



MMPG 医業経営 Journal

発行 メディカル・マネジメント・プランニング・グループ TEL03-6721-9763(代) FAX03-6721-9764 <https://www.mmpg.gr.jp>

【キーワード】コスト削減

医療機関が今すぐ取り組むべき コスト対策5つのポイント

最低賃金の上昇や物価高を受けて、医療機関の経営環境は厳しくなっています。この流れは今後も続いていくと予想されます。そこで、医療機関のコスト削減コンサルティングサービスを提供している、GUTS株式会社代表取締役社長の清水仁氏に、コスト対策のポイントを提示してもらいました。

コスト削減対策は 恒常的に必要な取り組み

最低賃金の上昇など、あらゆる分野で価格が上昇しています。これら物価高が与える医療機関への影響が注目されています。しかし、団塊の世代が75歳を超える2025年を見据えて政府は医療費を抑制する方針で、近年の医療制度改革や診療報酬改定でもその傾向は顕著です。つまり、今回の物価高は一つのきっかけにすぎず、医療機関は、常にコストを抑えながら質を高める活動を行っていかねば、もっと言えば、生産性を向上させていかねば経営の継続性の確保が難しくなるということです。

そこで、医薬品・医療材料費や委託費など、医療機関の主要な支出項目別に、コスト削減につながる取り組みを紹介します。

医薬品費・医療材料費——

共同購入やベンチマークで 価格交渉を有利に進める

医薬品、医療材料は、やはり購入価格を下げるのが最大のポイ

ントになります。もちろん、単純に「価格を安くしてほしい」ともちかけても相手は首を縦に振りはしません。交渉を有利に進めるには、相手を納得させるだけの交渉材料が必要で、その代表として、共同購入やベンチマークがあげられます。

中小病院の場合、規模の観点から単独での価格交渉には限界がありますが、他院と連携して行えば、規模のメリットによってディスカウントを実現できる可能性があります。また、ベンチマークを入手できれば、価格交渉を行う際に有利に話を進めることができます。

なお、これは筆者の肌感覚になりますが、医療材料に関しては「ダイアライザー(透析装置)」「血糖測定器センサー」「PCI/EVT各種カテーテル」「インプラント材料」などについては、比較的価格交渉を行いやすい状況です。

共同購入やベンチマーク、さらには成功報酬で価格交渉を請け負うコンサルタントもいます。費用対効果を勘案しながら、こうしたサービスを活用するという方法もあるでしょう。

委託費——

委託の仕方を見直して 企業の人件費を下げる

最低賃金や各種物価の上昇を受けて、給食や清掃、警備などの各種委託費も軒並み値上げとなっている状況です。特に厳しくなっているのが給食業務です。

原価となる人件費と食材料費、光熱費等が上昇している以上、単純に委託単価の交渉だけを行っても難しく、委託の仕方そのものを見直す必要があります。具体的にはセントラルキッチンを活用や、早朝に働く人材を集めるのが難しいために朝食だけは完全調理品を使うといった、ハイブリッドキッチンの採用などです。

清掃についても、重点的に毎日行う場所、数日に一度清拭を行う場所など優先順位やメリハリをつけて業務を委託すれば、コストを下げながらでも必要とされる質を担保することは可能です。優先順位を考える際には、委託会社に相談すれば専門家の観点から最適な提案をもらえることもあります。ま

た、最低賃金は今後も確実に上昇していくため、中長期的観点からコスト削減を考えると、清掃ロボットも積極的に導入すべきです。

比較的価格交渉がしやすいのは、検体検査です。大手数社の競争が激しいため、相見積もりをとって競争環境をつくることができれば、大幅な削減も期待できます。なお、検査の精度に関しては大手数社間に差はないと言えます。

なお、業務がきちんと行われている場合には、関係性が構築されているほうがスムーズに業務は進められるので、基本的に同じ会社に委託するのが望ましいと考えます。委託会社を再選定する場合、現場に混乱を与えないことに配慮して検討することも重要です。

賃料——

地価や賃料相場をもとに値下げ交渉を行う

土地・建物や駐車場などの賃料は高額であるにもかかわらず、あまり価格交渉がなされていません。わが国では長年低成長が続いており、地域によっては、地価や賃料の相場がかなり下がっているところもあります。

賃料の交渉を行っていない経営者の大半は、大家との関係の悪化を恐れていると考えられますが、大家から見ると、医療機関は超がつくほどの優良顧客です。都会の一等地等を除けば、「賃料を下げてほしい」とお願いしてみると協力してもらえるケースは少なくないと思います。難しいという場合は、賃料相場を把握している専門のコンサ

ルタントなどを活用するという方法も有効です。

電気料金・通信費——

節電・省エネ機器の導入など細かな努力の積み重ねを

液化天然ガスなどの輸入価格の高騰が続いていて、電気料金は今後も値上がりが続くと考えられます。残念ながら、その対策はそれほど多くはなく、空調管理などの節電やLED、節電ブレーカーなどといった省エネ製品の導入程度しかありません。こうした細かな取り組みを積み重ねていくことが大切です。

一方で通信費に関しては、日進月歩であらゆるサービスが生まれています。大手キャリアを使い続ける必然性はほとんどなく、格安SIMやひかり電話などの導入を検討すべきです。

人件費——

人でなくてもできる仕事はICTやロボットにシフト

医療機関は労働集約型産業であり、費用のなかで最も大きな割合を占めるのが人件費です。しかし、専門職は売り手市場で、安易な給与削減を断行すると人材が流出してしまう恐れがあります。人件費対策として考えるべきは、ICTやロボットなどへのタスクシフト／シェアです。

WEB予約やWEB問診、再来受付、自動精算などを積極的に進めることで、残業代を含めた人件費の削減はもちろん、少ない人材で業務を回せる仕組みをつくるができます。残業等の削減は働きやすさ、

さらには離職防止につながり、ひいては、人材採用コストを抑えることにもなります。

そのほかの人件費対策としては、人材確保等支援助成金やキャリアアップ助成金といった補助金や助成金もありますので、これらをうまく活用していくことも大切です。各種補助金や助成金に関してはさまざまなものがありますので、その活用にあたっては、この分野に精通している社会保険労務士などに相談するのが得策でしょう。

*

新型コロナウイルス感染症の感染拡大によってあらゆる産業がダメージを受けました。医療機関においても、医療収入がコロナ前の水準に戻っていないところが少なくありません。人件費を含めた物価上昇は確実に経営悪化を促します。しかし、無理やり視点を変えようと、今まであまりコスト意識が高くなかった医師や看護師の目を覚ますための“絶好の機会”と言うこともできます。

繰り返しになりますが、医療費抑制の流れは今後さらに本格化していくと考えられます。つまり、コスト削減は恒久的に行い続けなければならない取り組みなのです。今回の状況を糧に、医師や看護師などの専門職を含めたスタッフ一人ひとりのコスト意識を高め、自らが現場の改善活動に乗り出すような組織風土をつくるのが理想です。

医療機関の経営力を継続的に高めていくためにも、院内全体でのコスト対策への取り組み強化は重要です。