

HomeCareLink株式会社

平井久美

代表取締役



090-4371-8270

homecarelink.site

千葉県市原市ちはら台東8-21-12

『在宅医療に関わる全ての人を幸せにする』
ことをビジョンに掲げ、一つでも多く在宅医
療ができる医療機関を、事務側から作ってい
きたいと思い活動しております。

訪問診療クリニックにとって、医療事務は単に受付やレセプト業務を担う存在ではありません。複雑な診療報酬制度への対応、多職種との連携、業務フローの整備、スタッフ育成など、クリニック運営を支える重要な役割を担っています。

HomeCareLink株式会社代表の平井久美氏は、医療事務として現場経験を積み、在宅医療・訪問診療の世界でさまざまなクリニックの課題と向き合ってきました。その経験をもとに現在は、訪問診療クリニックを中心に、医療事務の育成や業務改善を支援するコンサルティングを展開しています。

今回は平井久美氏に、医療事務を志した原点、在宅医療との出会い、HomeCareLink設立の背景、そしてこれからの医療事務に求められる役割について伺いました(2026年9月取材)。

訪問診療クリニックの医療事務育成コンサルティング | HomeCareLinkの支援

現在、HomeCareLinkではどのようなサービスを提供されているのでしょうか？

現在、メインとしているのが「医療事務育成コンサルティング」です。算定やレセプトの知識を教えるだけではなく、業務を見える化し、自ら判断できる人材を育て、最終的にクリニックが自分たちの力で業務を回せる状態を目指します。私は医療行為をすることはできませんが、医療事務を育て、業務の仕組みを整えることで、「医療を続けられる環境」をつくることはできると考えています。

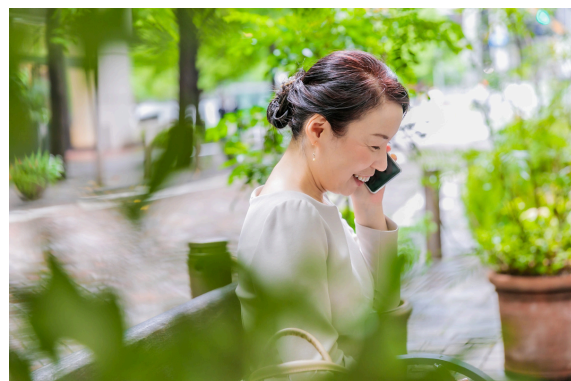


医療事務育成コンサルティングでは、どのようなクリニックからの相談が多いですか？

相談が多いのは、医療事務が少人数で、未経験者を含めて業務を回しているクリニックです。退職が重なり、医療事務がゼロになってしまうというご相談もあります。そのほかにも、「算定や請求が正しくできていないのか分からない」「特定のスタッフしか業務を把握しておらず、属人化している」「新人を採用しても育てる時間もノウハウもない」といった悩みを抱えているケースが多いですね。

開業して何年目くらいのクリニックからの相談が多いのでしょうか？

大きく分けると、開業1～2年目のスタートアップ期と、3～5年目の事業拡大期のクリニックが多いです。1～2年目は診療を軌道に乗せることが優先され、医療事務の業務フローや教育体制まで整えられていないケースがあります。一方、3～5年目は患者数やスタッフ数が増え、「今までのやり方では回らない」と、業務整理や人材育成についてご相談いただくことが多いですね。



医療事務スタッフが1人、2人といった小規模なクリニックでも利用できますか？

もちろんです。むしろ少人数のクリニックだからこそ支援できることが多く、そこはHomeCareLinkの強みだと思っています。業務を代行するのではなく、スタッフ自身が判断し、自分たちで業務を回せる状態を目指して支援します。

実際には、どのような支援を行うのでしょうか？

基本的な支援期間は6か月です。

まずはヒアリングや業務診断、スタッフのスキル評価を行い、誰が何を担当し、どこで困っているのかを見える化します。次に、算定やレセプトの確認、業務フローの整理を行い、間違いや算定漏れ、属人化を減らしていきます。そのうえで、スタッフごとに必要な知識や判断基準をOJTで伝え、自分で考えて仕事ができる状態を目指します。

さらに、月次業務の精度を高めながら、イレギュラーなケースにも対応できる判断力や分析力を身につけてもらいます。院長先生に現状や課題を報告し、必要な改善を提案できる力も育てていきます。院長先生と医療事務スタッフの橋渡しをすることもありますね。話す機会が少なく、お互いの考えが分からないままずれ違っている場合には、双方の思いを伝え、コミュニケーションを支えます。最終的には業務を標準化してマニュアルを整え、後輩にも教えられる状態を目指します。

6か月を通して、「自分で判断し、改善し、次の人を育てられる医療事務」になることがゴールです。

これまで、どのような成果や実績がありますか？

私は医療業界で28年、そのうち在宅医療には15年携わってきました。独立後の3年間では20か所以上の医療機関を支援し、60名以上の医療事務スタッフの育成に関わっています。成果の一つが算定漏れの改善です。支援によって見つかった算定漏れは平均で月約10万円、大きなケースでは年間約600万円の改善につながったこともありました。

また、収益改善だけでなく、スタッフの定着にもつながっています。支援先では起業当初から最大4年間勤務を続けているスタッフもあり、定着率は80%以上です。

医療事務コンサルティングの内容 | BPO・業務代行とは異なる伴走型支援

医療事務育成コンサルティングの契約期間と料金について教えてください。

基本的な契約期間は6か月からで、状況によっては1年ほど継続して支援するケースもあります。料金は月額15万円です。単なる業務代行ではなく、医療事務スタッフの育成から業務改善、経営支援まで、現場と経営の両面を見ながら伴走します。

支援は対面とオンライン、どちらで受けられますか？

また、人数や頻度についても教えてください。

対面・オンラインのどちらにも対応しています。基本的には月1回、2時間のコンサルティングを行い…



続きはQRコードからアクセスしてください → → →

