

医療タイムス

週刊医療界レポート

2012.4/2 No.2054

特集

動き出した同時改定 改定の背景とポイントを探る



タイムスインタビュー

グローバル・ヘルスは医療の将来
世界は日本に大きな期待を寄せる

東京大学医学部医学系研究科国際保健学専攻
国際保健政策学教室 教授

渋谷健司氏

タイムスレポート

4月1日・日本医師会役員選挙

新会長は今回の選挙で

どんなマニフェストを掲げて戦ったのか

Top News

さらなる復興支援と改定の検証作業を進める 全日病・西澤会長
外国人看護師試験 英語、母国語採用に否定的 厚労省

医師だからできる経営実践術

勝つための必須項目 その9

今の市場規模やニーズから数年後を予測せよ

今回のテーマは、「先を見据えた運営」です。ビジネスも含め新しい事業を立ち上げる際には必ず重要な要因となります。まず、現時点でのニーズや収益性の判断をします。そして、その事業の5年後、10年後の市場の規模や顧客のニーズの変化などを考慮して事業をスタートします。その間も予測とのずれを軌道修正しながら運営をしますが、判断を誤った場合は撤退などの選択肢も考えなければなりません。

私が遠隔画像診断サービスの事業に参入したのは7年前です。業界では大手の企業が数社、大学内ベンチャー企業が数社、独立起業系の会社が数社と業界として成長期に入りかけた段階でした。遠隔画像診断サービスを導入している医療機関は少ないものの、今後導入を検討しているところは比較的多いことが分かりました。画像のデジタル化が進み、PACSの導入施設も増加傾向でしたので、参入するのに最適な時期と判断しました。

では、5年先の市場規模はどうかと考えると、まず、放射線科専門医の人数と検査機器の稼働台数の推移を予測しました。専門医の増加数よりも速いペースで検査機器の稼働台数が増加していきます。つまり需要と供給のバランスが保てない状況が続くということになります。ただし業界へ参入してくる企業も当然増加してくることが予測されますので、いかに差別化を行っていくかがポイントになります。遠隔画像診断サービスは株式会社による運営ですが、内容は医療行為と同じと考えています。つまり、①「質」の維持、②医者による運営、③医者による対応—がポイントです。一般企業にはできない付加価値を持たせません。この3つは7年経過した今でも変わりません。

次に、私が運営する診療所の場合ですが、高齢社会に向かっていること、医療行政の方向性を考慮して診



放射線科専門医
(株)SEM medical solution代表取締役
医療法人社団南星会理事長 (湘南な
ぎさ診療所、湘南ライフタウン診療所、
湘南なぎさ訪問看護リハビリステーション)

しまだえいじ
島田栄治

1969年生まれ、1994年東邦大学医学部卒業、国立病院機構災害医療センター放射線科医長を経て、2005年有)SEM medical solution設立。2007年湘南なぎさ診療所開業。

療所を立ち上げました。順調に患者数も増加し、診療上の経営も安定していきましたが、数年先の状況がどのように変化していくのかも考える必要があります。私が参考にしたのは、厚生労働省が発表した資料や在宅医療を行っている医師との交流・情報交換などです。例えば、2009年に厚労省から発表された「今後の看取り場所」の資料では30年には死亡者数は160万人に達し、40万人近く増加することがすでに予測されています。この資料で注目すべき点は06年以降医療機関での死亡者数が増加していない点です。逆に介護施設、自宅、その他（恐らく介護サービス付き高齢者住宅）での死亡者数が増加しています。つまり医療機関以外、具体的には在宅での看取りに誘導していることが推測できます。

常勤医師1人では肉体的にも精神的にも負担となるので、複数の常勤医師による診療体制を作らなければなりません。私の診療所では1800人近い患者を複数の常勤医師・非常勤医師（合計30人）で診療しています。普段より交流のある在宅支援診療所とのメディカルネットワークの立ち上げ計画も行いました。質を維持し患者に十分な医療を提供するために夜間・休日を含め複数の医療機関で診療をカバーする構想です。これは12年度の診療報酬改定で規定された機能強化型在宅療養支援診療所の内容に一致しています。数年先を見据えた運営と今後の方向性・誘導を読み取ることがポイントとなります。