

## 事例 3.3. 小規模クリニックに特化した在宅医療コンサルティングを提供する メディカルラボ

### 特徴 1. 在宅医療に強い専門性

地域密着型クリニックや訪問診療所の立ち上げから運営改善まで、在宅医療に特化したコンサルティングを提供。

### 特徴 2. 実務に直結した支援

開業計画、診療報酬の最適化、人材採用・教育、地域連携体制の構築など、現場で即活かせるノウハウを伴走支援。

### 特徴 3. 地域包括ケアへの対応

医師・看護師・ケアマネージャー・薬局など多職種とのネットワークを活用し、地域の医療ニーズに合った仕組み作りをサポート。

### 特徴 4. 小規模クリニックへの適合性

大規模医療法人向けではなく、小規模でも柔軟に運営できる仕組みづくりを支援。限られたリソースを最大限に活かす。

### ○導入メリット

- ・在宅医療クリニックの開業・経営がスムーズに進む。
- ・経営課題を早期に解決し、安定した収益化が可能。
- ・医療スタッフを軽減し、患者満足度を向上。
- ・地域で信頼されるクリニック運営を実現。

### ○事例

弊社へのお問い合わせで最も多いのが、「在宅医療を始めたいけれど、経営が本当に安定するのか不安…」というクリニック経営者からの声です。つまり、在宅医療は収益が本当に安定するのか？というご質問です。そこで、在宅医療を導入・強化したいクリニック経営者向けに、収益を安定させるための 3 つの具体的なポイントをご紹介します。診療報酬の算定方法の工夫、スタッフ体制の効率化、そして患者数や訪問件数の安定化について詳しく解説します。さらに、在宅医療は高齢化社会で需要が増加していますが、診療報酬の仕組みや人材配置をしっかりと理解しないと、収益が伸び悩む可能性があります。これらのポイントを押さえることで、在宅医療を成功に導くことができます。

### 小規模クリニックが在宅医療で収益を安定させるための 3 つのポイントについて

#### ポイント 1. 診療報酬を正しく理解し、最適に算定する

在宅医療の収益改善に直結するのは、診療報酬の仕組みを正しく把握することです。

#### 在宅医療で算定できる主な診療報酬

- ・在宅患者訪問診療料
- ・訪問看護指示料
- ・在宅療養支援診療所の加算

#### 収益改善のチェックポイント

- 在宅療養支援診療所の届出をしているか？
- 包括評価と出来高算定を適切に使い分けているか？

**制度を理解し、算定の最適化を行うだけで、年間収益に大きな差が生まれます。**

---

## ポイント 2. スタッフ体制を最適化し、人件費を抑える

在宅医療の経営改善では、スタッフの役割分担が重要です。

### 医師に集中させるべき業務

- 医師にしかできない診療業務へリソースを集中

### 他スタッフが担える業務

- 訪問スケジュール調整、レセプト業務 → 事務スタッフ
- 定期的な訪問対応 → 看護師

**少人数体制でも効率よく運営する仕組みを整えることで、人件費を抑えながら利益を確保**できます。

---

## ポイント 3. 患者数と訪問件数を安定化させる

在宅医療の収益は「患者数 × 訪問件数」で決まります。

### 新規患者を増やす方法

- 病院やケアマネジャーとの連携を強化
- 地域包括支援センターとの関係構築

### 継続患者を維持する工夫

- 定期訪問を安定的にスケジュール化
- 家族への説明やサポートで転院リスクを低減

**「数を増やす」だけでなく、「継続して診る」視点が収益安定につながります。**

---

## まとめ：経営改善の第一歩は現状把握から

在宅医療で収益を安定させるための 3 つのポイントは、

1. 診療報酬を正しく理解し最適化する
2. スタッフ体制を効率化する
3. 患者数と訪問件数を安定化させる

まずは、自院の算定状況・スタッフ体制・患者数を見直し、小さな改善から取り組んでみましょう。

## 【業務遂行費用】

※2024年11月1日から、メディカルラボの【小規模クリニック業務トータルサポート(実務における実行支援と敏速な対応)】費用はコストパフォーマンスを向上させるために従来の低価格よりもさらにお得な料金に統一しております。詳しくは[コチラ](#)をご覧ください。