

回復期リハ病院でもデータ分析、加算一つの改善で年間 200 万円増収—JHAstis ユーザーが経営分析勉強会で成功事例発表

[日本病院会](#)は7月24日、出来高算定病院向け経営分析システム「[JHAstis](#)（ジャスティス）」の勉強会を開催。同システムを活用した経営改善事例が紹介されました。



愛仁会リハビリテーション病院の越智氏（左）、板倉病院の原田氏

経営改善事例を発表したのは、JHAstis のユーザーである[愛仁会リハビリテーション病院](#)（大阪府高槻市、264床＝回復期210床、障がい54床）の越智敏之・診療情報管理室長、[板倉病院](#)（千葉県船橋市、一般：91床）の原田和徳・医事課長。愛仁会リハビリテーション病院は、そもそもデータ分析をすること自体が困難という回復期リハを主力とする病院独自の課題を克服し、板倉病院ではたった一つの加算算定率の見直しで年換算200万円の増収に成功しました。

経営の見える化実現する5つのレポート

JHAstis は、以下の5つのレポートで構成されています（関連記事『日病の経営分析レポート JHAstis、300床規模の病院で年200万円の増収実績』）。

- ① 月次レポート：主要経営指標の分析や加算取得など経営指南書を毎月配信
- ② 定期レポート：他院とのベンチマーク分析など有益な分析情報を提供
- ③ 回復期レポート：回復期病棟ならではの切り口でデータ分析

- ④ 経年比較レポート：病院長などの代表者に向けて半期ごと変化をレポート
- ⑤ 臨時レポート：診療報酬改定の重要論点と自病院の影響に絞って徹底解説

愛仁会リハビリテーション病院は、JHAstis 導入前、次のような課題を抱えていました。

【JHAstis 導入前の課題】

- ✓ 回復期病床を有する医療機関と、一定の基準に沿って全国の同じ機能を持つ医療機関と比較・分析するためのツールはないか
- ✓ 限られた人員の中で行うため、比較・分析から提案・実行までの一連の作業は安易で、かつ、その内容は有益なものであること

◆課題 1：回復期病床を持つ医療機関と自病院を比較・分析できる方法はないか

JHAstis にはベンチマークと回復期のレポートがあるため、院内の主要会議で他病院と比較・分析する活用が可能です（図表 1）。そのため、経営幹部はもちろん、各専門職の視点からの検討や議論ができるようになりました。これにより、病床戦略の判断材料になったほか（図表 2）、例えば薬剤管理指導料の算定率が 84.5%（届出病院平均は 33.1%）と高水準を維持しています（図表 3）。



愛仁会リハビリテーションの越智氏

(図表1) JHAstis 院内での活用

活用方法 -1

- 運営会（経営幹部会議 / 毎週水曜日）
→ 院長、副院長、看護部長、リハ技術部長、事務部長など
- 合同会（月1回）
→ 院長、副院長、看護部長、リハ技術部長、事務部長、各科責任者
- 診療部連絡会（医局会 / 毎週月曜日）
→ 院長を含む医師全員、事務部長 など
- 看護科長会（毎月2・4週木曜日）
→ 看護部長を含む、全病棟看護科長 など
- リハ技術部運営会
→ リハ技術部長を含む、責任セラピスト など
- 事務部 部科長会
→ 事務部長を含む、各科長及び地域医療部・診療情報管理室責任者

(図表2) JHAstis 院内での活用

活用方法 -2

病床機能平成30年2月より新病棟がOPENし、
回復期病床42床を増床



- 他病院とのベンチマークにて自院の立ち位置を把握。
= 回復期病棟の中では全国で上位
- 地域での当院の役割
- 強み・弱みを把握し、強みを伸ばす。
= 回復期病棟を拡充する。

判断材料のひとつとして活用!!

(図表3) JHAstis 院内での活用

活用方法 -3

薬剤管理指導料 算定機会率ベンチマーク

当院 : 84.5%

届出病院 : 33.1% / 非届出病院 : 19.5%

【DM用薬剤 薬剤管理指導料1算定割合】

当院 : 100.0%

届出病院 : 85.8% / 非届出病院 : 80.2%

- レポートのアドバイスもあり、週1回の指導記録はテンプレート（電子カルテ）を用いて記録、医事科で算定するフローを構築。
- 月次レポートにて現状把握し、結果を踏まえ、定期的にミーティングを実施。

◆課題 2 : 比較・分析から提案・実行までの一連の作業を効率的かつ効果的に行う

レセプトデータの提出だけでレポートを受け取れるので、事務作業も少なく（図表4）、視覚的にも分かりやすく、現場への追加説明もほぼ不要です（図表5）。

(図表4) JHAstis 院内での活用

- ✓ 限られた人員の中で行うため、比較・分析から提案・実行までの一連の作業は安易で、かつ、その内容は有益なものであること。

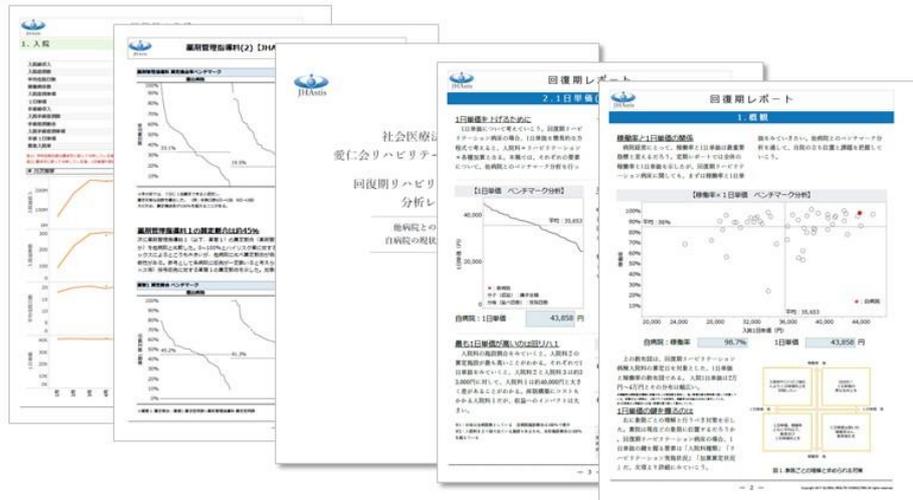
当院

- ◆ 医業収入 ◆ 医業費用 ◆ 患者数 ◆ 平均在院日数
- ◆ 診療単価 ◆ 検査件数 ◆ 服薬件数 ◆ 各種加算件数
- ◆ リハ単位数 ◆ FIM実績指数 ◆ 回リハ1施設基準関係 など

- レセプト請求時に使用するUKEファイルを使用するため、比較・分析のために新たなDataを作成する必要がない。 = **追加作業ゼロ**
- 作成して頂く各種レポートは、視覚的・内容的にも非常に充実しており、経営に従事していない職種にも理解しやすい。 = **追加説明不要**

(図表5) JHAstis 院内での活用

✓ 限られた人員の中で行うため、比較・分析から提案・実行までの一連の作業は安易で、かつ、その内容は有益なものであること。



経営の見える化実現する 5つのレポート

板倉病院は、医事課の原田和徳課長が講演。薬剤管理指導料の見直しによる加算収益増などについて解説しました。



板倉病院の原田氏

薬剤管理指導料は、2つの視点で算定率の改善を進める方法が有効です。業務の集約化▼業務の権限委譲▼人員体制の強化——などで薬剤管理指導に充てる時間を底上げすることが1つ。もう一つは、情報収集の効率化▼テンプレートの活用——などで薬剤管理指導1件当たりの時間を短縮することです（図表6）。

同院は、薬剤管理指導料の直近の算定件数を確認しつつ、上記のようなノウハウをJHAstisのレポートから学び、大幅な薬剤師の業務見直しを実施。その結果、算定件数が1~3割増加したことで（図表7）、年間換算で200万円の収益増になっただけではなく、医療の質も向上させることにつながりました（図表8）。

（図表6）【②薬剤指導管理料の見直しによる加算収益増について】

	4月	5月	6月	7月	8月
平成28年	329	331	395	417	394



※1日単価の加算収益となった実例としまして、薬剤指導管理料を紹介致します。
左記は平成28年4月~8月までの実績件数です。
この状況とJHAstisの定期レポート分析を基に自院での取り組みを検討。その結果...

- 1 1件当たりの適正時間の見直し
- 2 指導に充てる時間の見直し

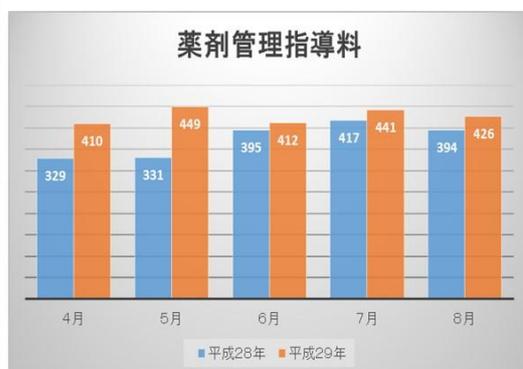
【件数向上のための考え方】



（図表7）

	4月	5月	6月	7月	8月
平成28年	329	331	395	417	394
平成29年	410	449	412	441	426

（左記は平成28年・29年の5カ月間の実績統計）
（薬剤管理指導料1 325点）



※平成28年4月~8月までの統計を基に見直しを図り情報収集・指導・記録の効率化などを検討。

1件当たりの指導目安を30分前後とし...
薬剤師の負担軽減などから「事務・管理業務」「在庫管理業務」などを分担化し薬剤師が薬剤師の業務を行なえる体制を整えた結果平成29年4月~8月では件数が.....

10%~30%増となりました。

(図表8)

	4月	5月	6月	7月	8月
平成28年	329	331	395	417	394
平成29年	410	449	412	441	426
増減件数	81	118	17	24	32

(左記は平成28年・29年の5カ月間の実績統計)
(薬剤管理指導料 1 3 2 5点)

5ヶ月間で..... 272件増
増収益..... 90万円増

※薬剤師の業務の見直しを行うことで、
薬剤管理指導料の件数増加により
年間収益はアップし、医療の質の面でも
向上につながりました。

年間 200万円増収益

原田氏は JHAstis について、「他病院と比較した自院の立ち位置を即座に把握することで、『外』の変化を知り、新たな収益増を検討したり、次のステップへと進む経営方針を決定したりすることができる」としました(図表9)。

(図表9) ~最後に~

「JHAstis」を用いることで具体的なデータによる情報収集、現状の自院の状況把握が即座に行うことができます。これにより、新たな収益増の為の検討を行う事が出来ます。

また、他院と比較して自院が「どの状況」にいるのかを把握することで外の変化を知り、次のステップへと進む経営方針へとつなげて行くことが重要です。

「JHAstis」の強みを大いに活用し当院では以下の2点をポイントにしております。

他院と比較し自院の状況を知ることが今後の重要ポイント

新たな加算取得への意識、加算収益の重要性

JHAstis は現在、参加病院を募集中です。ご興味がある方は是非、日本病院会までご連絡をください(連絡先は[こちら](#))。