

診療報酬改定対策成功事例

国が求める「**かかりつけ医**」

たった1年で

としての役割を徹底追及し

保険医業収入120%成長

の軌跡を振り返り

地域に根差した“内科医院が行う
生活習慣病患者の重症化予防
3つの秘訣を大公開！

1

診療プロトコルを刷新し
検査体制を充実化

2

患者さんの診療情報を分析し
検査スケジュールの管理徹底

3

患者LTVを意識し患者さんご
とで算定方法をカスタマイズ



医療法人 ヘルシア 長良内科クリニック
理事長 原瀬 一郎 氏

たった1年で外来保険医業収入120%成長の秘訣を大公開

お問い合わせNo. : S137600

主催

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 〒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



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<https://www.funaisoken.co.jp>)右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力下さい

137600

診療報酬改定に向けての準備はできていますか？

皆様のクリニックにおいて、以下のような項目に該当してはいらっしゃいませんか？

- ・令和6年度の診療報酬改定で売上が下がった
- ・令和6年度の診療報酬改定後はなんとなく生活習慣病管理料IIを算定している
- ・検査体制を整えたいがどうしたら良いのか分からない
- ・次の診療報酬改定に向けて何を対策したらよいか分からない
- ・今後の診療報酬改定に向けて体制を変えたいが具体的にどうしたらよいか分からない

このレポートをお読みの先生方のクリニックの中には、このような状況に陥っているケースも少なくないかもしれません。上記のような項目に該当される場合はぜひ本レポートを最後までお読みください。

なぜ診療報酬改定に適応していく必要があるのか？

直近の内科業界においては

- ・診療報酬改定
- ・人件費高騰
- ・物価高騰
- ・AIの推進
- ・診療所件数の増加
- ・求人倍率アップ（採用難時代へ）
- ・一般企業の医療業界への参入

など、クリニック経営を取り巻く外部環境は引き続き大きく変わり続けています。昨今の内科業界においては『集患難』『採用難』がより激化しており、二極化傾向が進みつつあります。

また、総務省が出しているデータによると、昨年の2025年には団塊世代の後期高齢者が75歳を超え、通院困難な患者層が増えること、若年層の人口が減少していくため、外来診療の需要は今後ますます減少していくとも言われています。そういった背景もあり、内科業界は未曾有の戦国時代に突入していくことになり、いかに時流に適応しつつ、『患者様から選ばれるクリニック』へと成長していけるかがより重要になります。

”診療報酬改定”への適応こそが成長の鍵となります

これからの内科業界においては、時流に適応し積極的な攻めの投資ができる「成長するクリニック」と、適応できずに事業規模が縮小していく「縮小するクリニック」との二極化がさらに進むことになるでしょう。

この診療報酬改定への適応を怠り、「ヒト」「モノ」「カネ」「時間」「情報」「知財」の経営の6大資源を有効に活用できないクリニックは、患者数が少なくなり、「カネ」が無くなり、結果「モノ」が買えず古い設備機器のままになり、雇用条件を改善できないので新しい「ヒト」が来ず、結果売上がたたないで診療時間を伸ばし、目の前の業務に忙殺され、第二領域（医院成長のための診療以外の経営者業）の「時間」が無くなり、結果「情報」がインプットできず時流に乗れずに「知財」が競合よりも劣ってしまう『負のスパイラル』に入ってしまう可能性が高いです。

本セミナーでは岐阜県岐阜市で開業をされている長良内科クリニックの院長である原瀬一郎氏をお招きし、セミナーを開催させていただきます。2024年度の診療報酬改定で高血圧・糖尿病・脂質異常症の3疾患が生活習慣病管理料で算定をしていくなど、内科クリニックにとって大きな変化がございました。原瀬氏はその変化を『経営成長の機会』として捉え、治療方針・経営方針を大きく変更し、その結果として保険外来売上を120%以上の成長を実現されました。本セミナーでは診療報酬改定などの様々な外部環境の変化に適応していく経営法について惜しみなく解説していただきます。皆様のセミナーご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
内科支援部
チーフコンサルタント
朝倉 匡基

令和6年診療報酬改定を『成長の機会』に変えた たった1年で120%成長を実現したストーリー を伺いました！

経歴

平成元年：岐阜大学医学部 卒業
平成3年：東京大学医学部附属病院 第三内科
平成5年：岐阜大学医学部附属病院 第一内科
平成6年：朝日大学村上記念病院 消化器内科 講師

平成8年：岐阜大学医学 医学博士取得
平成12年：市立長浜病院 消化器内科 部長
平成16年：岐北厚生病院 消化器内科 部長
平成21年：長良内科クリニック 開設



岐阜県岐阜市に開業している長良内科クリニックでは、院長の原瀬一郎氏をはじめ、看護師3名、臨床検査技師2名、管理栄養士2名、医療事務5名という体制で、月間約1,400枚のレセプト、月商1,500万円、生活習慣病患者は900人超えという診療実績を誇ります。

特に生活習慣病管理においては、令和6年度の診療報酬改定を機に体制を抜本的に見直し、わずか1年で保険売上120%成長を実現されました。目前に迫る令和8年度改定を前に、原瀬氏が歩んだ「変革の軌跡」を伺いました。

長良内科クリニックの診療体制について、診療報酬改定以前はどのような状況だったのでしょうか？

当時は、(旧)生活習慣病管理料を中心とした外来診療を行っていました。地域医療に貢献したいという想いで多くの患者さんを受け入れていましたが、診察が多忙を極める一方で、「重症化予防や合併症管理を十分に提供できているか」という課題を感じていました。

なぜその課題が生じていたのか。大きな理由は二つありました。一つは、私自身の心理的なブレーキです。合併症を防ぐには網羅的な検査が不可欠だと分かっているにも、「検査を勧めすぎると売上目的だと思われるのではないか」という不安が先行し、踏み込んだ提案ができていなかったのです。もう一つは、診療体制の限界です。問診からカルテ入力、検査オーダー、予約調整まで、あらゆる工程が私一人に集約されていました。診察室の中で私一人が奮闘すればするほど、検査を実施できる時間は減ってしまっていました。

「もっと全身を診るべきだ」という理想はある。しかし、検査に対する心理的なバイアスと、医師一人という診療体制の限界。この二つの壁を前に、何から手をつければこの状況を打破できるのかが分からず、ただ足踏みを続けているような状態でした。

そこから、どのようにして現在のスタイルへ踏み出されたのですか？

ちょうどそんな悩みを抱えていた時期に、株式会社船井総合研究所の担当コンサルタントから徹底的な生活習慣病管理を実施しているクリニックのセミナーを紹介してもらい、「今の自分に必要なのはこれだ」と直感して参加したのがきっかけです。そのセミナーでは、ゲスト講師で登壇されていた先生が「徹底した重症化予防こそが、クリニックの信頼と成長の源泉である」ということと、その実践例を包み隠さず公開されていました。

それまでの私は「検査を増やすと患者さんに嫌がられる」とばかり思っていました。ゲスト講師で登壇されていた先生のクリニックでは、むしろ検査体制を整えることで患者さんの満足度が劇的に上がっており、その事実に強い衝撃を受けました。

「自分一人で抱え込む診療から脱却し、高いレベルの管理体制を仕組みとして構築しなければならない」。そう確信した私は、その日から株式会社船井総合研究所の担当コンサルタントの方に相談し、「仕組みから」変えていきました。

そしてさらにこの“仕組み化”を加速させたのが、「令和6年度診療報酬改定」でした。当時の改定は（旧）生活習慣病管理料を算定していた当院にとっても影響が大きくありましたが、生活習慣病の三疾患を特定疾患療養管理料で算定されていた先生方にとっては、当院とは比にならないくらいの影響だったのではないのでしょうか。この改定がさらに「工夫をして、しっかり考えてクリニック経営をしなければいけない」と決意を固めた機会になりました。

株式会社船井総合研究所の担当コンサルタントとは、具体的にどのような対策を練られたのでしょうか。

株式会社船井総合研究所の担当コンサルタントの方とは、収益面・医療面の両軸から徹底的に現状を分析しました。まず収益面では、生活習慣病管理料ⅠとⅡのそれぞれで各種シミュレーションを行い、将来的な収益基盤をどう安定させるかを緻密に試算していただきました。

高血圧・脂質異常症の場合



各種検査を実施の上、長期処方に移行すれば単月医療収入は向上する

同時に医療面では、令和6年度の診療報酬改定の文言一つひとつを精査し、国がこれから地域のクリニックに何を求めているのかを多角的に分析してもらいました。

その結果、国の方針は「効率的な疾病管理と重症化予防の徹底」であることが分かりました。つまり、診察時の状況に合わせて都度検査を検討していくようなスタイルではなく、あらかじめ「いつ、どの検査をすべきか」が仕組みとして組み込まれた網羅的な管理体制を持つことが、これからの経営と診療の核になると確信したのです。

しかしここで私が直面したのが、「先行投資への恐怖」でした。多くの先生方が悩むように、私も「まだ収益も上がっていないのに、本当に人を増やして大丈夫か」「もし失敗したら…」という不安に、正直おびえていました。決して余裕があったわけではありません。むしろ、余裕がない中でこそ、生き残るために決断しなければならない状況でした。

そのため「今の人数でできること」から考えるのではなく、「目標とする診療体制（重症化予防の徹底）」から逆算して人員と設備を整えるという決断をしました。当院の場合では、通常の外来に「画像（エコー）評価」「管理栄養士の栄養指導」「睡眠領域への介入」という3つの柱を連携させ、組織全体で「重症化予防」を追求することを決意しました。

なぜ、医師1名の地方の内科クリニックが
たった2年で
年間
外来医療収入
1.1億円から2.2億円に
飛躍できたのか？

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とっていませんか？

▲原瀬先生が当時参加した『医師1名で医療収入2億超え 循環器強化型医院の創り方セミナー』

本セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します

ここまで読み進めていただき誠にありがとうございます。本セミナーでは、単なる理論ではなく、長良内科クリニックが令和6年度診療報酬改定を乗り越え、医師1名で月間1,400枚のレセプトを実現するに至った「現場の実践知」を5つの切り口で公開します。本セミナーでお伝えする内容をほんの一部紹介させていただきますので、詳細を知りたい方は本セミナーへご参加ください。

クリニック経営編

「先行投資」という言葉に、多くのクリニック経営者が恐怖を感じるかと思います。しかし、原瀬先生は「今の人数でできること」を基準にするのではなく、「理想とする重症化予防の体制」から逆算し、人員と設備を整える決断をしました。

- ・なぜ収益が上がる前にスタッフを増員したのか？その決断の根拠
- ・株式会社船井総合研究所とのシミュレーションで導き出した「重症化予防を目的とした診療方針」の立て方

検査への誘導編

「検査を勧めると嫌がられる」という不安を払拭し、患者さんから「生活習慣病の管理は長良内科クリニックにお願いしたい」と思われる関係をどう築いたのか。その鍵は、声掛けの方法と、分かりやすい資料、そして患者さんにストレスを感じさせない「当日の流れ」にありました。

- ・【実物公開】検査への納得感と継続率を高める「年間検査スケジュール」
- ・医師の指示を待たずにスタッフが積極的に患者に関わる、流れるような診察オペレーション

オペレーション編

医師1名で月1,400枚以上のレセプトを捌きつつ、生活習慣病の重症化予防のための検査を実施するためには、スタッフが主導権を握り、医師は「診断」に集中する外来フローが必要でした。

- ・2名の管理栄養士による「シュライバー」の運用ルールと、栄養指導へのシームレスな繋ぎ方
- ・技師の専門性を最大化し、エコー検査を月150件、SAS（睡眠）管理を月120件以上実施する連携方法

睡眠領域への拡大編

SAS（睡眠時無呼吸症候群）への介入は、単なる単価アップの手段ではありません。生活習慣病の重症化予防を突き詰めた結果、必然的に辿り着く「臨床的なニーズ」であると感じています。

- ・生活習慣病管理の延長線上で、SAS患者を3ヵ月で100名超まで掘り起こした具体策
- ・臨床検査技師が主体となって動く、PSG検査からCPAP管理までの導線

診療報酬改定対策編

令和6年度改定を「追い風」に変えた実体験をもとに、次なる令和8年度改定で勝ち残るためのスタンスをお伝えします。

- ・「制度に合わせて動く」のではなく「患者さんのために動く」ことが最強の対策になる理由
- ・次期改定でより一層求められる「かかりつけ医機能」を今から仕組み化する手順

たった1年で外来保険医業収入120%成長の秘訣を大公開

第1講座

内科業界における時流予測

内科業界は競合医療機関が増加を続けており、新規患者の集患は一昔前と比べても難しくなっています。そのため、「今後も持続的成長を続けていける医院」と「時代の変化に対応できず業績が下がっていく医院」の二極化構造がより進んでいくことが予想されます。2026年以降も成長し続けるクリニックであるために、おさえておきたい内容をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 内科支援部 チーフコンサルタント **朝倉 匡基**



第2講座

【R6改定を『成長機会』に変えた】たった1年で外来保険医業収入120%成長の秘訣を大公開

岐阜県岐阜市に開業している医療法人ヘルシア 長良内科クリニック 院長 原瀬 一郎 氏にご登壇いただきます。令和6年診療報酬改定で生活習慣病患者に対する算定や国の方針が大きく変わったのは記憶に新しいことかと思えます。長良内科クリニックでは「生活習慣病患者の管理」という国の方向性に則り、検査体制の拡充・専門人材の確保・オペレーションの変更などを行うことで、多くのクリニックが経営に苦しむ中、外来保険医業収入を120%成長されました。本講座では原瀬先生がされた取り組みについて詳しく解説いただきます。

医療法人ヘルシア 長良内科クリニック 理事長 **原瀬 一郎** 氏



第3講座

外来保険医業収入120%超えのステップアップを徹底解説

ゲスト講師がR6改定を機に経営方針を変え、たった1年で外来保険医業収入を120%に成長させた方法について解説いたします。

【本講座の概要】

- 生活習慣病患者の集患方法
- 検査が必要な方への検査漏れ防止施策
- 医師の負担を減らす診療オペレーションの作り方
- 医業収入を上げる計画的な専門人材確保の方法

株式会社船井総合研究所 内科支援部 チーフコンサルタント **朝倉 匡基**



第4講座

本日一番お伝えしたかったこと

「本日一番お伝えしたかったこと」と題して、本日のまとめ講座をさせていただきます。本日のセミナーをお聞きいただき、明日以降でどう自院に落とし込みをしていくのかをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 内科支援部 マネージャー **和田 大樹**



開催日時

大阪会場 2026年**4月12日**(日)

船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA

10:00~12:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 **30,000** 円 (税込 **33,000** 円) / 一名様

東京会場 2026年**4月19日**(日)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

10:00~12:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137600> からお申込みください

申込期日

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
船井総研セミナー事務局

お問い合わせ

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。

