

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

## 知識から知恵へ

1. 最近流行りつつある考え方に、「ナレッジマネジメント」がある。ナレッジ（知識）には、個人知と組織知があって両者の総和で問題解決実行能力を拡大させることが可能である。確かにどこの組織にもデータがある。しかし、それが「情報」という形になっていなければならない。データは事実を定量的に表したものであり、病院で言えば入院患者数、平均在院日数、病床利用率などである。
2. これらのデータを加工してある目的のための判断材料にするのが情報化である。病棟ごとの病床利用率と収入の関係、医業費用に占める人件費や材料費の割合などである。それらの情報が知識になるには、さらにある価値を生み出すための材料とすべく、さらに情報を加工（調査・研究でもよい）する必要がある。
3. 例えば、自院と病院と他の類似病院との比較検討、ベンチマークとすべき病院との比較、病院の自己収支比率と外部委託費の割合を相関図で表わしてみるなど、これは「知識」であり、「エビデンス」でもある。このようにある目的をもつて加工された「知識」から「知恵」がわく。そして経営改善のための意思決定、判断が行われ実行に移すということになる。  
(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危機管理

## 災害への取り組み

1. 防災対策について、マニュアルの策定や災害時における職員への連絡体制の整備には、8割超の病院が取り組んでいるが、災害対策委員会を定期的に開催しているところは、29.5%にとどまった。災害時の医療救護活動に関しては、対策を講じていない病院が4割に及んでいる。
2. 各病院の対策状況
  - (1) 消防訓練は年2回実施しているが、消防法に従っているだけで、進んで防災対策は取っていない。(92床、事務長)
  - (2) 透析医療を実施しているため、電気・水は必須であり、自家発電機や貯水槽の設置など、自院でできる範囲の防災対策は取っている。ただ、大きな災害では限界があることから、県下の広域災害情報組織にも参加している。(259床、経営管理副院長)  
(参考：「日経ヘルスケア 21」2005年9月号)

## 製薬業界の動向

## 武田が苦悩する 2009 年問題

1. 国内最大手の製薬会社で、国内製薬業のなかでも屈指の高収益企業として知られる武田薬品工業が危機を迎えている。2009年以降に、収益の源泉である主力四製品が世界最大の市場、米国で相次いで特許切れとなるのだ。特許切れをカバーする戦略がなければ業績悪化は必至となる。
2. 武田の好業績、高収益の源泉は四つの自社開発製品である。自社開発は粗利益率が8~9割に達し、「黄金の鉱脈」にたとえられる。武田の場合、売上高1000億円を超える自社開発製品が大手外資並みに四つある。それなのになぜ危機なのか。実は最大のマーケット、米国で主力四製品が2009年以降に相次いで特許切れを迎えるのだ。米国の場合、特許が切れれば、安価な後発医薬品に市場を奪われ、米国での5000億円規模の売上はほぼゼロになる。加えて、武田の場合、この6年間新薬が出なかったためなのだ。  
(参考：「週刊ダイヤモンド」2005年7月9日号)

## 古典に学ぶ

## 臨機応変の対応をするために

「道を知る者は、必ず理に達す。理に達する者は、必ず権に明かなり、権に明かなる者は、物を以って己おのれを善たむず」  
(訳)「道」を体得した者は、社会の底を流れている理法をきちんと把握することができる。理法を把握した者は、その時々  
の情勢に対して臨機応変に対処することができる。臨機応変に対処できる者は、いかなる事態が起っても心をかき乱されることはない。  
(参考：守屋洋「老子・荘子」): PHP 研究所