

連携医療機関の確保

医科・歯科を合わせた 連携先を想定して 調査を進めることが大切



紹介先の詳しいデータ入手

今回は、診療圏調査を通じた連携医療機関の確保について説明する。

連携する医療機関の情報をもたず
に開業すれば、対応が後手に回る可能性
がある。患者の信頼を得るため
にも、開業時から紹介先の詳細なデータ
をもっておいたほうがよい。

診療圏調査を行う段階で、地域に
ある病院や診療所の状況を把握した
後、連携できる病院と診療所を選別
する。基本的に、病院であればあ
らゆる診療科、診療所であれば他科が
対象になる。また、「ある治療につ
いてはA病院のB先生、C診療所のD
先生」というように、治療の側面から
も開業後を想定して紹介先の目安を
もっておきたい。特に、病院との連
携は逆紹介を得るための重要な方法
でもあることを忘れてはならない。

病院との親密な関係を築くために
も慎重に調査を行うことが必要だが、
自院のことばかりを考えてしまい、
連携先への意識は低くなりがちなの

で、注意が必要だ。

実績ある診療科・専門医に注目

では、具体的にどう調査すればよ
いのか。まずは開業予定地の近隣で、
あらゆる治療に対してスペシャリ
ティーをもっている病医院をピック
アップする。開業予定地が開業前の
勤務地から近い場合には、すでにい
くつかの情報もち合わせていること
も多く、周辺の関係者などから情
報を得ることも容易だろう。

まったく勤務地から離れた地域で
開業を予定している場合でも、当該
地域をよく知る人を紹介してもらっ
たり、開業支援を依頼した業者や、
MR・MS、あるいは医療機器メー
カーの営業担当者、融資を依頼する金融
機関の担当者などを頼って、できる
限り地域医療機関の診療科情報を得
ておくことが必要だ。

病院と連携する場合、地域に一つ
しかなければ、その病院が連携先
になるが、複数の病院から選択しなけ

ればならないのであれば、実績が高
い診療科をマークし医師名や、実施
している治療法の情報を得ておく。

診療所の場合は、自院が一般内科
であれば専門科、自院が専門科であ
れば一般内科や、ほかの専門科が連
携の対象となる。このほか、スキ
ルの高い専門医の情報なども入手し
ておくとうまいだろう。

なお、歯科の医療機関も連携調査
の対象から外せない。歯科におい
ても高齢の患者が多く、彼らは内科
的疾患を抱える“潜在患者”の可能
性が高い。内科への紹介が期待でき
るとともに、内科診療所でも自院の
患者が歯科系の治療を行うことで
食生活が改善したり、口腔内を清潔
にすることで誤嚥性肺炎を防止でき
るなど、歯科へ紹介するメリットが
ある。

診療所として地域医療の中心的な
役割を担うためには、医科・歯科の
ネットワークを確立しなければならない。
そのためにも、「病診・診診連
携のための診療圏調査」は、必ず実践
すべきである。

石井友二

いいい・ともじ ● ホワイトボックス株式会社代表取締役。公認会計士、税理士。あずさ監査法人、みずほ信託銀行を経て独立。13年間にわたり病院でのコンサルティングを行った後、同社を設立