

# 病院経営分析eon

戦略とか人事とか財務とかではなく、  
「うちの病院」は、どのような施策を打  
てばよいのか？

このレベルの分析・提案だけ、切り取ってご提供する理由

私たちの分析・ご提案で、病院  
の舵取りについて、答え合わせ  
をされませんか？

これまでコンサルティング・プロセスの一環としてご提供してきた「経営分析」。「病院経営分析eon」では、この「経営分析」だけを切り取ってご提供します。

公表データと弊社保有のベンチマークデータをもとに、およそ3ヶ月で分析を実施。課題が山積みの中で、どこからどう着手すればよいのか、施策のたたき台をご提案します。

高品質の分析を、そこだけ切り取ってご提供するのには、理由があります。最低賃金の引き上げ、物価・水道光熱費上昇、2024年度のトリプル改定など、環境変化に対する危機感があるからです。

戦略だけでもない、人事だけでもない、財務だけでもない。「うちの病院は、どのような施策を打てばよいのか」。いま考えておられる舵取り・方向性の答え合わせという意味も含めて、まずは私たちの分析・ご提案をお試しください。

# 戦略×実行力。約3ヶ月で施策をご提案



戦略の妥当性分析

- ・人口動態・医療需要分析
- ・医療供給体制分析
- ・政策動向分析
- ・財務分析
- ・診療実績分析
- ・人員配置分析
- ・診療報酬算定強化分析
- ・病棟再編分析
- ・費用適正化分析



実行力を支える組織

- ・ES NAVIGATOR II
- ・職員ヒアリング（経営幹部含む）
- ・賃金分析
- ・初任給分析
- ・人事考課制度分析



経営の意思決定

- ・分析報告
- ・施策ご提案

## 経営を俯瞰するコンサルティングの知見

外部環境調査の項目		内部環境調査の項目	
政策	医療政策	医療制度及び地域医療計画等と戦略との適合性について検討します。その他、診療報酬制度との適合性や施設基準についても検討します。	時系列 ベンチマーク 各部門別
	医療計画		収益性 患者数推移 連携状況
	地域医療構想		診療単価分析 診療報酬算定率 病棟再編SIM
	人口動態	来院患者の住所地から診療圏の範囲を調査し、診療圏または二次医療圏における人口動態、疾病分類別患者数、患者流入入状況等について検討します。	院内の患者層を病棟（入院料）、診療科等の視点から、現状の収益性を分析します。収益性が悪くなっている原因を追究し、定量的且つ定性的な観点で課題を明確にします。
	推計患者数		
	患者流出入		
	医療提供体制	診療圏または二次医療圏における医療供給体制（各機能病床数、在宅医療、救急医療等）や提供実績（稼働率、新入院患者数等）を調査、検討します。	
需要状況	疾患・領域別		
	提供実績	各医療機関の病床数、診療機能、主たる機能、疾患別の地域シェア等を確認します。競合と予測される法人を特定し、該当する法人の分析を行います。	
	診療機能		
供給体制	病床数		人員配置 職種別給与 生産性 制度分析 職員満足度調査
	地域シェア		
競合調査			

## 病院経営分析eon

ご提供価格（分析範囲により個別にお見積り差し上げます）

150万円～250万円 消費税別／約3ヶ月

お問い合わせ・ご相談

<https://nkgr.co.jp/inquiry/>

日本経営のサービス事例について  
詳しくお知りになりたい方はコチラ



日本経営 事例

