



健康保険組合連合会 理事 霜島一彦氏

団塊の世代へのアプローチで、 医療提供体制と医療費の効率的活用を

フリーアクセスの功罪

医療費の問題を語る際に、はずせないキーワードがいくつかある。その最も大きなもののひとつは高齢化であり、そしてフリーアクセスもまたそうだ。

我が国の医療提供体制を特徴付けるもののひとつでもあるフリーアクセスは、諸外国のなかでもまれであり、表現悪く言えば「ハシゴ受診」を助長する仕組みでもある。しかし、保険医療機関への自由な受診を保証するこの仕組みは、患者にとっては極めて便利な仕組みであると同時に、患者から選ばれという医療機関の適正な競争を促す仕組み、言い換えれば医療機関の質の担保にも一役買っているということができるかもしれない。そうはいいつつも、ハシゴ

も費用も、もちろん肉体的、精神的負担が軽減できる。

こういった状況を変えていく際のキーワードは情報だろう。医療機関の適正かつ適切な情報が開示され、利用者（患者）がいつでもそこにアクセスできて、選択の判断を支援する。これが21世紀の医療提供体制を構築する重要なポイントになる。

診療所の活用が今後のカギ

ところで、今回の診療報酬改定は、民主党政権下における最初の改定となった。マニフェストに従って、急性期医療そして入院医療への重点的な配分が実施された。もちろん医療提供体制における直近の課題に対する処方箋としては望ましいことなのだろう。ただ、もう少し長期のスパンで課題を見直すと、外来診療、特

に診療所の役割への期待が出てきても良い。

医療費という側面では、外来診療を効果的に引き、入院に至る前で健康を保持していくことが重要となる。これは財政面だけでなく、利用者である国民にとっても大きな負担軽減になる。

そのためには、国民の日常的な健康管理も含め、医療へのファーストアクセスとして、かかりつけ医機能を持った診療所の存在に期待したい。問題は、フリーアクセスを堅持した体制下で、どうこのかかりつけ医機能を充実させていくかである。

団塊の世代への充実した情報提供

社会保障の世界でこの10年間で最大の課題は、団塊の世代の存在である。この層へのアプローチをどう仕組んでいくかによって、医療だけでなく社会保障全体が持続可能な制度として存続できるかが左右される。

世代の特徴としては、これまでの高齢者と違い、団塊の世代は情報に対する反応も比較的敏感であり、なおかつ情報システムなどへのハードルも低い。彼らに対し、適切な情報提供を継続していくことで、診療所のかかりつけ医機能網を全国に広げることが出来ると考える。そのため支援体制をどうするかが、大きな課題となるが、きっと答えは見つかる」と信じている。（文責 編集部）

「コンサルタントの独り言」

クライアントから「お休みはいつ取られているのですか？」という質問を頂くことがあります。確かに弊社のクライアントの多くは勤務医の先生方で、土日にお打ち合わせをさせて頂くことが多いのが実情です。しかし、意外と苦にはなりません。実際クライアントの先生方にも「ご遠慮なくご都合の良い日時をご指示下さい」と申し上げております。私どものお仕事は、医師の皆様がご自身とご家族の人生を賭け「医院開業の成功」に向けて踏み出され、その想いを全面的に私どもに託して頂いているという、責任性の強い仕事であると感じております。そして、その思いを共有してしまつと、先生方の「医院開業の成功」のために費やす時間を第一優先にしていきますし、それを当然のこととして考えるものだと思ふのです。しかし、人間性の向上、仕事のキレを無くさないためにもプライベートの時間も大切です。私ことになりませんが1年前から「カメラ」を題材にした個人のHPを開設いたしました。アドレスは<http://deepphoto.dee8>です。でもし宜しければアクセスしてみてください。



東京本社
シニアマネージャー
植村智之

患者さんに待っていただいても満足していただける医療を提供し続ける

さわだ整形外科（兵庫県尼崎市）
院長 澤田 元幸 先生
医学博士



兵庫県尼崎市、阪急塚口駅北口を出ると懐かしい商店街が伸びている。その商店街をほんの少し歩いたビルの2階に『さわだ整形外科』がある。

開業して2年を迎えた。1日の患者数は150人を下回ることはない。半日で100人を超える患者が詰めかけることも珍しくない。

プロの仕事が感じられた
——開業を考えるようになったのはいつ頃でしょうか。

もう随分と前になります。そもそも私の父親が内科の開業医だったので、自分もいずれは開業するんだろうなと漠然とした考えは当初からありましたね。

——直接のきっかけは？

やはり人事でしょうか。年数が経ち経験が重なっていくと、そのうち現場からは距離が出てきてしまいます。開業医の息子である私にとって、本当に自分がやりたかったことはなんだろうと考え込むようになりました。

——開業するという意思決定をしたあとは、どんな準備をされていたか。

来の開業支援サービスをしてくれていた人たちとの接触がありました。

——それがなぜ日本医療総研にコンサルを依頼することになったのでしょうか。

医療総研さんとの出会いは知り合いの医師を介してでした。開業するんだったらこんなところがあるよといって。正直お話しすると、当初、医療総研さん以外にも複数の開業を支援してくれるようなところとお話はしていた、いわゆる二股三股をかけていた（笑）。

——コンサルを依頼する判断はどのようなところですか？

サービスの質、情報量の多さ、プロの仕事といったところが感じられたからということでしょう。

開業コンサルの専業でない業者さんは、どうしても開業まで物件を探してきてくれて、あとは開業後はやってみなきゃ分からないといったことですね。しかし、医療総研さんは100%成功する（させる）という。こちらが後半の人生をかけて開業を決意したわけですから、やつ

てみなきやと言われても……

——一緒に開業の準備を進めてみていかがでしたか。

満足しました。他の業者さんとは情報量が全く違う。また、その情報にエビデンスが感じられました。

たとえば私は開業候補地の人口には目がいていました。それが、それだけ。人がいれば患者さんは来てくれるだろうと。ところが、それは違うと。人口だけでなく有病率や患者調査などのデータも確認して立地を決めていく。

「決して諦めない」が信念
——最終的に現在のところの開業を決めるにあたってはいかがでしたか。

不安でした（笑）。駅から近く、商店街という環境は希望ではあったんですが。ビルの2階でしょ。しかも家賃が安くない、というか高い。こんなところで開業しても患者さんは来るのか、そもそも患者さんがそこそこ来てくれる、高い家賃を支払ってしかもスタッフを雇って、事業としてまわって行くんだらうかと、本当に不安でした。

——で、なんで決めたんですか。

医療総研の担当の方に、「先生、ここでダメだったら、どこで開業してもだめですよ」って言われました（笑）。ほんとですか!? といったところですね。しかもこの物件には意思決定まで時間ありませんでした。早く決めなければ流れてしまう。また、開業まで2ヶ月しかなく、内装をはじめ本間に間に合うんだらうかという不安がありました。

——それでもここに決めたのは。

先ほども話したように、立地に関してキッチンと現地調査もやってくれて助けてくれましたから。

当初私には人口だけしか頭になかったと言いましたが、医療総研さんはそれ以外の基準も見せてくれたし、何より生活動線という視点を提供してくれました。住んでいる街の中で、人がどんな動きをしているかといったことですね。新鮮でしたよ。だから不安はありましたが、プロの言うことだからと腹決めができた。

——今後、どんな医療を目指していらっしゃいますか。

開業当初からいっても良いですが、まずはこの地域にしっかりと根ざした医療をやりたい。経営

者としては、たくさん患者さんに来ていただきたい。患者数が多ければ、自然、待ち時間は長くなってしまいますが、それでも満足いただける医療サービスを提供していく。これが決意です。

——ところで、先生の趣味を教えてください。

原則無趣味なんです。強いて挙げれば家族旅行ですか。診療日は全く時間がとれませんので、まとまった連休が取れるような時期に、家族で旅行するのは楽しみです。リフレッシュできれば、椎名誠さんの本を眺めている（笑）。リラックスできますから。

——最後に座右の銘があれば。

「決して諦めない」。これも私の信念です。諦めずにやっていると、必ず道は見えてくる。朝の来ない夜はありませんし、できるまでやればできるようになるんですよ。

——ありがとうございます。



【さわだ整形外科】
診療科目 整形外科、リウマチ科
リハビリテーション科
施設面積 46.69坪
住 所 兵庫県尼崎市塚口町1-12-8
青山塚口ビル2F
U R L www.sawadaseikei.jp

開業に向けて経営者意識を醸成する

勤務医のための 医院経営塾 第一講
「経営戦略集中講座」

昨年12月にスタートした『医院経営塾』は全四講シリーズで、毎月一回日曜日に開催しています。また、今年4月の第二クールより、東京・大阪で同時開催となりました。

診療所開業に関するセミナーや勉強会は諸種の方面で行われていますが、その大半は講師主導の一方的な講義形式によるもので、受講される先生方からは「勉強にはなるが、具体性に欠け開業準備が進むものではない」という意見が数多く寄せられていました。

開業の準備段階から、先生方に経営者意識を高めていただき、開業後スムーズに事業が立ち上がり、スタッフを巧くマネジメントし、最良の医療を実現するために、どのようなサービスをご提供できるのか。私どもコンサルタントにとっても苦心するテーマです。そこで、私たちが昨年約半年間の準備期間を経て練り上げ、完成させたのが受講者自ら参加するワークショップ形式の『医院経営塾』です。

第一講の「経営戦略集中講座」で作成する「事業コンセプトマップ」で

は、まだ開業が具体的にイメージできていない先生の「開業への想い」をまとめていただくもので、「経営理念」「診療コンセプト」「物件形態」「開業エリア」「地域性」「理想とするスタッフ像」「ターゲットとする患者層」「連携先医療機関」「他院との差別化戦略」がその項目となっております(下記サンプル参照)。

医院経営塾の第一講でこの事業コンセプトマップを作成することには大きな理由があります。開業をお考えの先生のなかには、「開業に適したい物件はないか」と物件先行で開業準備を進めようとする方が多いのですが、競合環境の厳しさが増す現状を踏まえると、正しいプロセスとはいえないですね。テナントの空室情報を追いかけて開業準備を進めても、本当にそこで事業が成立するかを判断する基準が明確になっていないために物件契約に至らず、時間ばかりが過ぎてしまうケースが多いのです。

そこで、まずは先生方が、どのようなクリニックを創りたいのか(理念)、どのような医療サービスを提供

供したいのか、他院との差別化のポイント、連携できる医療機関は、等

の「コンセプト」を明確にしていたら、それが実現できるエリアを絞り込み、物件を探するというプロセスを経たほうが、結果的に開業準備がスムーズに進み、開業後の事業の立ち上がりも早いということが、弊社が支援を手掛けた過去の開業事例から明らかになっていきます。ですから、一番初めに「事業コンセプトマップ」を作成していただくのです。

さて、講義ではまず、診療所のネーミング事例をご紹介し、開業する場合にどんな診療所名にするのかを考えていただきます。弊社が開業を支援した診療所では、戦略的な診療科目を診療所名に付し成功された事例が多数あり、これだけでも10分以上の時間をかけて多くの候補を挙げ、悩まれる先生がいらしゃいます。次に、事業の機軸を成す経営理念

事業コンセプトマップ		クリニック
● Policy	所を院内医務室を中心とした「小回りのきくスピード感のある」クリニック 資金が少なく、資金性上質の良質な設備を追求しつつ、多くの患者様に満足していただける開業を実現する 前診治療、後診治療を提供する	● Ten ターゲ 診療科 導入1
● Concept	内視鏡検査の専門性をアピールする リハビリルームやシャワー・更衣室を備え、患者様にリラックスして内視鏡検査を受けていただける環境を創る 内視鏡検査に精通した看護師を確保し、質の高い検査を提供する 血圧、心電、血糖、HbA1cの測定装置を常備し、質の高い検査を提供する	● Coo 運営
● Location	物件形態 テナント 市・町 ● 市 駅徒歩5分 JR 駅周辺 ● 駅前 駅前徒歩5分 ● 駅前 駅前徒歩5分 その他 ● 駅前 駅前徒歩5分	● Sup 設備
● Staff	運営するスタッフ数 受付 一般企業の新卒員のような丁寧な接客対応(紹介患者が多い) 診療待ち時間にも患者様の不安を軽減する対応(受付・待合室)を行う 内視鏡検査士を常備に押し出しているため、検査待ち時間を短縮 所長専門医 エコーや血液検査設備を有しているため、患者様を満足	● Sup 設備

※今回は「コンセプトマップ」前半部分のみのご紹介となります

を考えていただくのですが、ここでも過去の事例をふんだんにご紹介し、先輩開業医がどういう意識からこの経営理念を掲げたのか、また、その経営理念が開業後どのように活かされているのかをじっくりお話し、ご自身の経営理念を考えていただきます。検討時間は約40分。その間、弊社のコンサルタントが、受講されている先生方の横につきアドバイスを行います。勤務医として多忙な日々を送られる先生方にとって、診療所経営について考える貴重な40分間。皆様、制限時間一杯まで熟考され、まとめられています。このご自身の考えをまとめるという作業が医院経営塾の最大の特徴になっています。次号も引き続き、第一講の内容を詳しくご紹介していきます。

領収書及び明細書発行と明細書発行体制加算

— 無償での発行が要件、ただしレセプトでも代用可能

再診料に1点の加算

今回の診療報酬改定で、一部の医療機関を除いて患者に対して、診療内容が分かる明細書を無償で交付することが義務付けられました。

発行除外の対象となる医療機関は以下のようなところです。

①明細書発行機能がないレセプトコンピュータを使用している保険医療機関及び保険薬局。

②自動入金機を使用しており、自動入金機で明細書を発行しようとした場合は改修が必要な保険医療機関及び保険薬局。

領収書については、既に平成18年の診療報酬改定で発行が義務付けられています。これに加えて、診療行為の内容が分かる明細書の発行が、今回義務付けられたということです。

しかし、診療所に対してはこの明細書発行についての負担軽減の目的もあって、明細書発行体制加算（1点）が新設され、再診料に加算されることになりました。

この加算の施設基準は以下の通りです。

- ①電子請求もしくは光ディスクによる診療報酬請求を行っていること。
- ②明細書を無償で交付していること。
- ③明細書発行の体制に関する事項を

院内の見やすい場所に掲示してあること。

院内掲示はすべての医療機関で

現段階では診療所に対しては、電子請求等の義務はありません。したがって、電子請求を行っていない診療所で明細書を発行しても、施設基準①の要件を満たしていないため、明細書発行体制加算の届出はできません。

また、電子請求を行っていない、明細書発行に関して実費を徴収している場合も、施設基準の「無償」という要件を外れるため、届出ができません。

ただし、届出を行なっていて、明細書の発行に関して、患者もしくは家族から明細書の発行が不要という申し出があつて、実際に明細書を発行しない場合でも、本加算は算定することが出来ます。

また、明細書の形態についてですが、個別の点数が分かるようなレセプトであれば、届出、算定の対象となります。

院内掲示に関しては、発行が義務付けられている医療機関、義務付けられていない医療機関いずれの場合においても、その内容について、院内掲示をしなければなりません。

Lets Information

日本医業総研 主催
勤務医のための

医院経営塾 ワークショップ版 全4講

東京・大阪 同時開催

6月13日(日)

10:30~15:00(開場10:00)

第3講 『人事労務集中講座』

スタッフ採用育成シートを作成しよう

POINT:

- 自分の理想とする開業に必要な人材像が明確になります
- 開業前後に必要な労務管理の基礎知識が身につきます
- チームワーク向上のためにやるべきことを採用育成シートとしてお持ち帰りいただきます

東京

会場 財団法人 日本ファッション協会会議室
東京都中央区日本橋室町1-5-3 福島ビル6F
講師 アミック労務管理事務所
社会保険労務士 高橋友恵 先生
日本医業総研 東京本社
シニアマネージャー 植村智之

大阪

会場 メディプラザ大阪
大阪府豊中市寺内2-4-1 緑地駅ビル6F
講師 日本医業総研 大阪本社
チーフマネージャー 山下明宏

定員 各20名

参加費 5,000円(消費税込・屋食代含)

7/11
(日)

第4講 『経営管理集中講座』

8/12
(日)

第1講 『経営戦略集中講座』

10/24
(日)

第2講 『資金計画集中講座』

11/13
(日)

第3講 『人事労務集中講座』

好評 日本医業総研の本



診療所開業
プロの技に学ぶ!

ISBN978-4-904502-01-3 定価 2,000円(税込)
本書のお求めは弊社まで直接お申込ください

開業成功実績300件超！
日本随一のコンサルディング集団
日本医業総研が
そのノウハウを公開！

医院・クリニックの開業コンサルティング
株式会社 日本医業総研

詳しい情報やお申込は
弊社HPをご覧ください

日本医業総研

検索

<http://www.lets-nns.co.jp>

LET'S
review

LIFE ENTERPRISE TOTAL SUPPORTER

発行 株式会社 日本医業総研

大阪本社:大阪府北区西天満6-2-11 第一住建梅ヶ枝町ビル1F 〒530-0047

東京本社:東京都千代田区神田司町2-2-12 神田司町ビル1F 〒101-0048

編集部 TEL 03-6297-2300 / FAX 03-6297-2301