

I. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援

医療業種への取組み

(金融機関名)大分銀行

1. 動機(経緯)	<p>①医療業種については一般的な財務分析だけではなく、医療制度改革をはじめとした外部環境要因分析の比重が高く、顧客ニーズを満たすためには専門的な業種知識による相談業務が必要。 ②2年毎の診療報酬改定や介護保険制度導入もあり医療機関自体も様々な経営情報を求めているのが実態。</p>
2. 概要	<p>本部・営業統括部内へ「医療推進チーム」設立</p> <p>①体制 平成14年4月に2名体制にてスタート(他の業務と兼務)、平成16年8月に4名体制へ増員(専担当配置→大分地区(1名) 別府地区(1名) その他地区(1名) バックオフィス(1名)=計4名</p> <p>②活動内容 (1)医療・介護の営業店個別案件サポート (2)医療関連ネットワークの拡充 (3)各種セミナー開催(医療機関向け及び行内向け) (4)新商品開発 (5)営業店向け勉強会や制度改正ニュース還元による行員啓蒙活動</p>
3. 成果(効果)	<p>①セミナー開催実績 【平成17年度】 「個人情報保護法対策セミナー」「診療報酬改定セミナー」他→(7回/487人参加) 【平成18年度】 「診療報酬改定後の対策セミナー」他→(2回/128人参加) 【平成19年度】 「機能分化と生き残り戦略セミナー」他→(3回/353人参加)</p> <p>②新商品開発 (1)「医療機関債」～平成17年12月商品開発 平成19年9月末現在、合計7件/390百万円受託※「医療機関債」の受託件数は全国地方銀行の中では最高水準 (2)「開業立地診断サービス」～平成18年1月商品開発 平成19年12月末現在、利用件数合計67件</p> <p>③営業店サポート事例(業界情報の営業店への還元) (1)医療機関取引推進マニュアルの制定 (2)医療ニュースの発信(計102件) (3)ブロック別勉強会の開催 (4)各種収支シミュレーションの制定</p>
4. 今後の予定(課題)	<p>①療養病床保有の病院の経営戦略 ②中小病院の事業継承、M&A ③業況不芳先へのアドバイス ④営業店行員のレベルアップ ⑤外部コンサルタント会社とのアライアンス</p>

医療機関向けセミナー実績

開催日	セミナー名	参加数
平成17年6月	「個人情報保護法対策セミナー」計2回	181
平成17年7月	「個人情報保護法対策セミナー」	42
平成17年9月	「病院機能評価受審に向けて」& 「個人情報保護法対策事例」セミナー	48
平成17年10月	「保険診療セミナー」	61
平成17年11月	「レセプト総括実習セミナー」	63
平成18年3月	「診療報酬改定セミナー」	92
平成17年度計	7回	487

開催日	セミナー名	参加数
平成18年9月	「業務改善セミナー」	63
平成18年12月	「診療報酬改定後の対応策セミナー」	65
平成18年度計	2回	128
平成19年6月	「機能分化と生き残り戦略セミナー」	105
平成19年10月	「後期高齢者医療と医療法一部改正対応セミナー」	125
平成19年12月	「病院のとるべき戦略とは？ ～医療制度改革と診療報酬改正の方向性～」	123
平成19年度計	3回	353

セミナー開催の狙い

※営業店の営業ツールとしての活用→潜在的な悩みを発見する

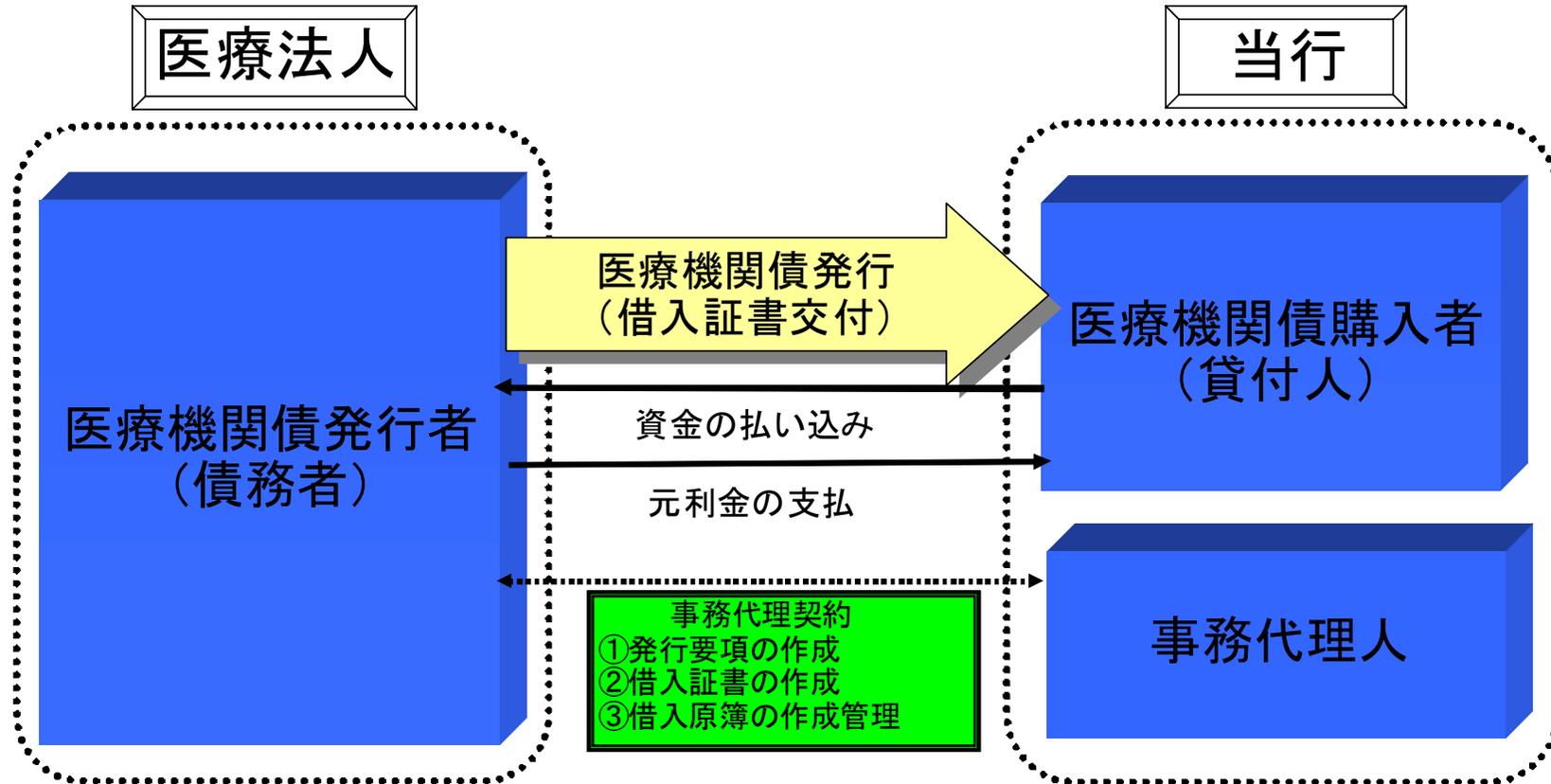
案内状の
持参

実権者との
面談ツール

セミナー後
のフォロー

新規資金
ニーズの
発生

医療機関債の仕組み(銀行総額貸付型)



※平成19年9月末現在、合計7件/390百万円受託