

1. 受診に繋げるための施設での取り組み			2. グループでのまとめ	
グループ	当日アプローチ	後日アプローチ	受診勧奨に対する課題	受診率を上げるためにはどのようにしたらよいでしょうか。
あ	<ul style="list-style-type: none"> 医師が結果説明→当日受診予約 Drから専門医へ回してほしい 血糖値が高い人はあまり聞きたがらない 	<ul style="list-style-type: none"> 医師からのコメント(10か月後にはがき) 緊急時1w→2w 受診勧奨のはがき 精査を受けていない人には手作りの手紙 パニック値→医師からの指摘 外来受診していない人は電話連絡→再々電話→何回までアプローチするか 	<ul style="list-style-type: none"> 受診しない人へのアプローチ 予算 マンパワー フォローアップ 健診者→結果を聞こうとしない 医師からの説明のほうがよく伝わる 院内協力 	<ul style="list-style-type: none"> 事務職との連携:人手が必要、マンパワーを増やす、仕事を分散 院内の電子カルテと健診のカルテが一緒ではないので連動できる電子カルテシステム フォローするときに管理していくために利便性の良いツール(電話では伝えにくい) 勧奨するアプローチ→症状が出ない→病識を持てるような取り組み 受診しない人→仕事が忙しい→職場と連携、産業医、保健師が説明 紹介状を送付→返事が来る→DM外来の予約を取る。他の病院への流れをつくって受診勧奨に繋げる スピード性のあるアプローチ、期間を置いたアプローチ
い	<ul style="list-style-type: none"> 結果説明 紹介状作成 Drからの電話連絡 	<ul style="list-style-type: none"> 4か月後、はがき送付 企業、集団アプローチ 生活習慣病外来 問い合わせ対応 特定保健指導、メタボ指導実施(栄養士・保健師) フィットネスの案内 	<ul style="list-style-type: none"> 受診したかの確認不足 システム構築 DMIについての啓発活動を活性化 専門のDrがないので当日予約受診まで結びつかない 	<ul style="list-style-type: none"> 分担できるだけのマンパワーが不足→管理栄養士、保健師の確保 DM教室の開催、保健・栄養指導の強化
う	<ul style="list-style-type: none"> 前回のデータから受診を勧める 病院併設なので直接外来受診、当日紹介状発行している 口頭での説明、結果表だけでDrからの説明が少なくなった データが悪い人はコメント欄に入れて受診を勧める。悪いまま再受診 保健師より受診勧奨する 	<ul style="list-style-type: none"> 3か月後に紹介状に返信がないときは電話し、再郵送する 受診勧奨の手紙を出す パニック値の場合は保健師が受診の連絡をする。受診したかの確認 結果表で二次受診票を郵送し、受診を勧める 電話で勧めても聞き流されてしまうことや郵送にしても開けているかは不明であるという現実 	<ul style="list-style-type: none"> 毎回同一人物のデータが悪く受診しない 受診の必要性がわからない、症状がないので 営業と通じて受診勧奨を進めていく 会社の担当と事務方の連携 結果でDM専門医にかかってない場合がある。主治医がいてコントロール不良レベルな人に対するアプローチ 	<ul style="list-style-type: none"> 事業所の担当者を通じた企業との連携 未病の状態が会社の経営、医療費の削減になることをアピールする 仕事が忙しくて受診できない人は会社が治療に対して責任を持つ必要がある 本人の病識の低さ 施設の方針として優先的に受診を薦める姿勢も必要 メディアを通じた教育 遺伝的リスクを考えたアプローチ DM専門医のリスト作成して提示 紹介状が出た場合は病院への受診時間を確認してから受診するように勧める 受診しなかった理由を考えて対応する 結果待ち時間などを利用した受診者への対応をしていく。 コントロール不良者について情報を共有してドック受診の機会を逃さないようにする。
え	<ul style="list-style-type: none"> 問診時に履歴確認 保健指導、栄養指導後に受診 紹介状を事前作成、渡すかどうかはDr判断、保健指導必ず実施 病院紹介をしている 全員に問診、当日全員にパンフを渡す 	<ul style="list-style-type: none"> 結果表送付時に受診を促す手紙(6か月に促す手紙を入れている) 受診相談(PMIに3H) D判定は結果報告書と紹介状と一緒に送付 4ヶ月後にフォローの手紙 結果表にコメント 別紙で受診勧奨の用紙を入れる→外来と区別してドック枠 	<ul style="list-style-type: none"> フォローアップが行われていない →特に追跡調査、アプローチがマンパワー不足で出来ない。ただし精査指示者はアンケート 生活習慣病の項目が多く、C判定までフォローできない 2次受診の数が伸びない(フォローできていないことがある) 色々な職種が関わっているので統一されていない 	<ul style="list-style-type: none"> 企業送付だとみんなで見ているので、受診の用紙を1枚入れるだけでも違う 受診者の心理を理解することが必要 病識をつけていく必要がある 健保、会社のいうことは聞くので、健保と協力。労働基準局も含め。 Drのいうことは聞くので面談後はDrの言ったことを大きめに言って受診を勧める 会社や健保にとって健康維持が重要なことを伝える 生活習慣病でも受け入れてもらう(受け入れてくれない病院が多い) 保健指導などにも評価が必要→人材の充実 企業の力を借りることが必要 お金をかければ済む問題ではない
お	<ul style="list-style-type: none"> Drからの結果説明、受診勧奨、予約を取る HbA1c10.0以上は当日受診予約、紹介状発行、Drのみで対応 面接で受診勧奨、保健指導オーダーありの人、フォロー受診、生活指導 健診システムに記録、リピート 1ヶ月以内に電話にて受診の確認 電子カルテ内容に記載 全員に説明。全員に当日診療情報提供書を無料で発行。返信にて受診確認。 3M6M再検→紹介状発行 結果説明希望していない方へ電話後、紹介状郵送 	<ul style="list-style-type: none"> 返信用封筒にて受診確認 結果郵送時、受診案内も同封 外来受診+再検者外来+管理栄養士外来で計画見直し→外来でも情報共有する 未受診者4M後確認、追跡システム利用 1年度事前問診で受診状況確認。未受診の理由など把握。 4M後、受診の有無について返信用封筒で確認 2M後、未受診者、一度電話で確認し催促の手紙を送付 	<ul style="list-style-type: none"> 追跡をしていないので未受診がフォローできていない現状 3M後、要受診者には受診勧奨のみで終わっているので追跡できていない 追跡調査、2割返信→当日紹介状を渡すと30%↑ 1年後のフォローでは計画の実施状況が修正できない 結果説明聞かない人が多い→積極駅に説明を聞くようにこのように促すか 専門医リストを作成 追跡率を出していないので今後調査したい 	<ul style="list-style-type: none"> 追跡調査を確実に実施 システム化でリストアップし作業時間も効率化 外来受診が健診システムで確認できる(併設クリニック受診、返信による答えで入力) 当日保健指導実施者には当日追跡結果返信用封筒を手渡すことで把握率がUP 電話にて受診勧奨→後日紹介状も送付+スタッフからのコメント 当日アプローチ、予約をとることで受診率UP システム化、電子カルテと健診システムがれんげいされていない 管理栄養士と健診スタッフのアプローチが異なると顧客が迷うのであえて受診勧奨にとどめている 未受診5年後、10年度の結果状態を本人に理解できるように説明していく 当日紹介状+血液検査結果を手渡し 結果説明を受けない人でパニック値の人は必ず面談してから帰す 全人結果説明で受診率UP 外来予約を健診受診者優先にとるようにする 受診勧奨者に病識を持ってもらえるようなパンフレットを送付する システムに要望を入れカスタマイズで効率UPさせる
か	<ul style="list-style-type: none"> 希望者にDr面談、全員にNS面談。結果報告書も当日渡す パニック値は報告がくる。HPで予約をとり、受診できるようにする Dr診察の際に結果説明 結果説明は希望者のみ 早いと9:30~結果説明ができる 待ち時間を利用して保健指導を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 結果表に予約を取ってくださいのコメント。予約がなければ1M後に連絡 産業医先のNSと連携。受診勧奨をお願いする→連携しなければ紹介状を送る 再検したほうがいい方へは結果と別に受診勧奨の文書、返信用封筒も 返信がなければ3M後に手紙。それでもだめなら電話連絡 	<ul style="list-style-type: none"> 電話の場合のかかわり方 PHN、NSが関わっていない 未受診の方が次の健診まで放置となる ゆっくり話せる場所などのハード面の充実 スタッフのスキル Dr説明のフォローができるように 	<ul style="list-style-type: none"> 状態が悪い方は当日Drの結果説明 当日受診先を決めてしまう(宛先を記入した紹介状を発行、場合によっては予約まで取る) 病院併設の場合には予約を当日取る 結果発送後、受診確認の手紙を発送。だめなら電話する 産業医先のNSと連携し、未受診の場合は受診勧奨をお願いする 受診の必要性をどのように伝えるか

1. 受診に繋げるための施設での取り組み			2. グループでのまとめ	
グループ	当日アプローチ	後日アプローチ	受診勧奨に対する課題	受診率を上げるためにはどのようにしたらよいでしょうか。
き	<ul style="list-style-type: none"> Drの結果説明は全員へ。受診必要な方へは看護職が介入 クリニック併設なので保健指導しながら予約も可能。ドックから来たことがわかるのでメリットあり Drの結果説明のあと、NS介入 C1以上で保健指導を全員へ→保健指導をして受診勧奨 C6以上でNSが介入し保健指導 地域の病院へ案内 医療連携室から紹介状を持っていく 	<ul style="list-style-type: none"> C6以上は往復はがき C6以上は半年後に事務から受診伺いの手紙 前年度のデータ、全員問診時に保健師がチェックする 2ヶ月返信のない人には電話して介入 3ヶ月後に手紙、紹介状の返信がなければ電話 	<ul style="list-style-type: none"> 後日の受診勧奨の結果→電話だとつながらず 文言を統一して折り返ししてもらう はがきの送付作業をNSがやる→事務作業にマンパワーをとられる 誰が受診後の追跡をするのか コスト面(はがきなど) 保健指導とセットになっていないと地域のびょういんでは何でもないと言われてしまい、次回同じような値で受診勧奨したときにクレームがくる 	<ul style="list-style-type: none"> 他部門との連携→事務とクリニックのDr 健診当日にNSが予約をとる 保健指導で受診の意義の説明を(紙のみではだめ) 後日のアプローチの効果的な方法の検討→電話の仕方、返信しやすいはがきのスタイル 次年度の受診時のアプローチ→朝の間診時にチェックできるシステム
け	<ul style="list-style-type: none"> 医師による説明と紹介 かかりつけ医あれば主治医へor近くのクリニック(宛先を明確に) 結果説明にNSが同席し詳細、疑問点のフォローをする 当日予約をとる 保健指導時に相談(行きやすい病院を探す) 結果説明をきかなかった人にはDrより受診勧奨、帰宅時は電話 紹介状の発行は本人希望によって作成、検討する+栄養士による栄養相談、緊急はNSが電話する 結果が出るものは受診勧奨+保健師、看護師、栄養士よりフォロー相談 	<ul style="list-style-type: none"> 紹介状返信のみ フォローシステムの立ち上げ 3回/年 手紙 3か月後未返信の場合→手紙を送って状況確認 本人からの返信内→3か月後確認→2W後電話する 追跡用紙、返信、外来受診歴、次年度の確認をする。 	<ul style="list-style-type: none"> フォローのシステムづくり 宛先のない人受診少ない 受診率低い人、毎年対象になっていかない人への対応 エクセル手入力システム構築 システムを作ったが活用させることが課題 	<ul style="list-style-type: none"> フォローのためのシステムづくり 宛先を明確にする(受診しやすい)、予約を取る(当日) 人材確保 拒否する人へのアプローチ Drから強く勧めてもらう。方法をいくつか提示しておく 本人の状況に合わせてアプローチ継続していく 一度のフォロー電話ですべて決める。当日のアプローチの強化 自覚症状がないため受診につながりにくい→本人へ説明の必要、伝え方の工夫 正しい情報を本人に伝える(疾患と症状の関連等) 看護職と一緒に受診について考える、本人の希望を聞く、敷居を取り払う 自覚症状のある人は治療効果を実感してもらうことで継続につなげる
こ	<ul style="list-style-type: none"> 結果説明を診察でDrから受診勧奨、帰宅していれば電話連絡 帰宅した人には後日来院してもらい紹介状手渡し、勧奨 DMセンターがあり当日もしくは近日中に受診してもらっている 結果説明時にDrから受診指示があればNSから受診勧奨 診察時に受診勧奨 ドック時の問診からDrからも生活改善のアドバイスをしている 結果説明時にDM専門医であればしつこく説明して受診を促す 保健師の健康相談のある日は保健師からも受診勧奨している できるだけかかりつけ医がいいので自宅近隣を紹介する 	<ul style="list-style-type: none"> 当日出来なかったときはDrが判定後、保健師に指示が来て連絡、後日来院 健診の3W後に郵送、1ヶ月後に電話連絡して受診。電話がダメな人は返信用紙を返送してもらう 契約健保の事業者へ出向いて保健指導とともに健康相談をするのでその際に受診勧奨する 電話にて 3か月後にはがきにて受診の確認 DM専門医のDrよりの受診勧奨のコメント 	<ul style="list-style-type: none"> かかりつけ医と健診の温度差 地域の開業医との連携 がんは受診するが生活習慣病は自覚がないので受診につながらない、行動変容を起こすにはどのようなアプローチをすればいいか 産業医に繋げる方法は? 全員に保健指導、栄養指導できていない 主治医がいるときは健康相談できない 	<ul style="list-style-type: none"> 受診に繋げる道筋をつくるのが大事 パニック値の人にはDMセンターの管理栄養士が指導する 紹介状をつくり、DMセンターやかかりつけ医へ Drからの言葉 根気よく説明する 未病のネットワークがない 健診と医療機関との連携がとれていない マンパワー不足 個々のレベルアップのための研修の機会がない 上層部への働きかけ
さ	<ul style="list-style-type: none"> 病院併設なので院内予約をとる かかりつけ医にはコピーを渡して必ず行くように伝えている 内科診察で紹介状、Dr指示によりPHN、管理栄養士から指導、開業医への受診を勧める データの説明はすべて保健師が行う→前年度特保の方、受診に繋げる方を問診の時点で把握 希望者に結果説明をDr、生活指導(保健師、管理栄養士)で実施。紹介状はなし 	<ul style="list-style-type: none"> 返事のない人はリストアップしてドックのDrから直接紹介状を出してもらう (開業医は採血少ないのでかかりつけ医が気づかない人が多い) 3W後本人へ郵送→2次健診の勧めと返書を同封する。4W後に再通知(DM資料を郵送) 返書をPCへ入力する作業と未受診者をもう一度時間があれば行う 値が高値→個人or市町村PHNへ。発送するときに電話する 2W後、来所してもらう通知を同封する。2次健診の勧めを通知する 通知みて予約の電話が来たら予約へ繋げる 精検者、再検者に対しても通知を郵送する 	<ul style="list-style-type: none"> マンパワー不足で相談に入ることができない Drが診察で何を話しているのかわからない 受診率DMの人は41%→対象者が多いと業務負担多い 自覚症状ないと受診勧奨難しい Drからの説明ができる環境 当日が一番意識が高いので当地ウニ伝えたい 精検の返書の把握が難しい Drが高値でも値がいいとなると受診勧奨が難しい 希望者に生活指導しているが希望者が増えるとマンパワー不足となる、当日聞いていかない方へは一方的な通知しかできない。 PHN、管栄で指導力を高めたい(事例検討・ロープレ) 	<ul style="list-style-type: none"> 結果説明のDrが足りないので人員増加、スタッフの働き方を考える 管理栄養士がいるが栄養指導を聞く人が少ないのでお弁当を見て栄養士からアプローチがあるといい 運動指導を詳しくできるとよい 事務にお願いできる場所はお願いしたい 事例検討、ロールプレイを実施し、PHNの指導力を上げる 資料の作成はPHNに任せられるところもある 過去3年分の結果(精検結果まで)から受診勧奨できるように事前に情報収集しておいてスタッフ内の記録で共有して伝えられるようにする 当日早めに結果が出て伝えられるように(診察に間に合うように) 採血～放射線等の読影まで結果を診察前にDrが読んでから診察するところもあるので同じような環境づくりができるとよい 当日いえることは必ず伝える 未受診者が抽出できるシステム 本人への受診勧奨の電話を実施し、受診へ繋げる 結果説明の際に予約を取る。すぐ予約が取れる環境づくり 追跡の通知のパンフレットを作成 ドックの二次健診の外来予約枠がある(科ごとで違いあり)
し	<ul style="list-style-type: none"> Dr結果説明後NSより受診を勧めている。主治医のいる場合は簡易な報告書を渡して受診するように説明 前回未受診の方は特にかかるといって問診時に勧奨する 当院で受診を希望する場合は案内をする(NSが付き添いで手続き) Drより受診勧奨。結果を聞かない人には電話をして受診を勧める DM外来のNSと連携し、受診手続きをとる 	<ul style="list-style-type: none"> 結果に紹介状を添える。返信がある場合はメッセージャーで届く 2～3ヶ月経ったところではがきで受診勧奨する DM関連はリーフレットでリスクをアプローチする ドックの人には紹介状をつける。未受診者は3か月後にはがき 3か月、6か月で受診勧奨する。その後は次回の健診で勧める ブラックリストを作成する。日々カルテで受診したかを確認している 	<ul style="list-style-type: none"> 予約枠がいっぱいのため当日受診が難しい マンパワー問題で電話での受診勧奨は検討中 電話でも手紙でも受診率が上がらない フォローアップをどこまでいつまでするのか 何年も未受診の方に対する対応 	<ul style="list-style-type: none"> 日々の健診を回すので手一杯、時間外になってしまう。フォローアップ専従者がいるとよい DMのDrが説明する日があり、説得力がある。Drからの説明が大切 当日受診、予約ができるように流れがあるのが望ましい 受診勧奨時に当日DMのリーフレットを和明日ことでリスクを理解してもらって受診に繋げる 健診の場で問診時にDMの病態や未受診でいることのリスクを説明する 人、教育資料、電話代、はがき代などの経費の問題

1. 受診に繋げるための施設での取り組み			2. グループでのまとめ	
グループ	当日アプローチ	後日アプローチ	受診率を上げるためにはどのようにしたらよいでしょうか。	
す	<ul style="list-style-type: none"> 治療歴、中断歴の確認、DMの知識、認識の確認 DMIに熱心なDrに説明してもらう 治療の必要性と生活習慣の見直し 糖尿病教室の参加の勧め 近隣のHPに電話をかけ、見てもらう(主治医なしの場合) 併設のクリニックへ紹介状を書き当日受診 医師からも看護職からも受診勧奨し、当日予約 前回の要精査の受診確認、未受診なら強めに勧奨 当日に紙データを渡す 企業によっては企業側からの要請により値が悪い場合は担当者に連絡をしている 	<ul style="list-style-type: none"> 特定保健指導で関わるときに電話などで受診の確認や不安の聞き取り 返信がない人に手紙を出すもしくは往復はがき 4か月後追跡(がんは2ヶ月) 結果表にパンフレット 	<ul style="list-style-type: none"> ドックでは時間がなく直接かかわるのが難しい、信頼感築けない 診察と結果説明が別だと説明聞かずに帰る人も 当日のインパクト 追跡は1度のみで次は次回受診 併設病院の予約が取りにくい、健診の基準値と病院の基準値 	<ul style="list-style-type: none"> DMを熱心に診てくれる個人病院のリスト 指導時に個人院を決め、紹介状を出す 専門職が事務作業まですると技術的にも時間的にも難しいので担当を分ける→システム構築、整備 糖尿病教室への参加 待ち時間にDMのDVDで受診勧奨 クイズの紙をもっているボードに挟み、待ち時間に説いて興味を持ってもらう 臨床心理も学び、短時間で心をつかむ 指導者のモチベーションを上げる
せ	<ul style="list-style-type: none"> 医師が説明時に受診勧奨、当院希望の場合は予約 パニック値の方は引き留めて医師から説明。紹介状作成し、当日受診を促す 主治医がいても別の医療機関を紹介 医師からの説明後、保健指導。当日受診は当院予約。他院希望は紹介状作成 結果説明時に紹介状作成、近隣を紹介 医師からの説明後、保健師やNSから指導説明。ガイダンスにより院内受診。他院希望は紹介。保健指導を行い病態、病状の理解を深める 当日受診の確認の旨を説明している 判定まで話して結果表を渡す 	<ul style="list-style-type: none"> 精密検査の依頼書送付 依頼書の確認をする 当日渡した後、電話確認 電話追跡、担当が実施(振り分けは事務) 3か月後に手紙送付(返信封筒入り)→未受診者へ再勧奨の手紙送付 2~3週間後にお結果にコメント→1年後再度受診勧奨 	<ul style="list-style-type: none"> アフターフォロー手紙の返信がない方はフォローしていない、いつまで行うのか? 受診の気持ちのない人への追跡 次回健診までの間に勧奨できるか マンパワーが少なく対応ができていない 追跡が難しい 会社担当に話して会社からフォローしてもらう方法をとる 	<ul style="list-style-type: none"> 保健師、看護師の充足 事務と看護職との役割分担 保健指導のロールプレイヤー誰でも同じ指導ができるようにする 医師からの説明が受診を左右する→しっかり説明してもらえる医師へ回す 当日の結果説明後の受診への動機づけ→当日の受診勧奨、紹介状の渡し、病院紹介 チーム制:精検フォローチーム体制等 当日問診時に前回未受診者への確認と説明 受診勧奨、追跡をどこまでするか→ルールが大切、いつまで行えばよいか
そ	<ul style="list-style-type: none"> 医師から受診者全員へ結果説明 当日受診予約 パニック値発生時or確認後本人へ連絡することあり 医師から紹介状はっこうされ当院の外来かかかりつけ医へ パニック値→医師から受診勧奨、希望者 	<ul style="list-style-type: none"> 結果とともに回答書を同封、要政権は2M後はがきで 2W後に紹介状発行、当院と周辺の病院情報提供 要治療、精査の用紙を添付。他院受診の場合は報告書を返信もらう 結果と一緒に紹介状を同封 当日保健指導が受けられない方→手紙を同封 	<ul style="list-style-type: none"> 電話での関与(マンパワー不足) 結果送付前に保健師、看護師がデータチェックが困難(マンパワー不足) ドック業務に追われ、データに関与、受診勧奨まで携われない 費用の問題 回答書の入力作業も大変 受診勧奨ツールの作成 電子カルテと健診システムの連携 	<ul style="list-style-type: none"> 人材確保 時間の確保 費用の確保
た	<ul style="list-style-type: none"> 結果が出たらDrから説明、受診勧奨。パニック値の人は紹介状をその日に出し当日受診。また結果報告も早めに出す 保健指導でCの人は行う。受診の人も同意を得た人は指導し、DMについて説明し、受診できるHPを聞く 紹介状を出して受診 大学HPは結果だけコピーして他のHPを受診。Drから保健指導を勧める(受診か生活習慣の改善かをDrに聞く) 当日の保健指導は契約をしているところのみ かかりつけDrを確認 	<ul style="list-style-type: none"> 4か月後に電話→精検の人には4か月後に電話することを通知 有所見は7か月後に受診したか通知を送る(往復はがき) 	<ul style="list-style-type: none"> 全員に受診勧奨を行うことが難しい マンパワー不足 的確なアプローチができていない 翌年のチェックになるときに会社へのアプローチが難しい 	<ul style="list-style-type: none"> Drからのアプローチが必要、特に当日 当日に受診できれば受診率が上がるのでは マンパワー不足の解消 人材のレベルアップも必要(新人教育、待遇等) 受診しない理由を聞く DM教室のご案内 指導者の研修参加 DMを診てくれるクリニックのリスト作成 受診勧奨の紙を入れる 健保との協力 結果説明をDrからしてもらい紹介状を出す。さらに看護職から大きさに言う 短時間で受診者の心をつかむ指導 スタッフ全員が同じ勧奨をすることが大切
ち	<ul style="list-style-type: none"> 時間があれば受診してもらう パニック値のみ→当日医師から勧奨 当日結果説明あり→説明のみ、紹介状なし 紹介状を渡す、受診枠確保、栄養指導 医師からの指示に応じて早めに結果郵送 病院の宛名を記入して紹介状 	<ul style="list-style-type: none"> 返信の処理のみ、個人への照らし合わせはしない 保健指導の方は手紙でフォロー 人間ドックは契約企業の保健師がするので介入なし 希望者のみ医師の結果説明 全員に紹介状 2ヶ月、5か月後に調査票を本人が記入して返信する 返信ない方には状況確認する。経過観察も6ヶ月後フォローの手紙を出す 	<ul style="list-style-type: none"> 病識のない人にどうアプローチするか 離島の人は受診するだけで費用がかかる 宛名記入している人が受診率が高い オプションつけても未受診のまま 	<ul style="list-style-type: none"> 専門医のいる病院のパンフレット 自由にとれるパンフレット 予約先をきめる、通院のしやすさ 後日手紙での呼びかけ 当日紹介状を渡す 正常なうちから健康教育を行う 医師からの指導 統計をとり、現状を把握する→担当者自身の意識改革 受診をしていない理由を把握→結果にも反映し、アプローチのタイミングを変えてみる
つ	<ul style="list-style-type: none"> 医師診察、受診勧奨 宿泊ドックは当日保健指導 当日予約→受診を促す 紹介状を渡し、予約を取る D1,D2は紹介状発行 前回D1,D2紹介状→前日スタッフ間で情報共有 保健指導での説明 HP一覧を作成し渡す 	<ul style="list-style-type: none"> 紹介状に返信用封筒を付ける 関連HPを受診していないか調べる 6か月後電話でフォロー 一般健診、精査のお知らせ同封 3か月後再受診の手紙を出す 2ヶ月、6ヶ月 保健指導が入った方には電話する 	<ul style="list-style-type: none"> 日が経つと忘れる 紹介状返信は50% 受診勧奨の時期をいつにするか 一般健診のフォローアップについて 後日渡す用紙の内容の充実 	<ul style="list-style-type: none"> マンパワー不足の解消 管理栄養士、保健師の充実 DM教室 待ち時間にDVD 紹介状を渡す 受診してください! という用紙を入れる 個人のクリニックのリスト作成、渡す 入力システムの導入 外来とのコミュニケーション 受診しない心理を知る 病識をつけること 協会けんぽとの協力、営業

1. 受診に繋げるための施設での取り組み		2. グループでのまとめ		
グループ	当日アプローチ	後日アプローチ	受診勧奨に対する課題	受診率を上げるためにはどのようにしたらよいでしょうか。
て	<ul style="list-style-type: none"> Drからの結果説明時に紹介状を手渡し 結果に紹介状を添付 本人の意思を確認して当日受診、予約 受診が無理ならDM認定、NSへの連絡 土日受診できる病院を紹介 DM教室紹介 保健師が指導する 情報提供、他院紹介 テキスト紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 紹介状チェック、受診状況確認 返信なければ3、6か月後に状況確認+次回のドック時に確認 外来に連絡をとる 	<ul style="list-style-type: none"> 3か月後、6か月後の追跡調査しても返ってこない アンケートになんで受診しないのかを聞き分析 行くつもりのない人もいる フォローアップの体制づくり 要精査の確認はできているが、要再検のフォローが難しい 短時間でも治療につなげられる話ができる体制づくり 早期受診につながるような体制づくり 	<ul style="list-style-type: none"> クランク作成→NSチェック→送付 かえってきたら保健師がチェック 3ヶ月、6ヶ月のチェック スタッフの統一した説明 教育体制 上層部への掛け合い コスト面の交渉 外来の数も上げるというアピール 病院の収益を上げるようにすることも必要 外来との連携システム構築 トラブル防止にもつながる かかりつけ医の情報を診療医に伝える 閑散期の割引 なぜ受診できないかのアンケートをとってその分析
と	<ul style="list-style-type: none"> かかりつけ医がいる→結果をもって受診 かかりつけ医なし→情報提供書を渡して受診 自分の生活をふりかえっていただく→改善できるよう行動変容できるようにする 合併症について説明する 当日パンフレット渡して説明する Dr紹介状出してもらい施設内クリニックへ案内 当日の受診結果表で保健指導を行っており勧奨値を超えている方へはデータをもとに合併症について説明し、放置しないよう早めに病院を受診するように促す 	<ul style="list-style-type: none"> 返書あり確認→返書ない方へは電話 受診2週間後に発送し、データ悪い方は当日紹介状発行し追跡 他の対象者には紹介状発行し追跡なし 3ヶ月後に受診官業の手紙を出す 3ヶ月後に返書なしの方は手紙(返書つき)を出す 	<ul style="list-style-type: none"> 受診しても精査受けない リピーターに関してデータは悪いが受診歴の確認ができたならシステムに表示しており未受診者に対して把握し当日指導に活かせる 電話追跡が必要か 	<ul style="list-style-type: none"> 人材を増やして看護師が業務に集中できるようにする→NSが関わる業務が多様でフォローに集中する時間が確保できない 企業の保健師の活用 Drの基準値の徹底 健診部門と診療部門の認識の確認