

JHAstis2.0で活用方法

「経営分析レポート」の構成・読み方

経営改善のための
PDCA サイクルの
すべての場面で活用可能

特定のテーマについて
改善手順や手法を
図とともに解説

「レセプト」と「DPC データ」で経営分析
他病院と比較（ベンチマーク）すれば課題と対策はすぐわかる

一般社団法人 日本病院会

主要な経営指標や
ベンチマーク分析結果を
データで掲載

簡易分析ツール (JHAs+) は
任意の条件設定で分析でき、
結果を Excel 出力して加工可能

選ばれる 5 つの特徴

- ✓ 経営のプロが作成した経営レポートを毎月お届け
- ✓ レセプトと DPC データ活用で精緻な分析
- ✓ 既存の院内データ活用で作業負荷ほぼ「0」
- ✓ 勉強会を開催し、疑問を解決
- ✓ 加算算定もれ防止で費用対効果を期待

新たに
「簡易分析ツール」機能を
追加!!

※ご自身で自由に条件を設定して
分析できる簡易分析ツールが
追加されました。(詳細)

JHAstis2.0 を活用した経営改善

出来高病院向けベンチマーク機能により着実に PDCA サイクルが回せます



JHAstis レポートの
解説動画はこちら↓



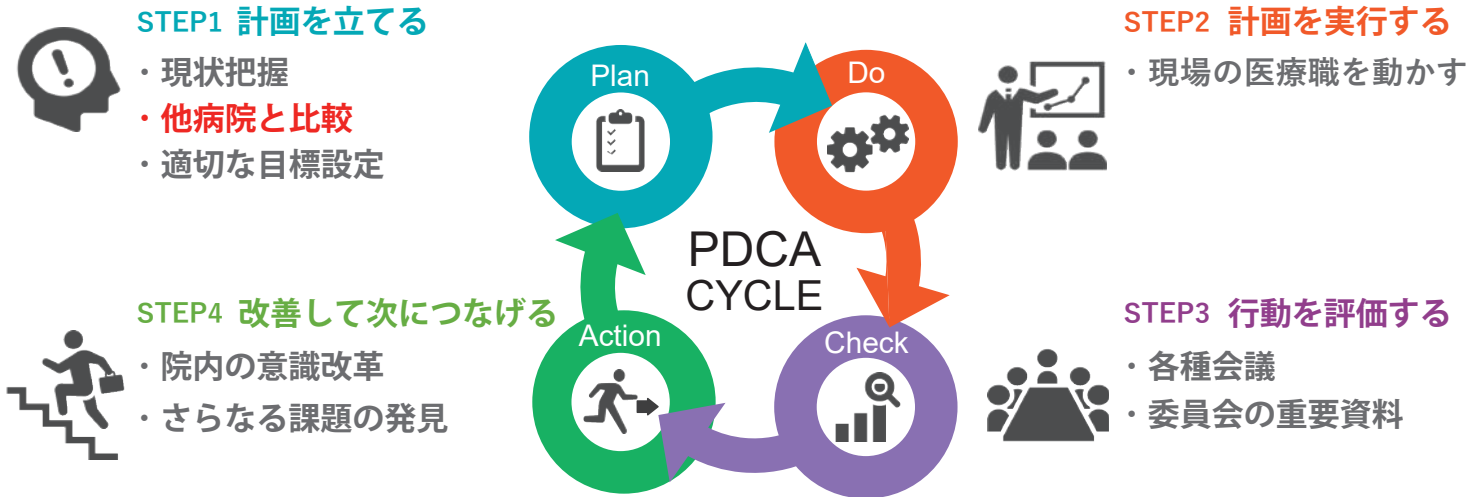
一般社団法人 日本病院会
Japan Hospital Association

出来高算定病院向け日本病院会戦略情報システム「JHAstis2.0」のご利用を検討いただき誠にありがとうございます。

本紙ではまず、病院経営において「JHAstis2.0」がどのような役割を担い、どのような場面で活用されるのかを「『JHAstis2.0』のご活用方法」で解説。また、本システムの中核を担う「経営分析レポート」について、その構成や効果的に活用いただくための見方をご説明させていただきます。

「JHAstis2.0」のご活用方法

「JHAstis2.0」は、病院経営を改善するためのPDCAサイクルのすべての場面で活用することができます。



STEP

1

他病院と比較し現状を把握

まず、改善に向けた戦略策定の場面では、経営分析レポートを確認することで、自病院の現状を正確に把握できます。

正確な現状は、他病院の状況と比較することなしには分かりません。自病院のデータで「問題なし」のことが、他病院の状況と照らし合わせると「問題あり」であることもあるからです。

JHAstis2.0は、出来高算定病院向けには国内で唯一、他病院の状況と比較できるベンチマーク機能を提供しています。

ベンチマークを通じて、適切な目標を設定し、正しい改善活動をスタートさせましょう。

STEP

2

具体的な効果をデータで明示し、医療職の理解を促す

計画に基づいた改善を成功に導く上で最も重要なのが、医師や看護師など医療現場スタッフの理解を得ることです。

従来の運用を見直すということは、現場スタッフにとって物理的にも心理的にも大きな負担となりますので、それによる具体的な効果をデータで明示することは非常に重要です。

特に、他病院と比較した**ベンチマークの結果を提示することで、現場のスタッフは改善の必要性を即座に感じ、円滑な改善活動の推進を強力に支援**します。

STEP

3

各種会議などで経営状況を共有し、問題点を発見

幹部会議や診療科ごとのミーティング、クリティカルパス委員会などの各種会議・委員会でも、経営分析レポートは活躍します。病院経営の専門コンサルタントが作成しているレポートであるため、本当に大切な主要経営指標のデータがそろっており、定期的にレポートされるため、これまで大変だった会議資料の作成に要していた時間を大幅に削減することができます。

また、ベンチマークの結果や主要経営指標の経年比較も把握できるため、**他病院比較や一定期間のモニタリングなどにより、これまで気づけなかった問題点を発見**できることも珍しくありません。

STEP

4

PDCAサイクルを繰り返し、病院経営の効率化とカイゼン風土を醸成

小さな改善の積み重ねは、院内に経営改善の意識を醸成させていきます。PDCAを繰り返し回し、その回転の速度を早めれば早めるほど、より広く深く、経営改善の意識が組織に浸透していきます。他病院との比較を常に意識することで、**常に国内トップレベルを意識した病院経営の効率化、医療の質向上へ向けた取り組みが絶えない組織への飛躍**をもたらします。

「経営分析レポート」の構成・読み方

「経営分析レポート」は、大きく5つのレポートで構成されています。

No.	レポート名称	概要	配信頻度
1	経営重要指標レポート	毎月把握すべき主要な経営指標を、レポート形式で配信します。病院全体の重要項目だけでなく、診療科や病棟別の診療状況なども把握できます。これにより、改善すべき項目はどこか、どこから優先的に着手すべきかなどを判断する緒を掴み、自院の経営改善に向けた道筋を示します。	毎月
2	増収対策レポート	増収対策として、加算等算定強化、増患、生産性向上、入退院支援の推進など、さまざまなテーマを幅広く取り扱います。いずれのテーマにおいても、他病院とのベンチマーク分析によって自病院の立ち位置を把握するとともに、具体的な改善手法について病院経営の専門家が解説します。	毎月
3	エグゼクティブレポート	毎月発行の「経営重要指標レポート」や「増収対策レポート」で取り扱う内容について、院内での改善状況を定期的に振り返るためのレポートです。取り組み始めた改善活動がどれほどの成果を上げているのか、取り組みは継続されているのか、を確認します。冒頭のサマリでは最重要情報をまとめ、時間のない院長など病院幹部が改善状況を俯瞰するのに役立ちます。	年3回
4	病床機能別レポート	回復期リハ、地域包括ケア、療養病棟など個別の病床機能に特化した分析レポートです。病床機能の特性に合わせて、在棟日数や転棟タイミング、リハ提供状況、医療区分など入棟中の診療状況等を他病院とベンチマークすることで、それぞれの病床機能を最大限に活用できているか可視化します。	年4回
5	臨時レポート	診療報酬改定などの旬な関心事に対して有用なレポートを配信します。	随時

また、レポートは「分析資料」「マガジン」の大きく2つの形式に分かれます。

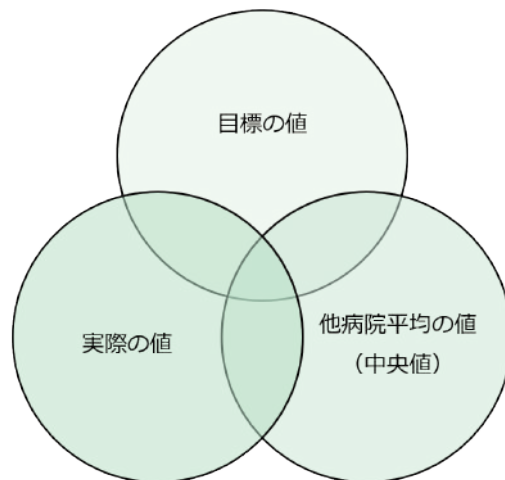


分析資料とは？ 主要な経営指標やベンチマーク分析結果をデータで掲載

分析資料は、自病院の主要な経営指標や、他病院と比較したベンチマーク分析の結果をデータで表示しています。データは「実際の値」「他病院平均の値（中央値）」「目標の値」の3つの視点で確認していきます。

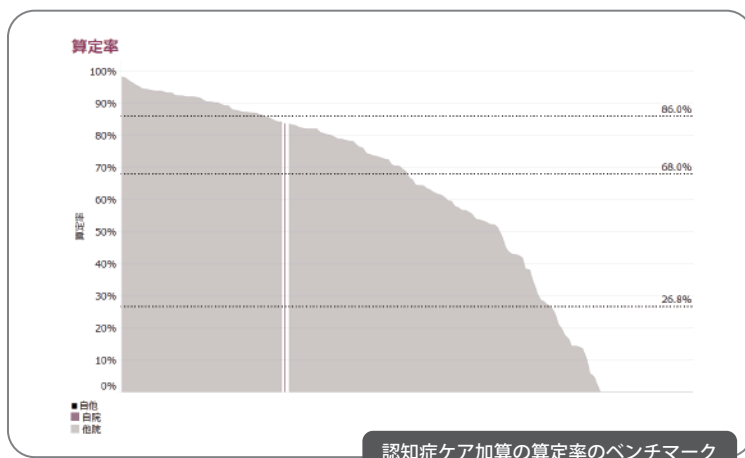
例えば、下記左の「経営重要指標レポート」では、▽総収入▽症例数▽在院日数▽稼働病床数▽1日単価——など最も重要な経営指標について、前月比や前年同月比などで確認することができます。診療科別や病棟別、外来の状況などについても同じように把握できます。

他病院と比較したベンチマーク分析では、自病院の立ち位置を確認できます。立ち位置が左へ寄るほど良く、右に寄るほど改善の余地があるという状況を表しています。下記右は、認知症ケア加算の算定率をベンチマークしたもの。赤の縦のラインが自病院で、平均と比較し、自病院がどの立ち位置にあるかを瞬時に確認できます。



1. 病院成績表						
— 入院						
総収入	22年4月				円	
	対前月				円	
	対前年同月				円	
病棟別	1日単価	稼働病床数	総収入			
回リハ	前年同月 1100 22年4月 1150 対前月 UP 対前年同月 UP	前年同月 100 22年4月 105 対前月 UP 対前年同月 UP	前年同月 100 22年4月 105 対前月 UP 対前年同月 UP	前年同月 100 22年4月 105 対前月 UP 対前年同月 UP	前年同月 100 22年4月 105 対前月 UP 対前年同月 UP	前年同月 100 22年4月 105 対前月 UP 対前年同月 UP
包括ケア	前年同月 100 22年4月 100 対前月 E 対前年同月 D	前年同月 100 22年4月 100 対前月 D 対前年同月 D	前年同月 100 22年4月 100 対前月 UP 対前年同月 DOWN	前年同月 100 22年4月 100 対前月 UP 対前年同月 UP	前年同月 100 22年4月 100 対前月 DOWN 対前年同月 DOWN	前年同月 100 22年4月 100 対前月 UP 対前年同月 UP
一般	前年同月 100 22年4月 100 対前月 D 対前年同月 E	前年同月 100 22年4月 100 対前月 D 対前年同月 B	前年同月 100 22年4月 100 対前月 DOWN 対前年同月 UP	前年同月 100 22年4月 100 対前月 UP 対前年同月 DOWN	前年同月 100 22年4月 100 対前月 DOWN 対前年同月 DOWN	前年同月 100 22年4月 100 対前月 UP 対前年同月 UP

経営重要指標レポート



認知症ケア加算の算定率のベンチマーク

📖 マガジンとは？ 特定のテーマについて、改善手順や手法を図とともに解説

マガジン形式の「増収対策レポート」は、その名の通り、特定のテーマについて、雑誌（マガジン）風に具体的な改善の手順や手法を解説します。

例えば加算をテーマにしたレポートは、算定要件の読み方や算定件数向上に向けた考え方を解説。どのような取り組みをすることで算定状況の改善が見込めるのか、具体的な事例も紹介します。また、増収対策レポートでも他病院とベンチマーク比較することで、自院における改善活動の目標設定を明確にすることができます。

増収対策（テーマ）	
高齢者医療	認知症ケア加算 せん妄ハイリスク患者ケア加算
増患	入院患者住所分析 入院経路・退院先分析
生産性向上	栄養部①現状分析 栄養部②ソリューション
	薬剤部①現状分析 薬剤部②ソリューション
PFM	入院時支援加算、総合機能評価加算 入退院支援加算
増患	医療圏市場分析、競合分析 逆紹介分析、診療情報提供料

🔍 簡易分析ツール (JHAs+) とは？

JHAs+（ジャスタス）は、JHAstis をご利用されている皆さまにさらに自由に分析していただくために開発された簡易分析ツールです。

JHAstis で配信されたレポートをもとに、ご自身で自由に分析条件を設定して、自病院の改善ポテンシャルを把握することができます。

また、分析結果は、PDF や Excel で簡単に出力でき、院内の経営会議などで共有できます。

JHAs+ が実現する3つのプラス

課題把握 +

- 同規模病院との比較
- 科別・疾患別に現状把握
- 入院料別に現状把握

モニタリング +

- 分析月は任意
- 目標達成状況を確認
- 変化を早期発見

PDF・Excel出力 +

- そのまま資料に
- 加工して資料に
- 資料の質・スピードUP

📺 レポート解説動画とは？

JHAstis では毎月配信している増収対策レポートに関する解説動画を提供しています。

レポートの図表や文章を読むだけでは十分に理解しきれない、院内各部署にレポート内容を説明する時間が取れない、という読者の皆さま向けに病院経営のコンサルタントがレポート内容を分かりやすく噛み砕いて解説します。

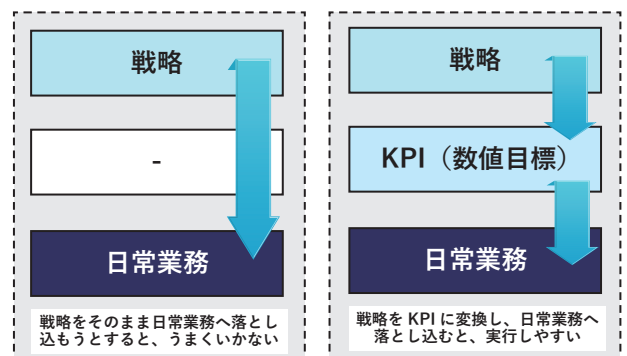
JHAstis を使って自病院の現状に対する理解を深め、改善アクションを実行し、経営改善を推進するために必要な情報を提供します。



「JHAstis2.0」は適切な戦略策定と実行を支援

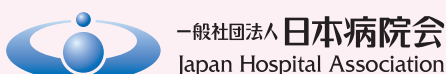
このように、分析資料とマガジンの2つの形式の経営分析レポートを用いることで、分析や資料作成の手間をかけることなく、専門コンサルタントの視点で現状のデータを知り、具体的な改善の手順と具体的な手法を瞬時に把握することができます。

経営改善に戦略は欠かせませんが、戦略だけでは現場は変わりません。戦略を戦術レベルにまでしっかりと噛み砕き、具体的な数値目標（KPI）にまで落とし込むことができれば、現場は格段に改善に向けた行動を実行しやすくなります。JHAstis の経営分析レポートは、適切な戦略を策定し、かつ、それをしっかりと実行するための支援をします。



お申し込み・お問い合わせ

「経営分析レポート」のサンプル送付をご希望の方は、以下のフォームよりお申し込みください。▼



申込サイト <https://www.hospital.or.jp/email/jhastis.html>

