

# 「株式会社日本ホスピタルサービス」と 「グローバルヘルス・コンサルティング」が D P C に向けた『戦略的提携』を発表

D P C (包括評価対象診断群分類)は、病院経営者にとって関心の高いトピックであり、2005年3月現在、200を超える急性期病院が実施、試行、調査協力を行っている。今後ますます拡大していくことが予想されるD P C制度に対して、S P D (物品管理)の分野でトップシェアを誇る株式会社日本ホスピタルサービス(以下、N H S)とD P Cベンチマーク分析で注目されているグローバルヘルス・コンサルティング(以下、G H C)の両社はこのほど提携を発表した。この戦略的な提携の中身はどんな内容か、N H Sの後藤俊男氏(代表取締役社長)とG H Cジャパンの渡辺幸子氏(代表取締役社長)にインタビューを行った。



固い握手を交わす後藤社長(左)と渡辺社長(右)

## 「DPCベンチマーク分析」が提携のキーワード

今回N H SとG H Cが提携するとの発表を聞き、大変驚くとともに興味を持ちました。

後藤：N H Sは「病院経営の後方支援」をキーワードに多くの病院に物品管理と購買を合わせた独自サービス(J I T S = Just in Time & Stockless)を提供しています。お客様はいずれも、急性期中・大規模病院ですが、J I T Sサービスにとどまらず、病院の経営全般でお役にたきたいと考えております。最近、お客様が一番話題にされるのがD P Cで、急性期病院にとって非常に関心の高いテーマなのだと感じています。私達も、D P Cへの対応を強く意識して、J I T Sサービスのシステム面・運用面での改善と、医療材料を中心としたコスト削減や共同購入を進めています。D P Cソリューションでの顧客価値の提供を更に広げる必要性を感じていました。そこで、D P Cベンチマーク分析で多くの実績を残されているG H Cさんと一緒にやっというところまで来ており、急性期病院の大きなグループを形成しつつあります。これも私達のコンセプトに多くの病院が共感していただいたからだと思います。現在、全国に26拠点、社員数も500人を超え、一定の基盤はできたかなと考えています。

渡辺：私からも補足しますとG H Cは急性期病院を対象にベンチマーク分析を行ってきました。2003年より開始されたD P Cが追い風となり、ベンチマーク参加病院が急増しています。今後もできるだけ多くの病院に参加頂きたいと考えておまして、N H Sさんとの提携は渡りに船といった感じでした。さらにこの提携によって最も恩恵を受けるのはN H SでもG H Cでもなく、「顧客」であると実感することができたのが提携を最終的に決めた理由です。

なるほど。D P Cへの対策を真剣に考えている病院にとっては強力な支援部隊が結成されたわけですね。ところで、両社のそれぞれの事業概況を教えてくださいませんか？

後藤：N H Sは三菱商事の100%子会社として1995年に社内プロジェクトから独立しました。病院における医療材料の購買、物流を支援する独自サービスを他に先駆けて行ってきました。私達の基本は「マーケット志向。顧客価値の創造」であり、病院の立場に立ち、メーカーや卸から独立した中立の立場でのサービスに徹してきました。顧客病院数は、年々増加し、全国の中・大規模の急性期病院を中心に100病院を超えるところまで来ており、急性期病院の大きなグループを形成しつつあります。これも私達のコンセプトに多くの病院が共感していただいたからだと思います。現在、全国に26拠点、社員数も500人を超え、一定の基盤はできたかなと考えています。

渡辺：G H Cは米国医療経済学博士のアキよしかわを創始者として5年ほど前から、日本の急性期病院にベンチマークを行ってきました。米国のD R G / P P Sにおける経験を踏まえて、今後日本でも包括化が進むと考え、さまざまな提言を行ってきました。これまで約300の急性期病院に対してベンチマーク分析を行っており、D P C病院だけに絞っても約60病院が参加するまでになりました。私達のモットーは「進化する実証分析、他を凌駕するスピード」ということで、フットワークの軽さと分析力が強みです。本邦初のD P Cベンチマーク分析システム「D A V E (デイブ)」を開発するなど、小規模ながらもスパイスの効いたコンサルティングファームであると自負しています。

## 両社の提携で質の向上と効率化に貢献

N H SはS P Dの分野で 1。そしてG H CはD P Cベンチマークの分野で 1。それぞれの分野においてトップを占める両社が提携するというのは、病院にとってどのような意味を持つと考えていますか？

渡辺：D P Cの導入を考えている病院が関心を持ってい

ることはまず、出来高払いから包括払いに移行した際のインパクトです。これは経済的インパクトだけではなく、患者サービスや医療の質に関するインパクトも含まれます。制度が大きく変わることでも果たして病院はどうなるのだろうか？患者にとってマイナスにならないのだろうか？そういったことはどの経営者も強く意識していることだろうと思います。私達のサービスによって、医療の質を下げずに、良質な医療サービスを、効率的に提供することが可能になるのではと考えています。

**後藤：**民間企業では当たり前なのですが、良質なサービスを低コストで提供するというのは、経営のみならず、社会的にも非常に重要なことです。これまでの病院は良質なサービスを提供してきたのか？低コストで実現できているのか？これはよく分かりません。しかし、少なくともDPCの環境下ではこれまで以上に、このような考え方が必要になることでしょう。患者にとってベストなサービスを低コストで効率的に提供する。これは病院に課せられた難しいミッションです。私達はそのミッション達成の一助になりたいと願っています。

**では、両社の提携を通じて具体的な目標は掲げられますか？**

**渡辺：**今回の提携を通じ、3年間で100ほどの病院にサービスを提供したいと考えています。対象はDPCに関わる急性期病院となります。100病院というのは控えめな目標です。DPCに参加する病院は数倍あるわけですが、着実に、質の高いソリューションを提供していくことを目標としています。多くの病院から引き合いをいただけるものと思っていますが、地に足のついたソリューションを提供することが重要だと考えています。特に、拡大に伴う人材の確保が最重要課題です。

**後藤：**私どものお客様は急性期中・大病院、来年のDPC適用拡大に向け、DPCへの効率的な対応を強く求められてきます。DPCソリューションの提供は、「病院経営の後方支援」をミッションに取り組んでいる私どものJITSサービスの幅を拡げ内容を充実していく有効な手段になります。この分野の第一人者であるGHCさんとのパートナーシップを通じ、私どもの顧客病院にいち早くDPCソリューションを提供しお役に立ちたいと思います。また、JITSサービス自体のあり方もDPCと深くかかわってきます。GHCさんとの提携でJITSのDPC対応を完成させたいと考えます。今回、パイロットプロジェクトとして私どもの顧客病院（東海地区、公的病院、500床超）にDPCソリューションサービスを提供することが決まりました。ここでの検証を踏まえ、私どもの顧客病院グループにこのサービスを紹介してまいります。

**このパイロットプロジェクトが今後のモデルとなるわけですね？これはどんな内容になるのでしょうか？**

**後藤：**この病院は病院激戦区において、地域の中核を担う病院として頑張っていると思います。まだDPCに参加しておられませんが、これからDPCに向けた準備をしていこうとされています。つまり、DPCのAtoZ、「ゼロ」からの取り組みをGHCとともに包括的に支援する内容となっています。既にDPCに参加している病院ではなく、まだ参加していない病院からあえてサービスを行っていかうと考えたのです。

**渡辺：**私達はこの病院のように、まだDPCに参加できていない「DPC予備軍」の病院にもトータルソリューションとしてサービスを展開していきたいと考えています。主なサービスとしては、「DPCシミュレーション」「DPC別コストベンチマーク」「クリティカルパスアセスメント」「手術部カイゼンプログラム」「薬剤・医療材料のコスト削減」です。既にこの病院のスタッフは高いモチベーションでこのプロジェクトに臨んでいらっしゃいます。今後、この病院での取り組み状況と成果は随時発表していきます。

**この提携は将来的にどのような進化、発展をイメージされていますか？**

**渡辺：**この提携を通じてできるだけ多くの病院に質の高いソリューションを提供していきたいと考えています。ITを通じて病院における診療や購買のデータベースを構築し、分析・評価を行うとともに、病院を支える人材の教育や物流もサポートしていきたいと思えます。病院の経営をトータルにサポートするサービスプロバイダーとしての役割を担いたいと考えています。

**後藤：**厳しさをまず経営環境の中で、DPCが急性期の病院経営にとって大事なKeyとなることはもちろんです。「日本ホスピタルサービス」は、その名の通り、「JITS」に止まらず病院経営に貢献する総合的なサービスの提供を目指しています。今回の提携を機にDPCソリューションをサービスの軸に据え、病院経営の支援にさらに踏み込み、活動の幅を拡げ内容を深めていく契機にしたい。設立母体の異なる急性期中・大規模病院がJITSを通じて一大グループを形成しつつあります。これらの病院の間で、共同購入やいろいろな分野でのベンチマーキングなどダイナミックにさまざまな連携を図っていくことができるようになれば、私どもの顧客価値の提供がさらに「深く」「広く」なることと思えます。

**ありがとうございました。今後DPCの拡大に向けて、両社の提携は病院にとって心強いサービスになるであろうと確信しました。**

**本提携に関する問い合わせ先**

株式会社日本ホスピタルサービス  
電話番号：03-3279-2170  
e-mail：info@nhs-net.co.jp  
担当：鈴木裕

グローバルヘルス・コンサルティング  
電話番号：03-5467-0123  
e-mail：info@ghc-j.com  
担当：堀宏治