社

開催時間/13:00～16:30(受付開始/12:30)

ゲスト講師紹介

医療法人社団 実幸会 いらはら診療所代表。
「地域に根ざした医療と介護を提供する」という想いのもと、千葉県松戸市に開業して40年。開業当初から、医療と介護を通じた地域づくりを考え、訪問・通所・施設といった介護サービスを展開。なかでも、外来患者さんを訪問診療で最期まで診る事に注力しており、新卒スタッフによる地域連携相談員の設置などを他に先駆けて実施。現在では、訪問診療中の患者の内2割は外来患者といった内訳になっており、日々医師として、経営者として奮闘している。

経歴

昭和56年徳島大学卒業
日赤医療センター研修医
福島県立医大関連病院
千葉西総合病院整形外科長

認定医等

医学博士
日本整形外科学会専門医
日本リウマチ財団認定医
日本医師会認知症サポート医

学会幹事等

在宅ケアを支える診療所・
市民全国ネットワーク前会長

医療法人社団 実幸会
いらはら診療所
院長 **苟原 実氏**

日程がどうしても
合わない医院様へ

出張セミナーおよび
個別相談も承っております。

まずは、下記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DMI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(トキタ)

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。

セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!

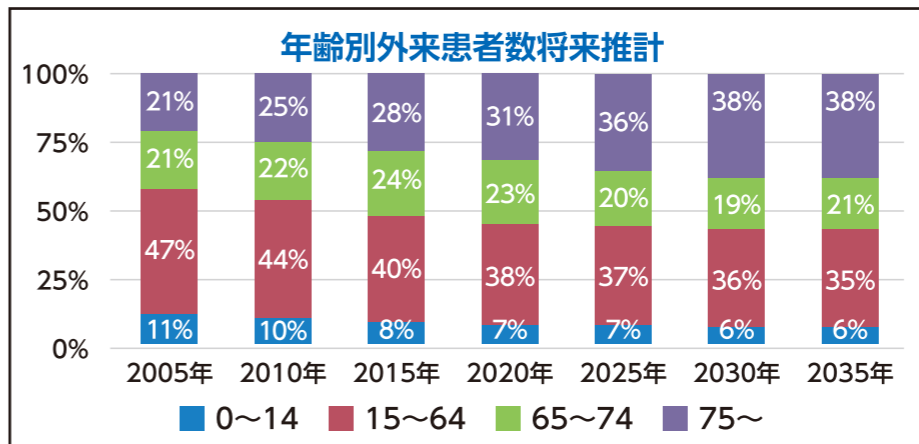
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055582>

2025年外来市場が逆転する!? 若年層よりも高齢層が増加し続ける時代へ! 今、かかりつけ医院が取り組むべき外来から最期まで、 患者さんをスムーズに支える為の新たな診療モデルとは!?

**2025年認知症患者700万人・在宅患者100万人へ外来患者も減少へ向かう
内科医院が抑えるべき時流と役割**

日本の外来診療における時流と役割は大きく変わりつつあります。2005年と2025年の患者年齢内訳を比較すると、0～64歳割合が約4%減少し、65歳割合が15%増加することで外来患者のボリュームゾーンが逆転している事が読み取れます。

今後の内科医院経営の時流は、いかに高齢患者を支える事が出来るかへ変化していきます。主たる役割としては、社会問題にもなりつつある、認知症予防と在宅医療への早期対応です。つまり、外来患者の認知症へ対応しつつ、必要であれば在宅医療へ移行させていくスムーズなかかりつけ医院の仕組み作りが重要になります。



出典：国立社会保障・人口問題研究所

**外来患者さんを在宅まで支えるには
医師の負担が大きい……
医療事務の地域連携室化のススメ**

次のような状況今までになかったでしょうが？

「この患者さん、認知症っぽいな……」「そういえば最近あの患者さん来ないな」「在宅医療利用した方がいいと思うけど本人・家族説明が大変だな……」

現状、日々、外来診療に追われている院長先生がこのような状況へ丁寧に対応していくことは負担が大きすぎる状況にあると思います。

本DMで紹介させて頂いておりますモデル医院様では、認知症検査や在宅医療導入の説明を行う地域連携相談員とし、患者さんに寄り添った外来から在宅までの一気通貫の診療モデルを構築されています。

**在宅医療提供不足問題の解決策は、
1内科当り10人の
訪問診療対応にあり!?**

現在、日本では約25万人分の訪問診療を行う医療機関が不足している状況です。さらに、2025年に向けて加速度的に増加し、現状の医療機関数のまだまだと約60万人分が不足すると予測されています。

内科医院は、日本中で約6万件あります。1医院あたり110件の在宅患者さんへ診療をすることが出来れば、この問題は解決へ向かうかもかもしれません。

今、外来でお越し頂いている外来患者さんをかかりつけ医院として在宅医療で10人支える事は難しいでしょうか？日本の在宅医療不足問題解決の糸口は、今「チツ」をお読み頂いている院長先生にあります。

1 仕組み化するから、 医師1名の内科医院でも導入可能



患者さんを最期まで支える為の仕組み作りが必要なのは分かるけど、考える余裕もないし、スタッフに教える時間もない……

患者・家族へ認知症や訪問診療の説明をする事は負担だし、いきなり重症患者を診療することに不安もある……

早期発見できる事で、比較的軽症の内から外来離脱することなく、
予防の視点で支え続けられる。

2 診療外業務はすべて地域連携相談員が対応 医師も負担が少ないからすぐさま導入可能

患者・家族は、医師以外にも気軽に相談できるから、安心感と信頼感が向上し、
スムーズな診療モデルを実現可能

	診療	診療後	後日
従来の診療モデル	<p>外来診療が忙しく、患者の生活状況等をゆっくり聞ける時間がない</p>	<p>認知症の兆候や在宅医療の必要性を感じても患者や家族へキチンと説明する事が出来ない</p>	<p>入院してしまったり、重症化し、通院が困難な状況へ</p>
新たな診療モデル		<p>検査結果等を元に必要であれば再度診療し、異常を早期発見</p>	<p>外来診療を続ける、訪問診療で対応する</p>
地域連携相談員	<p>前回、異常があった患者とは積極的にコミュニケーションを図りその後の変化を把握し医師へ報告</p>	<p>患者への認知症検査・在宅医療の説明・家族への現状連絡を実施</p>	<p>家族とのコミュニケーションへも積極的に対応する</p>

医師が診療に集中できる外来システム導入

「だから今、注目を集めています!」

新卒スタッフでも取り組める様に 外来を仕組み化



地域連携機能の立ち上げ当初は、様々な業務に忙殺されておりましたが、最近ではメンバー同士で工夫を重ねてくれ、だいが仕組み化されてきました。

患者さんへの誘導フロー、患者さんへのカウンセリング資料、シーン別ヒアリングシート等、全体の仕組みやシーン別の活用ツールを中心に整備してくれました。

これらの仕組みを整える事で、新しく入職してくれる新卒スタッフでも早期よりスムーズに業務が出来るようになりました。

テーマⅢ

地域連携を担う相談員は
どの様に育成されたのでしょうか？



家族と通院する予約外来で 訪問診療の前準備

	一般外来	予約外来
診療時間	約5分	約15分～
診療内容	診療・治療 メイン	診療・治療 +生活状況の 聞き取り
通院形式	患者本人 のみ	患者さん +ご家族

外来診療で認知症の疑いや訪問診療の必要性がある方は、予約外来を設置して、ご家族と一緒に通院頂いております。

予約外来では、診療時間も少し長めにとって診療を行っております。生活状況の聞き取り等、訪問診療で実施する内容も盛り込んだ形になっております。

テーマⅣ

外来患者さんをスムーズに
訪問診療へ誘導する為の
施策などがありますか？

患者さんに永くずっと寄り添える 医療に取り組む

中でも、かかりつけ医院として外来患者さんを訪問診療で最期まで診る事は大事にしています。そのために地域連携機能を持った相談員を配置しました。外部連携先との窓口や外来患者さんの家族との橋渡し役など、現在では新卒から頑張ってくれているスタッフ3名で日々様々な方へ対応してくれています。

急激に進む少子高齢化、人口の減少、そして地域社会の崩壊など、私たちはそのような厳しい環境のなかで、地域に根ざした医療と介護を提供していきたいと考えております。医療と介護は表裏一体であり、在宅医療と介護の地域モデルをめざしております。



テーマⅠ

現在の診療スタイルに
至った背景を教えてください
頂けますでしょうか？

地域連携機能を持った相談員を活用して、外来患者を最期まで支える！

現在、訪問診療中の 3割が外来からの継続患者

現在では、訪問診療中の患者さんの3割は外来患者さんからの継続で診療しています。今後も引き続き、通院中の外来患者さん訪問患者さんを、最期までキチンと支え続けていければと思います。

*訪問先、医院の状況によって診療単価は異なります。

外来を仕組み化することで、もしかしたら通院離脱してしまうた場合でも訪問診療へ繋がられた場合では全然違います。外来の平均単価を5千円とする訪問診療が5万円程度（※）になりますので約10倍になりますからね。

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？

地域連携機能を持った相談員による 外来診療と訪問診療の橋渡し

④訪問診療の契約が必要な場合は、相談員が聞き取り、契約まで対応してくれています。

③説明後に家族さんフォローもしてもらっています。「早めに状況を教えてもらえてよかった」などの声もいただいています。

②その後、訪問診療の説明が必要な患者さんに関しては、個別に説明を実施してもらっています。患者さんのご意向に応じて通院・訪問を選択してもらっているので、通院離脱率防止にも役立っています。

①診療の中で違和感を感じた患者さんに関しては、認知症検査を実施してもらっているので、認知症の早期発見に協力してもらっています。

テーマⅡ

地域連携機能を持った相談員を
付加するメリット、デメリットは
どのような点でしょうか？

主に以下、4つがあると思います。

今回のセミナーで公開する 最新ノウハウとポイント

2025年時流適応必須!かかりつけ機能強化型内科医院とは!?

- ポイント1** 2025年までに内科医院に求められる3つの変化:その1 **地域への価値提供・経営計画・人財戦略**を本気で考える
- ポイント2** 2025年までに内科医院に求められる3つの変化:その2 **自医院の患者を最期まで診るための診療フロー**
- ポイント3** 2025年までに内科医院に求められる3つの変化:その3 **医師が診療に集中する為に必要な外来システム導入**



医師負担ゼロの外来システム導入の手順とは!?

- ポイント1** 早期より患者さんと家族の在宅医療リテラシーを向上させる「**80歳以上患者向け12か月イベントマップ**」公開
- ポイント2** 120日周期で定期的**に実施する「訪問診療導入プログラム」**公開
- ポイント3** 訪問診療導入の**為の患者家族のアポイントを5分で取得する!「トークフローとヒアリングシート」**公開



外来⇒在宅ワンストップ診療の要!地域連携相談員の育成手法とは!?

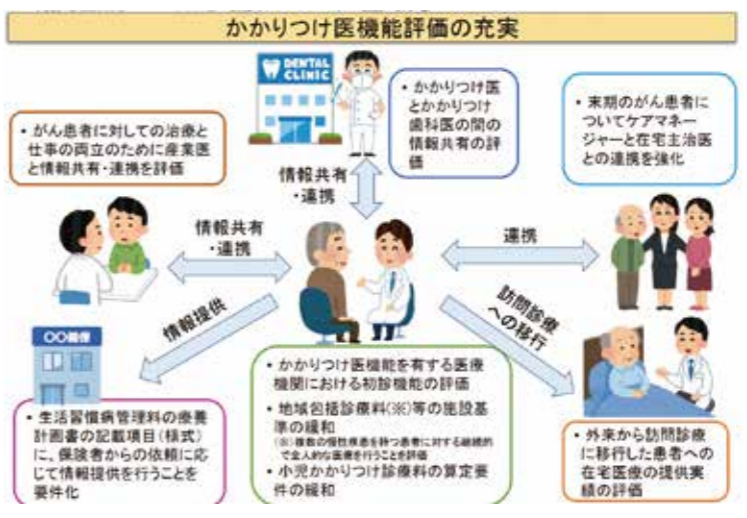
- ポイント1** 医療事務1名から取り組める!**地域連携相談員を配置する7つのメリット**
- ポイント2** 成功のポイントは役割分担とゴール設定にあり!**地域連携相談員の3つ役割公開**
- ポイント3** 訪問診療契約の決めて!キーパーソン面談を成功させる「**説明マニュアル&トークフロー**」公開



患者さんを最期まで支え続けたい かかりつけ医院は必見です

何歳までも対応できる内科医院創り

今や患者さんの高齢化は内科医院におかれましても当たり前前となっている事かと思えます。同時に、外来診療からのスムーズな訪問診療の必要性は、診療報酬改定等をもみても明確です。今後の内科における時流としては、皆様も大切にされている“かかりつけ医院”です。その中の一つ外来から在宅へのスムーズな流れを早急に確立する事が今必要とされています。



高齢な患者さんのキーパーソンとは早めの関係性構築を

高齢な患者さんの家族は、いつからどのような介護が必要か?訪問診療はどのタイミングから必要なのか?等を基本的には知りません。だからこそ、かかりつけ医院より家族へ積極的に情報発信をし、理想的な療養生活像をお伝えする必要があります。そのためには、早期から関係性を構築し、患者さんとそのご家族に寄り添っていく必要があります。



通院が難しくなったら訪問診療へ

早期からの高齢患者さんへのアクションをお話させて頂きましたが、ここまでではスムーズな訪問診療への移行は、まだ難しくなります。医師が必要と判断したタイミングで相談員が積極的に患者さんへの訪問診療説明、家族アポイント&面談を実施する事がポイントになります。この際、時期早々判断され断られる事もありますが、患者さんの状況も刻一刻と変化しますので、プログラム化し定期的にアプローチしていくことが重要になります。そうすることで、外来から最期まで患者さんを診続けられるかかりつけ医院へ近づきます。



必ず
押さえておく
3
つのポイント
社会性と収益性の両軸が必要な時代だからこそ

<セミナー名> 第6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

お申込みはこちらから

お問い合わせNo. S055582

振込をご希望の場合



※ネットからのお申込みはクレジット決済が可能です。

TEL 0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申込みについて 担当:時田(トキタ)

セミナー内容について 担当:松岡

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

三井住友銀行(0009)

近畿第一支店(974)

普通 No.5785532

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。

日時・会場

東京会場

2020年 3月1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

2月28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

2020年 3月15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13日(金)17:00まで

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
御堂出口より徒歩2分

開催時間

13:00

16:30

受付12:30~

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

税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様

会員

税抜 24,000円 (税込26,400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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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。

●会員価格は社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus)※但しスタンダードプランを除く、各業種別研究会にご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

WEBからのお申込み

上記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認ください。

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。

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■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。

ご希望の会場に <input checked="" type="checkbox"/> をお付けください。		<input type="checkbox"/> 【東京会場】 2020年 3月1日(日)		<input type="checkbox"/> 【大阪会場】 2020年 3月15日(日)	
フリガナ		フリガナ		役職	
医院名		代表者名			
会社住所	〒				
フリガナ		役職		メールアドレス(任意)	※お持ちの方のみで結構です。
ご連絡ご担当者				FAX	
TEL					
ご参加者お名前	1	フリガナ		役職	
	3	フリガナ		役職	
	5	フリガナ		役職	
	2	フリガナ		役職	
	4	フリガナ		役職	
	6	フリガナ		役職	

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。
ご希望の場合は、右記にチェックをつけてください。

無料個別経営相談を希望する。(1院様1時間程度)

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください。)

● 社長onlineプレミアムプラン(旧: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(TEL06-6204-4666)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)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※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。