

収益性診断のご案内

これまで日本経営グループが培ってきたノウハウを活かして、貴院の保有する経営資源や診療機能（病床機能・施設基準・マンパワーなど）に基づいて、**適正な診療報酬の請求がなされているかどうか**、また**現有の医療資源に対してのパフォーマンスが他の病院と比較してどうか**を調査いたします。

この収益性診断の結果、診療報酬請求上の課題を整理し、短期的な収益改善および組織的な経営改善活動に繋げていきます。

対象

こんなお悩みはありませんか？

- 現在算定している診療報酬件数が、当院の規模や機能と照らし合わせ妥当なのだろうか。
- 診療報酬項目の解釈は本当に今の解釈で問題無いのだろうか。
- 今の患者層や病院機能を考えた場合に、現状の病棟構成でいいのだろうか。
- 医師以外の職種で収益性を上げるためには、どうすればいいのだろうか。
- 診療報酬改定にしっかりと対応できているだろうか。
- 看護部門の人員が適正に配置されているだろうか。

適正な診療報酬請求、収益性の改善の検討のお手伝いをします。

概要

貴院の病院機能と“適正な診療報酬請求”のギャップを分析

Point 1 内部資源分析

- **保有している経営資源を確認し、病院機能を把握します。**
貴院の病院機能について現状を把握し、収益性を検証します。

Point 2 外部環境分析

- **外部環境の中での貴院の立ち位置を明確にします。**
届出施設基準や職種別職員数等のデータより、機能面の課題点を分析します。

Point 3 戦略提案

- **内部、外部の分析結果から今後の戦略について検討します。**
診療行為別集計表のデータより、収益性向上の可能性を検討し、経済効果（増収予測額）をご提示致します。

※日本経営グループでは、別途、個別の詳細分析（戦略・人事など）・コンサルティング業務も取り扱っております。さらに詳細な分析や、改善支援をご要望の方は、担当者にご相談下さい。

収益性診断について

収益性診断は、主に以下の4つの観点で実施します。

1. 知識の統一
 - 医師やコメディカル、医事課を中心としたスタッフ間の知識レベルのバラツキが主たる原因となる項目
2. 部署間情報伝達
 - 部署間のコミュニケーション不足や情報連絡体制の不備といったことが主な原因となる項目
3. 疾病別管理体制
 - 疾病ごとの管理体制を強化する、追求していく項目
4. 病院全体意思決定
 - 今後の病院経営の方針として意思決定していく項目

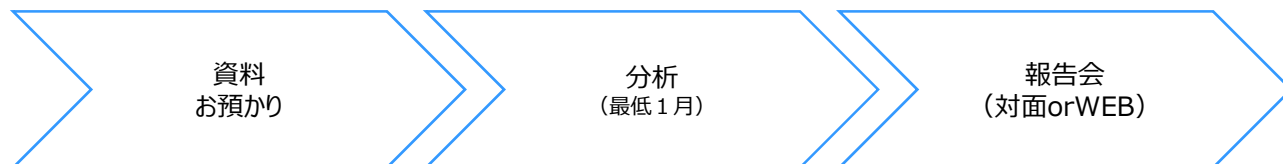
分析に必要な資料について

1. 職種別 / 病棟別人員配置表
 - 実人員数及び常勤換算された数値でお教え下さい。（病棟の看護要員については、様式9で結構です。）
2. 様式9（直近3ヶ月分）
3. 診療行為別集計表（直近1ヶ月分）
 - 診療報酬の項目別に、入院、外来それぞれの算定件数がわかる資料（レセコンより打ち出しが可能です。）
4. 経営指標（直近1年分）
 - 診療科別・病棟別の医業収益、患者数、平均単価、平均在院日数、新入院患者数、退院患者数等の統計資料（既に院内で集計されているデータの範囲内で結構です。）
5. 決算書類（直近5年分）

※調査状況により、別途お預かりする資料が発生する場合がございます。

分析期間について

上記資料をいただいてから最低1月の分析期間をいただいております。分析結果は、別途、報告会を開催の上、説明させていただきます。



お問い合わせ先について

日本経営グループ
担当者：吉田雅之（Mail：masayuki.yoshida@nkgr.co.jp）
辻 秀也（Mail：hideya.tsuji@nkgr.co.jp）
〒561-8510 大阪府豊中市寺内2-13-3 日本経営ビル
TEL：06-6864-1666 FAX：06-6868-2021