

在宅医療業界の方向け

院長が週4日診療でも 在宅患者300名 を突破する秘訣を大公開!!

「1年後も時間がない状況が続くかも…」とお悩みの院長へ

内容①：複数医師体制

内容②：院長の仕事

内容③：医師採用

内容④：スタッフ教育

内容⑤：時流予測

院長が診療4日+経営1日になることで進む分院展開とクリニック運営を任せる右腕育成
クリニックの規模によって変化する院長の診療と経営に向き合う最適な割合とは？

15万人商圏でも常勤換算7名体制が見えてきた!?

マネジメント職の育て方～能動的に働くスタッフの増やし方まで徹底解説

2025年まであと数ヶ月。変わった事とこれから変わることの総まとめ

開催
日時

2024年

10月13日

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

申込締切日
10月9日(水)

10月20日

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

申込締切日
10月16日(水)

10月27日

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

申込締切日
10月23日(水)

11月9日

14:00~17:00
(ログイン開始 13:30~)

申込締切日
11月5日(火)

主催



サステナブルな成長を促す。在宅医療経営研究会 研究会事務局

Funai Soken

在宅医療経営研究会 研究会事務局

E-mail: zaitaku@funaisoken.co.jp

院長が週4日診療でも在宅患者300人達成できた秘訣

お問い合わせNo. S119266

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階 [TEL] 03-4223-3166(平日 9:30~17:30) ※内容に関するお問い合わせ: 松岡 佑磨(77カ 177) 申込みに関するお問い合わせ: 山本 朗子(177カ 77カ)

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。

119266



在宅患者300名でも 院長週4日診療体制が出来た秘訣

プロフィール

佐々木修治氏は、2018年に開業した在宅ケアクリニック米子の院長として、医師であり経営者として地域医療に貢献しています。氏の経営理念は「どんな状態でも自宅で過ごすという選択肢が選べる地域をつくる」ことであり、この理念を基に医療法人寛謙会を運営しています。同法人は在宅専門クリニックと訪問看護ステーションを持ち、患者に質の高い医療サービスを提供しています。

在宅専門クリニックでは、常勤換算4名の医師が300名もの在宅患者を支え、地域住民が自宅で安心して暮らせるよう努めています。また、訪問看護ステーションは6名の看護師と3名のセラピストが重症患者中心にケアを行い、幅広い支援体制を構築しています。

ご経歴

平成16年 4月 1日 鳥取県福祉保健部医務薬事課医師に採用
平成16年 4月 1日 鳥取県立中央病院研修医に採用
平成18年 4月 1日 南部町国民健康保険西伯病院、内科医師に採用
平成21年 4月 1日 大山町国民健康保険名和診療所、所長に採用
平成23年 4月 1日 鳥取大学医学部付属病院第2内科、医員に採用
平成24年 4月 1日 日野病院組合日野病院、内科医師に採用
平成25年 3月31日 鳥取県福祉保健部健康政策課退職
平成25年 4月 1日 十字会野島病院消化器科、医長に採用
平成27年10月 1日 鳥取大学医学部付属病院第2内科、医員に採用
平成28年 4月 1日 安部内科医院、副院長に採用
平成28年12月 1日 米子中央クリニック在宅診療部門代表兼副院長
平成30年 8月 1日 ささ木在宅クリニック開院
令和 3年 7月 1日 医療法人寛謙会 在宅ケアクリニック米子へ法人名変更



医療法人寛謙会 在宅ケアクリニック米子
理事長・院長 佐々木 修治 氏

インタビューアー…現状の患者数と紹介先内訳、そしてスタッフの職種内訳について教えてくださいいただけますでしょうか？

院長…患者数は280名程度で、内訳は居宅と施設が5・5です。患者さんの紹介先内訳としては、病院が3割、ケアマネジャーが3割、施設が3割、その他1割です。

現在、常勤医師は私を入れて3名、非常勤が5名です。また、9月からいずれ常勤になる予定の方が1名、来年4月に常勤医師3名の入職が決まっています。

その他、看護師が7名、相談員は社会福祉士と精神保健福祉士が1名ずつ、事務系の職員が医事と総務合わせて6名です。

インタビューアー…クリニックを開院する前、どのような医療現場での経験があったのでしょうか？

院長…2004年に初期研修が必修化され、初年度に自治医科大学を卒業しました。大学卒業後は初期研修を2年行い、地域の山間部の病院や診療所に赴任しました。総合診療中心に行っておりましたが、3年目から在宅医療に携わるようになりました。

医科大学の義務が終わった後は、地元で医局へ戻って医局人事で働いておりました。色々な疾患に関わりたかったのですが、大学

スタッフになり研究・教育をしろとの指示があり、私のやりたいことができる環境ではないなと思いついて開業された先輩のもとへ転職しました。

普通のクリニックだったので最初は仕事がなく、どうしようかということ、じゃあ米子で専門でやっているとところが多くない訪問診療をしてみようかという話になりました。経験のある私を中心に2〜3名から訪問診療をスタートしまして、1年弱で50人、2年弱で70〜80人の規模になりました。

インタビューアー…実際にクリニックを開院しようと思ったきっかけについてお聞かせください。

院長…1年たったあたりから他の常勤医師にも診療対応してもらおうようになったのですが、連携先より佐々木先生に紹介したの他に医師がくるのか？といった指摘を受けて開業を決意しました。

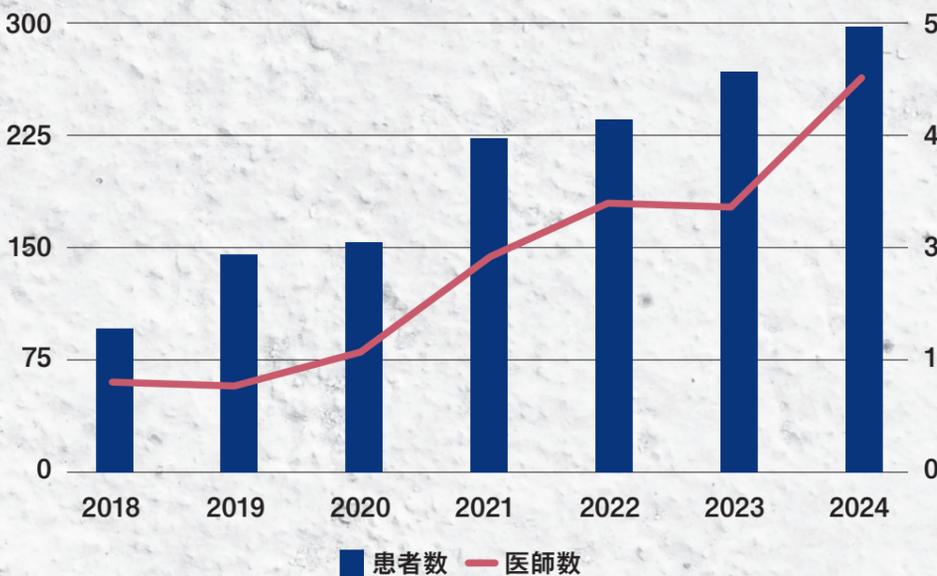
インタビューアー…在宅医療に特化しようと思った理由は何でしょうか？

院長…内視鏡や外来も取り組みたかったのですが、そこまでの大きな初期投資は難しかったので。前職から50名患者さんを引き継いだため外来のキャパシティがなかったこともあり、訪問診療だけにして、外来は知り合いだけにしようかなと思って始めました。

インタビューアー…クリニックを始めた当初、どのような体制で、またどのようなビジョンを持っていましたか？

院長…医師は私だけで、看護師が常勤で2名、事務が2名という体制でした。商工会の創業塾に参加したり、書籍を読んで、5年後

患者数と医師数の推移



に医師複数体制にして患者数200名、医業収益を1500万として目標を決めていました。

インタビューアー…初期の段階でクリニックを成功させるために直面した課題は何でしたか？それをどのように克服されましたか？

院長…集客は順調だったのですが、スタッフマネジメントに困ることが多かったです。

経営者になりたてで、人の管理などは初めてだったため、血圧が上昇したり動悸もあるくらいストレスがありました。

一人、周囲にあたりの強いスタッフがいて、離職が相次いだのでご退職いただいたら人材が定着するようになりまし。

インタビューアー…中期〜現在に至るまではいかがでしたでしょうか？

院長…スタッフ数が増えたので2021年の7月に事業所を今のところに移転しました。





患者数増加に応じて、定期的にスタッフを採用しないといけないと感じたのもこの時期でした。採用が滞ると、業務バランスの調整が難しくなって、一部負担がかかってしまっていたスタッフもいました。

この時期から船井総研に相談しながら進めるようになりましたね。実際1人で考えてやってもらうより、いかないこともあり、教えてもらったことを愚直にやっていたらうまくいくことが多いなというのを2、3年やっていると感じるようになりました。

インタビューアー…法人が成長する過程の中で院長自身の医師の変化はありましたか？またそれはどんな時でしたか？

院長… 医師としてスタイルは大きく変化してないと思います。学会へ行ったり、書籍を読んだり、同じ地域の先生のいいやり方は取り入れていきたいと考えています。

どちらかというところ、医師としてよりも経営者としてちよつとずつは成長したり経験を積んでいるのかなと思います。船井総研に入ってもらって、事業戦略や組織戦略のところ、アドバイスをいただきながらやってきた結果が曲がりなりにも今の形になっているのかなと思います。

開業時は医師1人で看護師や事務も横並びの体制でしかなかったのが、今では任せられる人も入ってきてくれて徐々に権限移譲できているのも大きいですね。

インタビューアー…在宅患者数が増える中で、どのような工夫をされたのでしょうか？

院長… 医師一人の時にはすべての患者さんを私が診療していましたが、新たな常勤医師が入職してからはある程度の患者さんの診察を移行していきましました。その中で、看護師さんも患者さんも私のやり方に慣れていたので、他の先生の診療同行をするうえでギャップも大きかったようですが時間がたてば慣れていくようになりました。

逆に私よりも他の先生のほうがゆっくり話を聞いてくれるとか、私と異なる強みを持つ診療をする医師がいる事で、私以外の先生指名で紹介をいただいたり、患者さんの多様性に対応できるようにになりました。施設を全部紹介いただく事もありましたね。

インタビューアー…この1年間で最も困難だった時期はどのようなもので、それをどう克服されましたか？

院長… グループにある訪問看護ステーションの看護師定着が悪い部分から脱出できないのが一番の心配ですね。看護師が離職すると残りのスタッフに負担がかかってしまいますし、グループに訪問看護があると診療の質が上がるので、体制を整えていきたいです。

VALUE
バリュー

- 自己研鑽し成長し続ける
- 緊密な連携で最高のチームを作る
- 患者さんの思いに寄り添ったオーダーメイドのケアを提供する

VISION
ビジョン

どんな状態でも
自宅でご過ごすという
選択肢が選べる地域を作る

クレドとは…

クレドとはラテン語で、信条、信念、約束のことで、理念に基づき、具体的に日々の行動指針を記したものです。

MISSION
ミッション

- 他のクリニックでは対応が難しい症例を積極的に受け入れ、適切な在宅医療を提供する
- 在宅医療を担う医療者の人材育成を行う



インタビューアー…採用・教育・評価面での工夫はありますか？

院長… 採用はサイト作成、Web広告、紹介会社の活用などは有効だと感じました。中でも採用サイトからの申し込みがもうすでに複数件ありましたので、有効でしたね。

評価制度も今構築していて、スタッフに任せることを意識した仕組みづくりを行っています。

インタビューアー…患者さんやそのご家族からの反響や感謝の言葉で、特に心に残っているものは何ですか？

院長… 患者さんから「義理の父親を看取ってもらったので今度は母親をお願いします」など、いい印象を持ってもらっていることが嬉しいですね。

在宅医療ってリピーターはそこまで発生しないのかもしれないですが、リピーターになってくださっているご家族があるのは、評価に繋がっているのかなと思います。ケアマネさんや施設職員の方から「自分の親をお願いします」とご依頼を頂いたりするのも、評価してもらっているからかな。

インタビューアー…在宅医療が地域社会に与える影響について、どのように感じていますか？

院長… 米子エリアは元々在宅医療が充実している地域であり、看取り率も高い地域です。一方で、病院に空室が目立ち経営が心配な部分もあり、病床が減少しないか心配しています。万が一病床が減ってしまったら受け入れられないように在宅医療や介護施設が充実していかないとはいけないのだからなと思います。

非常に短時間の診療など不適切な形の在宅医療が広がらないように、正しい形で在宅医療の価値を広げていって地域を変えていけるといいなと思っています。

インタビューアー…最後に、今後の展望についてお聞かせください。

院長… 2024年中には常勤4名体制、2025年には常勤7名体制になり、2025年には分院計画もあるので院長がクリニックにいない形で質の高い運営ができる体制を2024年中に目指したいです。

米子エリアは比較的恵まれている地域ではあります。在宅医療のエリア格差をなくして、地域のニーズに応えたいなと思っています。



週4日診療でも在宅患者300名を達成する秘訣は“採用&育成”にあり

「常に時間がない…忙しい…」といった課題をお持ちの理事長・院長先生も少なくはないのでしょうか。

2040年に向けて、在宅医療を必要とする患者様は増え続けております。

一方、支えての側の医療機関は医師1名体制で奮闘している場合が多く、「開業して本当にやりたかった事が出来ていない」や「プライベートの時間が確保できない」といったお悩みもよく伺います。

そこで必要の解決策として、**週4日診療+経営の日を1日つくる**ことをおすすめさせていただいております。

院長が週4日診療体制を実現するためには、

“医師&幹部採用”×“マネジメントメンバー育成”によるクリニックの企業化と仕組み化が重要です。

今回のセミナーでは、週4日診療体制を実現し院長の時間を創出できた具体的な事例を中心にお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 在宅医療グループ リーダー 松岡 佑磨

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なっている。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。



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。



マネージャー 菅野 好孝 (Yoshitaka Kanno)

株式会社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「やりたいこと」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。



チーフコンサルタント 齋藤 倫啓 (Tomohiro Saito)

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、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。分院の設立やオンライン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。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。



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。



チーフコンサルタント 向井 誠 (Makoto Mukai)

製薬会社にてMRとして医薬品業界に従事。その後外来診療を中心としたクリニックの事務次長として在宅医療部門・訪問看護ステーションの立ち上げに携わる。在宅医療部門立ち上げでは地域医療に貢献しより良い医療を提供することを念頭に業務に尽力する。外部関係先との関係構築、内部の統制、仕組み化など多岐にわたる業務を遂行し、売り上げ数値規模の在宅クリニックへと成長させる。在宅医療の重要性を感じ、今後普及する上で医療機関が抱える問題や悩みに寄り添いながら経営支援することに尽力している。

理事長・院長を“時間の悩み”から解放する為のオンライン視察セミナー

このような院長先生におすすめ

- ☑ 土日書類対応や診療に追われ、日々「時間がない…」とお悩みの方
- ☑ 診療が忙しすぎて、医師採用、スタッフ育成、3年後の経営方針などを考える時間がない方
- ☑ 今はいいが、3~5年後を考えると
院長自身の診療日数を減らし、経営者業を増やさなければとお考えの方
- ☑ 時流に合わせて法人経営体制の見直しが必要と考えている方
- ☑ 複数常勤医師体制へ転換していききたい方

本視察セミナーの見どころ



在宅医療における時流予測

株式会社の医療参入や事業継承による在宅医療参入など業界の変化スピードはafterコロナ期以降ますます加速しています。きたる2025年に向けて、ともに業界時流を振り返り・予測しクリニック経営に取り入れていきましょう。



クリニック規模によって変わる院長の役割

1人医師のクリニックと5人医師のクリニックでは院長の役割が変わります。1人医師の場合は診療主体になるでしょう。5人医師の場合、診療がベースとなりますがマネジメント業務や経営業も多分に入ります。本視察セミナーでは院長の経営時間を確保する上手な移行方法をお伝えします。



採用・教育・評価の最適解

患者さんが増えると必然とスタッフ数も増えます。同時に、「募集が集まらない…」「育成に時間がかかる…」「頑張っているメンバーを評価してあげたいが何を基準にすればいいのか…」といったお悩みも発生していませんか?本視察セミナーではこのようなお悩みにお答えします。



医師の採用~マネジメント

院長の時間を確保するためには、勤務医の雇用が必要になります。つまり複数常勤医師体制になることです。「どうやって採用する?」「採用後はどのように接していく?」などの課題にお答えします。



院長が診療4日+経営1日になった際に変わること

今回のゲスト院長は「どんな地域でも変わらぬ医療を」といった想いをお持ちです。診療4日体制に移行することで、医療過疎地へ分院展開の推進をはじめクリニック運営を任せられるマネージャー育成に成功されています。では、このような院長の夢・ビジョンを実現するにはどのような軌跡があったのか?本視察セミナーではインタビューと院内視察で余すところなくお伝えします。

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。

2024年
10月13日

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

申込締切日:10月9日(水)

10月20日

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

申込締切日:10月16日(水)

10月27日

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

申込締切日:10月23日(水)

11月9日

14:00~17:00
(ログイン開始 13:30~)

申込締切日:11月5日(火)

受講料

一般価格 30,000円(税込**33,000円**) / 一名様

会員価格 24,000円(税込**26,400円**) / 一名様

在宅医療経営研究会
会員価格 1人目:**会費充当** 2人目以降:**0円**

※在宅医療経営研究会会員様は、別途ご案内しております「招待コード」をお申し込み時にご入力ください。招待コードがご不明の場合は、事務局までご連絡くださいませ。

銀行振込をご選択の方は下記口座に直接お振込みください。
《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974)
普通 5785607 カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ セミナーグチ

全国どこでも参加可能! オンライン視察セミナー ※上記日時でご都合が合わない方は一度ご相談ください。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。

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

■視察セミナー講演内容

第1講座

本セミナーの狙いと特別ゲストの魅力

- ・本セミナーも狙いと聞きどころ
- ・特別ゲスト医院の魅力紹介

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 **栗原 千怜**



特別
ゲスト
講座
第2講座

院長が週4日診療でも 在宅患者300人達成できた秘訣

- ・院長が診療4日+経営1日にシフトした理由
- ・開業5年の成長の軌跡
- ・院内&新オフィス視察ツアー

医療法人寛謙会 在宅ケアクリニック米子
理事長・院長 **佐々木 修治 氏**



第3講座

院長の時間を創出できる クリニックの創り方

- ・在宅医療における時流解説
- ・クリニック規模によって変化する院長の役割
- ・院長の時間を創出するクリニックの創り方

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4講座

まとめ講座

- ・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
- ・2025年に向けて理事長・院長が考えるべき
クリニック経営のこれから

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部 在宅医療グループ マネージャー **安室 圭祐**



オンライン
視察セミナー
お申込み方法

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/119266>



お問い合わせ

株式会社船井総合研究所 在宅医療経営研究会 研究会事務局 E-mail: zaitaku@funaisoken.co.jp

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階 【TEL】03-4223-3166(平日9:30~17:30)
※内容に関するお問い合わせ: 松岡 佑磨(77カ 177) 申込みに関するお問い合わせ: 山本 朗子(77カ 77カ)

お問い合わせNo. S119266