

医療経営者のための経営情報誌

ハートフル・メディカル旬報

岡税務労務会計事務所

TEL 092-851-3689

FAX 092-851-7403

医療経営者のための経営学

委託者（病院）が詳細な仕様書を作成

1. 入札を行う上で重要なことがある。委託する側（病院）と受託する側（業者）が委託する業務の内容を同一レベルで認識して、入札に臨むということである。つまり、それには委託する側が「委託しようとする業務の詳細な仕様書を作成」するということが重要である。
2. 今までは仕様書に明確に記載されていない業務を、契約書の中で「その他甲乙協議にて決める」となっているように、その都度決めて委託業者が行っていたであろう業務が必ずあるのである。その業務を病院側は当然、次の契約にも入るとも思っている、新しい契約の仕様書の中にきちんと記載されていなければ、入札に臨む業者や新たに受託した業者にはわからないことである。
3. 仕様書を作成する上では、一部の職員が前年度の仕様書を若干手直しをするだけでなく、関係する医師・看護師・その他の事務職員がそれぞれ当事者としてその作成に関与し、委託する業務の内容が素人でもわかるように具体的に記した仕様書を作成した上で、入札事務を執行することが重要である。

(参考：久道茂「病院経営ことはじめ」): 医学書院

医療経営者のための営業学

治験による新たな収益

1. 治験とは新薬の開発段階でヒトに対して行う試験のことであり、未承認の薬剤を上市させるために行われる有効性や安全性に関するデータを取得するための試験をいう。その治験を取り巻く環境は 1990 年の後半から大きく変化してきている。
2. これまで、医療経営の視点から議論されることが少なかった「治験」がこれからの医療経営において、新しいキーワードとして考えられるようになってきた。すなわち、医療機関にとって煩雑で手間のかかる治験であるが、現在では医療経営に寄与するひとつの手段と考えられるようになってきたのである。
3. これまで主に大学病院や地域を基幹とする大規模な一般医療機関で行われていた治験が、今では専門クリニックなどの小規模な医療機関で実施することが可能となってきた。最近では数十例から数百例に及ぶ規模の治験を受け入れ、治験を医療経営に大きく寄与する収益の柱として位置付けている医療機関が全国各地で出現している。

(参考：真野俊樹「21 世紀の医療経営」): 薬事新報社

製薬業界の動向

新薬開発は「心の病」に注目

1. 我国の新薬は、今世紀に入ってから現在までの 4 年間に、薬価基準に採用されたものを傾向分析すると、次のようになる。薬効(中)分類では 50 で、有効成分数(配合剤の場合は 1 と考える)は 126、その内訳は、内用薬が 60、注射薬が 47、外用薬が 19 である。
2. これからの新薬の開発方向を探ってみる場合、厚生労働省がまとめた「死因順位」が参考になる。断トツなのが「悪性新生物」そして「心疾患」「脳血管疾患」と続き、注目なのが 5 位「不慮の事故」、6 位「自殺」である。社会文明の発展に適合できない人々の多さが浮かってくる。
3. 感染症から生活習慣病へと疾病構造が変化してきたが、これからは「社会との不適合」へと移っていくのを示唆している。つまり、方向として「心の病」に注目することが肝要である。

(参考：「医療経営情報」2005 年 2 月号)

古典に学ぶ

至人の心は鏡のようなもの

「至人の心を用うるは鏡の若し。將らず迎えず、応じて蔵めず。故によく物に勝えて傷われず」

(訳) 至人の心は鏡のようなものである。自分はじっと動かない。来るものはそのまま映すが、去ってしまえばなんの痕跡もとどめない。したがって、どんなものにも対応でき、しかも傷つけられることはまったくない。

(参考：守屋洋「老子・荘子」): P H P 研究所