

ReasonWhy

地域で生き残るために 実態に即した戦略が不可欠

自院にはどのような課題があり、これからどういう方向を目指すべきか。生き残るためには、客観的なデータに基づく経営戦略が不可欠だ。そして今、地域医療の現状と未来をも可視化する、革新的なサービスの提供が始まった。

周辺の競合病院と 自院との比較が容易に

「ReasonWhy(リーズンホワイ)」は、厚生労働省が公開する全国約1600のDPC対象・準備病院の患者数や平均在院日数といったデータを分析できる、インターネットで提供されるツールだ。

従来のDPC分析ソフトは、院内でのコスト削減や入院プロセス標準化の補助など、日々のオペレーションに関わる戦術づくりに役立てられることが多い。それに対し、「リーズンホワイ」はより長期的な、病院の大きな方向性を見極める経営戦略の立案に適している。

「リーズンホワイ」の最大の特長は、

周辺の医療圏を柔軟に組み合わせ、疾病別に分析できることだ。全国の病院と比較していたのでは見えてこない、その地域特有の問題や、その地域における自院の強み・弱みが明白になる。

例えば、自院の医療圏内の患者数は将来増えるのか。経営が上向いている病院はどこか。その病院は何に力を置いているのか。特定の疾病で患者の流出入が起きていないか。こういった問いに対する回答が、視覚的なグラフやチャートで表され、一目瞭然とわかる。直感的に、容易に操作できるのも「リーズンホワイ」の優れた点だ。

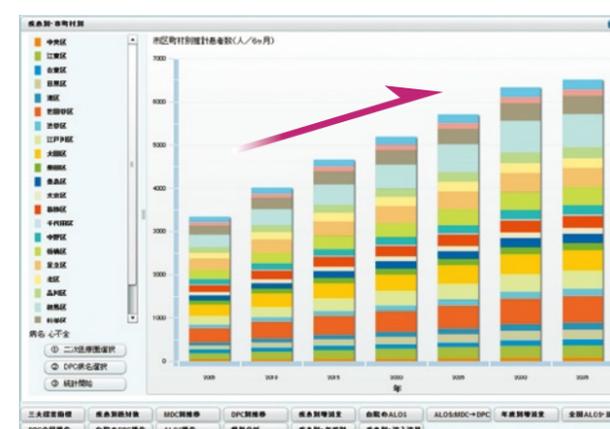
医療圏内の将来の患者数も 疾病ごとに予測可能

「リーズンホワイ」では、競合病院の医療サービスの内容や経営指標の推移もグラフで確認できる。さらに特筆すべ

きは、市区町村別の年齢構成別人口予測データから、地域の将来の疾病別患者数を予測し、グラフで提供されること。どの診療科に患者が増え、あるいは減っていくかが明白になる。

「リーズンホワイ」を導入すれば、地域における自院の現状と、地域の将来の医療ニーズを把握できる。ゆえに、今後目指すべき方向性を決定付けられる。

しかも「リーズンホワイ」は、厚労省が新しいデータを発表すれば、即座にそれを反映させる。ユーザーからの要望にも迅速に対応し、「こういった分析結果も見てみたい」といった声に対し、新たなグラフやチャートをユーザーに公開することで応えている。病院の現状を可視化し、将来あるべき姿を提示する「リーズンホワイ」は、これまでにない、そして今最も病院に求められる、経営戦略の立案ツールといえよう。

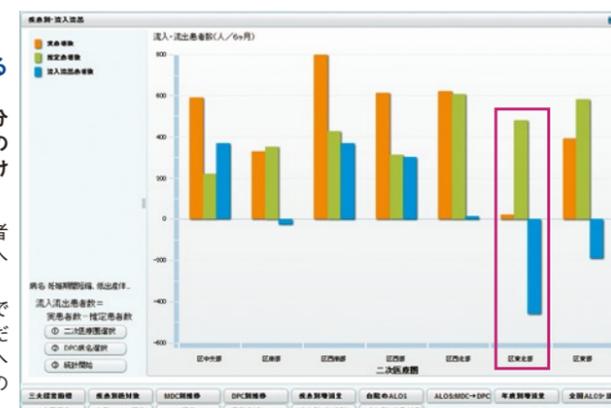


東京23区内の心不全患者数予測
東京23区内で、医療費が多くかかる心不全を患う患者数がどのように推移するかを、区ごとに予測し、積み上げたグラフ。

●東京23区内では、心不全の入院患者数が2010年に約4000人であるのに対し、2035年には約6500人(1.6倍)まで急増することが予想される。

東京23区の産科における 緊急手術を要した患者数 東京23区を7つのエリアに分け、緊急手術を要する産科の患者数が半年間でどれだけかを比較したグラフ。

●左から、実患者数、推定患者数、その差である別のエリアへの流出患者数。
●東北部(荒川・足立・葛飾)での推定患者数は約500人だが、そのほとんどが、他エリアへ流出しており、受け入れ体制の不足が明らかだ。



Report 1

ひたちなか総合病院



ひたちなか総合病院
院長
永井 庸次氏



ひたちなか総合病院は、日立製作所が1945年から運営するひたちなか市における唯一の総合病院。旧名・水戸総合病院時代の2006年5月にDPC対象病院となった。隣接する水戸医療圏、同じ日立系の系列病院との連携も重視している。病床数は290。

実態に即した経営戦略立案ツール 埋もれていた課題も可視化された

ひたちなか・常陸太田医療圏は、人口あたりの医師数が全国で2番目に少なく、また、勤務医に対する開業医の比率が、全国平均よりも圧倒的に高いという特徴があります。経営戦略を考える上で全国平均データを参照しても、実感と乖離がありました。

ところが、「リーズンホワイ」の示すデータは、私たちの実感を裏付けるものでした。例えば、患者が病床数の多い隣の水戸医療圏へ流出しているのでは、という懸念は事実でした。さらに、隣の病院の経営戦略も読み取り、当院で強化すべき課題が明確になりました。まさに現実に即した、優れた経営戦略立案ツールだと感じています。

Point

1. 地域ごとの実態や特性を“見える化”し経営戦略立案に役立てられる
2. 月次や四半期データでは見つけられない課題が浮かび上がった

埋もれていた課題も可視化されました。当院は循環器に強いという自負がりましたが、09年のデータを見ると患者数が減っていたのです。そこで院内データを調べてみると、心臓カテーテル検査の数は横ばいの一方で、緊急の手術数が減っている。これは、近隣に循環器の専門病院ができた影響でした。

今後は他院や行政と、「リーズンホワイ」のデータに基づいた医療計画を共有できれば、それが地域への貢献につながると思います。

Report 2

長野県立須坂病院



地方独立行政法人
長野県立病院機構
長野県立須坂病院
経営企画室
北澤 淳一氏



長野県北部、長野市に隣接する須坂市に1948年に長野県立須坂病院として開設され、2010年4月に地方独立行政法人長野県立病院機構下に入った。2009年にDPC対象病院となった。長野医療圏の基幹病院で、病床数は、一般病床が310、結核病床が24、感染症病床が4。

地域医療を供給する インフラであり続けるために

当院は2010年4月に、県の直属の組織から、独立行政法人に変わりました。今まで以上に効率化を求められております。ただ、闇雲に効率化を進めるわけにはいきません。公的な色が強い、インフラたる病院ですから、民間の病院ではカバーしにくい分野の医療も提供します。それらを両立させ継続し続ける病院となる必要があります。

当初はまったく新しいコンセプトの「リーズンホワイ」に対して懐疑的なところもありましたが、試してみると「これは使える」と思いました。例えば、近隣の病院の全ての診療科について、医療圏の見込み患者数と実患者数を対比させ、各病院の特徴や強み・弱みを簡単に

Point

1. 地域の医療ニーズを満たしながら黒字経営の戦略立案が可能
2. 地域の疾病別患者数予測をもとに将来の方向性を見出せる

分析することができました。

さらに、急性期医療を必要とする患者数は、高齢化に伴い今後も増え続けると思っていましたが、ここ須坂では今から5年でピークを終え、入院患者数はその後減少することがはっきりとしました。地域、そして時間軸で整理されるデータに基づき、早急に、経営陣へ、選択と集中を明確にした経営計画を提案するつもりです。そうすることが、地域のニーズに合った医療を提供し続けることにつながるからです。

お問い合わせ先 | ペイシエント・ジャーニー <http://reasonwhy.jp>

詳しくはこちら

日経ビジネス
ONLINE BUSINESS SPECIAL

<http://business.nikkeibp.co.jp/as/reasonwhy/>