

第2回

ここまでわかる!! 地域の医療ニーズ

「DPC公開データを経営戦略に活かす」と銘打った当連載は、株式会社リーズンホワイの塩飽哲生氏に登場頂き、「地域の医療ニーズ」～「競合病院の経営戦略」～「5年後の経営戦略を立てる」をテーマに今号より進めて参ります。

まずは、「リーズンホワイ」を利用して地域の医療ニーズを知る方法についてお示し頂きました。

まさに今、客観的なデータに基づく経営戦略が不可欠です。

自院に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。まさにいま、客観的なデータに基づく経営戦略が不可欠です。人口の高齢化に伴い医療ニーズが増えるにも関わらず、国にはそれを支えるだけの財源が十分でないため、医療費は削減される方向にあるからです。外来は患者で溢れ、病棟はいつも満床となっていたとしても、それに見合う報酬が得られず、経営が成り立たないという状況が目の前に迫っているかもしれないのです。

日本の高齢化が、国の財政にとっていかに深刻なのか。医療費は毎年1兆円規模で増えていますが、その傾

向が、本年2012年を境に一段と加速することは確実です。日本の人口ピラミッドを見てみると、第1次ベビーブームの1947年から1949年（昭和22年から24年）生まれの人達が、本年2012年から、1人当たり医療費を多く必要とする65歳以上の高齢者層となるからです（図1、2）。

一方で日本の公的債務は国内総生産（GDP）に比べて、200%を超えており、日本の財政が一段と未知の領域へ入るとOECDが指摘するほど、深刻な状況になっています。

図1：年齢階級別1人当たり医療費、自己負担・保険料の比較
（平成21年度実績に基づく推計値）

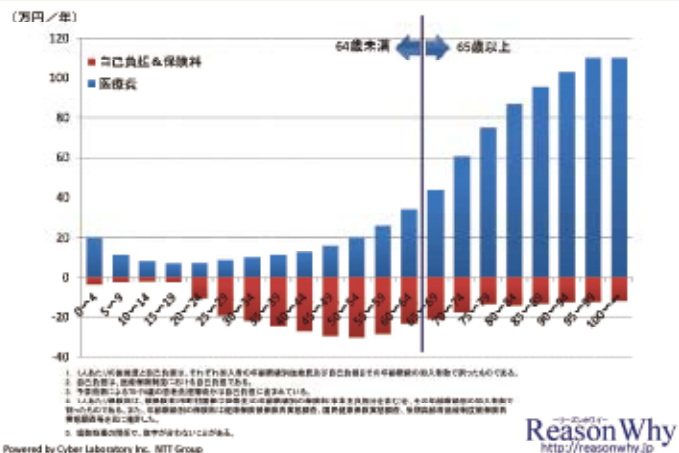
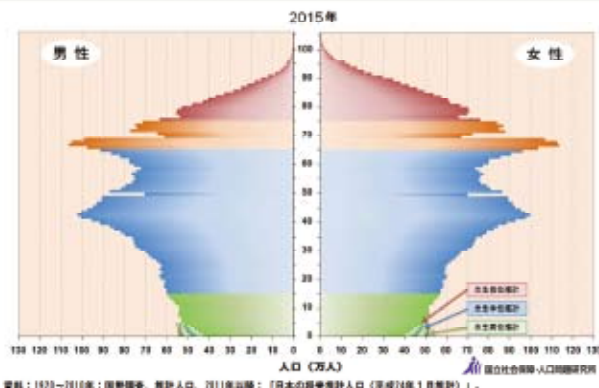


図2：人口ピラミッドデータ（2015年）



地域の医療ニーズに応えること、それが最大の解である。

この深刻な状況を病院や診療所、そして薬局はいかに乗り越えるのか。その解は3つの課題を実現すること他なりません。

一つ目の課題は、住民から必要不可欠だとされるほどの役割を築き上げることです。その役割を客観的に把握するためには、診療圏内の人口から患者数を推定し、その数と自院の患者数とを比較することでわかります。図3は一つの例として、ある医療圏の医療ニーズに対するA病院の役割を表したものです。棒グラフが当院の2010年の患者数を表しており、青い折れ線グラフがある医療圏の人口から推定した患者数です。このことから、呼吸器系疾患や消化器系疾患、外傷・熱傷などの分野で当院が大きな役割を示していることがわかります。2012年度の診療報酬改定では、地域で発生する患者に対する各病院の患者のシェアが定量的に評価され、機能評価係数Ⅱにある地域医療指数へ反映されています。

また「リーズンホワイ」のユーザーは、医療者や行政の方だけではなく、2012年に入ってから、健康保険

組合や生命保険のサポートセンターの方にまでひろがっています。そもそもその疾患を得意としているのか、入院期間の水準が全国平均と比較して極端に長くないか、年を追って見た場合に実患者数が減ったことで安直に平均在院日数を伸ばしていないかなどを、保険者、患者の目線からチェックしているのです。

二つ目の課題は国が目指すべき方針に沿っているかということです。平成24年度診療報酬改定説明会の冒頭、「今回の改定はメッセージ性が強いものであり、今後は医療現場にもそれなりの努力を求める」と、厚生労働省保健局医療課長鈴木氏は説明しました。そのメッセージは、「負担の大きな医療従事者の負担軽減」「医療と介護等との機能分化や円滑な連携、在宅医療の充実」、そして「がん治療、認知症治療などの医療技術の進歩の促進と導入」です。特に、肺炎などの患者を在宅医療へ促す流れは、今回の改定以降も一層大きくなることは予想されます。

図3: ある医療圏の医療ニーズに対するA病院の役割

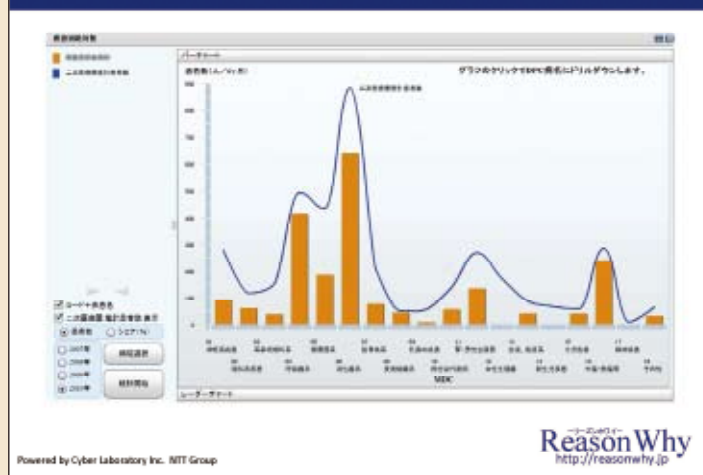


図4は、ある病院のそれぞれの疾患について、病床数を多く占める順について表しています。弊社のこれまでの調査から、200床から300床クラスの病院の典型的な例であり「肺炎・急性気管支炎」の疾患が病床数の多くを占め、大きな収入源になっている病院です。鈴木氏の説明から考えると、他の疾患の患者数を伸ばすなど、新たな地域の役割を築きあげるなどの生まれ変わりが求められることになると考えられます。

図4: 病床を占める疾患とその全国順位



最後に解決すべき課題は、診療行為を含めた経営・マネジメントの効率化です。こちらは、DPCデータの専門解析ソフトや病院経営分析システムを活用して、入院から退院までの診療行為を見直し、平均在院日数やジェネリック比率の水準を全国平均に近づける改善が課題となります。

将来の患者数を予測し、先手を打つ経営戦略を実現する。

「リーズンホワイ」を活用すると、地域の将来の疾病別患者数を予測し(図5)、グラフで可視化できます。つまり、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、ゆえに、今後目指すべき方向性を決定付けられます。

図6はその一例です。15km圏内の競合病院との得意分野を比較した上で、各疾患別の患者数が伸びるのか・減るのかを表したものになります。当院の強みであり、今後15年の間に患者数が伸びると推定される疾患は、腎・男性生殖器系疾患です。この疾患のシェア率を維持し、同時に患者数も推定値と同じ傾向に伸ばして

いくことは大きな課題であることがわかります。

一方で当院が強みとする女性生殖器系疾患は、今後患者数が減少することが推定され、現在と同じ規模の患者数を確保するためには、これまで以上に他の病院に勝る優位性を獲得するのか、それとも近隣の医療圏まで手を広げる必要があることがわかります。また消化器系疾患や循環器系疾患は、増加することが推定されるため、この分野へ積極的に取り組むことが地域の中での役割を大きくする上で効果的であることもわかります。

図5: ● × 医療圏における2010年と2025年の患者数比較;

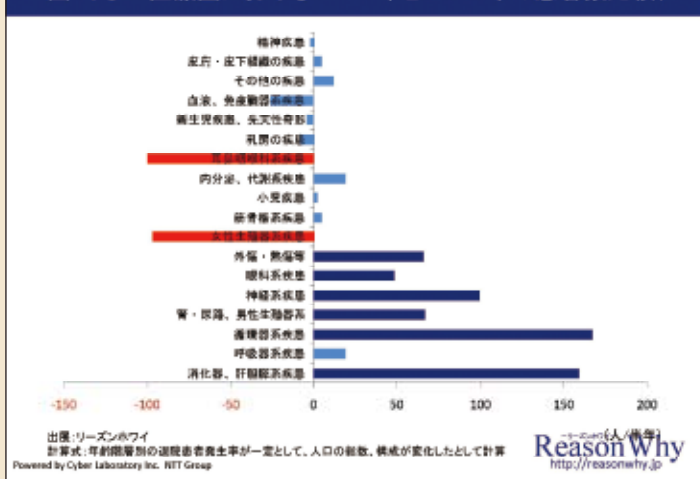
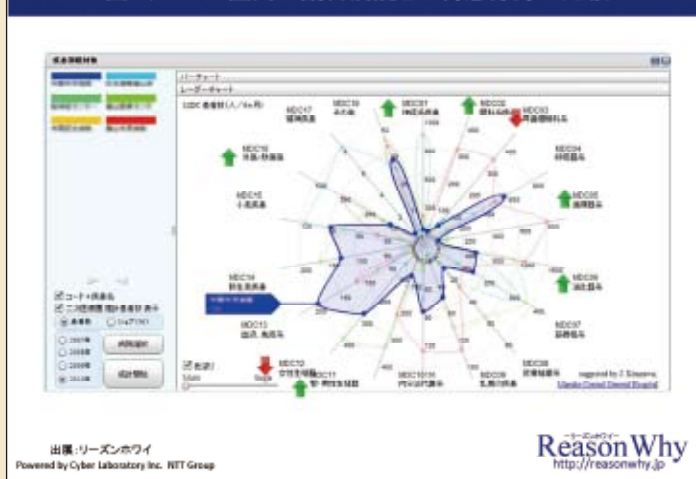


図6: 15km圏内の競合病院との得意分野の比較



地域医療の最適化が持続可能な医療システムを実現。

地域医療の現在と未来が“見える化”されることで、行政は、地域で必要な医療資源の総量と配分を把握できます。個別の病院は、現在提供している医療と地域のニーズとのギャップを知ったうえで、経営戦略を立て、経営を健全化できます。その結果、そこに住む市民は、

必要な医療を安心して受け続けることができます。

「リーズンホワイ」による地域医療の“見える化”は、行政と病院を通じ、最終的に、我々の暮らしの質を向上させることにつながります。

●塩飽哲生氏プロフィール

東京大学工学系研究科において質と安全を確保するための病院のマネジメントシステムに関する研究に従事する。その後医療系コンサルタント会社、病院の事務次長を経て、2009年よりパシエント・ジャーニー合同会社(現 株式会社リーズンホワイ)を立ち上げる。(立命館大学非常勤講師)

●株式会社 リーズンホワイ

〒107-0052 東京都港区赤坂7-3-37 プラース・カナダ1階
TEL:03-6894-7493 FAX:03-6894-7701
http://reasonwhy.jp/

