

大好評につき
オンライン
開催決定

在宅医療経営

外来診療をつづけながら
無理なくはじめる

訪問診療

あなたの訪問診療に対するイメージが大きく変わります!

一般的な訪問診療の イメージ

医師1名+看護師1名

1日あたり8件~12件

都内5km・地方8km

外部への訪問営業

月2回診療で重症患者の
割合多め

複数医師体制で対応
アウトソーシング

診療

訪問件数

診療圏

集患

患者層

夜間休日対応

外来メインクリニックの 実際の訪問診療

院長のみ

お昼休みの時間などで
1日あたり2件~3件

3km圏内

外来患者へ在宅誘導

月1回診療で軽度患者の
割合多め

軽度メインなので少ない
アウトソーシングも可能

特別
ゲスト

医療法人岩崎医院
理事長 岩崎 洋 氏

ゲストインタビュー
15分無料公開中!



外来クリニックで0から訪問診療をたちあげたゲスト講師の詳細は中面へ▶

主
催

外来診療をつづけながら無理なくはじめる訪問診療セミナー



サステナブルな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.S133403

セミナーの
お申込みはこちら



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。

🔍 129216

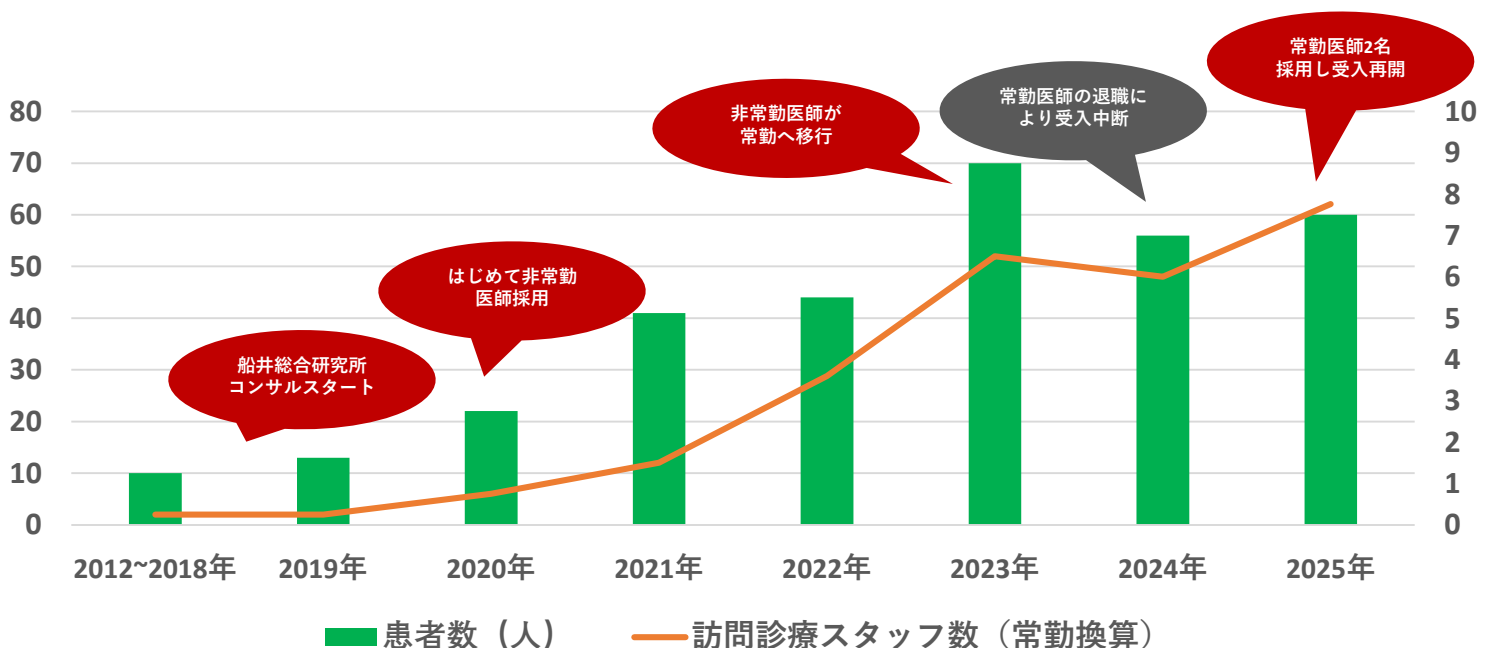


特別ゲスト対談 インタビュー

医療法人岩崎医院 理事長 岩崎洋氏

先代から引継ぎ、2010年4月から岩崎医院の理事長に就任。既存の外来患者さんからのご要望に応えるために訪問診療をはじめる。外来中心のクリニックを院長1人で対応しながら、訪問診療をたちあげ在宅患者0名⇒60名まで成長された。今後は常勤の医師を採用し、複数医師体制を構築し、持続可能な在宅医療を地域に届けるために訪問診療の部門化を目指す。

訪問診療開始前		訪問診療開始後
1億円	年間外来売上	1.35億円
0円	年間訪問売上	0.6億円
8名	医院スタッフ数	14名



～訪問診療たちあげまでの軌跡～

インタビュアー 株式会社船井総合研究所 吉田貴大



Q. 外来中心であった貴法人が訪問診療をはじめられた経緯について教えてください。

A. 当院の外来患者さんを担当されていた
訪問看護ステーションの看護師の方からお声掛けいただいたことがきっかけでした。



実は患者さんからのご要望ではなく他事業所からの依頼から訪問診療をはじめることになりました。とはいえ、何もわからないまま私1人で訪問診療を開始することになったので色々不安がありました。



Q. その訪問診療をはじめる前の不安とは具体的にはどのようなものだったのでしょうか？

A. 診療報酬の算定、24時間365日対応、外来中のオンコールの懸念の3つです。



まずは訪問診療をされている別のクリニックの先生にもご相談させていただきながら全体的な流れを学びました。診療に関しては訪問看護ステーションの看護師の方から「こんな時は他の先生はどうされているのか」など伺いながら、自分自身の経験を増やしていきました。

訪問看護ステーションをはじめとした多職種の方々との連携で徐々に訪問診療にも慣れてきましたね。

Special Report

24時間365日対応に関しては、初めは積極的に往診に伺うことで患者さんの信頼を得ようとしていました。しかし、診療の経験を積むうちに「**どうすれば患者さんや家族が安心して、夜間・休日に往診に行かずに済むのか**」を考えるようになりました。今後起こりうる病態や症状について適宜説明し、その対応の仕方を説明しておくことで、またその際に使用する薬剤をあらかじめ準備しておくことで、**電話でも対応が可能なケースが増えてきました**。外来途中でオンコールがあった際には、緊急性があれば救急要請してもらい、受け入れ先は当院で探すようにしていました。



Q. お話を伺っていると外来を行いながら医師1人で訪問診療もはじめるのは難しそうだなと感じますが、実際はいかがでしたでしょうか？

A. うちのエリアでは、訪問診療に携わっている先生のほとんどが**外来診療も並行して行っています**。



外来を行いながら訪問診療を行う先生のほとんどが、「自院の外来に通院できなくなった患者さんを見捨てることなく、可能であれば看取りまで引き受ける」という使命感でされていると思われます。そのため、**患者さんとの関わりが密接であり、患者さんにとっても安心感があります**。在宅専門クリニックのような迅速な対応は困難なときもありますが、患者さんの満足度は高いと思われます。



Q. 在宅専門クリニックとはまた違う良さがあるのですね！しかし、外来を行いながら院長1人で訪問診療できる人数はほんの数名だけに限られてしまうのではないのでしょうか？

A. そんなことはございません！書類作成等の事務作業含めても、**ひと月あたり在宅患者数10名**までは院長1人で対応することができると思います！



Special Report

10人を超えた時点で事務仕事を手伝えるスタッフを採用するのが望ましいと思います。15人を超えると必須と思います。

他のスタッフのサポートを受けながら、**院長が診療のみに専念できる環境であれば、患者数は30-40人が限界**と思われます（月～金の週5日、午前と午後の診療の間に3-4人を診る）。診療の仕方によっては6-7人診る先生もおられます。



Q. スタッフにも協力いただけるとなると院長1人でも40名程度まで対応できるのですね！しかし、訪問診療をはじめるためには色々身につけるべきスキルやモノに投資しなければならないのでしょうか？

A. 診療自体は高度なスキルを必要とすることはありません。また外来ほど医療機器などに投資することもしません。



大切なことは「**患者さんのお家にお邪魔して、診療をさせていただく**」という姿勢を持つことです。清潔感・丁寧な言葉遣い・丁寧な所作は必須と考えます。そのお家独特の「お作法」がありますので、柔軟に対応することも大切です。

また外来メインのクリニックですと比較的軽症の患者さんの訪問診療から始めることになりますので、特別必要になる機器はございません。



Q. 訪問診療をはじめるハードルは意外と高くないのですね！では、訪問診療をはじめる前と後で経営者として、医師としての考え方に変わった部分はございますか？

A. 医師としての考え方は変わりませんが、経営者としては大きく考え方が変わりました。



訪問診療を始めた当初は、「**自分が全部診る**」という強い使命感を持って臨んでいました。確かに、そういう信念を持つことは大切だと思います。しかし、患者数が増えてくると自分ひとりで対応する限界が見えてきます。その時点で「**自分ひとりでできる範囲までにしておく**」と思うか、「**医師を増員し、最低限の診療の質を担保して、診療を拡大していき、地域のニーズに応え続けられるクリニックを目指す**」と思うかです。

訪問診療を始めた時点では、前者の考え方でしたが、いまは後者の考え方になっています。当院のスタッフが「安心して」「やりがいを持って」働ける職場であり続けるために、「**いつまでも成長し続けるクリニックの姿を見せていきたい**」と思うようになりました。



Q. 訪問診療をはじめてから経営者としての考え方が変わったのですね！それでは最後にこれから訪問診療をたちあげようと考えている院長・理事長先生にメッセージをお願いします！

A. 訪問診療は多職種との連携を通じて学ぶことも多く、また**地域医療を担う医師としても「やりがいがある」分野**です！



診療報酬の算定や24時間365日の対応など、訪問診療に対するハードルは高いかもしれません。私も訪問診療を続けている中で大変なことは多かったです。が、今となっては**多職種連携の強化による負担軽減や夜間オンコール対応や請求業務をアウトソーシングできるサービスも増えてきております。**

訪問診療にご興味ある方は積極的に取り組んでいただければと思います！



インタビューは以上となります。ありがとうございました！

訪問診療を最短×最速でたちあげる 外来をつづけながら無理なく 訪問診療をはじめるポイント

ここまでお読みいただいたみなさまへ

申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所にて、訪問診療を行っているクリニックのコンサルティングをしております、松岡佑磨（まつおか ゆうま）と申します。お忙しいところ、本レポートをお手にとっていただきありがとうございます。



株式会社船井総合研究所
在宅医療グループ
松岡 佑磨

内科外来メインクリニックから訪問診療を0から院長先生のみでたちあげられ、現在は約60名ほどの在宅患者さんを担当されている医療法人岩崎医院のこれまでの軌跡はいかがでしたでしょうか。

岩崎医院は、当初は不安もあり、訪問診療をはじめた後も24時間365日対応、請求に関することなど大変なこともあったと伺いましたが、現在では夜間オンコールのアウトソーシングの活用や医師・スタッフの採用・育成がスムーズに行えており、院長先生の負担も徐々に軽減されていると伺っております。

売上としても外来と訪問診療あわせて年間医業収入2億円を達成されており、クリニック全体の業績をアップさせながら、持続的な成長をされています。

岩崎医院のような訪問診療をはじめられる外来クリニックが全国にさらに増えることで、外来クリニック、地域の患者さん双方にとってメリットが大きく業界全体にとって、さらなる明るい未来が創造されていくでしょう。

また、今後の時流をふまえると訪問診療をはじめるとはクリニックの持続的な成長に欠かせないものだと思います。

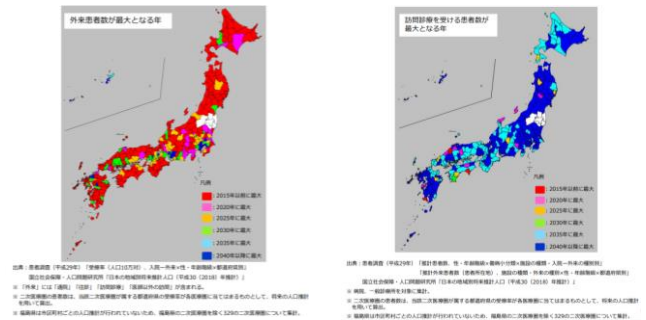
それでもやはり「訪問診療をはじめるのは大変そう...」とお考えの方々に、訪問診療の時流と外来診療をつづけながら無理なく訪問診療をはじめするためのポイントについて解説させていただきます。

減り続ける外来患者と2040年以降も 増え続ける訪問診療の患者

厚生省のデータによると外来患者数は日本のほとんどの地域では、現時点で最大となっており、今後は減り続けていくと予想されております。本レポートをお読みいただいている方々の多くが外来メインのクリニックかと思いますが、今後外来患者数が減少していくなかで外来診療のみで売上を伸ばしていくことには限界があります。

外来が減少していくなかクリニック経営を考えていくにあたり、成長市場の分野に投資をして外来の減少分の売上を伸ばしていけるかが非常に重要なテーマとなります。一方で訪問診療においてはどうか。外来とは違って訪問診療の患者数は2040年以降も伸び続ける地域がほとんどです。

以上のように訪問診療に取り組むことがクリニックの持続的成長につながり、地域医療にも貢献できるようになるのです。



出典：厚生労働省 第7回第8次医療計画等に関する検討会令和4年3月4日

訪問診療をはじめるのは大変？

訪問診療をはじめたほうがいいのは十分わかったけど・・・

■夜間休日対応は翌日の外来に影響する…

■訪問診療に行く時間がない…医者がいない…

■届け出、書類、パンフレットと準備が大変…

とお考えの院長先生は多いのではないのでしょうか？

おっしゃる通り、訪問診療を幅広くやられている先生方はご自身のプライベートを犠牲にし、地域の在宅患者さんに向けて日々診療されております。本レポートをお読みになっている先生方もこのような現状を耳にし、訪問診療をはじめるのは相当大変なのではないかとお考えになるのも無理はありません。しかし、外来メインのクリニックが訪問診療をはじめめる場合は皆様がイメージしている訪問診療とは違い、外来診療をつづけながら無理なくはじめることができるのです。詳細は次のページをご覧ください。

一般的な訪問診療のイメージ		外来メインクリニックの実際の訪問診療	
院長1名・看護師2名 相談員1名・医療事務2名	必要人員	院長のみ ※患者数10名で非常勤医師を雇用検討	
医師1名＋看護師1名	診療	院長のみ	
1日あたり8件～12件	訪問件数	お昼休みの時間などで2件～3件	
都内5km・地方8km	メイン診療圏	3km圏内	
外部への訪問営業	集患	外来患者へ在宅誘導	
月2回診療で重症患者の割合多め	患者層	月1回の軽度の在宅患者	
頻度多め	往診・看取り	軽度メインなので少ない	
複数医師体制で対応 アウトソーシング	夜間休日対応	軽度メインなので少ない アウトソーシングも可能	
医師が対応	ファーストコール	連携先訪問看護ステーション	

上記が一般的な訪問診療に対するイメージと外来メインクリニックが訪問診療をはじめる場合の実際の訪問診療です。本レポートでは2つのポイントに分けてご説明させていただきます。

1つ目は人員に関してです。はじめる当初は医師やスタッフ採用を行う必要はなく、**患者数10名程度までは院長先生のみでご対応いただくことが可能**です。一般的には訪問診療をはじめるには人の採用をしなければならないと思われておりますが、院長1人でもスモールスタートすることは十分に可能です。

2つ目は患者層に関してです。外来メインクリニックが訪問診療をはじめる場合は外部に向けた営業活動をする必要はなく、**既存の外来患者さんを在宅へ誘導する**ところからはじめていただいております。元々は外来患者さんなので、基本的には軽症の方で急変が起こりにくく、夜間休日対応をすることもほとんどないので院長先生も負担がほぼありません。また、重症の方でも地域の**訪問看護ステーションとしっかりと連携を取る**ことにより、夜間休日オンコール対応の回数も抑えることができ、先生の負担軽減は抑えることはもちろんのこと、患者さんにも安心感を与えることができます。

このように訪問診療は段階を踏んで地域の多職種と上手に連携を取ることで、院長先生1人でも負担少なく、スムーズにはじめることができるのです。

訪問診療に一步踏み出すために必要な3つのこと

訪問診療をはじめるには外来と同じくらいの労力がかかるのではないかとよくご相談をいただきますが、まずは下記の3つのことに取り組むだけでもすぐにスタートさせることができます。

①必要となる届け出、書類を整備する

訪問診療をこれから行うクリニックの場合は適切な単価で訪問診療を実施するためにも最低限必要となる届け出と書類を整備しましょう。すでに訪問診療を少しでも行っているクリニックは現状の実績で出せる届け出を確認することをおすすめしております。訪問診療を行い、実績がついてきたら、外来の収益アップにもつながることがございます。

②外来患者さんに向けた訪問診療の広報資料を作成する

先ほどもお伝えしたように、外来クリニックが訪問診療をはじめる際に一番最初にアプローチすべきは既存の外来患者さんです。その外来患者さんに訪問診療のご案内ができるように広報資料を作成する必要があるがございます。具体的には、訪問診療のメリット・訪問診療でできる医療的処置・外来と訪問診療の違い・外来クリニックだからこそその訪問診療の強み・訪問診療の料金表などが挙げられます。このようなことが記載してある資料を外来の待合室に配置し、先生のみならずスタッフの方々も説明できるようにしておきましょう。

③スタッフへの訪問診療説明会を実施する

院長1人で訪問診療をはじめられるとはいえ、スタッフの方々の中には訪問診療を院長先生をはじめることによって「今の外来業務だけでも大変なのに、業務が増えるのではないか？」などと不安になる方もいらっしゃるかもしれません。そこで一度スタッフの方々を集めて訪問診療の説明会を行う必要があるがございます。具体的には「当院がなぜ訪問診療をはじめなのか?」「どのように進めていくのか?」「外来患者さんに訪問診療の説明をする方法」など院長先生よりお話いただきます。このようなことを実施することにより、スタッフの方々には安心していただけますし、今回のゲスト医院のように訪問診療に協力的なスタッフの方も見つかる可能性がございます。

「外来をつづけながら無理なく訪問診療をはじめるポイント」をお読みいただいた熱心なみなさまへセミナーのお知らせです

お忙しい中、本レポートをここまでお読みいただきまして、ありがとうございます。弊社ではこれまで多くの外来クリニックに向けて、業績向上のお手伝いをしてまいりました。

そして最近では、全国各地で訪問診療をたちあげ、医院経営の柱として確立されているクリニックが増えてきております。

既存の外来診療をつづけながら無理なく訪問診療をはじめる、

“患者さん満足度は上がり”、

”地域医療の発展に貢献し”、

“外来診療の質もさらに上がっていく”、

そのような事例が全国で続出しております。そして、結果として、

クリニック全体の業績が伸び、外来がこれから減少していくなかでも、
医院経営の柱として確立することができます。

本レポートをご覧になっている先生方は「訪問診療のたちあげ・拡大」について、ご興味を持たれているかと思います。

一方で、外来とは違い夜間休日オンコール対応をはじめとした大変さから、取り組みづらいという印象が業界全体に根強くあったかのように思います。

そこで今回は、本レポートでご紹介させていただきました

訪問診療をたちあげ、医院経営の柱の1つとして確立されている

医療法人岩崎医院の理事長 岩崎 洋 氏

をゲストとしてお招きし、

外来をつづけながら無理なく訪問診療を

はじめるノウハウを大公開するセミナーを

企画させていただきました。

本セミナーでお伝えする内容を

ほんの一部ご紹介させていただきますと、、、

- 各地域ごとの訪問診療の市場性と今後の伸びしろ
- 5年後、10年先の経営計画のたて方
- 訪問診療を取り組むにあたり重視すべき数値項目
- 夜間オンコールの負担軽減するための多職種連携の方法
- 連携すべき訪問看護ステーションの特徴とアプローチ方法
- 訪問診療をはじめするための届け出の種類と様式の記載方法
- 訪問診療をはじめることが外来収益アップにつながる理由
- 院長1人でも訪問診療をはじめするための訪問ルートのつくり方
- 訪問診療におけるレセプト請求の対応方法
- 訪問診療のご案内をすべき外来患者さんの特徴
- 外来患者さんを在宅に誘導するための手順
- 外来患者さんに訪問診療の説明をするための手順と広報資料
- 効果的な広報資料を作成するための構成と内容について
- 既存のスタッフが訪問診療の説明ができるようにするための教育方法
- 患者さんご家族、他職種から訪問診療の問い合わせがあった場合の対策
- 訪問診療を勤務医に任せる場合の医師の採用方法
- 訪問診療を任せる医師の給与設定のやり方
- 医師を採用して訪問診療を行う場合の訪問診療マニュアルのつくりかた
- 訪問診療部門を任せる看護師、相談員、医療事務の採用方法
- 紹介会社に頼らず、コストほぼ0で採用活動を進める方法
- 外部からも患者さんのご紹介を増やすための多職種へのアプローチ方法
- 訪問診療の単価アップに向けた他医療機関との連携方法

詳細を知りたい方は本セミナーにご参加ください！

業界全体が激変期に来ており、
更に、今後は外来患者さんが減ってくることが明らかである
クリニック業界の中で、
経営・運営を本気で考え、良いクリニックを作ろうとしている
多くの先生方にお話したいからこそ、
オンラインにて開催させていただきます。

これから訪問診療をはじめて地域医療に貢献したいクリニック、
すでにはじめているが運営にお困りのクリニック、
訪問診療をもう1つの医院経営の柱にしたいクリニック
の皆様は、
ぜひ、本セミナーにご参加いただければと思います。

本セミナーが、
「外来診療をつづけながらでも、
負担少なく院長1人から訪問診療をはじめることができる」
と感じていただき、
患者さんに外来でも在宅でも安心感を与えるクリニックとして
さらなる発展を目指す上での一助になれば幸いです。

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

【追伸】

セミナーまであと1か月余りとなっております。
現時点で、近日同様のセミナーは予定しておりません。
お忙しい皆様には急な話だというのは承知しておりますが、
このチャンスを逃すことはおすすりできません。

今や我々はすべての医療機関のお役に立てると思っております。
しかし、『真に地域に貢献し、価値を提供できるクリニックになりたい』
といった志のある方に関してはぜひともお役に立ちたいと思っております。
そして、価値のあるクリニックに永続的に成長していただきたいと考えております。
どんなクリニックをつくり上げるかの判断は、
あなたにお任せします。

よろしくお願いいたします。
長時間お読みいただきありがとうございました。

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

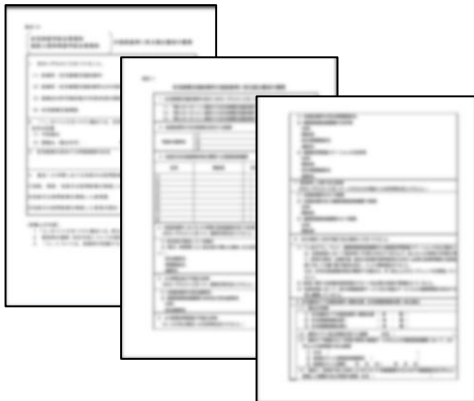


Special Report

セミナー後の経営相談にお申込みいただいた方限定！
**在宅たちあげに必要なツールを
大公開いたします！**

届け出&書類

▼必要となる届け出一覧



▼契約の際に必要な書類一覧



外来向け患者説明資料

▼広報資料



▼外来患者様・ご家族向け説明資料

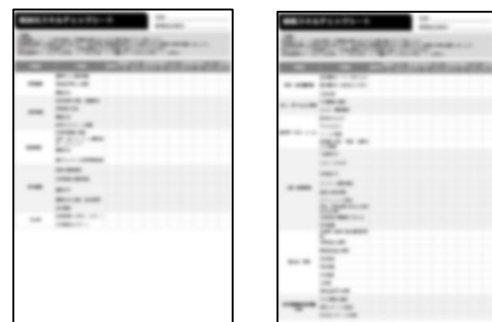


訪問診療マニュアル

▼医師診療マニュアル



▼コメディカル向けマニュアル



講座	内容	
第1講座	今こそ訪問診療に取り組むべき理由 セミナー内容抜粋① 今、訪問診療に取り組むべき理由とは？ セミナー内容抜粋② 訪問診療に取り組むべきクリニック・法人の特徴 セミナー内容抜粋③ 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 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	
特別ゲスト講座 第2講座	医師1名で訪問診療を たちあげ住宅患者数0名→60名になった成長の軌跡 セミナー内容抜粋① 外来のみ行っていたクリニックが訪問診療を始めた理由 セミナー内容抜粋② 訪問診療を始めるにあたり苦労されたこととその対処法 セミナー内容抜粋③ 在宅患者50名突破後のクリニック運営と今後のビジョン 医療法人岩崎医院 理事長 岩崎 洋氏	
第3講座	外来メインクリニックが 訪問診療をたちあげるためのロードマップ セミナー内容抜粋① 夜間休日オンコール負担を軽減するための具体的手法 セミナー内容抜粋② 院長負担を少なくする多職種連携とは？ セミナー内容抜粋③ 訪問診療を任せる場合の医師採用と管理体制の構築方法 株式会社船井総合研究所 在宅医療グループ チーフコンサルタント 向井 誠	
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』～ セミナー内容抜粋① セミナーのまとめと明日から取り組んで頂きたい事 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	

開催日時

2025年
9月28日(日)・10月5日(日)・12日(日)・13日(月)
10:00～13:00 (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。

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/129216 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「129216」をご入力し検索ください。
--	---

