

講 座	内 容	
第1講座	知らないと損する！ これだけはおさえたい訪問診療	
	・今訪問診療に取り組むべき理由とは？ ・訪問診療に取り組むべきクリニック・法人の特徴とは？ ・全国の医療機関を見て分かった訪問診療のビジネスモデル、収益性について徹底解説！ 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 在宅医療グループ 吉田 貴大	
第2講座	何からはじめる訪問診療？ 患者数ごとに徹底解説	
	・患者数0名⇒10名:訪問診療を始めるのに必要な届け出、患者との契約書類の整備、外来患者への説明方法について解説します ・患者数10名⇒30名:質の高い診療を行うためのスタッフ教育、地域の多職種と連携する方法について解説します ・患者数30名⇒100名:より多くの在宅患者を診療するための医師・コメディカルスタッフ採用、日中往診・夜間休日対応ができる体制構築について解説します 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 在宅医療グループ チーフコンサルタント 向井 誠	
第3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 在宅医療グループ リーダー 松岡 佑磨	

開催日時

2025年 2月27日 日 15:00～17:00

2025年 3月 8日 土 15:00～17:00

2025年 3月15日 土 15:00～17:00

2025年 3月23日 日 10:00～12:00

(ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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もございます。

受講料

一般価格

税抜10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格

税抜8,000円 (税込8,800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 (IH: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。

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/124173>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「124173」をご入力し検索ください。



【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)
※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。
【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。

院長1人、特別な検査機器もない内科では、
年間1億円ちょっとが限界だと思いませんか？

訪問診療を始めて
1億円→2億円を
実現する！

訪問診療をはじめて医院がこんなに変わります！

- 院長負担が少なく収益倍増を実現！
→ 外来診療の単価7倍！
- 既存の外来患者満足度アップ！
→ 外来で通院できなくなった患者を最期まで診れるクリニックになる！
- スタッフ採用がしやすくなる！
→ 訪問診療を始めることで医師・看護師などのスタッフ採用がすすむ！

オンライン開催

2025年 2月27日 日 15:00～17:00

2025年 3月 8日 土 15:00～17:00

2025年 3月15日 土 15:00～17:00

2025年 3月23日 日 10:00～12:00

(ログイン開始:開始時刻30分前～)

詳しくは中面をご覧ください！

主催

訪問診療スタートアップセミナー

 サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

お問い合わせNo. S124173



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 124173



このようにお考えの院長・理事長の方にオススメのセミナーです!

診療報酬改定で**外来の収益が減り**、
次の収益の柱を作りたい

院長1人で**外来の売上を**
これ以上伸ばすのは限界だと感じている

かかりつけ医として外来のみならず、
訪問診療にも取り組んでいきたい

今さら聞けない!訪問診療の市場、ビジネスモデル、収益性について徹底解説します!

解説1

2040年以降も伸び続ける成長市場!

今後、ほとんどの地域で**外来患者数**が減っていくことになることを見込まれております。しかし、この少子高齢化社会の日本において、数少ない成長市場が「**訪問診療**」です。訪問診療は**社会性**はもちろんのこと、**収益性**も兼ね備えた事業なのです。

解説2

訪問診療をするとスタッフ採用がしやすくなる!

生産年齢人口の減少と共に医療業界は採用難の課題に直面しております。そのような中でも訪問診療をはじめることにより、**求職者の方々にキャリアの選択肢**を与えられるようになります。外来のみならず、社会性の高い訪問診療をやりたいという医師・看護師の方は多くいらっしゃいますので応募数が増加するのです。

必読!!

それでも訪問診療は
大変そう...

ご安心ください!

訪問診療をはじめても**院長負担が少なく**収益倍増を
実現することは可能です!

300院を超える病院・クリニックのコンサルティング実績がある船井総合研究所だから知る!

訪問診療を始めて、院長負担少なく**1億円→2億円**を実現するための**3つの施策**



施策① 難しいパート医師採用

外来医院でのキャリア

訪問診療を行っている
医院のキャリア

外来診療のみ

外来診療
訪問診療

医師採用をすることにハードルを感じられる院長先生が多くいらっしゃるかと思います。しかし、訪問診療をはじめることにより、自院における**医師のキャリアの選択肢を広げ**ることができるので応募が増えるのです。また、医師以外の**コメディカル採用**も訪問診療に関わるキャリアを作ることで、応募数が増えていくのです。

訪問診療をはじめると、キャリアの選択肢が広がり、採用しやすくなる!

施策② 医師の管理体制の構築

「医師採用ができててもどのように教育・管理していけばいいのか悩む…」という方も多いのではないでしょうか?診療品質の担保のためにも医師の教育・管理は必要不可欠です。こちらでは訪問診療の質向上につながる医師の教育・管理するための施策を一部ご紹介します!

医師入職を制する
「**入職時の
医師指導の進め方**」

診療の質を均一化する
「**同行者の為の
ルールブック**」

医師・メンバー育成が加速する
「**イントラサイトの
活用**」

**医師の管理・教育で高品質の
訪問診療を地域に提供する!**

施策③ クリニックの知名度を活かした集患

外来にプラスして訪問診療を行い、既存の外来患者を在宅にご案内していくことで患者数を増やすことができます。また、そのような流れの中で介護事業所とのつながりもでき、外部に営業をしなくともご紹介をいただける体制を作ることができます。

外来患者向け施策

介護事業所向け施策

外来患者を“最期”まで支える!