5/19 第48回通常総代会が開催される

全議案を承認、事業発展へいっそう尽力

記念講演は「遺伝子操作の過去・現在・未来」

市民セクター政策機構代表専務理事
白井 和宏 氏

通常総代会に先立ち、「遺伝子操作の過去・現在・未来」と題して、市民セクター政策機構代表専務理事である白井和宏氏の記念講演が行われ、100名近くの方々に参加していただきました。

私たちが普段何気なく接している「食品」ですが、今やアメリカで生産している主要作物（トウモロコシ、大豆など６種類）は、90％以上が遺伝子組み換えになっており、私たちの食生活に与える影響も大きくなっています。

白井氏からは現行の食品表示のカラクリや、遺伝子操作に関する懸念など、アメリカ等の現場視察も含めて研究してきた話がされ、知らなかった現実があることを実感できる内容となりました。

その後、第48回通常総代会に移り康勲先生が議長に選出されました。総代の先生33人のご出席をいただき、書面議決書51部と委任状19部のご提出を受け、康勲議長が第48回通常総代会の成立を宣言しました。

大阪府保険医協同組合
中村 厚 理事長

当協同組合の中村厚理事長の挨拶に続いて、来賓の大阪府保険医協会の井上賢二副理事長と、大阪府歯科保険医協会の小澤力理事長からご挨拶を頂戴し、次に物故者黙祷を行いました。

今般の厳しい診療報酬改定とともに、協同組合への期待を述べていただきました。

今年も引き続き厳しい事業運営が予想される中、事業報告に対して総代から財務上の質問や提案などもいただきました。その後、全議案が賛成多数で採決され、第48回通常総代会は閉会しました。

2018年度も事務局一同、様々な挑戦をする中で、協同組合事業を発展させ先生方のお役に立てるよう、よりいっそう尽力致しますので、ご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

Attention

ベンゾジアゼピン受容体作動薬の長期処方の減算が導入へ

診療報酬改定のここ近年の特徴として、多剤処方、特に向精神薬の多剤処方において減算となる範囲が拡大しています。

2018年度診療報酬改定では、ベンゾジアゼピン（以下BZ）受容体作動薬の「単剤」の長期処方においても、１年以上連続して同一の用量で処方した場合、処方料、処方せん料がそれぞれ29点、40点となり、通常の点数、42点、68点から減算されることになりました（ただし、不安又は不眠に係る適切な研修を修了した医師による処方の場合や、直近１年以内に精神科の医師からの助言を得て行う処方については除外されています）。なお、減算は早くて2019年４月１日以降となります。

これは、BZ受容体作動薬の常用量の服薬であっても、副作用の発現リスクが高まることや、長期間の服用による薬物依存、身体依存の影響で、減薬、休薬が可能な状況でも離脱症状がおこりやすくなることが要因です。

一方、他の専門職との連携により算定できる新たな加算が新設されました。

「向精神薬調整連携加算（12点）」

直近の処方が向精神薬多剤投与、又はBZ受容体作動薬の長期処方に該当する患者であって、直近の処方から抗不安薬等の種類数、又は１日当たり用量が減少したものについて、薬剤師または看護職員に患者の心身の状態の変化について確認を指示した場合に算定できます。

減算の詳細についてのお問い合わせは、大阪府保険医協会医療活動部（TEL 06-6568-7721）までお問い合わせください。

協同組合ニュース

2018 6 月号

医科組合員　4,158人
歯科組合員　3,117人
合計　7,275人
（2018年５月20日現在）

大阪府保険医協同組合
ＴＥＬ　06-6568-2741
ＦＡＸ　0120-02-9381
ＵＲＬ　http://e-mdc.jp

セミナー案内

保険共済部セミナー

第一部

「医業経営を見える化することで驚くべき収益UP！モデルケースから読み解くMAS監査」

講　師：遠藤　亜耶　先生
（遠藤あや税理士事務所・株式会社未来会計door　税理士）

第二部

「今どきのドクターのための財テク方法（法人編・個人編）外貨の商品のメリットとデメリット」

講　師：谷　敦　先生
（NPO法人役立つ税理士協議会　代表理事・株式会社JUST FOR YOU　代表取締役）

日　時：７月７日（土）14：00～16：00
会　場：大阪府保険医協同組合　３階会議室
（大阪市浪速区幸町１－２－34）
参加費：無料
対　象：大阪府保険医協同組合の組合員、組合員のご家族
問合せ：保険共済部　TEL　06-6568-2230
担　当：渡邊(泉)・大前
セミナー終了後に個別相談あり（事前予約先着順）

「夏のプレミアムワイン会」

日　時：８月２日（木）18：00～21：00
会　場：オーク堂島１Ｆ　T&C WINE SALON
（大阪府大阪市北区堂島２－２－28）
会　費：お一人様25,000円（税別）
対　象：大阪府保険医協同組合の組合員（15人程度）
問合せ：TEL　06-6568-2741
担　当：新飯田

保険医協同組合 7月休業日のお知らせ

日曜・祝日　第２・第４土曜日
◆尚、業務時間は平日9：00～17：00
土曜9：00～12：00です。

気になるあの機器を直接触ってチェックできる!!

第５回 夏の感謝祭のご案内

7月22日(日)　11：00～16：00

場所　協同組合会館3F
（大阪市浪速区幸町１－２－34）

オートクレーブ、ダイオードレーザー、AED、ハズキルーペもデモ可能！医科の先生もぜひお越しください！
院内感染対策に関連した機械を多数展示しております。

出展企業

- **日本アイ・エス・ケイ**
  訪問診療ユニット
  小型オートクレーブ
- **ユヤマ**
  オートクレーブ
- **デンタルテクニカ**
  エアタービンハンドピース
  コントラアングルハンドピース
- **デンケンハイデンタル**
  スウィーティー（吸引器）
  ハンドピースのレンタル、クリーニング
- **京都医療設計**
  ダイオードレーザー
- **デンタルシステムズ**
  歯科用レセコン
- **サンシステム**
  歯科用レセコン
- **スマートプラクティス**
  インスツルメント鉗子類、マウスピース成形器
- **チームフォーチュン**
  歯科用診療ユニット
  口腔外バキューム
- **エム・イー・サイエンス**
  AED
- **ハズキルーペ**
  デモ器　用意しています

問い合わせ先　大阪府保険医協同組合 TEL 06-6568-2741 担当：小杉・安場・金田

当協同組合事務局員の不祥事についてのお詫びとご報告

この度、一部報道にありましたように、大阪府保険医協同組合の元事務局員が業務上の取引において不正を働き、金銭を私的に流用していたことが判明し、６月16日付で懲戒解雇処分といたしました。組合員のみなさま及び関係団体、取引業者のみなさまの信頼を裏切る重大な事態を発生させましたことにつきまして、心より深くお詫びを申し上げます。

【不正の内容】
当該事務局員は2016年４月頃から2018年４月頃までの約２年間にわたり、無断で協同組合の在庫品である医薬品を外部の外国籍業者に販売を行なっていました。その際に不正を隠すために取引先宛の架空伝票を発行し、医薬品の配達・納品を装って持ち出したうえで外国籍業者に現金販売を行なうなどしていました。
協同組合には現金集金分としてその伝票額を入金処理し、外国籍業者への現金販売の差額分の着服を行なっていました。

【本件に関わる処分】
不正を行った職員は2018年６月16日を以って懲戒解雇処分といたしました。

【今後】
一連の不正に関しましては、全容調査をすすめ再発の防止に向け不正が起きない管理方法の見直しと補強を進めています。
また、全事務局に対しては行動規範の再徹底を行ないます。

この度、事務局員による不正を発生させましたことにつきましては、組合員のみなさま及び関係団体、関係各社のみなさまに大変なご迷惑とご心配をお掛けすることとなり、誠に申し訳ございません。
今後は、全役職員が再発防止対策を着実に実施し、信頼の回復に努めてまいります。

2018年６月18日
大阪府保険医協同組合

コラム

資産防衛 ＜5＞

価格決定の本当の難しさ

資産防衛コンサルティング
ライフマネジメント株式会社　代表取締役　松本隆宏
各種企業顧問　弁護士事務所・司法書士事務所・住宅会社等

“価格決定には需要と供給のバランスが大切である”の続きからお話したいと思います。“価格決定には需要と供給のバランスが大切である”。理屈は分かったものの、一体どのように価格を決めれば良いのでしょうか。

通常、不動産の価格を決める場合、売却物件周辺の過去の取引事例や、現在売りに出ている類似物件の価格から、査定額を算出します。そしてその算出により、仮にある物件の価格を２億円と定めたとします。しかし、実際はその価格を越えた取引はまずあり得ません。なぜなら買い手が、わざわざ販売価格よりも高い価格で購入しないからです。自分が購入する立場で考えたら、至極当然の感覚ですね。

しかも、売り主と買い主の希望条件を調整し、合意に至ったときにはじめて価格が確定する為、当初開示した価格よりも低い価格で売買締結する可能性を、十分念頭に入れなければいけません。ではここで、価格を決める前に、興味を持ちそうな企業・団体へ、誘致ヒアリングをした場合はどうでしょうか。すべての対象が興味を持つ事はないにしても、ニーズによりその不動産に興味を示す方が現れるのです。買い手にとっての投資パフォーマンスを最大化するソリューションさえあれば、個人規模では難しい事でも、事業規模で考えた場合、効率的で効果的な手法といえます。

“最も求めて下さる方を、最良の方法で探す”

ある方は２億円の価値であっても、ある方にとっては2.3億円の価値。次回はこれらを踏まえ、“大型不動産を高値売却する極意”を、お伝えします。

診療所向け
レセコン・カルテ一体型　システム
Dynamics
開業医の経営と診療を最も応援する、開業医のためのソフトウェア

【参加無料】導入前セミナー お申込受付中

製品価格
●初年度合計／ 320,000円
●2年目以降／ 月額 10,000円
※ 表示価格は税抜き価格です
※ PC/LAN 機器などの費用は含まれません

詳細は HP へ！
株式会社ダイナミクス
050-6860-5206
http://www.superdyn.jp/

第２回　クリニックホームページの今

Q ホームページって一体何？

A ホームページは医院の「顔」です。

「顔」には感情を伝えるための様々な表情があるように、ホームページには多くの人に情報を伝えるための様々な役割があります。いくつかの例をご紹介しましょう。

役割① 自院を知ってもらう

医院を探す場合、まず住んでいる地域にある医院のホームページを検索して選ぶという時代です。初診の患者様の約30%がホームページを見て来院しているというデータもあります。そこで何より、自院の存在を知ってもらうことが大切です。その上で、例えば「どの科で診療を受ければいいか分からない」や「診療・治療を受けるのが怖い」など、患者様が抱えている不安や疑問を解決する情報を掲載することで、より多くの患者様との接点が生まれます。

役割② アピールポイントを伝える

多くの医院のホームページで一番見られているページが院長紹介やスタッフ紹介ページです。最新の設備や実績、専門的な治療を行うのが医院の特徴だったとしても、最終的な決め手となるのはやはり「先生」です。写真や経歴、医院の理念や診療方針など詳細なプロフィールを載せることでより先生のお人柄が伝わり、患者様の安心感・信頼感に繋がります。

役割③ 最新の情報を届ける

患者様が来院前に確認したい情報として重要なのが、やはり診察時間や治療内容といった情報です。ホームページならこれらを文字だけでなく、写真やイラストなどで分かりやすく伝えることができます。また休診情報や治療内容に変更があった場合には、即座にホームページを更新してお知らせすることができるのも強みです。

役割④ 求人にも活用できる

ホームページは集患だけでなく、求人にも活用できます。求人の場合は、自院の考え方や診療方針、必要なスキル、人物像などを明確に伝えることで、求める人材からの応募に繋がります。写真などで職場の雰囲気や一緒に働くスタッフを紹介するなどして、「このクリニックで働いてみたい！」と思われるようなアピールをしていきましょう。

以上がホームページが持つ役割の一例です。しかし良いホームページを作っても誰も見に来なければ意味がありません。実は、作ったばかりのホームページは「大海原に浮かぶ孤島」のようなものなのです。より多くの人に自院を見つけてもらうためには、さらに専門的な工夫が必要になります。次回はその点も踏まえ、ホームページの活用方法についてご紹介いたします。次回も宜しくお願い致します。

株式会社イデアイメージ「すごうで」
サービス担当　小西

次回予告「ホームページってどう活用したらいいの？」