

現状分析から経営改善へ ～透析送迎サービスがもたらした成果と学び～

和泉 貴之

(医療法人仁友会仁友会本部 企画課 主任)

医療経営士3級
認定登録番号：
30110219090198

【目的】

2019年に新規透析クリニックを開設した際、法人内の既存の透析施設から転医を希望する患者の移動があり、既存施設の患者数が減少した。その後、市内郊外にある透析送迎サービスを提供している透析クリニックは順調に患者数の回復がみられたが、JR駅前という好立地にある北彩都病院では透析患者数が回復せず低迷が続いていた。北彩都病院の強みは、立地条件の良さや公共交通機関の利便性であるため透析送迎サービスを提供していなかったが、外部・内部環境分析を行った結果、送迎を理由とした他院への転院が一定数存在することが明らかとなった。この状況を受け、「交通利便性の高さ」に依存せず、新たに透析送迎サービスを導入することを経営方針として決定した。その経緯と具体的実践方法、さらに効果について報告する。

【実施方法】

外部環境分析として、市内医療機関における透析患者数の動向や施設機能、地区別の透析患者シェア率を調査した。内部分析としては、当院からの転院動向を把握するとともに、送迎利用に関する患者アンケート調査、コストシミュレーション、職員への聞き取り調査を実施した。運用体制の整備にあたっては、効率化を目的に情報共有ツールを活用し、送迎担当スタッフと透析室スタッフ間での情報伝達を強化した。これらの分析と準備を経て、透析送迎サービスの体制を整備した。

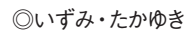
【実施期間】

透析送迎サービスを開始した2022年2月から2025年1月までの3年間を効果検証期間

【考察・結果】

透析送迎サービスの開始は、「交通利便性の高さ」という強みとは一見相反する施策であり、さらにコスト増加の経営的負担もあり、これまで実現には至らなかった。しかし、現状分析や機会損失を含めたコストシミュレーション、患者からの要望、職員の対応力など、多角的に検討を重ねることで経営上の不安要素を一つひとつ解消し、経営方針として実施へと踏み切ることができた。

効果検証の結果、透析送迎サービス開始から3年間で利用者は約40名増加し、損益面においても大きなプラス効果を得た。本取り組みは、従来の強みに依存するのではなく、環境変化に即した柔軟な戦略を実践することが医療経営において重要であるとともに、経営判断に際しては不安要素をデータで可視化し、経営者の安心と納得を得ながら進めるプロセスが実践の推進力となることが示唆された。



2011 年医療法人仁友会北彩都病院臨床工学課に臨床工学技士として入職。
2018年に法人本部企画課への院内インターンシップで新規クリニックの立ち上げ
を経験し、翌年に同課へ正式異動、現在に至る。