

在宅医療業界の方向け

月間紹介数**20名**が安定し、**7か月**で**居宅患者50名純増**した!

“クリニック知名度”
に頼らない

集患改革

「最近、在宅の紹介増えていないな…」という方は必見

＜在宅患者が増加した施策10選＞

特別
ゲスト
講師

医療法人優幸会
理事長・院長 中村 幸生 氏

- ◆ 訪問エリアを最適化する商圈設定のやり方
- ◆ 患者・連携事業所が知りたいことを網羅する広報資料
- ◆ 直接紹介を加速させるホームページの使い方
- ◆ 外来患者が在宅患者へスムーズに移行する仕組み
- ◆ 在宅医療連携室のはじめ方
- ◆ ケアマネジャー・病院別ニーズをとらえた営業方法
- ◆ 連携先を常時50人以上集客する勉強会
- ◆ 医院の魅力を発信できるスタッフの育成方法
- ◆ 連携窓口のソーシャルワーカー採用
- ◆ アウトカムを地域へ伝えるアニュアルレポート

主
催

【在宅医療】集患改革セミナー



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

お問い合わせNo. S123372

お申し込みはこちら➡

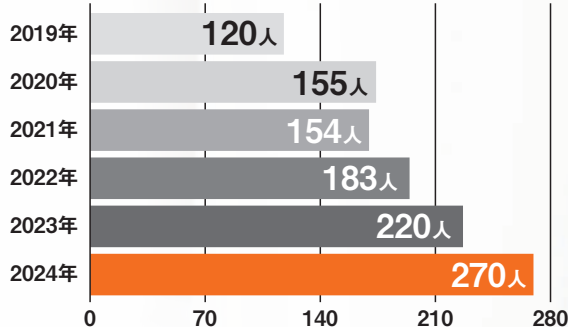


当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

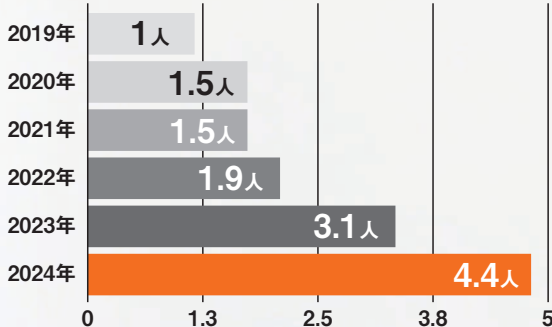
123372

中村クリニックの**ココ**がすごい!

患者数の推移



医師数の推移



居宅・施設割合 9:1

【クリニックの特性】

大阪府大阪市福島区にて開業。大都市で競合医療機関も多い地域であるが、集患体制を整え実行していった結果、月当たり新規患者数約20名と安定し、年間純増居宅患者数50名を実現された。

【講師紹介】

大阪大学医学部を卒業後、大学病院など高度医療機関での経験を経て、2010年外科と内科の診療所を開院。2013年に在宅医療を開始する。勤務医時代は外科を専門とし、多くのがん患者の治療に尽力する。家に帰りたいのに帰れず、病院で亡くなる患者のことがいつも気がかりとなっていた中、訪問診療をされている先生から話を聞き在宅医療を決意。「すべての方が、望む場所で自分らしく過ごすことができるように支えること」を使命と考え取り組んでいる。

インタビュー…まずは現状の患者数とスタッフの職種内訳について教えてください。

中村先生…はい、現状の月当たり患者数は260名、270名を推移している状況です。施設患者はほとんどいなく個人宅を中心に訪問診療を行っております。スタッフは常勤換算で医師が4名、看護師が2名、医療事務が2名、相談員が2名、ドライバーが4名おります。また、本部スタッフが1名おり皆で協力しながら運営しております。

インタビュー…中村クリニックを開業された当初のお話をお聞かせください。

中村先生…2010年に大阪市福島区で中村クリニックを開業しました。当初は外来と訪問診療を半々で行う計画でした。しかし、地域のニーズを踏まえ、2013年ころからは訪問診療を主軸にしているという考えになってきました。現在でも外来は全くやっていないわけではないですが、売上の99%が訪問診療によるものとなっております。

インタビュー…訪問診療を軸にしているという方針になられてから、どのように在宅患者の数を伸ばしていかれたのでしょうか？

中村先生…患者は全くゼロからのスタートでしたので、急性期病院の退院支援室や訪問看護ステーション、地域包括支援センターなどを



私自身が訪ね歩き、地道な営業活動が続けました。特に訪問看護ステーションとの連携を強化することで、元々関係のある事業所から他の訪問看護ステーションや病院からご紹介をいただけるようになりました。また、当時は癌の終末期や看取り、24時間対応などに対応できる医師が少なかったこともあり、徐々に患者が増えていきました。2016、2017年には、患者数100名程度までは順調に増加しました。

インタビュー…順調に患者数が増えていったのですね！

中村先生…はい、100名程度までは順調に伸びました。しかし患者が増えていくにつれて、私自身の負担が増えてきたのです。夜間対応なども一人で抱え込み、心身ともに限界を感じていました。そこで、事務長を採用し、業務整理や営業活動を分担。また、知り合いの先生をアルバイト医師として雇用し、訪問診療の業務負担を少しだけ減らすようにしました。このこ

ろから患者数を増やし、常勤医師複数名体制意を構築し、より負担の少ない体制作りをしていきたいと考えるようになりました。

インタビュー…患者数の増加に伴い組織改革を実施されたのですね。改革はスムーズにいききましたか？

中村先生…いいえ、スタッフの中には「こんなにも忙しいのに患者をこれ以上増やすのか」と反発する者もいました。私自身はそう感じていなくともそのスタッフに根拠を持って説得することができなかったのです。そこで全国の訪問診療のクリニックの経営支援をしている船井総合研究所にお願いし、現状を客観的に分析を依頼しました。そしてスタッフの意識改革を促し、組織全体で成長し続けられるような体制を作っていくと考えました。

インタビュー…具体的にどのような組織改革を行ったのですか？

中村先生…まずはスタッフに向けて経営方



針発表会を実施しました。船井総合研究所にも協力してもらいながら、全国の訪問診療の経営数値を基に自院が目指していきたい目標を明確にし、スタッフに向けて院長自ら方針を伝えました。

また、より私の業務負担を減らしていくために非常勤医師をさらに2名採用しました。医師が増えたことにより多職種にも挨拶周りする時間も増えていったため、患者数が150名まで増加しました。

インタビュー… 患者数が150名〜270名の期間に取り組まれたことを教えてください。

中村先生… 150名に達してからコロナ禍に入つたため、2年くらいは横ばいの状況でした。コロナが落ち着いたところ、医師採用がうまくいったことにより、医師が常勤換算で4名体制になりました。そこで、さらに患者を増やす必要ができました。そこから営業活動により力を入れたために、戦略的に営業活動を行うようになりました。

インタビュー… 在宅患者を多職種の方々からご紹介してもらうために心がけていることはありますか？

中村先生… 紹介してくださる方々には常に感謝の念を忘れず、笑顔で対応するようにしております。現在は院内のメンバーも増え私自身がなかなか受付対応ができなくなってきたておりますが、当院の優秀な相談員が円滑かつ丁寧に対応してもらっています。外回りの営業活動も手を抜かず、現在は営業をしてくれるスタッフが定期的に地域の居宅介護支援事業所に向けて挨拶周りをしてくれています。訪問看護ステーションに向けては定期的に勉強会を開催し、顔の見える関係性を構築するように心がけております。



インタビュー… 最後に、今後の展望について教えてください

中村先生… 私の現在の目標は患者の満足度を担保しつつ、スタッフの方々が休みを取りやすい診療体制を作ることです。具体的な目標としては医師4名体制で患者数300名を診ていきたいと考えております。現在医師は4名おりますので、患者数をあと30名〜40名増やし、医師の診療品質の底上げに力を注いでいきたいと思っています。

インタビュー… 本日はお時間をいただきありがとうございます。先生のこれからのご活躍をお祈りしております。

中村先生… こちらこそありがとうございます。今後ともより良い地域医療を提供できるように努めて参ります。

“クリニックの知名度”に頼らない集患革命

開業したての時は患者さんのご紹介を頻繁にもらっていたのに、ここ最近は減ってきてしまっている…

そのようにお悩みの方も多いのではないのでしょうか？

今回の診療報酬改定では、施設に対しての訪問診療に対して減算がございました。

今後を踏まえるとしっかりと居宅中心の集患を行っていきたいとお考えの方も多いのではないのでしょうか。

昨今では在宅医療に参入する医療機関も増えてきており、受け身でも紹介が来る、といった状況ではなくなってまいりました。

そこで今後重要になってくるのは、しっかりと集患対策を打つことができているかです。

しかし、これから患者さんのご紹介を増やしていきたいときに「診療が忙しくてなかなか手が回らない…」

「任せられるスタッフがいらない…」というようにお悩みの方も多くいらっしゃると思います。

今回のセミナーでは、営業戦略の立て方や集患の手法、実際に紹介が来ている患者数は適正なのか?そのような疑問を解消いたします。

そして開業後順調に紹介が増えているゲスト医院の事例を踏まえて成功の秘訣を大公開いたします。

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

在宅医療・地域包括ケア コンサルタント紹介



ソーシャルビジネス支援本部 本部長 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。



在宅医療グループ 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。



シニアビジネスグループ 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。



在宅医療グループ 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、売上げ数億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。



在宅医療グループ 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」「企業の方角性」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。



在宅医療グループ 吉田 貴大 (Takahiro Yoshida)

明治大学経営学部を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社後は、調剤・医科のご支援を経験し、現在では、在宅医療をテーマに調剤薬局・在宅クリニックのコンサルティングに従事。在宅営業支援では現場主義を第一に掲げており、地域性やその会社の強みを最大限に生かしたコンサルティングをモットーにしている。

“クリニックの知名度”に頼らない集患革命

このような理事長・院長先生におすすめ

- ✓ 最近紹介数が減ってきており、とにかく**在宅患者の紹介を増やしたい**とお考えの方
- ✓ 病院からの紹介だけでなく、**ケアマネジャーからの紹介を増やしたい**とお考えの方
- ✓ **自院の施設患者比率が高い状態**なので、**居宅患者**を増やしていきたい方
- ✓ 現在は終末期の比率が高く、安定のためにも**長く診れる**居宅患者の紹介を増やしたい方
- ✓ 今までは順調に患者が増えていったが、近年自院のエリアにて**競合が多くなってきており**患者数が伸び悩んでいるクリニックの理事長・院長先生

本セミナーで聴けるポイント

現状分析の手法

- ☐ 展開エリアの見込み患者数の算出方法が分かる!
- ☐ 訪問エリアを最適化する商圈設定のやり方
- ☐ エリアの需要と供給の調査方法とは?
- ☐ 現在連携している事業所の満足度調査実施方法大公開!
- ☐ 患者の満足度調査の実施方法大公開!
- ☐ 満足度調査をしたうえで今後の医院戦略で活かすためには?

地域連携担当者の育成

- ☐ 在宅医療における適切な地域連携担当者の特徴とは?
- ☐ 活躍する地域連携担当者の採用方法大公開!
- ☐ 医院の魅力を伝えられる地域連携担当者の育成方法とは?
- ☐ 定期的に広報活動をしていくための仕組み作りがわかる!
- ☐ 一人でも広報活動ができるようになるまでの教育ロードマップ

紹介数を増やすための具体的施策

- ☐ 外来患者が在宅患者へスムーズに移行する仕組み
- ☐ ケアマネのニーズに合わせた広報活動の内容
- ☐ 訪問看護師のニーズに合わせた広報活動の内容
- ☐ 病院地域連携室のニーズに合わせた広報活動の内容
- ☐ ターゲット別!訪問診療を訴求するための広報資料の作り方
- ☐ 連携先を常時50人以上集客する勉強会
- ☐ 在宅医療連携室のはじめ方
- ☐ 地域におけるブランド力を向上させるアニュアルレポートとは?

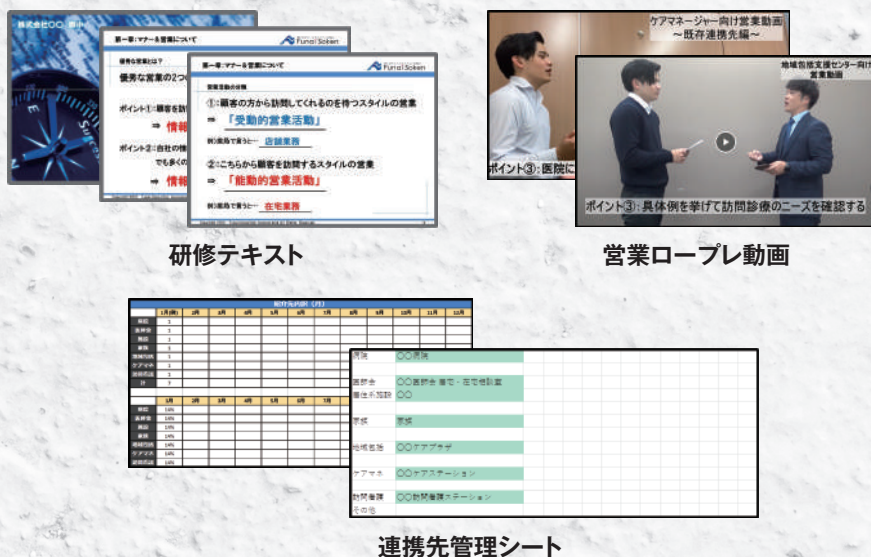
継続して紹介してもらうための満足度向上施策

- ☐ 初回紹介の際に必ずお渡ししたい訪問診療開始レポートとは?
- ☐ 満足度を数値化し、目標を明確にする方法
- ☐ 診療満足度を上げるための診療品質の上げ方

更に!付帯サービスの無料経営相談を実施された方には 「集患改革を行うための患者アプローチ+多職種連携」で使用するツールをお見せします!

※今回ご紹介するのはほんの一部

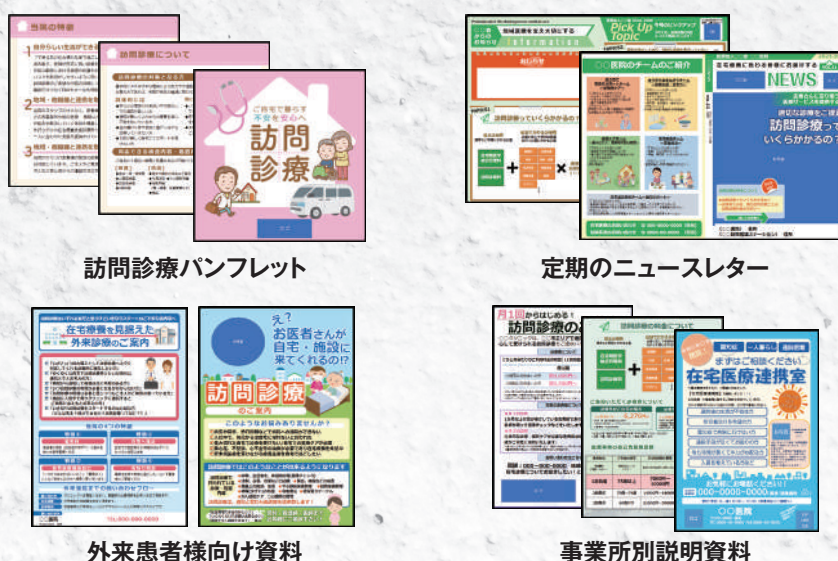
地域連携担当者育成と地域連携の正攻法



ニーズをとらえた勉強会



強みが伝わる広報ツール



連携先&患者様の満足度向上ツール



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。

2025年
2月9日

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

2月16日

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

2月22日

15:00~18:00
(ログイン開始 14:30~)

3月2日

10:00~13:00
(ログイン開始 9:30~)

申込期限 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もございます。

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】 0120-958-270 (平日9:45~17:30対応)

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。

■セミナー講演内容

第1講座

クリニック知名度に頼らない”集患改革”

- ▶ 在宅医療マーケティング2.0
- ▶ 在宅医療経営におけるKPI

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 在宅医療チーム リーダー

松岡 佑磨



特別
ゲスト
講座
第2講座

【ゲスト対談】

競争の激しい都市部でも1年で 純増50名の居宅患者集患ができた秘訣とは

- ▶ 在宅集患への取り組みの実態
- ▶ 競合との差別化の手法
- ▶ 集患の鍵

医療法人優幸会
理事長・院長

中村 幸生 氏

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 在宅医療チーム リーダー

松岡 佑磨



第3講座

成功事例

~さまざまな集患の手法を徹底解説~

- ▶ 居宅患者の集患に必要な多職種連携方法
- ▶ 各地域における集患の手法の違い
- ▶ 全国の成功事例を基に、ターゲット事業所別集患手法大公開

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 調剤薬局チーム

吉田 貴大



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こと
- ▶ 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 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

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セミナーページにアクセスできます。

お申込みURL

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123372>



お問い合わせ

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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お問い合わせNo. **S123372**

【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 小冊子 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

