

FLへのご質問回答



中村 友郁

謹啓

貴社ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

平素は商品説明会等で大変お世話になり誠に有難うございました。

商品説明会では、私のつたない説明と短い時間で皆様にご理解して頂いたのか不安に思っております。

この度メディカルドメイン様よりアンケート後のご質問内容をいただき、内容回答をさせて頂ければと思います。

また、商品説明会時に説明致しました『FL-Cキャンペーン』もスタートし早速に数件ご依頼頂きました。重ねてお礼申し上げます。

今後ともよろしくお願い致します。

謹白

【ご質問内容】

『FL』システムがよくわからない。濃いシステムであるようだが、
どんなものなのかというのが判らないと説明ができず、
先生側も理解できないのではないかと。

ご質問ありがとうございます。下記にて説明させていただきます。

FLとは3つのカテゴリー（ABC）があり、①②③のパターンがあります。ソフトウェアパッケージではなくシステムサービスパッケージとして捉えてください。

	レセ電ファイル ①	日レセファイル ②	現地支援 ③
A 自院データ分析	FL-A1	FL-A2	
B 地域連携	FL-B1	FL-B1	
C レセプト分析	FL-C1	FL-C2	FL-C3

- ① レセプトデータを調査して分析するシステムです。
- ② 日レセデータを調査して分析するシステムです。
- ③ 現地の医療機関へ直接訪問して詳細な調査を行います。（FL-Cのみ）

【FL-Aについて】

ユーザー様（自院）の特徴を分析して統計グラフを作成するシステムサービスです。

今後、戦略を立てて経営的に増収を目指されるユーザー様にとって自院を知ることは大きな第一歩となると思われます。

そのためのツールとして活用して頂ければと思います。

商品説明会配布のCDにある説明書事例を見て頂き、事例の様に長所を伸ばし、短所を改善して増収や環境向上につなげていって頂ければと思います。

《例》

- 曜日別の来院数 ⇒ 比較的患者数が少ない曜日に誘導できる
- 時間帯別の来院数 ⇒ 比較的患者数が少ない時間帯に誘導できる
- どの地域から来ているか？ ⇒ 空白地域への患者増強化を図ることができる
- ワープロ病名率 ⇒ 病名整理や統計の必要性を検討できる

【FL-Bについて】

FL-Aのデータが蓄積できた後に、ユーザー様のベンチマークに活用できるシステムサービスです。
各項目ごとに他医療機関と比べたデータを提出させていただきます。

【FL-Cについて】 質問やご依頼が最も多かった商品です。

レセプト請求の精度は、多くの先生方が気にされている部分であり、アプローチしやすい部分と思われます。
医療機関の収入源であるレセプトデータを分析して“算定漏れアドバイス”を行うシステムサービスです。(請求済レセプト内容を分析します。)
レセプト請求は、100%正確な請求を行う事は困難であり、永遠の課題でもあります。返戻やミス、算定漏れが多少はあるのです。(平均2~5%)

・ミス、過誤請求 ⇒ 査定や返戻として戻ってくれば、発覚でき改善することができます。

一方、

・算定漏れ ⇒ 漏れは、査定返戻にならないため、発覚しにくい部分です。

発覚するまでは、本来の請求点数より低い請求を行っているわけですから、ユーザー様にとっては損の状態が続きます。

《例-1》

診療区分Aの項目が5種類あり、本来1番高い項目を請求できるのに1番低い項目を請求していた。

《例-2》

本来請求できる項目なのに、気付かずに数年間、請求していなかった。

このような算定漏れは、発見することができれば改善できるのです。

算定漏れ点数 × 対象患者数 × 月数 = 即増収になる点数です。

総収入の1%でも増収につながれば費用対効果は十分あります。

FL-Cは、レセデータや日レセデータを基に、弊社内システムでチェックし、最終的に弊社のレセプト点検技術者が分析して、請求漏れ候補等をレポートするサービスです。

FL-Cとは、数多くの医療機関のレセプト点検に携わっていた人のノウハウとシステムを融合させたシステムサービスです。

【 ユーザーへのアプローチポイント 】

CDにあるユーザー用チラシを活用して下さい。

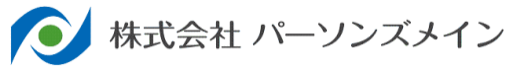
- 1) 簡単にレセプト精度調査が出来るサービスがある事をアピール。
- 2) 算定漏れを発覚するシステムサービス
算定漏れは発覚するまで減算請求しているのと同様である。
- 3) 調査結果 平均2~5%のミス、漏れを発覚している。
- 4) レセプト請求精度を第三者の目で分析すると今まで見えなかった事がわかるケースが多い。

現状に満足しておられないDrは上記ポイントをアプローチすると、聞く耳を持ってこられるはずです。

以上 簡単ではありますが回答説明とさせていただきます。

また、弊社としても貴社様のクロージング時や報告書説明のユーザー直接の電話やメール等でのアフターフォローを行っております。

ご依頼やご質問ありましたらお気軽にご連絡下さい。



株式会社 パーソンズメイン

TEL : 096 (202) 4021

FAX : 096 (202) 4053

担当 : 中村、垂水

メール : nakamura@personsmain.co.jp

是非、他社との差別化のツールとしてご活用して頂ければ幸いです。
また、報告書サンプルを添付致しますので参考にして頂ければと思います。
何卒よろしくお願ひ致します。

以上