



グループ病院向け

コストマネジメント

ポリシー



適正性

取引の経緯や形態に応じた、適正な価格を追求します。



継続性

取引企業との中長期的な関係構築・強化を念頭に、持続可能な取引・運用を目指します。



透明性

取り組みは全て貴院職員に見える状態とします。

グループ全体のコスト適正化を推進します。
詳細は次ページ以降をご覧ください！

「即効性・持続性のあるコスト削減」と「医業費用の適正化」を実現します。

UP

利益

売上

材料費



委託費



費用

減価償却費



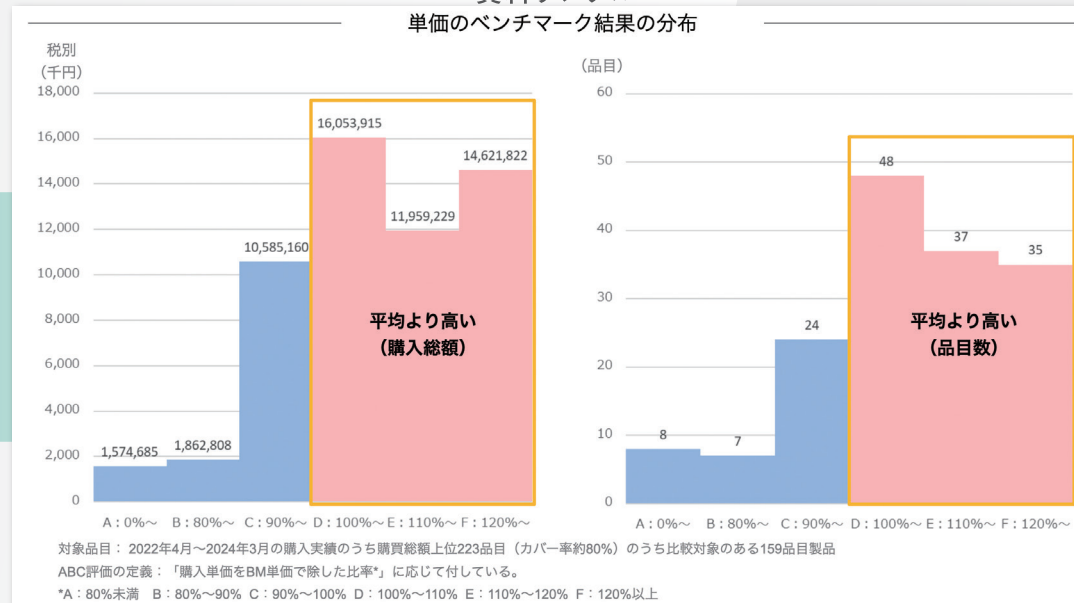
経費



評価イメージ

資料サンプル

単価のベンチマーク結果の分布



ご提案例

納入業者別の薬価差益等の分析、診療材料の単価ベンチマーク結果分析を通じて今後の方向性を提言します。

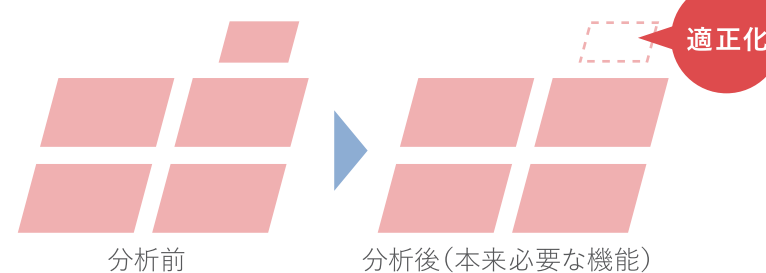
病床規模、運営主体別のベンチマーク比較を通じた分析を実施します。

延床面積の適切性(過剰・不要な設備投資が無い)かを分析します。

外部会社(業務提携先・アライアンス先)と連携して、相場との乖離を比較し現状把握します。

DOWN

病床の延床面積



分析前

分析後(本来必要な機能)

通信費シミュレーション

現状 (2024年5月ご利用分 御利用明細 参照)				御提案プラン ご使用例			
サービス種別	数量	単価	価格	サービス種別	数量	単価	価格
固定費	-	-	-	《基本料金等》	-	-	-
基本料金	22	-	-	基本料金	22	-	-
オプション	-	-	-	オプション	-	-	-
アクセス回線料金	4	-	-	アクセス回線	4	-	-
プロバイダー料金	-	-	-	プロバイダー料金	-	-	-
VPN料金	-	-	-	VPN料金	-	-	-
小計	-	-	-	小計	-	-	-
固定向け通話料	-	-	-	固定向け通話料	-	-	-
携帯向け通話料	-	-	-	携帯向け通話料	-	-	-
海外向け向け通話料	-	-	-	海外向け向け通話料	-	-	-
通信料	-	-	-	通信料	-	-	-
《機器リース料金》	-	-	-	《機器リース料金》	-	-	-
電話設備リース料金	-	-	-	※4、NTT VOIP機器リース料金	-	-	-
合計	-	-	-	合計	-	-	-
固定費合計				固定費合計			

上記に含まれない費用項目についても、対応可能な場合がありますのでご相談ください。

成果イメージ



年間6,000万円のコスト削減を実現！ 仕組みを再構築することでコスト ダウンに繋がった

250床のA病院。収益が低いため、医業費用の見直しも含めたご相談をいただきました。

まずは、ベンチマークを使用し適正価格を把握。購入総額が高い品目を絞り込み、価格交渉に向け、データ収集・整理。データを基に、取引先卸業者、メーカーと交渉を実施。現場の医師、薬剤師との連携を強化し、進捗状況の確認や課題を共有するため打ち合わせを行うようにしました。無理な価格交渉はせず、お互いにとって良い関係を保てるように、分析・改善して仕組みを再構築しました。その結果、年間6,000万円のコスト削減を実現することができました。



根拠に基づき、合理的・網羅的な 改善活動を実施、コストマネジ メントで大きな成果を実現

400床のB病院。購買単価が割高だという認識があり、一部契約の見直しを行うも、わずかな見直しに留まっていた。また、具体策が分からず価格交渉が進んでいませんでした。

そこで、現状分析および提携企業からの提案を集約。分析結果と提案内容を基に、現契約企業と網羅的に交渉を実施。実態と仕様が乖離している契約について、実態に即して仕様変更。見直し・交渉を行うにあたり、現実的で根拠ある情報を提供し、リスクや不安を解消しながら改善活動を支援しました。仕様変更はじめ網羅的な交渉により、半年間で4,000万円以上の利益改善、工事や機器更新などにもコストマネジメントを実施し、毎年1,000万円以上の利益改善となりました。



即効性のあるお勧め4事例！ 設備投資・電気料金・通信費・昇 降機のコストを削減

設備投資のコスト削減事例

設備投資や修繕費を適正化し、病院経営の安定化を図ります。ナースコール、空調設備、パソコン・ネットワーク工事、電話交換機などの設備投資を見直すことで、数百万～数千万コストの削減を実現。

LEDへの切り替え・電気料金のコスト削減事例

初期投資0円でLEDに切り替え、照明電気料金を削減。蛍光灯の交換費用も削減され、院内が明るくなり災害時の対応も可能に。

通信費のコスト削減事例

通信単価と回線数を見直し、20%～70%の通信費を削減。

昇降機の保守・メンテナンス費用のコスト削減事例

エレベーター・エスカレーターの保守・メンテナンス費用を40%から70%のコスト削減。

ご支援スケジュール



STEP
01

現状分析 (2ヶ月)

- 契約書や納入データを元に改善の余地を試算
- 契約状況を整理(事業所間)
- 弊社が有するベンチマークデータとの比較
- 提携企業からの情報の取得とその比較



STEP
02

改善策の検討 (3～4ヶ月)

- 現場担当と共に業者交渉、コストプロジェクトの推進
- 現場管理における仕組みづくりを推進
- 新規購入・契約時の価格の精査
- 購買環境の改善と人材の育成を目的



STEP
03

改善活動の実施・検証実行支援 (3～12ヶ月)

- アクションプラン策定および進捗確認
- コスト削減事業者の紹介
- 見積の取得、現場担当と共に取引先企業との交渉、選出
- 改善活動と検証を踏まえ、随時、再検討を行う

コスト管理に
関してはこちら



お問い合わせ先 一覧