

糖尿病の勉強会はもう充分という内科院長先生へ

脱急性疾患で余裕ある診療を。

# 糖尿病 治療強化セミナー

年間 **12,927名** の糖尿病患者が受診の  
内科院長がゲスト登壇！

このような方にご参加いただきたいセミナーです

- ✓ 糖尿病治療の診療体制を強化したい先生
- ✓ 専門医ではないが今後糖尿病に力を入れたい先生
- ✓ 栄養・運動指導に力を入れていきたいという先生
- ✓ 糖尿病を始めとした生活習慣病比率を増やしたいとお考えの先生
- ✓ 糖尿病に特化した広報事例を学びたい先生
- ✓ 糖尿病患者の治療継続率を高めたいという先生



<ゲスト講師>  
医療法人二田哲博クリニック  
姪浜院 院長 下野 大氏

成果  
に繋がる

診療の要点を

# 動画

# 徹底 で解説

詳しくは  
中面へ

内科クリニック向け糖尿病治療強化セミナー

お問合せNo.S053066

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応

(株)船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ●申し込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:川本

WEBからもお申し込みいただけます。 (船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNO.」をご入力ください。) → 053066

# はじめに ~糖尿病治療強化セミナー開催にあたって~

株式会社船井総合研究所は今年で創業50年を迎える経営コンサルティング会社で、医療業界向けのコンサルティングには15年前から携わっております。今まで医科では皮膚科・耳鼻科・眼科などの科目を中心にコンサルティングを行っておりましたが3年前から内科クリニック向けのご支援を本格的にスタートしました。

**内科向けのコンサルティングを展開する中、現在特に注力しているテーマが“糖尿病治療の強化”です。**私どもが糖尿病治療の強化に注力している理由は主に2つあります。

## 1. 患者数に対する糖尿病専門医師数が圧倒的に不足している

糖尿病が強く疑われる人数が約1,000万人であるのに対し、糖尿病専門医数は約6,000人と圧倒的に専門医数は不足しています。

最も専門医数の多い東京でも1専門医あたりの推定患者数は1,483人、次いで多い大阪が1,598人ですので、**糖尿病は専門医だけではなく内科医師全体で注力して診療を行っていかなければならぬ疾患だ**ということがお分かりいただけだと思います。

## 2. 約670万人も存在する未受診患者をいかに受診につなげるか？

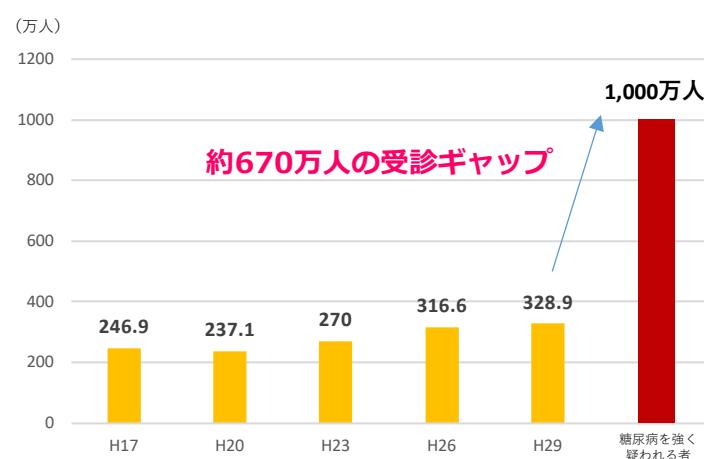
もう1つの理由は未受診者の問題です。糖尿病が強く疑われる人の数が約1,000万人に対し治療中患者数は約330万であり、約670万人の未受診者がいると考えられます。糖尿病合併症がある患者は、合併症がない患者に比べて医療費が1.2倍～2.5倍になるというデータもありますので、経済的側面から考えても未受診者への啓蒙は非常に重要であると言えます。

また**本当に意義のある啓蒙として、行政や役所主導ではなく、各地域に根差した内科クリニックが情報発信を行うことにより、本当の意味で患者さんに届くと考えています。**

一都道府県別の糖尿病疑い者数と専門医数

県名	糖尿病が強く疑われる者の数	糖尿病専門医数	1専門医の推定患者数	県名	糖尿病が強く疑われる者の数	糖尿病専門医数	1専門医の推定患者数
北海道	549,340	189	2,907	滋賀	137,335	69	1,990
青森	133,463	54	2,472	京都	261,844	193	1,357
岩手	129,228	39	3,314	大阪	882,090	552	1,598
宮城	232,441	83	2,800	兵庫	549,098	310	1,771
秋田	106,359	44	2,417	奈良	136,851	42	3,258
山形	113,498	36	3,153	和歌山	97,405	86	1,133
福島	193,116	52	3,714	鳥取	57,354	31	1,850
茨城	290,642	100	2,906	島根	69,696	41	1,700
栃木	197,109	73	2,700	岡山	190,454	129	1,476
群馬	195,899	85	2,305	広島	280,720	95	2,955
埼玉	721,523	224	3,221	山口	141,812	49	2,894
千葉	620,972	193	3,217	徳島	77,077	44	1,752
東京	1,370,688	924	1,483	香川	97,889	56	1,748
神奈川	908,952	353	2,575	愛媛	139,755	84	1,664
山梨	83,732	36	2,326	高知	74,657	44	1,697
新潟	232,320	67	3,467	福岡	503,602	317	1,589
長野	209,330	70	2,990	長崎	137,698	52	2,648
富山	107,327	65	1,651	大分	117,128	54	2,169
石川	114,708	63	1,821	鹿児島	164,802	66	2,497
福井	78,166	31	2,521	佐賀	81,433	29	2,808
岐阜	201,465	108	1,865	熊本	177,144	95	1,865
静岡	368,082	108	3,408	宮崎	109,626	40	2,741
愛知	731,687	334	2,191	沖縄	132,011	59	2,237
三重	180,653	51	3,542				

出典：厚生労働省「国民健康・栄養調査」をもとに作成



出典：厚生労働省「患者調査」をもとに作成

また**本当に意義のある啓蒙として、行政や役所主導ではなく、各地域に根差した内科クリニックが情報発信を行うことにより、本当の意味で患者さんに届くと考えています。**

しかし糖尿病治療を強化しようと思うと、次のような壁が立ちはだかるのではないかでしょうか？

## 1. 糖尿病患者への広報はどのような取り組みが効果的なのか？

糖尿病はサイレントキラーと言われるように、自覚症状に乏しい疾患です。そのような疾患だからこそ未受診者数が膨大に膨れ上がっているのですが、**効果的かつ効率的に糖尿病患者への広報を行い、受診に繋げるためにはどのような取り組みをすればいいのか？**ということが1つ目の課題です。

## 2. 糖尿病患者の通院継続率を高めるために、どのように診察を進めるか？

多くの生活習慣病の治療と同じく、糖尿病治療においても“治療を継続すること”は大変重要な指標です。厚生労働省の調査では糖尿病患者の1割が通院を中断するというデータもあります。**通院継続率を高めるためには、病態や検査結果、合併症などの将来的なリスクをどう説明し理解してもらうか？**という診察の進め方が非常に重要になってきます。

## 3. 管理栄養士はどう確保し、どのような仕事を担当してもらうか？

糖尿病治療において食事指導が重要であるという点は多くの先生が理解されていると思います。反面、コスト的な面から管理栄養士が常駐していないというクリニックはまだまだ多いというのが実際の所だと思います。糖尿病患者数が多いクリニックであっても、食事指導だけでは管理栄養士の入件費をまかなうことはできないのではないでしょうか？そもそも**管理栄養士をどのようにして採用するのか？そして入職後にどのような仕事を担当してもらうのか？**というのが3つ目の課題です。

上記3つの課題をはじめとして、糖尿病治療を強化するために越えなければならない壁を突破していただくために、**本レポートでは福岡市にて年間1.3万人の糖尿病患者の治療を行う医療法人二田哲博クリニックの取り組み、また弊社ご支援先での取り組み事例をレポート形式でご紹介**をしております。

また、レポート末尾でご案内しておりますが、糖尿病治療を強化するための臨床と経営（広報強化や診療体制構築、採用手法など）を1日で学ぶことができるセミナーを開催させていただくことになりました。次頁からのレポートやセミナーをご活用いただき、先生のクリニックでも糖尿病治療強化のための具体的な一步をぜひ踏み出していただけますと大変幸いです。



<ゲスト講師>  
医療法人二田哲博クリニック  
姪浜院 院長 下野 大氏

# 年間約1.3万人の糖尿病患者 の治療を行うクリニックの 診療体制のポイント

京都大学医学部卒後、福岡徳洲会病院、兵庫県立尼崎病院、メディカルフィットネス三幸クリニック院長などを経て、医療法人二田哲博クリニック入職。現在は姪浜院院長として、同法人の臨床面を統括している。

日本内科学会総合内科専門医、日本糖尿病学会専門医・研修指導医、福岡大学臨床教授・研修指導医、日本糖尿病協会福岡県支部理事、日本甲状腺学会専門医等

## 当法人の 成り立ちと特徴

当法人は2001年に福岡市西区の姪浜に1院目となる姪浜院を開院しました。開院当初から糖尿病と甲状腺疾患の専門クリニックとして診療を行っており、

2011年には福岡市の中心地で

ある中央区天神に天神院を開院しました。私が入職したのは天神院が開院した翌年の2012年で、現在は姪浜院院長として、法人全体の臨床面を統括しています。

設備などを充実させているというのももちろんのですが、糖尿病治療において重要な栄養指導・運動指導にもしっかりと力を入れているというのは当院の特徴の一つだと思います。



検査室（上：姪浜、下：天神）  
の中はあえて患者様からも見える  
ような配置にしている。

## ホームページは全部署 を巻き込んで作成

おかげ様で大変多くの患者さんの治療を担当させていただいておりまして、2016年の糖尿病患者数は12,972名、累計でいうと141,372名の糖尿病患者さんの治療を行つきました。



当院のホームページコンテンツ一覧。基本的な医院情報以外にも、治療理念、病気の解説、医師をはじめとする各職種の紹介、栄養指導、運動指導についての解説など、充実した情報提供がなされていることが分かる。



多くいらっしゃいます。他方でホームページを中心とした広報活動にもしっかりと力を入れています。

現在法人には、5名の常勤医師が在籍しています。医師以外にも質の高い医療を提供するために専門スタッフは充実して配置しており、看護師、管理栄養士、臨床検査技師、健康運動指導士など、

当院は糖尿病専門クリニックであるため他医療機関や患者さんからのご紹介で受診される方が

ホームページを中心とした広報活動にもしっかりと力を入れています。

ホームページを制作する際には、内容などをヒアリングして作り上げています。

ホームページは今の時代、自院のことを理解してもらうためには必須のものになっていると思います。作成の際には経営陣だけでなく、全部署から掲載した方がいいと思う内容などをヒアリングして作り上げています。

ホームページに掲載している情報

は主に次のようなものになります。

①当院の特徴と治療に対する考

え方②糖尿病などの病気自体の

説明と治療の主な流れ③医師や

職員などの紹介④各クリニックの

設備面の紹介⑤患者さんの疑問

を払拭するよくある質問と逆引

きインテックス。

内容が充実している」とはもちろ

んですが、当院やスタッフの雰囲気

が良く理解していただけるように、

写真を多用しているのも大きな特

徴です。また、食事についての情報

提供として、管理栄養士による

「食事」なども行っています。

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくことが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

## 当院での栄養指導、運動指導の実践方法

10名～15名くらいの患者さんが  
参加してくれています。



定期的に行っている料理教室の風景。管理栄養士が考案したレシピを体験し、楽しみながら栄養や食事について学んでもらうことを目的にしている。



運動教室では上記8種類のプログラムを日替わりで実施。

を行っており、1回の運動教室で

スポートなど8種類のプログラム

を行っており、1回の運動教室で

運動指導は適宜、運動教室は月曜

日と水曜日のお昼休みに行っています。運動教室ではエアロビクスやバーチ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくことが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくことが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

にはキッチンスペースを設けており、

食事に関する教室やイベントを定

期的に行っております。料理教室

では、専門医が監修し、管理栄養

士が考案抜いたオリジナルレシピを

教えてながら患者さんの目の前で調

理したり、実際に食材を手に取つ

てもうらうなど工夫をしています。

もちろん適正なカロリーで栄養バ

ランスのとれたレシピですが、「こ

んなにしつかりした味付けでい

るの?」「おなかいっぱい食べられるん

だ。」「とても美味しい!」などの感

想をいただくが多いです。

当院では、当たり前の」とですが

薬物治療だけではなく、栄養指

導・運動指導にも力を入れていま

す。

私が院長を務めている姪浜院で

は、個別の栄養指導を行うための

カウンセリングルームの他に、1階

## 通院継続率を高めるための3つのポイント

内科クリニック向け

糖尿病治療強化レポート

当院では糖尿病治療において最も大切な」とは「治療を中断しない」とだと考えています。当たり前の話ですが、どれだけ専門性や設備が優れても継続して通院してもらわない」とには症状の改善は果たせません。快適な治療環境を作るために当院で行っている主なことは①看護師による予診の実施②クラークによるカルテ作成業務の補助③検査結果を綴じるマイカルテの実施の3つです。

### ① 看護師による予診の実施

当院では再診を含めたほぼすべての患者さんに予診を行っています。必要な項目をフォーム化しており、血圧や採血をしながら予診を行う事も多くあります。現在では1日100名以上の患者さんが来院される日がほとんどですので、この予診が診療時間の短縮につながっています。



### ② クラークによるカルテ作成補助

2つ目がクラークの導入です。電子カルテのクリニックでは導入されている先生も多いかと思いますが当院でも導入しており、スマートな治療には欠かせないと考えてます。クラークを導入する」とで、患者さんの方をしっかりと見て診察できるようになりましたし、患者さんの入れ替わりの時間も短縮だと思います。また、医師とクラークのダブルチェックになりますので、検査結果の伝え漏れなどの防止にもつながっています。

見えて診察できるようになりましたし、患者さんの入れ替わりの時間も短縮だと思います。また、医師とクラークのダブルチェックになりますので、検査結果の伝え漏れなどの防止にもつながっています。

してもらわない」とには症状の改善は果たせません。快適な治療環境を作るために当院で行っている主なことは①看護師による予診の実施②クラークによるカルテ作成業務の補助③検査結果を綴じるマイカルテの実施の3つです。

### ③ マイカルテの実施

取り組みの3つ目は患者さんへのマイカルテのお渡しです。マイカルテには検査結果などのクリニックか

子カルテのクリニックでは導入されている先生も多いかと思いますが当院でも導入しており、スマートな治療には欠かせないと考えてます。クラークを導入する」とで、患者さんの方をしっかりと見て診察できるようになりましたし、患者さんの入れ替わりの時間も短縮だと思います。また、医師とクラークのダブルチェックになりますので、検査結果の伝え漏れなどの防止にもつながっています。

見えて診察できるようになりましたし、患者さんの入れ替わりの時間も短縮だと思います。また、医師とクラークのダブルチェックになりますので、検査結果の伝え漏れなどの防止にもつながっています。

### 2つ目は入職してからの資格取得

を“当たり前”にしていることです。当

院では受付・医療事務スタッフは秘書検定1級を、臨床検査技師や看護師などの専門職は糖尿病療養指導士資格の取得をしてもらっています。

現場で実務を学ぶだけではなく、資格取得を通して専門知識も体系的に理解してもらいつつ2つ目の目的です。

これについてはもちろん面接時

専門性の高い治療を提供するためには、スタッフの専門性も高める必要があります。そのためには当院で意識して行っている」とが3つあります。

### 専門性を高める取組み

1つ目は面接前に必ず職場見学をしていただくという事。どれだけいい環境を用意しても本人にその



らお渡しする資料を、『自身でマ

イカルテに綴じていただいており、診察の際には必ずマイカルテを持参してもらっています。患者さん自身で検査結果を管理してもらつことにより、自然とそれらを目にします。機会が増え、治療に対する意識づけに繋がっていると感じています。

また入社前後の仕事内容などのイメージのギャップが大きいと離職のリスクも高まります。入社前にできるだけ具体的に当院での仕事に対するイメージを明確にしていただくため、必ず実際の職場を見てもらいます。

らお渡しする資料を、『自身でマ

イカルテに綴じていただいており、また入社前後の仕事内容などのイメージのギャップが大きいと離職のリスクも高まります。入社前にできるだけ具体的に当院での仕事に対するイメージを明確にしていただくため、必ず実際の職場を見てもらいます。

らお渡しする資料を、『自身でマ

に説明もしますが、先輩スタッフは皆さん資格取得しているため、もはや資格を取得することは当たり前になつてます。といふ状況です。

3つ目は勉強の機会があれば積極的に参加してもらえる環境づくりです。院内で定期的に勉強会を実施する」とはもちろんですが、外部の勉強会参加へは、費用負担などをはじめとして多大な配慮をしていると思ひます。また、学会発表などについても積極的に推奨しています。

## セミナーへ「参加される先生くひと」と

非常に大きいと思います。

糖尿病は予備群まで考えると、とても専門医だけでカバーできな数の患者さんが存在しており、糖尿病専門医でない先生も積極的に治療を行う事は大変重要なと考えています。

セミナーでは当院での取り組みの具体例のご紹介に加えて、臨床面のポイントや治療中断にならない各種説明の工夫もお伝えさせていただきます。特に説明については実際の説明の様子を動画撮影したものをベースに詳しく解説させていただきます。



日頃の取り組みが評価され、2019年7月の第7回日本糖尿病療養指導学会では下野氏がウィリアムカレン賞を受賞。  
(写真左から5番目が下野氏。)

また、当院は糖尿病・甲状腺疾患に特化したクリニック運営を行っています。そのため、やはり業務内容が絞られています。そのため、スタッフが成長するスピードが早いといふ要素も

ぜひセミナー当日に多くの先生とお会いしてお話をできるのことを楽しみにしております。



## 4つのPOINT



株式会社船井総合研究所  
ヘルスケア支援部 田熊 孝治

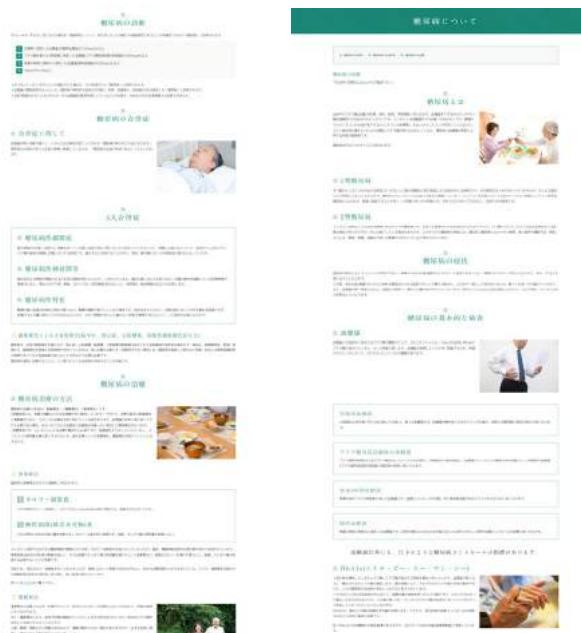
POINT

1

### ホームページを活用し た糖尿病治療の啓蒙

糖尿病治療を強化する際の初めの一歩は糖尿病患者の集患力の強化であり、最も効果的なのはやはりホームページを活用したWEBマーケティングです。ホームページを活用した糖尿病治療の啓蒙には2つのステップがあります。

1つめは糖尿病治療ページの作成です。多くの内科クリニックでは、自院で治療可能な疾患は一覧形式で書かれていることが多いですが、それでは情報として不十分です。下図のように、**糖尿病治療**に関する十分な情報(糖尿病とはどんな病気か?・糖尿病の症状、合併症リスク、糖尿病の検査や治療方法など)を1ページにまとめる」とことでページを見た患者さんの来院率は大きく向上します。



を見てから「」に来院するかを決定します。その時の選択基準になるのは、「ど」「が一番詳しい情報提供をしているか?」です。

**糖尿病専門サイトを作成して情報提供を行う事で、自院のあるエリアで最も詳しい情報提供をするクリニックになる」とができます。**

きますので、糖尿病治療ページがある状態よりもさらに来院率を高める」とができる

糖尿病は自覚症状が少ない疾患であることは先生も重々承知の通りです。だからこそ、健康診断で血糖値などの数値の異常が発見されることが重要なのですが、残念ながら**健診で異常が見つかった方の治療率はさして高くないのが現状**です。

各クリニックがポイントでお伝えしたホームページでの広報と同じ形で健康診断ページを作成し、検索エンジンで上位表示させる。そのようにして**健康診断数をやす**」と、**数値異常の方の治療移行がスマーズに行われ、結果未受診者数が減らす**」とに繋がってきます。

我々の「支援先の内科クリニックでは、多い月ではインターネット経由で月15件以上の健診予約が入っている事例もありますので、糖尿病をはじめとした生活習慣病患者比率を高めたい先生にぜひ

告も糖尿病の集患力強化のためには欠かすことのできない取り組みです。

POINT  
2

### 自覚症状がないから 「この健康診断強化

また、糖尿病ページ、糖尿病専門サイトを見てくる人の数を増やすためのSEO対策(検索エンジン上位表示対策)や検索エンジン上に表示されるリストティング広

取り組んでいただき、病気の早期発見と確実な治療移行へつなげていただければと思います。



POINT

3

### 患者理解度を高めるための治療ツール

糖尿病治療を進めるうえで患者さんに理解してもらわなければならぬ項目は非常に多岐に渡ります。

HbA1cの説明、食事や運動の重要性、動脈硬化や心筋梗塞などの合併症リスク、治療薬の説明、定期的な検査の重要性…。

これらの情報を適切に伝え、しっかりと理解してもらつことは治療的な側面からも見ても非常に重要なことです。

それらの情報を効果的に伝えるためには、口頭での説明だけでは限界があります。左図のように患者さんに必ず伝えていくこと、または必ず理解してもらいたい」とをしてかりとリーフレットなどでツール化し、医師が要点を説明することにより患者さんの説明に対する理解度が大幅に向上升します。

たまには、口頭での説明だけでは限界があります。左図のように患者さんに必ず伝えていくこと、または必ず理解してもらいたい」とをしてかりとリーフレットなどでツール化し、医師が要点を説明することにより患者さんの説明に対する理解度が大幅に向上升します。

たまには、口頭での説明だけでは限界があります。左図のように患者さんに必ず伝えていくこと、または必ず理解してもらいたい」とをしてかりとリーフレットなどでツール化し、医師が要点を説明することにより患者さんの説明に対する理解度が大幅に向上升します。

POINT  
4

### 管理栄養士兼医療事務業務で求人を

糖尿病治療において栄養指導が重要なのは分かっているが、うちは栄養指導も多くないし、栄養士採用になかなか踏み切れない…。

糖尿病治療の質を高めるために管理栄養士の活用は避ける「」とができます。ぜひそのような観点をもつて採用活動を行つていただければと思います。

事務業務も兼任してもらつことで事務業務も兼任してもらつことで

す。

実際に弊社クリニックの内科クリニックに在籍する管理栄養士で栄養指導だけ行つているといふケースはほぼ無く、受付対応などの医療事務業務やクレーム業務、患者さんへの問診業務、院内掲示物などの作成など、その方の特性に合わせて栄養士業務以外の業務も併せて行つていただいています。

医療事務職員の有効求人倍率がどんどん高くなる中において、

医療事務業務も行つていただくという前提であれば、管理栄養士の雇用によるハーベールは一気に低くなるのではないでしょうか？

糖尿病治療を強化する」とで慢性期の患者比率が高まり、医師・スタッフともにゆとりのある診療を行う事ができるようになります。また専門性を高める」とは診療圈を広げる」とこダイレクトに寄与していきます。

「」まで紹介した手法を中心取り組みを進め、ぜひ糖尿病に対する診療体制・広報体制を強化していくだけますと幸いです。



# 内科クリニック向け 糖尿病治療強化セミナー

大阪会場

東京会場

2020年3月8日(日)

2020年3月29日(日)

ここまでレポートをお読みいただきありがとうございました。

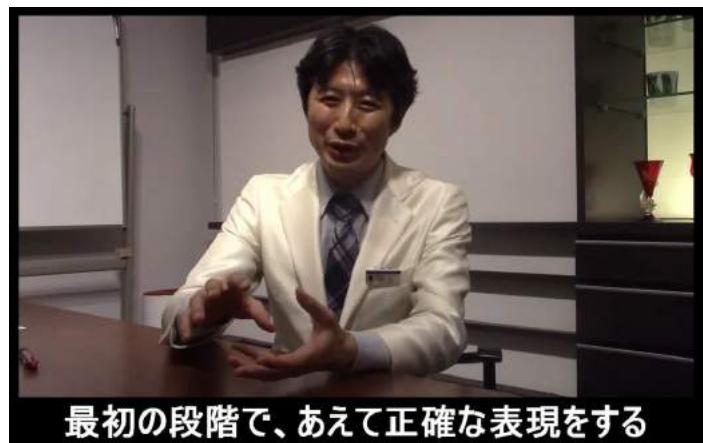
冒頭でもお伝えしたように、糖尿病治療においては“患者数1,000万人に対する医師数の不足”、“多数の未受診者をいかにして受診につなげるか？”という2点が大きな課題として挙げられます。これらの**課題解決のためには、糖尿病専門医をお持ちの先生はもちろんのこと、専門医をお持ちでない先生がいかにして糖尿病治療に力を入れていくかが非常に重要なこと**だと考えております。特に2つ目の未受診者問題については、それぞれのエリアで地域に根差した内科クリニックが、インターネットなどを活用して広報や情報提供をすることが大変重要です。

そのような想いから、この度糖尿病治療を強化したいとお考えの内科クリニック院長先生向けのセミナーを大阪・東京の2会場で開催させていただくこととなりました。今回の**セミナーでは成功事例レポートにご登場いただいた、医療法人二田哲博クリニック姪浜院院長の下野 大先生にゲスト講師としてご登壇いただきます。**

# 内科クリニック向け 糖尿病治療強化レポート

今回のセミナーは1日で糖尿病治療にまつわる臨床と経営が一気に学べる、業界的にも大変珍しいセミナーだと自負しています。

下野院長先生には同法人での具体的な取り組み事例はもちろん、日本糖尿病学会糖尿病専門医・研修指導医であり、年間約1万3,000人の糖尿病患者の診療を行う法人の臨床統括医であるという側面から得られる、明日から診療に役立つ臨床面でのポイントもお話しやすく予定です。そして一部の診療のポイントについては、実際の診療風景の動画をもとにご解説をいただきます。



弊社コンサルタントからは糖尿病に特化した集患ノウハウや事例、診療補助ツールなどの診療体制構築事例などをあまさずお伝えする予定です。※次頁にてセミナーでお話しする内容を紹介しています。

(実際の事例をもとにお話しするため、CDやDVDの販売は一切行いません。)

私たちは、すべての医院のお役に立てるとは思っていません。

しかし、「地域医療のために専門性を高めたい！」 「貴院で働くスタッフのために医院をもっと良くしたい！」 と考える院長先生にとっては必ずお役に立てると思っております。ぜひこの機会に、院長先生がご参加頂き、少しでも早く成果につなげていただきたいと思っています。

セミナー会場にて先生とお会いできることを楽しみにしています。

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部  
チームリーダー チーフ経営コンサルタント

田熊 孝治

## 本セミナーでお伝えすることの一部をご紹介します！

<ゲスト講師：医療法人二田哲博クリニック 下野氏より>

- 薬物治療、食事療法、運動療法の現状
- 糖尿病の病態と基本的な治療の流れ
- 病態や患者の嗜好にあわせた糖尿病治療薬選択のポイント
- 見える化することによる行動変容
- 歯科や眼科との医療連携の実際
- 当院の糖尿病外来の流れとポイント
- 楽しく続けてもらう食事・運動療法のコツ
- 注射剤を導入する際の流れ
- スムーズで効率的な糖尿病治療のポイント
- 治療内容の患者の理解度を高める説明方法を動画で徹底解説
- 当院でのチーム医療運営のポイント など

<船井総合研究所コンサルタントより>

- 2025年までを見据えた内科クリニックが採るべき経営戦略
- 糖尿病治療を強化することによって得られる3つのメリット
- これからの内科クリニック経営に欠かせないWEBマーケティング
- 糖尿病治療ページ、糖尿病専門サイトを活用して来院率を高める
- 健康診断の広報強化で地域の未受診患者を減らす
- 自院ホームページの閲覧者数を大幅増加させるための3つの取り組み
- 病態や治療方法説明を短縮しながら理解度を上げるツール一挙公開！
- 徹底解説！管理栄養士をはじめとした医療専門職の最新採用動向
- コストを抑えて確実に栄養士を採用するためのおススメ採用媒体 など

## 内科クリニック向け糖尿病治療強化セミナー

▶セミナー講座内容 12:30~16:30（受付開始12:00~）

第一講座 「内科クリニックを取り巻く  
外部環境と2025年までの戦略」

担当講師  
株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部  
医療グループ  
チーフ経営コンサルタント田熊 孝治

ゲスト講座 「糖尿病治療モデル事例講座」

ゲスト講師  
医療法人二田哲博クリニック 姪浜院  
院長 下野 大氏

第三講座 「実践事例講座」

担当講師  
株式会社 船井総合研究所ヘルスケア支援部  
医療グループ 川本 浩史

まとめ講座 「本日のまとめ」

担当講師  
株式会社船井総合研究所  
第二経営支援本部  
部長 戸澤 良親

### ▶ セミナー開催概要

#### 大阪会場

(株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月8日(日)

※申込み締切日/3月6日(金)17:00まで

#### 東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月29日(日)

※申込み締切日/3月27日(金)17:00まで

#### <会場所在地>

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10船井総研 大阪本社ビル

[地下鉄御堂筋線 淀屋橋駅⑩番出口より徒歩2分]

#### <会場所在地>

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階

[JR東京駅丸の内北口より徒歩1分]

※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。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。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、ご了承ください。

### ▶ ご参加料金 1名様あたり

一般:税抜30,000円(税込33,000円) 会員:税抜24,000円(税込26,400円)

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額での振込み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、裏面の申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。
- 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時迄にお電話にて裏面の申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。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。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

### ▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785831 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキュウショ セミナーグチ  
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。

※お振込み手数料はお客様のご負担とさせて頂きます。

### ▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面の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上でご確認いただけます。

【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、担当者までご連絡ください。

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111 (24時間対応)  
担当/時田

<セミナー名> 「内科クリニック向け糖尿病治療強化セミナー」

□ 大阪会場 (株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月8日(日)

【お申込期限:3/6(金)17:00迄】

お問い合わせNo:S053066



□ 東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月29日(日)

【お申込期限:3/27(金)17:00迄】 **\*WEBからのお申込みはクレジット決済が可能です**

【お問い合わせ先】

TEL:0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:トキタ

セミナー内容について 担当:カワモト

\*ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください

お申し込みはこちらから

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■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。

フリガナ	フリガナ	役職		
医院名	代表者名			
会社 住所	〒			
フリガナ	役職	メール アドレス (任意)		
ご連絡 ご担当者		※お持ちの方のみで 結構です		
TEL	FAX			
ご参加者 お名前	1 フリガナ	役職	2 フリガナ	役職
	3 フリガナ	役職	4 フリガナ	役職
参加会場	参加を希望される会場に○を付けてください。	東京会場	大阪会場	

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー  
後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の  
場合は、**右記にチェックをつけてください**

**□無料個別経営相談を希望する。（1院様1時間程度）**

**セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について**

過去、多くの歯科医院様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

- ①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自院の現状の認識や他院の現状把握のため ③自院の特有の悩みを相談し、今後の院経営に活かすため  
その他ご希望に応じて**個別で対応**いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNALメンバーズPlus) ●その他各種研究会(

研究会)

検

[個人情報に関する取り扱いについて]

1.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。

2.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。

3.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

会社に収集データとして預託することがございます。

4.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。

5.お客様の個人情報をに関する開示、訂正、追加、停止、又は削除につきましては、船井総研コール  
セントリーショップ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

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

**ダイレクトメールの発送を希望しません**

※ご指定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。