

180分
オンラインセミナー
事業主向け

【地域の患者様を最期まで支えたい】を叶える！
在宅医療経営レポート2024

たった8ヵ月で、単月收入130万円→400万円の300%へ成長！

外来院長1人からできる 訪問診療部門立ち上げ プログラム大公開！

医師数

1名⇒
1.5名

院長負担

減少

看取り率

85%

在宅
患者数

200%

外来診療をメインに訪問診療への本格的な取り組みを開始した医療機関。採用活動から始まり、集患や在宅医療の仕組みを標準化し成長していく過程を大公開！
成功の秘訣は採用×集患だった！

オンラインセミナーでその全貌を大公開！

- ☐ 診療から運営まですべて仕組み化されたマニュアル
- ☐ 診療同行者、事務、相談員ごとに決められた仕事内容
- ☐ 訪問診療の仕組み化に必要な組織体制
- ☐ 院長の仕事任せを任せるための採用手法
- ☐ 書類処理の効率化手法

特別
ゲスト
講師

医療法人社団川田会 川田クリニック 理事長 國崎 正造 氏

全国どこでも参加可能！
オンラインセミナー
2024年

2月18日
10:00～13:00
(ログイン開始 9:30～)

2月24日
15:00～18:00
(ログイン開始 14:30～)

3月3日
10:00～13:00
(ログイン開始 9:30～)

3月10日
10:00～13:00
(ログイン開始 9:30～)

主催



サステナブルな成長を叶える。

Funai Soken

在宅医療部門の立ち上げプログラムセミナー

お問い合わせNo.S109188

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。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。

109188

講演内容&スケジュール

■ セミナー開催日時 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2月18日 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～) 申込締切日:2月14日(水)

2月24日 15:00～18:00 (ログイン開始 14:30～) 申込締切日:2月20日(火)

3月3日 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～) 申込締切日:2月28日(水)

3月10日 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～) 申込締切日:3月6日(水)

全国どこでも参加可能！オンラインセミナー ※上記日時でご都合が合わない方は一度ご相談ください。TEL.070-2329-0617 齋藤

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

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

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

■ セミナー講演内容

講座	講演内容・講師
第1講座	2024年版在宅医療の時流と 訪問診療部門確立へのロードマップ 在宅クリニックが目指すべき成長ロードマップを大公開！ 患者数が増え続けるクリニックが押さえている必勝ポイントをお伝えします！ 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 在宅医療チーム リーダー 松岡 佑磨
第2講座	【特別ゲスト講和】 医師・コメディカル採用のタイミングと組織の変化 在宅医療部門を立ち上げる際に院長が最も意識するべきこと 外来部門と在宅部門の共存のポイント 在宅クリニックが複数ある中、自院の差別化のポイント 医療法人社団川田会 川田クリニック 理事長 國崎 正造 氏
第3講座	採用×集患 訪問診療体制の構築 —1年間の流れ— たった7ヵ月で在宅医療部門収入3倍！その秘訣とは？ 採用のタイミングとそのコツ 集患をするための他院との差別化・営業戦略の解説 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 在宅医療チーム チーフコンサルタント 齋藤 倫啓
第4講座	本日のまとめ ～『本日皆様に一番お伝えしたかったこと』～ セミナーのまとめと明日から取り組んでいただきたい事 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 在宅医療チーム リーダー 松岡 佑磨

オンラインセミナーお申込み方法について

Webからのお申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方は右記QRコードを読み込んでいただくとお申込みフォームにアクセスできます。

お申込みURL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109188>



お問合せNo.
S109188

お問い合わせ

株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日 9:30～17:30) ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

在宅患者30名と100名の医療機関モデル

		在宅患者30名	在宅患者100名
診療体制	医師の負担	医師が外来診療の合間をぬって診療を行うため、休憩時間も取ることができず疲弊しがち。	在宅診療部として独立させることが可能なため、 休憩時間も取得しやすくなる。
	訪問体制	院長のみ。お昼休みや外来診療後。	アシスタント同行。 診療に集中できる。 終日稼働できるため、往診対応などの 満足度や受け入れ患者数UP。
	書類処理	分担されず、院長がすべて対応。	分担し、スタッフが主導で対応。 医師は必要事項のみ対応。
	訪問頻度	1人の患者様に対して月に2度が限度。	重症患者に対しては毎週訪問が可能。医学的に管理をしっかりできるため、 夜間帯の往診対応が減少。 患者やコメディカルからの満足度もUP。
	緊急往診対応	外来診療を止めて往診対応。外来の評判悪化につながる可能性も。	終日稼働しているので、 訪問の途中に対応可能。
	重症者の対応	時間の制約も多く毎週訪問の対応等が難しくなり、救急搬送などの対応になってしまう。	毎週訪問などで頻回に訪問可能。 状態悪化時にもスムーズに往診調整がとることができる。
	看取り対応	診療時間外の対応。	連絡後即時対応可能。
運営体制	医療機関収入	月間180万	月間600万以上
	利益	外来と混在しており、明確化できない。	月間300万以上
	人員	外来と混在しており、明確化できない。	具体的に収入面から人員調整が可能になる。 医師1.5名、診療アシスタント1.5名、事務・連携室2名の計5名。
	エリア	近所に限る。	半径3キロから5キロに訪問範囲を増やすことができる。 患者密度が上がることにより、より効率的な診療が可能となる。
	集患	受け皿が小さく、自院の外来患者のみのケースも多い。	外部に周知することが可能。 今後の成長に繋げることができる。

時流なぜ在宅医療が今、必要なのか？



医薬品卸(4大卸)にてMS、製薬会社にてMRとして、医薬品業界に従事した。その後、外来メインの医療機関にて在宅医療部門の立ち上げに携わる。訪問診療部の室長として地域との繋がりを重視し、より良い在宅医療の提供に尽力し、外来の延長線上であった在宅患者数を2年間で4倍へと増患。分院の設立やオンコール体制の仕組み作りにも携わる。その後、在宅医療専門クリニックの事務次長として院内の調整に携わる。外部に向けた満足度を高める仕組みや方法、内部の効率的な訪問体制の確立、それに伴うルールなどの運営を中心に取り組んできた。その現場の経験を活かした、実践的なコンサルティングを行う。

在宅医療・地域包括ケア コンサルタント紹介

- 

マネージングディレクター 沓澤 翔太 (Shota Kutsuzawa)
デイサービス、特別養護老人ホーム、有料老人ホームなどの新規開設、収支改善、異業種からの介護事業への新規参入支援などを手がける。現在は、主としてデイサービスや有料老人ホームの利用者獲得や新規開設を中心にコンサルティングを行っている。
介護事業のコンサルティングの他、療養病床の転換や訪問診療など、医療業界のコンサルティングや、医療器具の販売促進についても実績を持つ。
- 

マネージャー 管野 好孝 (Yoshitaka Kanno)
船井総合研究所社内表彰2019年ベストチームリーダー賞受賞／小売業の店長職を10年間経験。不振店の建直しを得意としてマネジメント業務に携わる。レンタル業界大手のTSUTAYAに着任後、たった1年で日本一に導いた実績を持つ。(ツタヤ・スタッフ・カンファレンス2009年)
株式会社船井総合研究所入社後は、介護業界に特化してコンサルティングを実施(詳しくは下部、コンサルテーマ参照)。経営者の「やりたいコト」に「伴走」したコンサルスタイルに定評があり「指名」をいただくケースが非常に多いコンサルタントである。
- 

マネージャー 安室 圭祐 (keisuke yasumuro)
新卒で株式会社船井総合研究所に入社後、調剤薬局の人財に関するコンサルティングに従事。薬剤師の採用から教育、育成まで幅広く支援をすることで、人財に関する悩みを解消している。資格者に「経営者の価値観」「企業の方向性」をわかりやすく伝え、理解を促しながら、業績アップにつながる人財の育成をすることで、調剤薬局の業績アップに貢献している。
- 

リーダー 松岡 佑磨 (Yuma matsuoka)
在宅医療をテーマに医科・歯科・調剤へのコンサルティングに取り組む。学生時代より、社会インフラに携わりたいと考え株式会社船井総合研究所に入社後、在宅医療の社会的必要性を独居居宅や介護施設の現場で本気で実感し、今では「看取り難民問題を解決する在宅医療機関を世の中に1件でも多く排出する」という想いを強く持っている。クライアントの特徴、地域ならではの市場性や医療介護資源を把握したうえでの多職種ニーズをとらえた連携提案を強みとし、在宅医療に取り組む医療機関と共に日本の健康寿命を向上させることに注力している。
- 

リーダー 久積 史弥 (Fumiya Hisazumi)
理学療法士として病院、介護会社の責任者を経験した後に株式会社船井総合研究所に入社。前職では訪問看護事業の営業、看護師・理学療法士など約30名のマネジメントに従事、高収益事業として組織を牽引した実績を持つ。
現在は、介護・医療・保険外と幅広い領域でコンサルティングを行なう。新規事業の立ち上げの経験が豊富であり、資格者採用・育成による組織活性化、営業による顧客獲得を得意とし、事業推進の手腕に定評がある。
- 

チーフコンサルタント 森永 顕成 (Akimasa Morinaga)
新卒で株式会社船井総合研究所に入社。専門はデータや事例を活用したシニア関連事業の戦略策定と実行支援コンサルティング。現在は、中小企業の収支改善支援を主軸に、医療介護ビッグデータを活用した地域一番企業のデータドリブン経営コンサルティングを行っている。

事例1 患者数200%×看取り率85%

外来診療では地域に根付いたクリニックではありましたが、まだまだ訪問診療については周知が不足していた部分もございました。ここでは集患に向けて営業活動を実施しました。専属で業務を行なう看護師を採用できたことにより、その方を中心に営業活動を行なっており、ターゲットを選定し、競合の状況も把握しながら、まずは認知してもらう必要があるのがコツと積み上げてまいりました。新たなパンフレットの作成や、ニュースレター、症例別提案パンフレットなど、今後はより一層取り組みを強化していきたいと考えております。

看取り率が85%と比較的高い水準でいるのは、まずひとつが病院から末期患者の紹介を受けることが多いこと、介入した際にしっかりと患者様やご家族の意思を確認し、在宅でも最期まで生活できることをお伝えしていることです。自宅生活することになると本人も家族としても不安な点が出てきます。事前に安心感を与えることも在宅で最期まで過ごすことができるとポイントだと考えております。

もうひとつは、ナースিংホームとの良好な関係性です。近隣のナースিংホームとしっかりと連携を取ることができているので、そこから紹介を受け、最期まで診させていただくことも増えてまいりました。

もともとコンセプトとしていた「最期まで支える」を今後も継続していきたいと考えておりますので、看取り率も意識して行きたいです。

事例2 外来担当の医師を採用し院長の時間確保

重要なポイントは計画的な採用です。外来と訪問診療を並行して行なっていくうえで、時間をどう捻出するかが重要になってきます。やはり昼休みだけでは十分な診療を行なうことは難しいので、時間をつくるためにも医師採用も積極的に行なう必要性をとても強く感じております。

当院は外来診療も行なっておりますので、選択肢の幅を持たせて求人を出すことができました。外来診療、訪問診療と希望にあわせて対応ができるのが採用の強みとしてあるかと思えます。実際に入職していただいた先生は、訪問診療は未経験とのことだったので、まずは外来診療に専念していただき、慣れてきたタイミングで訪問診療のお手伝いもお願いしようと考えております。自分自身が外来を離れられる時間が増えたため、その分訪問診療に時間を割くこともできるようになりました。

その他、医師採用だけでなくコメディカルの採用も時間確保に大きな影響がありました。訪問診療の経験のある看護師を採用できたことが、負担を軽減するといった意味でも大きかったです。実際に経験者の入職により、自分自身が指導をしなくても良いケースが増えたので、診療に専念することができるようになりました。もちろん経営について考える時間にも必要となりますので、おおいに助けていただいております。

計画的な採用については、もともと規模を大きくしていくことを考えておりますので、「時的な人員過多になることもやむを得ない」と考えて、良い人材は採用していくことを考えております。いつまでにどの部署に何人スタッフが必要なのか、既存スタッフに業務負担をかけすぎないように常に意識しております。

事例3 施設基準 在宅療養支援診療所3⇒在宅療養支援診療所2へ

訪問診療に取り組むにあたり、連携をどう組んでいくかも重要です。施設基準により管理料が変わる仕組みなので、なるべく早期に連携先を見つけて施設基準の届出をしたところかと思えます。自分自身としてもなるべく早く進めたいところではあったのですが、そのような連携先が見つかりませんでした。そんな中でも、リストを作成し、二つひとつお願いしにいったところ、病床ありの医療機関と連携を組むことができるようになりました。実際に今このタイミングでは届出は完了していないのですが、11月か12月にて届出を出すことになっております。実際に施設基準の変更により患者単価が約1,000点ほど変わってくるかと思いますが、それに見合った医療を提供していきたいと考えております。届出の部分で言えば、在宅緩和ケア充実診療所の取得も同タイミングで提出予定となっております。時間を、時間を見つけてなんとか緩和ケア研修に参加することができたので、今後はこの施設基準に恥じない取り組みをしていきたい所存です。



「地域の患者様を最期まで支えたい」を叶える！ 訪問診療部門が8カ月で300%へ成長した3つの秘訣

ゲストプロフィール

医療法人社団川田会 川田クリニック
理事長 國崎 正造 氏

医師免許取得後、病院で外科医として研鑽を積む。病院勤務医の頃より、高齢化が進む日本で今後在宅医療のニーズが高まると考え、在宅医療を勉強しようとして在宅医療専門クリニックに従事することを決意。実際に現場を目の当たりにし、在宅医療の必要性を強く感じ、この経験を活かして地域医療に貢献できる診療所を自らで運営したいと考え、現在の川田クリニックにて地域医療へ貢献を続けている。

外来診療がメインのクリニックではあったが、国が推進する訪問診療を積極的に開始することを決意し、本腰を入れ始めた8カ月前より在宅患者数2倍、在宅医療部門収入約3倍まで増加することに成功。

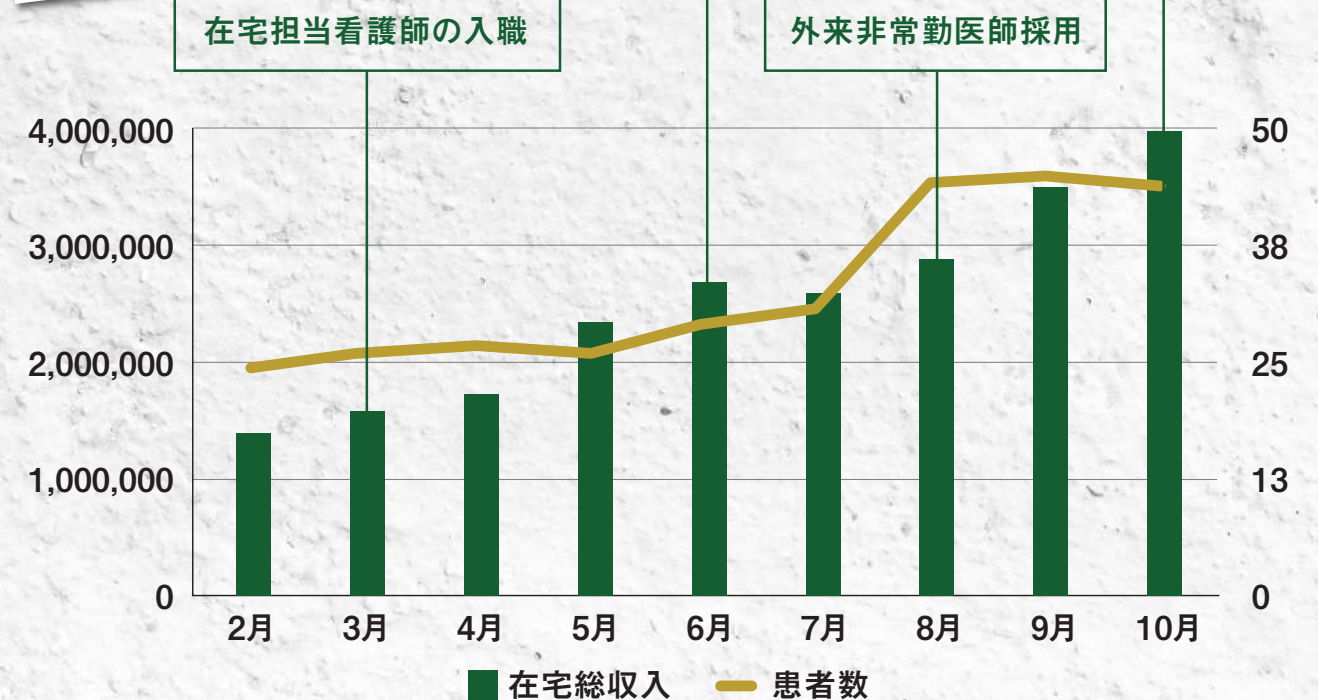
今後はクリニック運営だけでなく、訪問看護事業なども開始予定で多角的な経営ビジョンを描きながら、計画的な人財採用にも取り組んでいく。

8カ月間の歩み



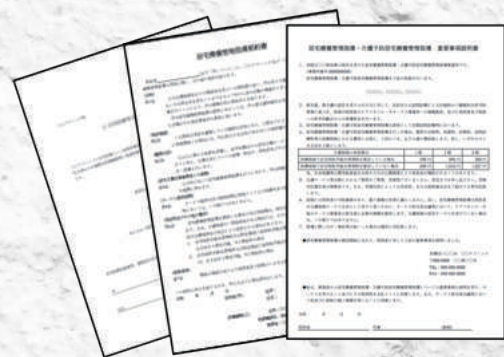
訪看立ち上げを見据えた
看護師複数採用

11・12月にて在支診2病床あり・
在緩和実取得予定





外来院長1人からできる 訪問診療部門立ち上げノウハウ ～最短・最速で成長するためのツールを一部公開!～



各種契約書



新患受入・退院カンファマニュアル



スタッフの意思統一を図る
経営方針発表会資料

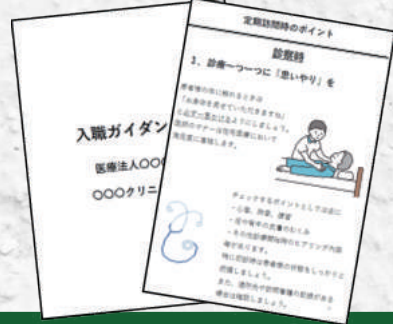
求職者から選ばれる
採用ページ雛形作成



紹介数アップ勉強会施策
広報チラシ



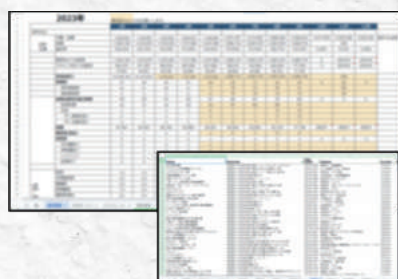
自院の魅力をアピールする
パンフレットやニュースレター



医師採用時の
入職時マニュアル



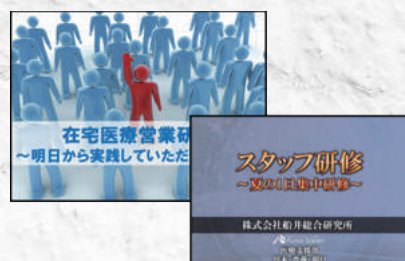
連携先満足度調査
フォーマット



経営管理シート



市場調査



営業・接遇研修

【地域の患者様を最期まで支えたい】を叶える! 訪問診療部門立ち上げプログラムを大公開! このような院長先生におすすめ

- ✓ 訪問診療を始めたいが何から始めれば良いかわからない方
- ✓ 在宅患者30名前後、お昼休みに訪問している医院様
- ✓ 外来減収部分を訪問診療で補填したい方
- ✓ これ以上在宅患者を受け入れられないが、紹介は断りたくない方
- ✓ 今は良いが、今後医師1名で訪問診療を継続的にできるかが心配な方

訪問診療を開始するにあたり、さまざまな準備が必要となります。実際に厚生局などへの届出だけではなく、診療を始めるにあたり患者様との同意書や契約書が必要になります。その他にもよりスムーズに訪問診療を始めるために用意しておくべきツールが複数ございますが、院長ひとりですべてを用意するには時間がかかりすぎてしまいます。今すぐ訪問診療に参入したいとお考えの先生方に、最短で訪問診療をスタートすることできるツールを、弊社でご用意しております。

今後の社会情勢や診療報酬改定なども踏まえても、いち早く在宅医療に取り組むことをおすすめします。参入の障壁になる部分を少しでも減らすために現在あるものをぜひ活用して、在宅医療への参入を速めていただければと思います。

最初から100点を求めるのではなく、まずは60点からでも良いので在宅医療への取り組みを始めて見ませんか。

		ツール名
1	部門立ち上げに向けた 経営管理シート一覧	市場調査
		経営管理シート
		採用管理シート
		紹介先管理シート
2	ビジョンを共有し 医院の将来を魅せる! 経営計画ツール一覧	ビジョンプレゼン項目一覧
		スライドサンプル一覧
		落とし込みアンケート
		中期経営計画記入シート
3	そのまま使える! 契約書&報告書 0点セット	採用計画記入シート
		訪問診療同意書
		個人情報の取り扱いに関する同意書
		居宅療養管理指導契約書(介護保険)(甲乙2部)
4	新患&退院時カンファで 困らない! マニュアル一式	重要事項説明書
		在宅療養計画書
		新患受け入れシート
		新患対応方法マニュアル
5	スタッフ教育の要! 研修一覧	退院時共同指導マニュアル
		新患数アップに向けた営業研修
		接遇研修
		介護業界の基本研修
		在宅医療の基本研修

		ツール名
6	在宅医療の職種別 業務一覧&役割分担	医療事務仕事一覧
		総務業務一覧
		医師診療マニュアル
		相談員業務一覧
7	新患数を伸ばす! 企画ツール一覧	パンフレット雛形
		地域連携室広報パンフ
		勉強会チラシ
		患者満足度アンケート
8	自院の採用力を 向上させる! 採用媒体一式	料金表
		職種別採用パンフ
		リファラル採用チラシ
		入職時ガイダンス
9	連携先&患者満足を 常に知る!媒体一覧	連携先ニーズヒアリングシート
		退院療養報告書
		患者の声取得はがき
		連携先の声取得はがき

【在宅医療・訪問診療】 を今後どうするかお悩みの方、 ぜひダウンロード、ご購入ください！

無料配信中！ 在宅医療のノウハウがわかる 小冊子無料ダウンロード用QRコード

〈小冊子無料ダウンロードとは〉

船井総合研究所がセミナーでしかお伝えしないクリニックの
業績アップに繋がるノウハウを小冊子にまとめ、無料で
ネット配信をしております。詳細はQRコードをチェック！

ダウンロードは
下記のQRコードから



「在宅医療 船井総合研究所」
上記検索でもOK！



随時配信中！ 無料メルマガ購読者募集中!!

在宅医療に取り組んでいる、もしくはこれから始めたいとお考えの方向けメールマガジン



上記のQR
コードから
メルマガ登録

〈このような内容を中心にお届け〉

- ・在宅医療における壁
- ・集患の手法
- ・診療効率、採用活動ノウハウ
- ・船井総合研究所の最新セミナー情報

