



日時 2009年1月14日（水）14：00～16：30
場所 新宿住友ビル会議室47階 東京都新宿区西新宿2-6-1
対象 医療機関 院長・事務長・用度課スタッフの皆様

『医療関係者のための経営セミナー』を開催しました。

先日、『医療関係者のための経営セミナー』が無事終了致しました。年明け早々のご多忙時期にもかかわらず、多くの医療機関の皆様にご参加頂きました。

今後もあらゆる視点から見た『医療関係者のための経営セミナー』を企画して参ります。このセミナーが医療機関の皆様にとってひとつの情報取得の場となればと思っております。今回ご参加頂きました医療機関の皆様も、参加できなかった医療機関の皆様も、ぜひ次回セミナーへご参加ください。

医療関係者のための経営セミナー プログラム

1. 講演 :DPC 施設での内視鏡の活用

講師：伊藤 雅教氏（株式会社サイプレス 代表取締役）

2. 特別講演：効果的な機器整備とは

講師：岩船 徹雄氏（愛知医科大学病院 病院事務部用度課）

3. 紹介：医業経営支援事業の取り組み

講師：宮本 健太氏（ティーメディクス株式会社 代表取締役）

テーマは「民間企業の管理手法に学ぶ」

第1講演では、株式会社サイプレス 伊藤様よりDPC施設における内視鏡活用方法を、最新の医療動向をふまえてご講演頂きました。特別講演では、愛知医科大学病院 病院事務部用度課岩船様より、中長期的視野から効果的な機器整備についてご講演頂きました。最後にティーメディクス株式会社から、民間企業で行っている管理手法（IE解析）と内視鏡医師のためのお仕事紹介（内視鏡医師人材紹介業 スコピストバンク）をご紹介させて頂きました。当日ご参加頂いた医療機関の皆様の関心は「他の施設はどのようにして機器整備を行っているか」に多く集まり、特別講演は大きな反響を頂きました。

オリンパスグループ企業による人材紹介

内視鏡医師のためのお仕事検索・紹介サイト

SCOPIST

スコピストバンク

http://www.md-bank.com

TEL：03-3349-8598（直通）
FAX：03-3349-8591

関東圏内で内視鏡のできる医師をお探しのご施設、
お仕事をお探しの内視鏡医師の皆様

スコピストバンクがサポートします

担当：甲原 / 大平 有料職業紹介事業 許可番号 13-ユ-302897
ティーメディクス株式会社
〒160-0023 東京都新宿区西新宿 1-22-2 新宿サンエビル5 階

※特別講演『効果的な機器整備とは』より一部抜粋

内視鏡センター設立構想

愛知医科大学病院では、当時（2003年）内視鏡診断・治療に関する諸問題を解決するために、内視鏡センター設立構想がありました。内視鏡センター設立にあたって機器などの見直しも必要なため、まずは現状を分析する事からスタートしました。現有内視鏡機器の使用状況、過去5年間の内視鏡機器の投資額、修繕費や実施症例数などを調査し、具体的にどのようなインフラを整備すれば良いのか判断するデータを収集しました。

その材料を踏まえ、センター開設後の5年計画を立て、それに見合った検査室と機器の増設（3部屋から6部屋）、人員配置（看護師4名から6名体制）、また、患者さんと医療スタッフが安全に効率よく診療が出来るよう、機器の互換性を保つ事も視野に入れて整備計画を策定しました。

ちょうどその頃にティーメディクス（株）とオリンパスメディカルシステムズ（株）からVPP※をご紹介頂きました。VPPは大変興味深いメニューで、院内で十分な検討を重ね、最終的には予定症例数どおりに稼動すれば、購入するよりも有利と判断しました。また、修理保証が付帯していること、故障時に速やかに代替品が提供されること、症例を多くこなせば機器の更新も短縮するため、医療スタッフのモチベーションも上がることなど、さまざまなメリットが想定でき、VPPを導入するに至りました。

下部の実施症例数が、每期15%以上増加

次に現在の状況についてお話しします。症例数の3年間通期の達成率は約93%、每期増加で進捗しています。最近では、上部に比して下部の実施症例数の伸びが顕著で、每期15%以上の増加で推移しています。ここまでは概ね5年計画通りに進捗しています。実は症例数が順調に増加しているのは隠れた秘密があります。各検査などの割り振りはすべてセンターの看護師に任されています。看護師は各医師の技量を把握しており、1日1枠の検査増を確保すべく、リーダー医師と綿密な調整を行いながらスケジュールを組んで貰っています。また、月次で実施された症例実績表を内視鏡センターのカンファレンスルームに貼付するなどの工夫をしている事も要因のひとつだと思います。しかし、VPPに注

文がないわけではありません。ひとつは内視鏡機器のサイクルは短いため、契約途中で機器の入替が出来れば可能にして頂きたいこと、検査と治療では医療スタッフの負荷や診療報酬も異なるため、実施症例に見合った症例単価払いを検討すべきなど、数点の要望もあります。

最後になりますが、総じて当院にとっては、VPPの導入は十分メリットがあったと感じています。ティーメディクス（株）が半年ごとに、症例数と修繕費の推移を中間報告に来て頂いているのですが、これがきっかけで内視鏡センターの看護師を始めとする医療スタッフにコスト意識が浸透しました。そのための勉強会が開催されたりしています。何より、VPPを通じて事務サイドと医療スタッフのコミュニケーションがとり易くなったと感じております。今後も当院としては、診療用機器備品の整備については、計画に沿った投資、機器の「収益性」をさらに重視して整備していく予定です。

※VPP＝症例単価払い方式のファイナンスメニュー

講師のご紹介

岩船 徹雄氏

愛知医科大学病院 病院事務部用度課

愛知医科大学病院

内視鏡システムVPP ご契約

愛知医科大学病院は、昭和49年に開設され、現在は病床数1,014床、診療科31部門、中央診療部門24部門から成る中部地区屈指の規模を誇っています。また、愛知県で唯一の高度救命救急センターが併設されており、その他に難病医療拠点病院、基幹災害医療センター、エイズ拠点病院、肝疾患専門医療機関などとしての役割も担っています。

患者さんの本位の質の高い医療を常時提供すべく、優秀な医療スタッフの育成と施設・設備の充実に日々努めています。