

2019年4月より介護認定者のリハビリが医療保険NGへ



“今”整形外科が始めるべき

“自立支援型” 短時間通所リハビリ

スタッフ主導の立ち上げで
開設1年半で登録者170名を実現

きくち整形外科の医療×介護連携モデル

- POINT 1 外来から通所リハへの移行の仕方
- POINT 2 ケアマネから安定して紹介をいただく方法
- POINT 3 自立支援を目指したリハビリプログラム
- POINT 4 スタッフ主導の運営方法



医療法人社団晃啓会
きくち整形外科
理事長 菊地 淑人氏

成功事例レポートは中面へ

本レポートを皆様にお届けしたきっかけ

今年、今後の医療機関経営における大きな「道しるべ」となった診療報酬改定、**介護報酬の同時改定**がありました。皆様の医院では、どのような対策をされたでしょうか？

特に整形外科診療所においての大きなポイントとしては、

①介護保険認定者の疾患別リハビリの算定制限

②通所リハビリの開設要件の緩和（外来スペースとの併用が許可）

があげられます。要は、介護認定を持つ方は、介護保険でみることを明確に求められた改定となりました。

私のご支援先では、診療報酬改定をうけ、通所リハを始めるクリニックが増えています。実際のクライアントで試算が下図のようになります。

👉 クライアントAでの実際の試算

■疾患別リハビリの売り上げ

医業収入	: 1.5億
月間レセプト	: 900枚
PT人数	: 4名
リハ月間単位	: 1400単位



リハビリ実施人数のうち
1割が要介護認定者
であることが判明



年間約**400万**円の減収

※疾患別リハビリ料と
リハ総合計画評価料含む

■通所リハビリの売り上げ

契約者50名
月間利用者単価30,000円



年間約**1800万**円の売り上げ

⇒収益・患者メリット双方から考え、通所リハ開設

要介護者の疾患別リハの算定日数上限超えの点数が取れなくなるだけでも年間で、大きな減収になります。しかし、

「介護対応が必要だということすら知らなかった」

「収益が上がらないと聞いた」「どのように始めればいいのか分からない」

といった理由で対応をためらう先生もいらっしゃるようです。

そこで、本レポートは、多くのPT・OTによる運動器リハビリを提供し、約2年前より通所リハビリテーションを立ち上げ、

“**医療と介護リハビリの連携モデル**”を構築している、

きくち整形外科 菊地淑人先生のインタビューレポートを掲載しています。

最期に菊地先生にご登壇いただく**セミナーのご案内**がございます。

本レポートがこれからの、整形外科クリニック経営の一つのヒントとなりましたら、幸いです。

「整形外科における医療・介護連携モデル」を目指した きくち整形外科の実践とは？

医療法人社団晃啓会 きくち整形外科
理事長・院長

菊地 淑人氏



経歴

平成 2年：慶應義塾大学医学部卒業、慶應義塾大学整形外科教室入局
平成18年10月：調布深大寺にて「きくち整形外科」開院
平成28年10月 通所リハビリを開設

・ 医院概要

メディカルビルの1階にクリニック
3階で通所リハビリを運営

・ 外来スタッフ数（常勤・パート含む）

医師1名、看護師6名、事務5名、PTOT7名、放射線技師1名、リハビリ助手8名

・ 通所リハスタッフ数（常勤・パート含む）

PTOT3名、柔整師1名、介護福祉士2名、介護スタッフ4名、ドライバー3名

Q 通所リハビリを始めたきっかけは??

2016年の診療報酬改定がきっかけです。当時の改定で、介護保険をお持ちの方への運動器リハが大幅な減算となりました。

介護保険を持つ方に必要なリハビリが提供できなくなる。

前々から、このことについては、整形外科の先生方で話題に上がっていたことですし、私も悩んでいました。

そのため、当時の改定をきっかけに、来院される患者様を、

自院で診続けるためにその受け皿を作ることが必要だと思い、通所リハビリテーションを始めました。

それであれば、報酬をいただきながらリハビリが継続できます。



Point : 要介護被保険者の運動器リハビリ点数

点数的にも通所リハに移行したほうがメリットがある

	50日～	～150日	150日～
現状	185点	166点	81点
2019年4月～	185点	166点	0点
通所リハへ移行	185点	185点	1712単位/月 (1回あたり428単位)

※要支援1で加算なし、通常規模型の場合 ※50日で目標設定等支援・管理料を取得
介護保険は、1単位=10円という表記になる



医院（クリニックビル）の外観



外来の運動器リハスペース

船井総研のセミナーにも参加し、介護事業を広く展開している整形外科クリニックの先生の話听取了。

それらを踏まえ、来院される要介護被保険者の患者様のリハビリを、他の介護施設に任せるのは、主治医の心情として

「見過ごせないな、自分でやろう」と決心し、2016年10月より開始することと決めました。

Q 通所リハビリの効率体な始め方は??

クリニックビルの別階に空きスペースができたので、3～4時間10名定員で、午前・午後2クールで始めました。

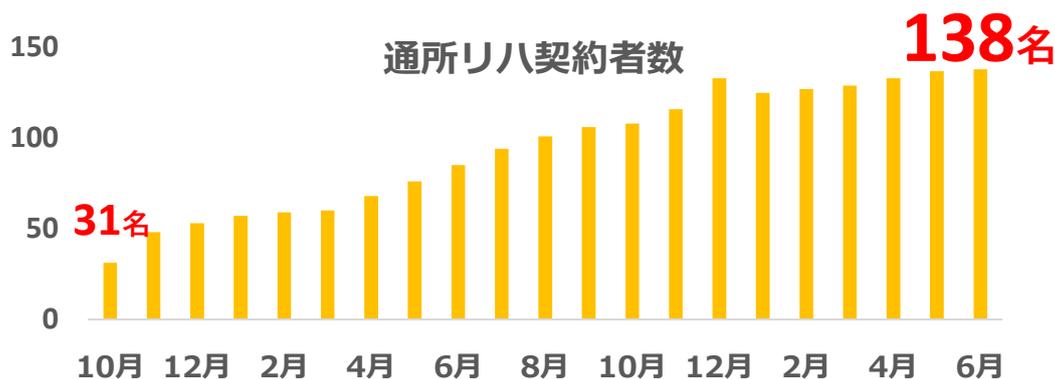
当初は利用者が増えるか不安でしたが、**開設初月で利用者が31名**
10か月で101名と
順調に契約者が増えていきました。



通所リハビリのスペース

整形外科の行う通所リハのニーズの高さを改めて実感しました。

今年の6月時点で利用者数で138名、午前・午後の2回転を定員30名で実施し、**今年の10月には定員が埋まる** 予定です。



そして、地域のニーズにこたえるために、
1～2時間の通所リハビリも外来スペースで開始することにしました。

私はスペースが見つかったので3～4時間の通所リハから始めましたが、
スペースが限られている医院の場合は、
この**1～2時間の通所リハビリ**から始めるほうが**効率的**でしょう。

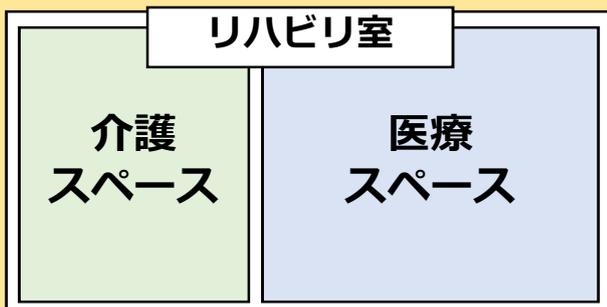
さらに、今回の改定では**外来スペースとの併用が認められ**
スペースの問題がかなり解消されましたし、
短時間通所リハビリは長時間と比べて**診療報酬でも追い風**です。

始めるのであれば今のうちが良いでしょう。



Point : リハ室で医療と介護のスペース併用が可能に！

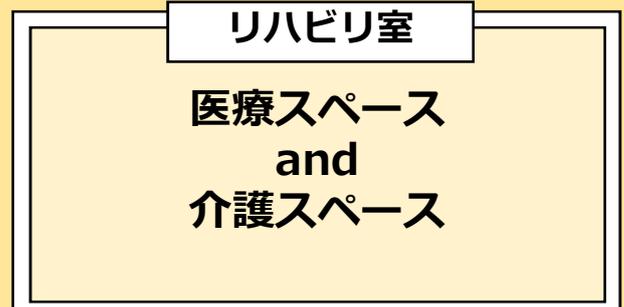
従来のリハビリ室の使い方



医療と介護のスペースを
分けて申請が必要だった



今回の改定以降



医療と介護のスペースの
併用が可能となった



Point : プログラムの時間の使い方也多様に！

お昼休み実施タイプ



外来と同時並行型



従来は、医療スペースと介護スペースを分ける必要があったため、スペースがない
クリニックではお昼休みなどにやることも多かった。
今回の改定から、外来時間と並行して始めるクリニックが多くなった

Q

1年半で登録者170名と これほど評判が良い理由は？

4つのポイントが重要だと考えています。

Point① 外来からの移行の仕方

Point② 営業よりもケアマネジャー向け勉強会

Point③ 自立支援を目指したプログラム作り

Point④ スタッフ主導の運営体制

Point① 外来からの移行の仕方

当院の利用者は、院内の**外来からの移行が7割**、外部の**ケアマネジャーからの紹介が3割**程度です。

特に立ち上げ直後は、**要介護をもつ外来患者様が通所リハへ移行**していただくことが重要です。**運動器リハビリ150日超えの受け皿**としての機能ですね。

それらに対しては、院内でのポスターや、パンフレットを用意して**診察の時に説明**をします。

思った以上に興味を持っていただけますが、ただ、患者様は介護保険についてあまり把握していないことが多く、説明や確認に時間がかかり、診察の時間を圧迫するといけないので、医師は概要を話して、その他はスタッフにそれらのツールをつかって説明してもらいます。



この取り組みで、当事業所を正しく知っていただき、そこに共感していただくことで、**利用者をご紹介いただいたり**、その後の**スムーズな連携**につながっています。



ケアマネモニター会の様子
30名以上のケアマネジャーが参加し、通所リハの説明やリハビリ体験を行った

Point③

自立支援を目指したプログラム作り

通所リハビリ利用の目的は、利用者様一人ひとり異なりますが、当事業所で統一して目指していきたいのが、**健幸寿命増進のための“自立”**です。

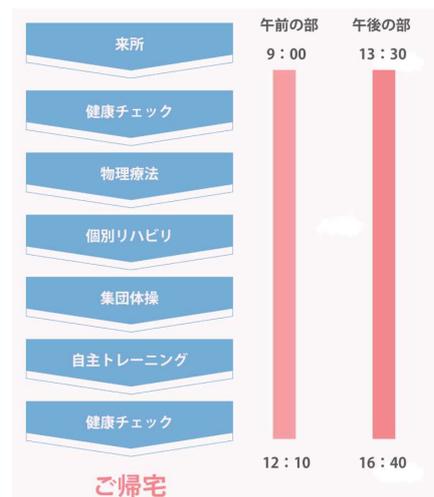
「**介護の方の状態が良くなるというのは難しい**」という認識はケアマネジャーさんからもよくきかれますが、それを払しょくしたい。

そこで、当事業所では、漫然と個別リハビリや体操をするのではなく、利用者が主体的にリハビリをしたくなるような環境にしています。

具体的には、

- ・PTによる個別評価とゴール設定
- ・利用者でもわかりやすい個別の評価シートの活用
- ・PTとともに決めたプログラムを自主的に行う

など、細かい取り組みをしています。



きくち整形外科通所リハビリの
一日の流れ



個別評価し本人にわかりやすく
フィードバックしている



受け身のリハビリではなく、
主体性を促すプログラムで成果がでている

これらによって利用者さんがその気になっていただければ、**身体機能、ADLの改善**がみられます。この点が通所リハビリを始めて最もよかったと感じるところです。

通所リハビリは**当院の治療方法の一つとしてなくてはならない存在**です。

いまでは、患者様に応じて、外来リハビリと通所リハビリのどちらがよいかを見極めてリハビリ処方しています。最初から通所リハビリの利用をされる方もいらっしゃいます。

また、この一年間の取り組みが評価され、**事業所評価加算**が取得できました。今後は、**社会参加支援加算**の取得を目指していくことを目標にしています。

※事業所評価加算

要支援者に対し一定以上介護度を維持・改善の実績により算定

※社会参加支援加算

通所リハを終了し社会参加に資するサービスに一定数以上移行できた実績により算定

Point④ スタッフ主導の運営体制

当院では、通所リハビリの運営を**ほぼスタッフに任せています**。
私があれば指示するよりも、現場からの意見のほうが良いことが多いからです。院長は意思決定することに徹しています。

ただし、最低限の報告・連絡はしていただいています。
特に、**数値管理はしっかり行っていて**、登録者数、出席率などは意識していただいています。

そうすることで、スタッフに経営的な意識が生まれれば安心して任せられるようになります。

これが、一番重要なポイントかもしれません。

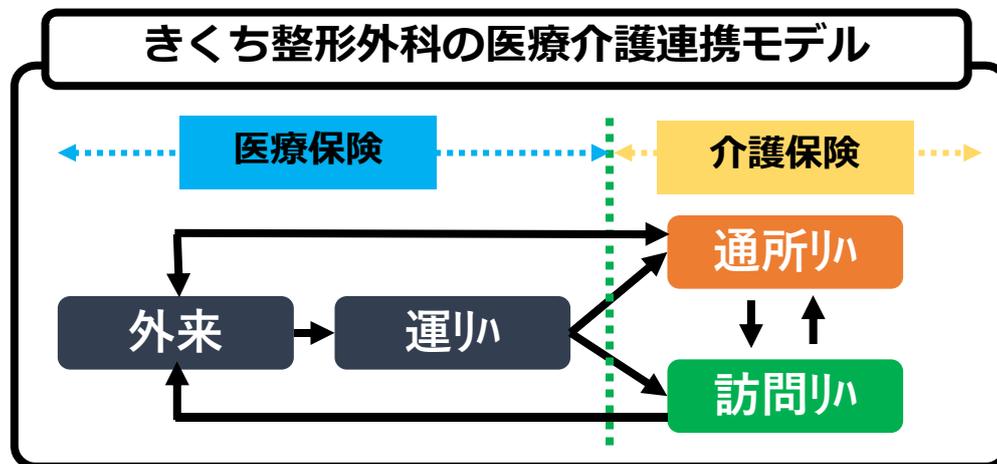


項目	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	合計	
登録者数																																
出席者数																																
出席率																																
その他																																

数値管理シートによる運営

Q 2025年にむけての今後の展望は？

当院では、外来、通所リハ、訪問リハと、患者様の状態に応じてリハビリが対応できる体制を構築しています。



来年から**要介護被保険者のリハビリ算定日数超えが算定できなくなる**ことが決定し、今後も医療と介護の連携を推進する流れは続きます。

ただ、通所リハビリを始めて実感したのが、医療と介護をうまくつなぎ合わせることができれば、**地域の健康増進につながる**ということ。

医療と介護の連携を促進し、介護予防、ひいては健康寿命延伸を促進することが、**整形外科医のこれからの役割**だと感じています。

ですので、私は報酬改定を後ろ向きではなく、**整形外科医活躍のチャンス**ととらえています。

今後も、医療と介護の切れ目のないサービスで“**地域の健康寿命増進**“に寄与していけるよう精進していきたいと思えます。



きくち整形外科の医療・介護連携モデル



ここまでお読みいただきましてありがとうございます。
ここからは、
整形外科経営の業界動向と通所リハビリ強化のポイント
を整理したいと思います。

(株)船井総合研究所 医療支援部 医療チーム 北垣佑一

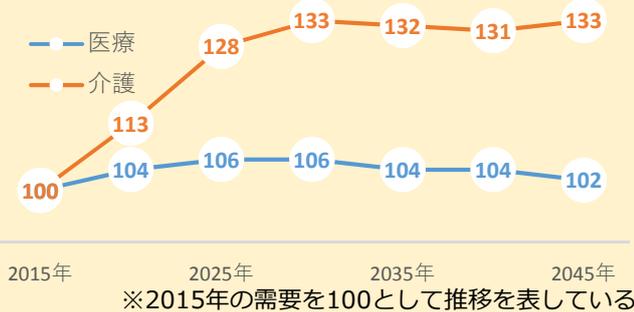
1. 押さえるべき整形外科経営の業界動向

介護需要が増加する！

人口減少、さらなる高齢化により、全国平均の、医療需要は変わらないものの**介護需要は2025年には1.3倍**と増加します。

周りの医院が対応してから始めるのではなく、今の時点から介護対応をして対応の幅を広げておくのが良いでしょう。

全国の医療需要・介護需要の推移



報酬改定の方向性

介護保険を持つ患者のリハビリは**介護保険で算定**するよう誘導しており、今回の改定でその流れが加速しました。

算定上限超えの算定ができなくなったため、対応は必須でしょう。

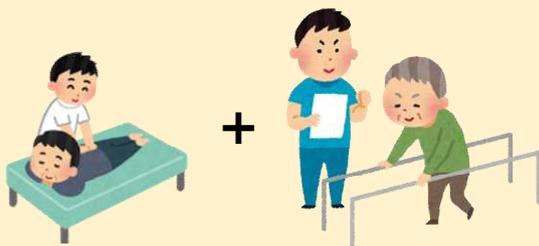
要介護（要支援）
認定者数の推移



“健康寿命”への意識の高まり

「健康寿命」というワードが取りざたされるようになってから、高齢者の健康に対する意識が増しています。

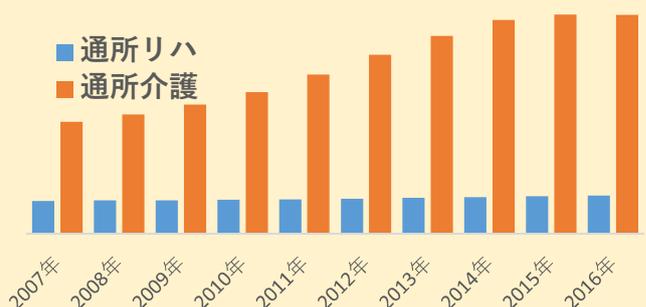
受け身のリハビリだけではなく、“自立”を目指すためのプログラムが提供できる、短時間通所リハビリのニーズが高まっています。



通所リハビリが少ない！

介護保険法施行から通所介護（いわゆるデイサービス）が爆発的に増えていきましたが、通所リハビリはそれほど増えていません。今回の診療報酬改定をきっかけに増加することが予測されていますが、絶対数としては不足しているのが現状です。

通所介護・通所リハ事業所数の推移



2016年時点で

通所介護4.3万件 通所リハ：0.7万件

2. 通所リハを成功させるポイント解説

①介護対応は必須！スペースがなければ“1～2時間”を立ち上げる

2019年4月より、要介護被保険者等の算定日数上限超えの疾患別リハビリが提供できなくなります。それに向けて、整形外科外来での通所リハビリへの対応は必須になっています。今回の改定で、通所リハビリの外来スペースとの併用がOKとなりました。スペースに限りがある医院では、**外来リハビリ室と併用して1～2時間の通所リハビリを始めるとよいでしょう。**



法人が目指す方向性とあわせて
介護の必要性を法人で共有する

②利用者・家族・ケアマネジャーとの関係構築

集客に成功している医院は、院内の患者と、外部からの紹介の流れを作ることができているか、という点が重要です。

院内の患者への告知方法は、ポスターや**説明ツール**を活用して、通所リハへの理解を持っていただきます。外部への告知としては、介護保険のキーマンである**ケアマネジャーへの訪問、勉強会の開催**が、医院の考えや方針を知っていただくうえで効果的です。



③利用者の“自立支援”を目指すプログラム

介護保険においても、通所リハビリで目指すべきは、**ご利用者の“自立支援”**です。従来の漫然と通いつける体制では、今後の報酬改定にて評価を下げられるでしょう。

要介護被保険者のリハビリにおいて、重要な要素が、適切な評価と利用者ご本人に主体性を持っていただく仕組みです。きくち整形外科の実践のように、**わかりやすいフィードバックをし、個別リハ・自主トレーニングをうまく織り交ぜるとより効果的**です。



個別評価用紙

このレポートをお読みいただいた先生方へ セミナーのお知らせです。

お忙しい中、本レポートをお読みいただきありがとうございました。

今回、「**通所リハビリ**」を強みに医院経営を進められようとしている経営者様を対象に、特別セミナーをご用意いたしました。今回のレポートに登場していただいた、**医療法人晃啓会 きくち整形外科 院長 菊地淑人氏**に**ゲスト講師としてご登壇**いただきます。

開設から現在に至るまで、実際の立ち上げ方法から、プログラム作りまでできるだけ具体的な内容をお伝えいただきます。

当日は、**プログラム中の動画を放映**し、より具体的に参加者様が通所リハビリ強化を始めるイメージができる講座にしています。

実際の講演と現場風景を見ることができ大変貴重な機会です。従来のセミナーよりもより充実した最新の情報が得られるでしょう。

セミナー当日の講演内容のほんの一部をまとめました

【整形外科経営の業界動向編】

- ・ **診療報酬・介護報酬改定**後の整形外科経営の方向性
- ・ 整形外科の**正しい経営数値**の見方
- ・ レセプト枚数を向上させ続けるための考え方
- ・ 整形外科が行う短時間通所リハビリの概要

【通所リハビリ立ち上げ編】

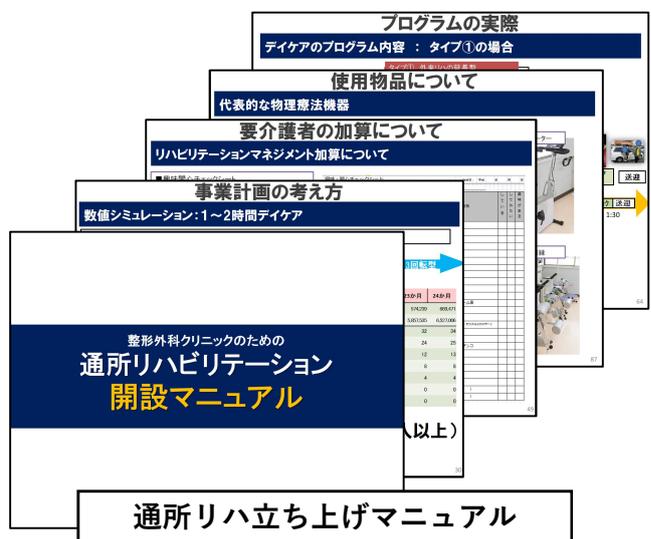
- ・ 通所リハビリの収支モデル
- ・ 外来併設の短時間通所リハビリの**人員配置**
- ・ 整形外科の短時間通所リハビリでとるべき**加算**
- ・ **プログラム**のオペレーションの組み方
- ・ 開設1か月で多くの契約者を集めるための具体的方法

セミナー当日の講演内容のほんの一部をまとめました

【通所リハビリ強化～強化編～】

- ・ これを使えば問題点が明確！通所リハビリの数値管理方法
- ・ 開始半年で登録者60名！を集めるための集客手法
- ・ 最大のポイント！ケアマネジャーとの上手な連携方法
- ・ 意外とできていない！リハビリの数値管理の仕方
- ・ 高齢者対応での必須項目！送迎への対応の仕方
- ・ より良いリハビリを提供するためのリハ助手活用方法
- ・ 消炎鎮痛・運動器リハ・通所リハビリの運営の考え方
- ・ 外来リハからスムーズに通所リハビリへ移行する方法とは？
- ・ 通所リハ運営に必要なツール一覧とその作り方
- ・ ひと月に20人の応募！？整形外科における採用のトレンド
- ・ 整形外科がおこなう通所リハビリ全国の成功事例

▼通所リハ立ち上げ、運営の効率化を実現するツール大公開▼



～最後に～

いかがでしたでしょうか。

以上の内容を、4時間かけてたっぷりお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。

どうすれば経営を安定させるための通所リハビリ強化が実現できるか。その最新のノウハウを全てお伝えしたいと思います。

このようなセミナーですが、1名様わずか32,400円(税込)でご受講いただけます。ノウハウを出し惜しみしないことはお約束しますので、実践いただければその効果を実感していただけると思います。今回は、弊社のクライアント様にもご案内しておりますので、ご用意できる座席は30名様限りとなります。

半日のセミナーを活用して、医院の方針に沿った治療を伸ばし、さらに業績を伸ばしていくのか……。それとも、先延ばしにして目の前の治療に追われてしまうのか……。是非このチャンスをつかみとっていただければと思います。どうぞこの機会をお見逃しなくご参加ください。当日お会いできますことを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所
医療支援部 医療チーム 北垣佑一

▶ 本セミナーの紹介

「整形外科のための実践的医院活性化」セミナー スケジュール

第一講座

『2025年以降を勝ち抜くための
整形外科経営のこれから』

(株)船井総合研究所 医療支援部 医療チーム
北垣 佑一



ゲスト講座

『地域の健幸寿命増進のための
自立支援を促進する通所リハビリ』

医療法人社団晃啓会 きくち整形外科
理事長 菊地 淑人氏



第三講座

『報酬改定の先をいく！
短時間通所リハビリの具体的創り方』

(株)船井総合研究所 医療支援部 医療チーム
北垣 佑一



第四講座

『本日のまとめ』

(株)船井総合研究所 医療支援部 医療チーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント
上藤 英資



東京会場

2018年9月9日（日）

会場：(株)船井総合研究所東京本社

時間：13:00～17:00

■住所

東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命ビル21階

■アクセス

JR東京駅丸の内北口より徒歩1分
丸の内線東京駅、または東西線大手町駅からも
直結しております。



開催要項

日時・会場

東京会場

2018年9月9日(日)

(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命ビル21階
JR[東京駅]丸の内北口より徒歩1分
※申込締切9月7日(金)17:00まで

開催時間
13:00
▼
17:00
受付12:30より

※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、会場は受講票にてご確認ください。また、最少催行人員に満たない場合、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、予めご了承下さい。

受講料

一般企業：(一名様)30,000円(税込) (32,400円(税込))
会員企業：(一名様)24,000円(税込) (25,920円(税込))
※お振込みの際は税込金額にてご入金をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。
- ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

【WEBからのお申込み】
下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】
入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。お振込口座は当セミナー専用の振込口座となっております。
三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785181
口座名義 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●お申し込みに関するお問い合わせ：櫻田 ●内容に関するお問い合わせ：北垣・上藤

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問い合わせNo. S034990 担当：櫻田 宛

整形外科のための実践的医院活性化セミナー				FAX 0120-964-111	
フリガナ		リハビリの状況	フリガナ		役職
会社名		<input type="checkbox"/> 運動器を行っている <input type="checkbox"/> 運動器を行ってない	代表者名		
所在地	〒		フリガナ ご連絡担当者		役職
TEL	()		FAX	()	
E-mail					
※いただいたメールアドレスに弊社からのメルマガを希望されない場合は <input checked="" type="checkbox"/> を入れてください <input type="checkbox"/> メルマガを希望しません					
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ	フリガナ	役職
	1			2	
現在、経営状況などのような悩みをお持ちでしょうか？					
上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(ご希望の方は <input type="checkbox"/> にチェックをお付け下さい。)					
<input type="checkbox"/> 無料個別経営相談を希望する					
ご入会中の研究会がありましたら <input checked="" type="checkbox"/> をお付け下さい					
<input type="checkbox"/> FUNAIメンバーズPLUS <input type="checkbox"/> クリニック経営研究会					
<input type="checkbox"/> 各種業種別研究会 (研究会)					



お申込みはこちらから



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)