

マイケル・E・ポーター著「医療戦略の本質 - 価値を向上させる競争 - 」

日経PB社 2009年6月15日刊を読む

診療の実績に基づく競争

1. 医療の価値を向上させる競争は診療の実績(result)を軸に行われなければならない。
2. ここでいう診療実績とは、病態レベルで見た経費 1ドル当たりの患者にとってのアウトカムである。
3. 診療実績に基づく競争では、優れた業績を上げた医療提供者・保険者・医療関連メーカーがより多くのビジネスチャンスを得る。

P.10

4. 良質な医療ほどコストが低い。なぜなら、
 - (1) 診療がより正確であり
 - (2) 治療のミスも少なく
 - (3) 合併症の発症率も低く
 - (4) 回復は早く
 - (5) 侵襲性は低く
 - (6) 治療が必要最小限ですむから

* 健康な方が病気になるより安上り
5. 優れた医療提供者は、多くの場合同程度以下の価値でも高い利益幅を取ることができるので際限なくコストが増え続けることがない。
6. 必要なのは、患者を真に優れた医療提供者の下へ向わせること。そうすることで、優れた医療提供者は、より診療の規模が大きくなり、診療の効率が上り、経験が深まり、学習速度が速まる。
7. 更に対象とする病態に、より専念できる診療チームと施設をもつことができる。医療の価値を改善するような好循環が生まれる。

P.12

8．診療実績の評価と公表を義務付けることは診療システム改革へ向けた最も重要な第一ステップである。

P.11

9．診療実績に基づいて医療の価値を向上させる競争は、消費者主導の医療(consumer driven health-care)をはかるに超えるものである。医療提供者と保険者が、患者に対する実績によって競争するようになって初めて患者が診療により多くかかわるようになったり、より良い判断ができるようになったりするるのである。

- 2010年1月27日 林明夫記 -