

第5回

リーズンホワイは DPC病院だけのものではありません それは、あなたのものです

「リーズンホワイ」を使った経営戦略立案について第5回目の連載となります。過去4回はDPC病院にスポットを当てていましたが、今回は視点を変えて、診療所や調剤薬局からリーズンホワイをどう捉えるか？についてお伝えします。

1. 診療所／クリニック、そして調剤薬局が抱える問題

空が高くなるほど朝晩の冷え込みが厳しくなったある日の朝、薬局の電話が突然鳴り響きました。「〇×診療所です。院長が今朝、急性心筋梗塞で倒れました。今も意識が戻っていません。本日は休診いたします。」その調剤薬局は、〇×診療所からの処方箋で成り立っていました。院長が亡くなることは、すなわち自身の薬局も共倒れすることを意味するのです。薬局長は、啞然となりました。

団塊の世代が65歳を超え、空前の超高齢化を迎え

る日本社会。この高齢化は、医療ニーズの変化を意味するだけでなく、医療を提供する我々の高齢化にも結びついているのです。そして事業継承がうまく進んでいる診療所であるならば兎も角も、そうではない診療所にとっては、いつ閉院になるのかわからないリスクを日々抱えているのです。そしてそのリスクは診療所のみならず、近隣の調剤薬局も抱えていることは言うまでもありません。

2. 診療所はDPC病院と連携せよ

診療所が後継者を捜すことは、非常に難しい時代です。ご息子が医師として一人前になっても、関東や関西に出ており近くでの地盤を作っていなかったり、そもそも医学部に行っていなかったりと、身近で後継ぎを見つけることが容易ではない事例を幾度と聞きます。

さらに以前より診療所の診療報酬が低くなったため、開業時の先行投資回収に必要な年数は長くなるばかりではなく、そもそも金融機関から開業資金の融資を受けることが難しくなっています。このような中で、勤務医の間では開業することへの閉塞感が漂っています。

診療所の事業を継続するためには、DPC病院との連

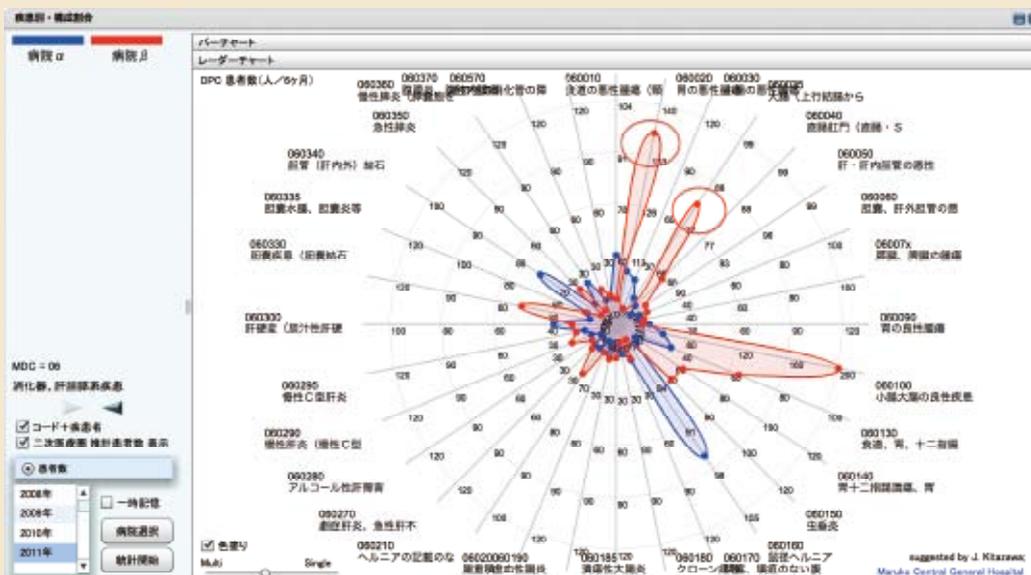
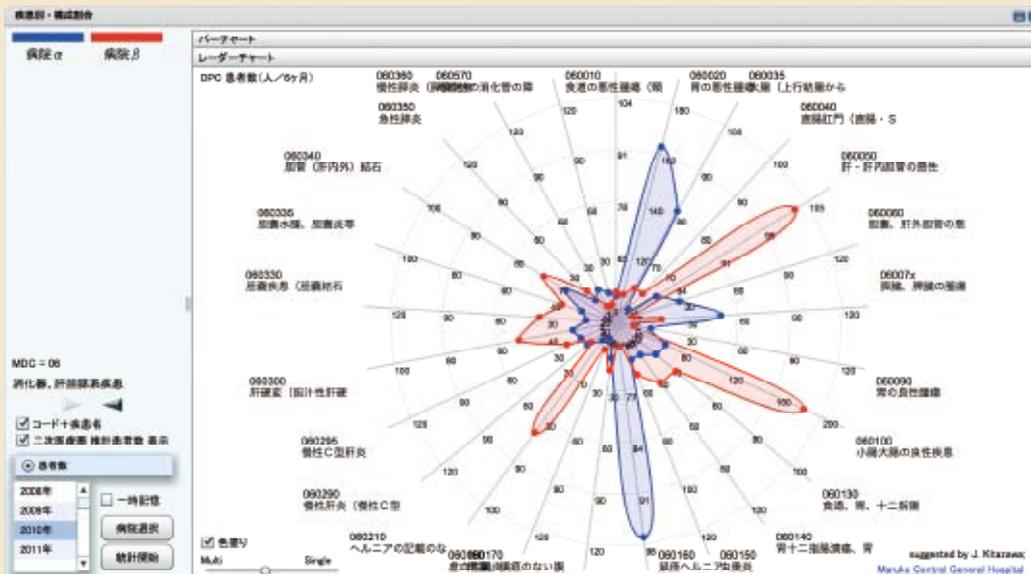
携が最も有効な手段だと私は考えています。なぜならDPC病院は自院への紹介患者数を増やすことを実現するサテライト診療所を欲しがっているからです。さらにサテライトクリニックを持つということは、すなわち将来開業を志す医師を集められる可能性が広がるからです。

DPC病院の傘下に入り、経営統合をすところまでいかないにしても、普段の診療枠の一部をDPC病院の先生に使っていただくことも、十分な連携だと考えています。

3. リーズンホワイを使って、DPC病院の何を見るのか？

1. どのDPC病院と連携すべきかを調べます。
DPC病院の疾病別患者数は、毎年刻々と変化しているため、直感や経験で検討してはいけません。昨年来

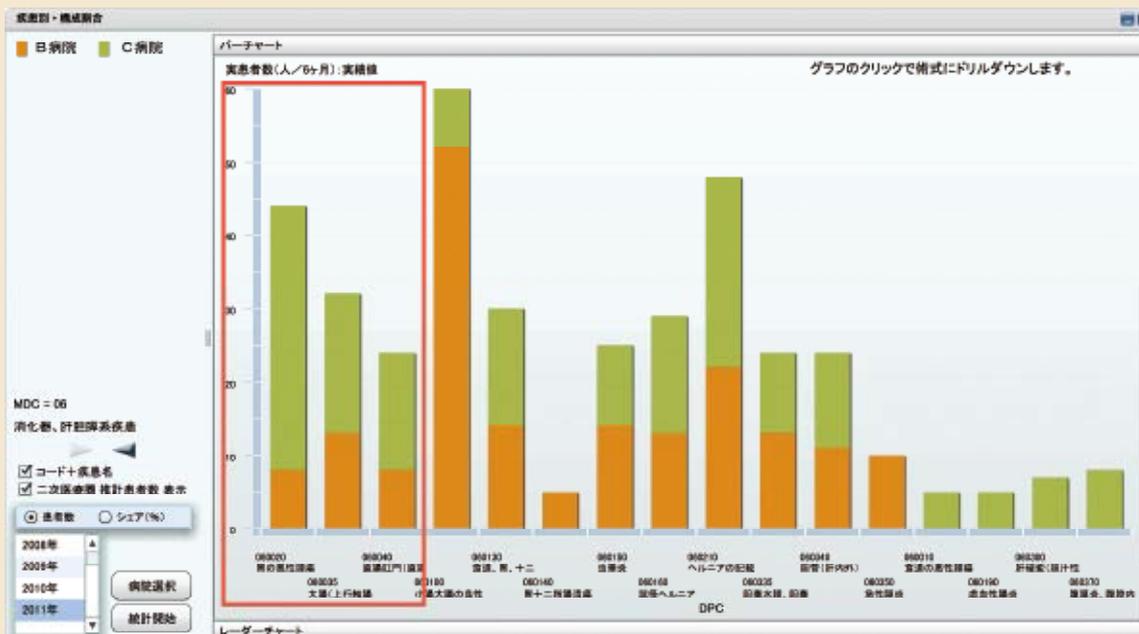
で肝・肝内胆管の悪性腫瘍を得意としていたβ病院が、今年は胃や大腸の悪性腫瘍の方をより得意としているということもあり得るのです(図1・図2)。



医師が変わればその病院の得意分野が変わる。そして団塊の世代が65歳前後にあるということは、診療科部長の先生が入り替わる確率が普段より高い。さらにDPC病院は非常に激しい競争の中で運用されている。これらのことから、そのDPC病院が得意としている疾患が変わる可能性が、普段より高くなっているのです。

次に、当診療所が貢献できる分野の中で、2. そのDPC病院が何を求めているのかについて検討しま

す。例えば当診療所 (Aクリニックとします) が大腸内視鏡検査を日々10件していたとします。この数字は、福岡市の診療所の中でも5本の指に入る数です。そして連携したいDPC病院 (B病院) の消化器分野での患者数は、隣の競合だと考えられるDPC病院 (C病院) よりも数の面では多いものの、悪性腫瘍の患者数は少なかったとします (図3)。B病院と連携できるかいないかの鍵は、この大腸の悪性腫瘍をB病院が強化したいのかどうかにかかっています。



まずは手始めに、ある曜日の大腸検査の枠に、アルバイトで先生に来ていただけないかご相談します。来ていただくアルバイトの先生の大腸検査の経験を積んでいただくことや、その先生が検査をし、入院が必要になった患者さんをB病院へ紹介することなどを、交渉の材料とします。もちろんB病院にとっては、そのアルバイトの先生へA診療所から日当を支払っていただくことで、アルバイトに行っていた先生への報酬を実質的に上げられることによるメリットがあ

ることは言うまでもありません。

ただし、ここでB病院から医師を送っていただくように連携体制が整ったとしても、診療所の先生は、まだ心を割ってはいけません。本当に質の高い医師をB病院が派遣してくれているのかを吟味する必要があります。内視鏡検査の全くの初心者の医師を送っているのか、人間関係が難しい医師を送っているのか、B病院のA診療所に対する本気度を、その行動で判断する必要がありますのです。

4. 調剤薬局は何をすべきか？

ぜひ積極的に、診療所の院長先生へ、DPC病院との連携についてお話をしてみましょう。いま航海している場所は、平穏な洋上ではありません。船長任せで受け身の航海に乗っかっていくのか、それとも気象を解析し、積極的に自分なりの意見を船長へ伝えていくのかの如何によって、この5年後の方向性ももしかすると変わるかもしれません。

ただしその前提には、信頼関係が大切です。信頼関係を築くために、日頃からの丁寧なご挨拶、そして丁寧な処方監査と敬意を込めた問い合わせが必要です。

リーズンホワイを自分の手のように動かし、ぜひこの難局を乗り越えていきましょう。自分のことを助けてくれる人は、最後は自分しかいません。

●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年よりペイシェント・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/>

