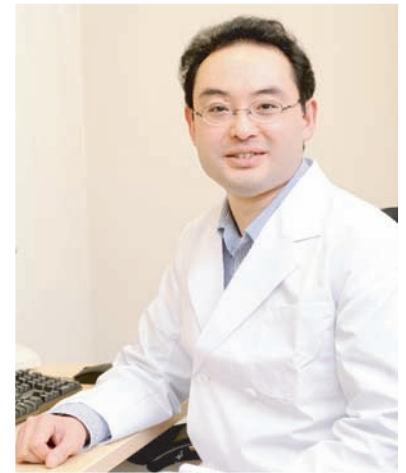




コンセプトは
「もやつとオフ」!
短期間で効果の出せる心理療法を目指す

市ヶ谷メンタルクリニック

院長 中野稔也 先生



都内主要ターミナル駅を周回するJR山手線のほぼ中央に位置する市ヶ谷。JR線を含め3路線が乗り入れる駅は、新宿区と千代田区を跨ぐエリア環境から、1日約27万人もの乗降客で賑わう。線路に沿って東西約2kmに細長く広がる外濠公園は春季に満開の桜が咲き誇り、壮麗な景観が都民の目を愉しませる。

市ヶ谷メンタルクリニックは2011年5月、外濠の豊かな緑を抱いたテナントビルの2階に開業した。

薬物調整中心の長期間にわたる医療に疑問

——開業では、どのようなクリニックを目指されたのですか。

開業前は、都内私鉄沿線のメンタルクリニックで約4年間雇われ院長を務めました。毎日三桁の患者さんを診てきましたが、中には長期間通院しても回復の芳しくない方もいて、薬物調整中心の医療に物足りなさを感じていました。特に「うつ」が慢性化・長期化する前に短期間で結果

の出せる、独自の療法を体系化できないものかと考えるようになったのです。そこで医療にも活用できるNLPを習得し、他の心理療法と併せて実践するなかで、現実性と安全性を検証し、これを活かしたクリニックの開業を決意しました。

——**医業総研のコンサルの印象は。**

医業総研は友人の伝で紹介されました。事前に聞いてはいましたが、実際に提案いただいたプランの綿密さには驚きました。担当の親泊さんから示された開業までのスキームを見ると、横の時間軸に対して、事前準備項目が縦軸に100以上！これを自分一人で動いていたら、開業は一体いつになったことやら…。医業経営塾も受講しましたが、内容が非常に実践的で特に経営理念の重要性には納得のいくものがありました。

——**開業への不安はありましたか。**

損益上の患者数は念頭にありましたが、独自の医療サービスを実践し、一定程度認知されれば何とかかなるはずだ、という感覚はありました。前職で1日120人前後の患者さんを診てきたことも自信の一端にはあります。実際、当初計画よりも早く、開業5ヵ月後の10月には損益分岐点となる患者数をクリアしました。

——**患者さんの来院エリアや層は。**

患者さんはクリニックのHPを見て来院される方が多く、当日の急な受診予約にも極力応じていますので、都内広域からいらつしやいます。

性別では女性が65%といったところででしょうか。仕事を持つ20代〜40代、比較的若い方が中心です。頑張っている人ほど、仕事の高度化や人間関係に起因するストレスを抱えています。「うつ」を中心に、自立神経を介した病状の方が多いためです。特に女性の場合は摂食障害に至るケースも見受けられます。

NLPに精神医療の新たな可能性

——HPなどでも、NLPセラピーが強調されていますが、先生とNLPとの出会いをお聞かせください。

NLPは勤務医時代に経営者向けセミナーを受講したのがきっかけです。本来は、70年代にアメリカで開発されたコミュニケーション技法で、戦場で混乱をきたした帰還兵の精神的回復に用いられた心理療法です。日本では神経言語プログラミングといわれています。今ではビジネスマンや経営者に向けたモチベーションの維持・向上のためのコーチングとして徐々に認知されつつあります。

——**それを医療にも取り入れようと思われたわけですね。**

NLPの特徴の一つは即効性にあります。そのメソッドを精神医療に活用することで、薬物中心の医療を補うことができなかつたかと考えていたところ、椎名ストレスケア研究所（東京都町田市）を主宰する椎名雄一先生がNLPを「うつ」の治療に応用し成果を上げていることを知り早速門を叩きました。そこで、私の目標である「短期で効果の出る心理療法」を習得したことで、一人でも



多くの患者さんにNLPを届けたいと強く思うようになりました。

——患者さん一人ひとりにNLPを説明しているのですか。

特に質問されない限り説明はしません。患者さんには医師がどこをどのように診ているのは分からないように、スツと悩みが抜けず。

ごく基本的な方法を一つ紹介しましょう。この小さな4種類のマスコットを患者さんに見せ、どれが一番好きですか？ と聞きます。それらを手にし考えた患者さんが「これっ！」と一つを差し出します。「ほーら、今の5秒間は嫌な上司のことを忘れていたでしょう！」と。悩みの情報空間から外に数秒間開放してあげるだけでも気分が変わることが実感できるわけです。個人差はありますが、暗く沈んだ表情で診察室に入られた患者さんが、数分後には心の底から笑って明るさを取り戻すことが多々あります。このような悩みのグルグルの外に抜ける瞬間を患者さんと共有することに開業医としてのやりがいを感じます。

「コンセプトは「もやっとおフ」——クリニックのサインやHPを見ると「も

もやっとおフ」

もやっとおフ」

もやっとおフ」



市ヶ谷メンタルクリニック概要

診療科目 心療内科、精神科
住 所 東京都千代田区九段北4-2-22
市ヶ谷スポーツプラザビル2F
TEL 03(6272)4911
URL www.ichigaya-mental.jp

「やっとおフ」と描かれたシンボルマークが印象的です。

患者さんの内面にあるモヤ、モヤとした悩みからオフしようというのがコンセプトです。本当はクリニック名に使いたかったのですが、規制上難しかったのでマーク化しました。

これを見た患者さんが「なんだ、こりゃ!？」と感じていただければ良いですね。その瞬間からすでに患者さんの内面に変化が始まっています。——今後の中長期的な目標をお聞かせください。

将来的にはNLPセラピーの機能を更に充実させたいですね。現在は院内の別室で3名の専門セラピストが週代わりで運営していますが、この機能をクリニックの連携機関として独立させて店舗展開することも十分可能性があると考えています。——ありがとうございます。

時 事 論 説

在宅医療と

開業医の役割

平成24年度の診療報酬改定は、全体改定率が+0.004%（従来表記では、0.00%）で、診療報酬本体は+1.379%となった。

改定の内容に関しては、中医協（中央社会保険医療協議会）で昨年からの議論が続けられ、骨子として論点がまとめられている。そして、今回の議論で大きく取り上げられているのが在宅医療である。

重点的な分野としては、①在宅療養支援診療所・病院、②特定施設入居者への訪問診療、③緩和ケア、④ターミナルケア、⑤訪問看護、⑥在宅歯科診療、⑦在宅薬剤指導、⑧介護との連携——など、多岐にわたっている。今後、中医協で詰めの議論が行なわれるが、在宅医療の推進については、保険者側、診療側ともに推進の方向にあるため、24年度改定でも在宅医療関連の点数はさらに拡大していくことが予想される。

また、厚生労働省医政局は、1月20日の関係部局長会議で、平成24年度を「新生在宅医療・介護元年」とした資料を提出、平成24年度予算案

として、①在宅チーム医療を担う人材育成（1億円）、②実施拠点となる基盤の整備（23億円）、③個別の疾患等に対応したサービスの充実・支援（11億円）といった事業を紹介している。個別の内容についての紹介は別の機会に譲るが、この1〜2年にわたって、在宅医療という文字が様々なところで躍っていると感じられる。発信元の多くは、国や自治体、研究者（機関）、そしてそれらを報道する関係機関といったところである。それに対して、個々の診療所は思いのほか冷静な状況のように見受けられる。

もちろん、国民の大部分が本当に在宅での処遇を求めているのか、という疑問はあるが、これまで施設（入院、入所）に偏ってきた高齢者や終末期の患者への対応を考えてみるとききてきているのだろう。ただし、そこで行なわれる議論の中心的な役割を果たしていく一人は診療所開業医であるはずだ。在宅のあり方、ニーズも多様であり、多くの経験を積んだ開業医のこれからの期待したい。

データで見る 診療所経営 1 再診料の行方

今号から、診療所経営に関連する様々なデータを見ながら、傾向や

今後の動向について考えていきます。第1回目の今回は、診療報酬

改定の時期でもあり、「社会医療診療行為別調査」を取り上げます。

社会医療診療行為別調査は、厚生労働省が毎年1回、6月のレセプトを審査した結果を公表しているものです。前回の診療報酬改定をまたいで平成21年及び22年調査分を比較してみました。

平成22年診療報酬改定で焦点の一つとなったのが再診料でした。それまで診療所71点、病院（200床未満）60点であったものを、中間の69点に統一しました。ただし、診療所の場合、一定要件を満たすことを条件に「地域医療貢献加算」として3点を加算するという改定でした。

しかし、この地域医療貢献加算は、24時間の対応など算定にはハードルが高いといった評価

診療行為	H21年	H22年
初・再診	126.4	128.6
医学管理等	78.5	81.2
在宅医療	29.9	25.3
検査	89.9	88.5
画像診断	18.4	18.4
投薬	138.7	129.0
注射	20.9	20.8
リハビリテーション	4.6	4.9
精神科専門療法	10.7	14.8
処置	61.3	64.5
手術	13.1	14.7
麻酔	3.5	4.4
放射線治療	0.1	0.0
病理診断	2.6	3.1
総数	598.6	598.2

H21年、H22年で入院料に関する調査項目に違いがありその分を控除してあります

もあり、算定は進んでいないというのが厚労省の分析でした。

ただし、社会医療診療行為別調査を見る限りでは初再診は、僅かではあります。伸びています。医学管理や処置も同様に微増、その一方で、在宅医療や検査が微減していますが、最も減少が大きかったのが投薬でした。診療科ごとに診療行為には違いがありますが、初再診は全科に共通する行為ですから、前回の引き下げ

は結果としてマイナスに影響してはいないといえます。

平成24年度の診療報酬改定は、改定内容としては前回と同様な傾向（救急、産科・小児科、勤務医の負担軽減等の評価）が続くと思われます。入院から外来へという方向性は今回も打ち出されると考えます。外来診療へということでは、長期入院患者の退院促進の面は強化されるでしょう。したがって、直截的かつ単純に外来診療の点数に上乘せされることは、考えにくい状況でもあります。

例えば、診療所の再診料を1点上げると、医療費としては約100億円とされます。したがって、2009年当時の71点に戻すと、それだけで300億円となり、今回の改定規模、5500億円の5%以上が再診料だけで消えてしまうことになりました。

この数字を見るだけでは、改定の影響度が大きい診療所の再診料の引き上げは、余程の政治的な圧力（？）等がなければ、難しいように思われます。むしろ、微減している在宅に關して、さらに拡充、引き上げ等が予測されます。

今回は、介護報酬との同時改定なので、介護報酬との調整を図るという意味でも、大きく膨らむ可能性があります。（続く）

Column 日本医業総研 第二の創業期 に向けて

日本医業総研は今月（2月）、創業15周年を迎えます。この節目の年を無事迎えることが出来るのも、ひとえに先生方ならびに関係業者の皆様のお陰さまであると深く感謝申し上げます。

創業当初は、診療所の開業を中心に先生方のサポートをさせて頂いておりましたが、数年前より開業後の経営のサポート、そして昨年より本格的に会計事務所機能も付加し、開業から診療所経営全般に亘ったサービスを提供しています。

「良質な地域医療を志す先生方を通じて広く社会に貢献する」を事業の目的に、先生方の開業の成功が、結果的に開業地周辺の地域医療の確保、そして健康増進に寄与する事と考え、地域に無くてはならない医療機関として存在し続けて頂けるようサポートをさせて頂いています。まだまだ力不足の面もございますが、本年から第二の創業と意識し、弊社スタッフ一同、今後更なる精進を致して参る所存です。今後ともよろしくお願ひ致します。

日本医業総研 ゼネラルマネージャー
猪川 昌史

日本医療総研グループ力の拡充で顧客サービスの更なる強化

日本医療総研グループ 税理士法人 日本医療総研

税理士法人日本医療総研は、東京、大阪（共に株日本医療総研本社内）の2拠点で2011年10月に同時開設。代表社員（税理士）をはじめ、スタッフは医療、介護、福祉施設の経営コンサルに実績を持つ精鋭を揃え、事業経営を税務・会計面から強力にサポートするものです。

同法人のサービスは、株日本医療総研のコンサルティング業務に連動して、開業後から事業の成長過程に合わせて院長をサポートし、税理士法人の視点から常に最適な経営環境を整備することが特徴で、法人設立により、日本医療総研のグループ力の更なる拡充を目指します。主なサービス業務は以下の通りです。

■税務会計サポート

税務会計担当顧問が、多忙な院長に代わり診療所の財務・経理、税務の他、経営分析・評価を行います。毎月の定期訪問では、月次報告の他、帳簿類のチェック、日常の経理業務の改善などもアドバイス。経営者の片腕となって院長が診療に専念できる環境づくりをサポートします。

■成長戦略サポート

事業黒字化後の新たな中長期的成長目標と連動した事業計画を策定い

たします。例えば、分院展開や介護分野への進出などで発生する新規投資や職員の増員等に対して、採算性の裏づけを会計顧問の立場で検証し、適正な事業計画を提案します。

■医療法人化サポート

開業後、患者数・診療収入が一定の水準を超え経営が安定すると、次のステージとして経営の永続性を高める法人化の検討に入ります。診療所と院長ご自身の将来像を見据え税務会計・運営・承継等の観点からシミュレーションを行い、最適な医療法人化を提案いたします。

■相続、事業承継サポート

将来、診療所経営をどのように承継するか。ご子息などが承継する場合、相続に伴う課税対象資産の納税対策などが必要で、M&Aによる第三者への売却では院長が投下した資本の回収が重要です。いずれの選択も、引退を意識された時点での、早めの準備が成功の秘訣です。税理士法人日本医療総研に関する詳しい情報は、弊社担当コンサルタント、もしくは左記までお問い合わせください。

■東京 03(5297)2300
■大阪 06(4866)0240

勤務医のための
医院経営塾

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—

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

3月18日(日) 10:00~14:00

東京会場 **エッサム神田ホール**
東京都千代田区神田鍛冶町3-2-2

大阪

3月11日(日) 10:00~13:00

大阪会場 **MEDI Plaza大阪セミナールーム**
大阪府豊中市寺内2-4-1 緑地駅ビル6F

受講料 5,000円 (消費税込)

医院・クリニックの開業コンサルティング
株式会社 日本医療総研

日本医療総研ホームページ

日本医療総研

検索

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

医院経営塾運営事務局（日本医療総研東京本社内）担当 小畑、植村
TEL 03-5297-2300 FAX 03-5297-2301 E-Mail practice@lets-nns.co.jp
詳しい情報やお申込は下記HPをご覧ください

メデュケーション（医療系セミナー情報サイト）

メデュケーション

検索

<http://www.meducation.jp>

好評！ 日本医療総研の本

最新刊

接遇マニユアル

診療所スタッフのための
接遇マニユアル

診療所スタッフ必携の一冊！

日本医療総研 編著

ISBN978-4-904502-09-9 定価 1,200円

診療所院長の
リーダーシップ論

100%現場主義！！
診療所院長の
リーダーシップ論

日本医療総研 編著

ISBN978-4-904502-07-5 定価 1,200円

発行 MASブレーン 出版部
※価格はすべて税込み



LIFE ENTERPRISE TOTAL SUPPORTER
発行 株式会社 日本医療総研

大阪本社：大阪府豊中市寺内2-4-1 緑地駅ビル6F 〒561-0872
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 03-5297-2300 FAX 03-5297-2301