

## 介護事業者調査①

# 外来がメインでも 介護事業者への対応が必要に リストを作り連絡・訪問



### 優先順位をつけてアプローチ

介護事業者と連携を図ることはとても重要である。外来をメインとする診療所を目指すとしても、在宅患者さんが外来患者さんになることもあれば、外来患者さんが在宅患者さんになることもあるからだ。開業すれば、居宅介護支援事業所や訪問看護ステーション、グループホームや有料老人ホーム、小規模多機能型居宅介護施設、場合によっては老人保健施設や特別養護老人ホームといった施設系など、さまざまな介護事業者への対応が必要になる。

開業時には、自治体の窓口を訪問し、地域に点在する介護事業者のリストを入手しなければならない。事業所名と住所・連絡先が記載してあるので、自院から近い順番で優先順位に基づく営業リストを作成。それを頼りに、先方に電話をかけ、訪問して開業の挨拶をしていくためである。担当者は誰か、誰に連絡をすれば連携が図れるのかといった流れを

つくりあげておくことが必要。

実際に開業すると、そのなかから懇意になる事業所や、多くの患者さんを紹介してくれるところが出てくるため、自然にメリハリのついた取引ができるようになるが、診療圏調査時には、すべての介護事業者に優先順位をつけながらアプローチすることが適当だ。

### 勉強会で親密化を図るのも有効

外来においても在宅においても、患者さんはどんな医師が自分を診てくれるのか、また家族を診てくれるのかということに大変興味を抱く。人柄やフットワーク、自宅や施設と診療所の距離を勘案して、かかりつけ医を決めていくものである。

したがって、自院の紹介チラシを作成し、介護事業者から患者さんを紹介してもらうためのツールとする必要がある。診療所の特徴や院長の思いが伝わるようなチラシを作ることで、営業の媒体となる。

なかには、連携する介護事業者を定期的に院内に呼び、簡単な食事をしながら勉強会を開催することで親密化を図っている診療所もある。日頃から、疾患についての勉強会を開催して、介護従事者が現場で適切に対応できるように指導することや、彼らの相談を受けることで、介護事業者とつながりを深められるだろう。勉強会は介護事業者との関係を円滑にしていくための最も重要な方法である。もう一つ、疾患別の留意点をチェックシート化し注意を促すとともに、対応マニュアルも提供し、「このような時には、こんなことをしてはいけない」「こんな症状が現れれば、すぐに訪問看護ステーションや医師に相談を」といったことを、介護事業者に前もって知らせておく。そうした工夫を施して増患に成功した診療所があることも伝えておきたい。

いずれにしても、開業時からさまざまな状況を想定し、介護事業者への“営業”をかけていくことが不可欠である。

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