

セミナー内容&スケジュール

開催日時

2024年
8月25日(日)

10:00~12:30
(ログイン開始:開始時間30分前)

14:00~16:30
(ログイン開始:開始時間30分前)

開催方法

オンライン開催

2024年
9月1日(日)

10:00~12:30
(ログイン開始:開始時間30分前)

14:00~16:30
(ログイン開始:開始時間30分前)

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員価格 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適用となります。

豪華セミナー参加特典

① コンサルタントによる無料経営相談
(※1クリニック1回限り1時間まで)

② 内科経営研究会無料お試し参加
(※1クリニック1回限り2名様まで)

本セミナーで
学べるポイント

- ①心療内科・精神科業界の時流
- ②今回の診療報酬改定後でも取り組める対策
- ③専門職を採用するポイント

第1講座

令和6年度の診療報酬改定による心療内科・精神科業界の業界動向

令和6年度の診療報酬改定の内容及び、それによる心療内科・精神科業界への影響と今後の業界時流について解説します。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 横山 未来



第2講座

通精減算赤字を補填する!業界トップ層の診療報酬改定対策

4つの心療内科・精神科クリニックを経営する高尾氏より、高尾氏ご自身が考えている・実践している今回の診療報酬改定への対策方法と戦略についてご講演をいただきます。

医療法人Epsilon 理事長 高尾 哲也 氏



第3講座

診療報酬改定後でも間に合う!心療内科・精神科の今後の生き残り対策

診療報酬改定の施行後でも間に合う、今後の心療内科・精神科業界を生き残るための、取り組み施策や具体的な実践方法について解説いたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 横山 未来



第4講座

本日最後にお伝えしたいこと

今後の業界時流を踏まえて、セミナーで参加者の皆様に押さえていただきたいポイントをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 マネージャー 井上 駿



お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117348>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「117348」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。



皆様のご要望にお応えしてオンライン開催を実施!

令和6年度診療報酬改定 通院・在宅精神療法減算の中でも

公認心理士・精神保健福祉士と連携し

医療の質 時間当たり売上を高める 心療内科・精神科 新体制構築セミナー

1.公認心理士・精神保健福祉士の採用方法

診療報酬改定で加算が獲得できる範囲が拡大した公認心理士をはじめ、精神保健福祉士を採用するための秘訣をお伝えいたします。

2.新体制のつくり方、専門職との連携方法

公認心理士や精神保健福祉士とどのような連携をすれば、医療の質が高まり、時間当たり売上も上がるのか、実際の成功事例を公開します。

3.公認心理士によるカウンセリングの集患・運営方法

カウンセリングは、患者さんが良くなることを大前提に、価格設定と集患が運営の肝となります。高単価でも患者さんが集まっている成功事例の秘訣をお伝えします。



医療法人Epsilon
理事長 高尾 哲也 氏

150名の従業員を抱える医療法人Epsilonの理事長。多機能型心療内科グループとして、診療所を6分院展開している。

今からでも間に合う!心療内科令和6年度診療報酬改定対策

お問い合わせNo. S117348

主催



サステナブルな成長を追求する。

Funai Soken

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



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。) →

117348



令和6年度診療報酬改定によってより深まった、このような不安を解消できるセミナーです



通院・在宅精神療法が
減算になって
収益が減少してしまう

他にも加算はできみたい
だけど心理士やPSWはいないし、
採用もどうしたらいいのかわからない

何かしら対策はしないといけ
ないと思いつつ、
何をしたらいいのかわからない

加算や自費でのカウンセリング
を考えているが、
赤字にならないか不安

医療法人Epsilonの事例を大公開

6つの分院を展開する心療内科クリニックが実践する
通精減算でも伸びていくポイントと事例

医療法人Epsilonが実践する成功の秘訣

1. 圧倒的な専門職採用

2. 専門職との連携組織マネジメント



医療法人Epsilon
理事長 高尾 哲也 氏

150名の従業員を抱える医療法人Epsilonの理事長。
多機能型心療内科グループとして、診療所を6分院展
開している。

事例 01

●年間140名超の応募が発生し、約20名採用する採用手法

優秀な人材採用を行うことができるように、採用戦略や採用手法を工夫しながら法人にぴったりの人材採用を行っています。



事例 02

●総勢21名の心理士・8名のPSWとのスムーズな連携のためのカンファレンス運営

それぞれの有資格者が専門分野で能力を発揮して患者さんへ医療を提供できるようにカンファレンスを実施し、スムーズな連携・チーム医療の提供を実現しています。



通精減算でも対応できる!これからの心療内科業界を生き抜く 3大戦略のポイント解説

- ◆専門職の採用◆ 公認心理士・PSWに響く採用ページ×最新型採用手法導入**
 - 募集をかけても応募が来ない
 - 応募が来ても採用したいと思う人がいない
 - 今心理士がおらず、採用できる伝手もない

▶ カウンセリングや療養生活指導を担うことができる、自院に合った「優秀な」人材の採用ができるようになる
- ◆公認心理士・PSWとの連携体制構築◆ 診療において専門職と連携する新体制を構築**
 - 診療は医師1名だけで実施しており、専門職とは全く連携できていない
 - 医師は医師、専門職は専門職でそれぞれ独立して患者対応を実施している

▶ 医療を協力して行う体制を構築した結果、医療の質、生産性を向上させることができるようになり、さらに新患の受け入れ枠も増やすことができるようになる
- ◆カウンセリング集患・運営体制づくり◆ メニューづくり×集患施策によって採算がとれるカウンセリング体制の構築**
 - 専門職を採用しても人件費だけで赤字になってしまう
 - カウンセリングを実施してみたが集患ができず、空き枠が目立つ

▶ 用意しているカウンセリング枠が埋まるだけではなく、適正価格で集客ができることで黒字・カウンセラーの賃上げも可能になる

セミナー当日に聞ける! 診療報酬改定対策ができる施策を一部ご紹介!

○専門職採用

- 公認心理士、PSW採用のための採用フロー最適化
- 公認心理士、PSWの応募を獲得するための求人広告3つのポイント
- 公認心理士、PSWの採用のための面接方法
- 公認心理士、PSWに響く採用ページ、サイト制作
- 公認心理士、PSWが注目するスカウトメール文章

○カウンセリング強化

- カウンセリングメニューの決定方法
- カウンセリング単価の決定方法
- カウンセリング集患のためのWebページ制作
- カウンセリング集患数UPを目指す広告戦略
- 自院のカウンセリングの魅力を訴求するカウンセリングツールの整備
- カウンセラーのマネジメント方法

○他職種連携

- チーム医療を実施するためのカンファレンス運営
- 専門職との連携方法
- 円滑に情報共有ができる組織体系のつくり方

