

厚別ホームケアクリニックのどか
松本忠幸
事務長



011-398-4542



nodoka-ndk.com



北海道札幌市厚別区厚別西5条6丁目
8-15 グランデュエル102号室

札幌市厚別区にて少数精鋭で訪問診療を展開しています。

患者さんやご家族が大切に過ごしてきた「のどか」な時間が、一日でも長く続いていくよう全力で支援していきます。

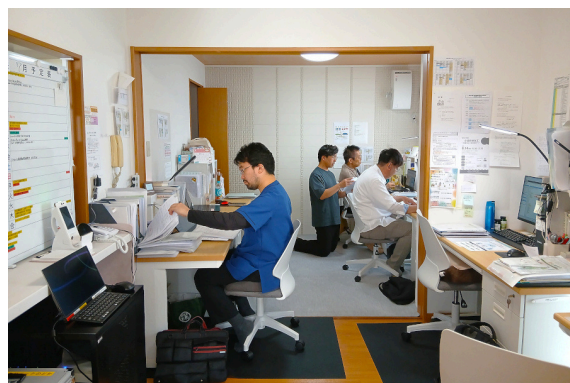
在宅医療の現場は、医師や看護師だけで成り立っているわけではありません。患者さんやご家族、ケアマネジャー、訪問看護、薬局、病院、地域の関係機関をつなぎ、時に影日向となって訪問診療クリニックを支える存在が「事務長」です。今回から始まる新企画「訪問診療クリニック事務長のリアル」では、在宅医療の裏側で奮闘する事務長にスポットライトを当てます。第一弾は、札幌市厚別区の厚別ホームケアクリニックのどか 松本忠幸事務長による寄稿です。元ケアマネジャー・医療ソーシャルワーカーとしての経験をもとに、厚別区・白石区・清田区の在宅医療を支える日々と、訪問診療クリニック事務長のリアルをお届けします(2026年6月寄稿)。

厚別区で在宅医療・訪問診療に取り組む厚別ホームケアクリニックのどか

札幌市の厚別区にて訪問診療を中心に展開している厚別ホームケアクリニックのどかで事務長をしております松本と申します。当院は昨年9月に札幌市厚別区で4番目の在宅療養支援診療所として開院しました。現在スタッフは医師1名、看護師1名、事務長1名、事務員1名、医療ソーシャルワーカー1名。そして今年の3月に居宅介護支援事業所を立ち上げ、そこに従事する主任ケアマネジャー1名、総勢6名だけのミニマムなクリニックです。

訪問範囲は札幌市厚別区・白石区・清田区・隣接する江別市

・北広島市となっており、北海道という立地ゆえ、冬期間になると交通渋滞が頻発するため訪問範囲はある程度抑えた感じで稼働しています。現在個人宅患者と施設入所患者の比率は7:3程度です。



訪問診療クリニックを支える事務長のリアルな役割

私が訪問診療を実施しているクリニックで就労するのは、当院で3か所目、8年程となります。うち事務長としての経験は7年程です。私は長らくケアマネジャーや医療ソーシャルワーカーといった相談援助職として働いていたため、医療事務の経験が全くありません。今でも通常業務における細かい算定やレセプトについては、全くの素人です。これから先も医事課のプロの方々には到底敵わないと思います(笑)。

では私の事務長としてのリアルは何処にあるかというと、いつも暇そうにしているのでいつでもスタッフの悩みや困りごとや相談(医療相談や介護相談に関しても)について即座に対応し、聞けること。一緒に考えることを大切にしています。悩みごとや相談ごとの話になると元相談援助職の血がたぎります(笑)。

それと環境整備には力を入れています。気持ちよくスタッフが働けるよう、クリニックの清掃・整理整頓、特に玄関は重点的に清掃しています。またバックオフィス業務については私が中心となり積極的に行っています。



事務長としての仕事は「交渉役」だけではなく、主に「調整役」と考えており、院内・院外の様々な調整事を一手に担っています。

札幌市内の医療機関への挨拶廻り、地域包括支援センター、居宅介護支援事業所、介護保険施設への挨拶廻りも定期的に実施。札幌には全10区で地域包括ケア連絡会という医療と介護の多職種勉強会が各区で開催されており、自分の所属している区以外の別区の連絡会にも参加し、顔繋ぎと情報交換をしています。

私の地域には、地域包括ケア連絡会以外に厚別区医療連携ネットワークという協議体があり、年3回主に厚別区内の医療機関、診療所、地域包括支援センター、居宅介護支援事業所、介護老人保健施設など多くの関係機関が参加し、看護師・MSW・相談員・ケアマネジャーなどの職種が集まり、毎回テーマを決めて会議を実施しています。

この厚別区医療連携ネットワークも今年で開設10年となり、現在幹事である私と、とある医療機関で連携室の室長をされていた方と一緒に立上げ、区内の公的病院や大きな総合病院巻き込んで現在に至っています。今では懐かしい思い出です。

地域活動と並行し、事務長として診療報酬改定における情報収集、改定後の試算を行い、毎月の収支・支出の確認（P/L損益計算書・B/S貸借対照表・C/Fキャッシュフロー計算書）し、主に経営部分の対応もしています。

今年実施されると思われる個別指導の対策や就業規則の作成（人数的には必要ないのですが）も行っています。また院長と共に今後のクリニックの方向性や展開を短期・中期・長期に分けて考えています。院長とは週1回の頻度で経営や方向性、人事（人間関係）、高額な購入物品などについて協議し、情報共有・共通認識を高めています。また院内の金銭管理に関しては、私が「金庫番」として担当し、院長には結果のみ報告をしている状態です。但し院長は医師ですので、言葉使いも含め、適度な距離感を置き、一人のビジネスパートナーとして良きお付き合いをさせてもらっています。



元ケアマネジャー・医療ソーシャルワーカーが訪問診療の事務長になるまで

文系の大学を卒業後、私が最初に就職したのは大阪府南部にある金属加工会社でした。私は業務部という部署に配属となり、全国にある支店の営業さんや同業界の他社の営業さんから発注を受け、製造する製品のデザインやサイズの確認、金額交渉、納期調整、発送を請け負っていました。

既製品より、フルオーダーの製品が多く、営業さんの持つ商品のイメージと実際の商品のイメージを合わせるのはパソコンが発達していない時代でしたので、かなり大変でした。業務部の事務所の隣には製造工場も併設されており、現場にはいかにも職人さんという強面の方々が沢山いました(笑)。

営業さんと製造工場との納期調整のやり取りが今の私の「調整力」に大きく影響を与えたのは間違いありません。営業さんに良い顔をするため依頼された納期で職人さん達に依頼すると、「こんな納期でできるかい!」と依頼書をその場で捨てられ、全く話を聞いてもらえませんでした…



続きはQRコードからアクセスしてください → → →

