

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

ジャスティス

JHAstis 2.0



JHAstis とは、日本病院会が出来高算定病院向けに
提供する経営支援事業の名称で、
日本病院会戦略情報システム (Japan Hospital Association
Strategy Tactics Information System) の略称です。

経営支援事業の一環として、出来高算定をする会員病院に
「JHAstis」を展開しております。
今年度、平成28年4月の事業開始から5期目を迎えました。
多くのデータを活用することで経営改善が進み、医療と
経営の両立が実現されています。

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

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

他病院と比較すれば、
課題と対策はすぐ分かる。

1. 経営のプロが作成した経営分析レポートを毎月お届け
2. DPC データ活用で一新、より精緻な分析が可能に
3. 既存の院内データ活用で作業負担はほぼ「0」

新しくなった「JHAstis2.0」の特徴

1 出来高病院のデータ分析

出来高病院に特化した経営分析レポート。
数百万円の増収などの事例が複数報告され
ています。

2 豊富なデータとの ベンチマーク

比較対象病院数は国内最大規模となる
約200件。類似病院との違いから改善点を
指摘します。※2010床未満の場合、2020年3月時点

3 加算算定の漏れを防止

データ分析による現状可視化と
他病院比較により、加算・指導料等の
算定漏れ防止をサポートします。

4 経営のプロが徹底解説

データのどこに着目し、
どう活用すべきか、病院経営のプロが
その手順を解説します。

5 手厚いユーザーサポート

レポート活用方法や成功事例発表を含む
研修会を開催。お問い合わせ窓口で疑問を
解決します。

6 作業負担はほぼなし

院内で作成する既存データを活用する
だけで、本格的な経営分析レポートが
毎月届きます。



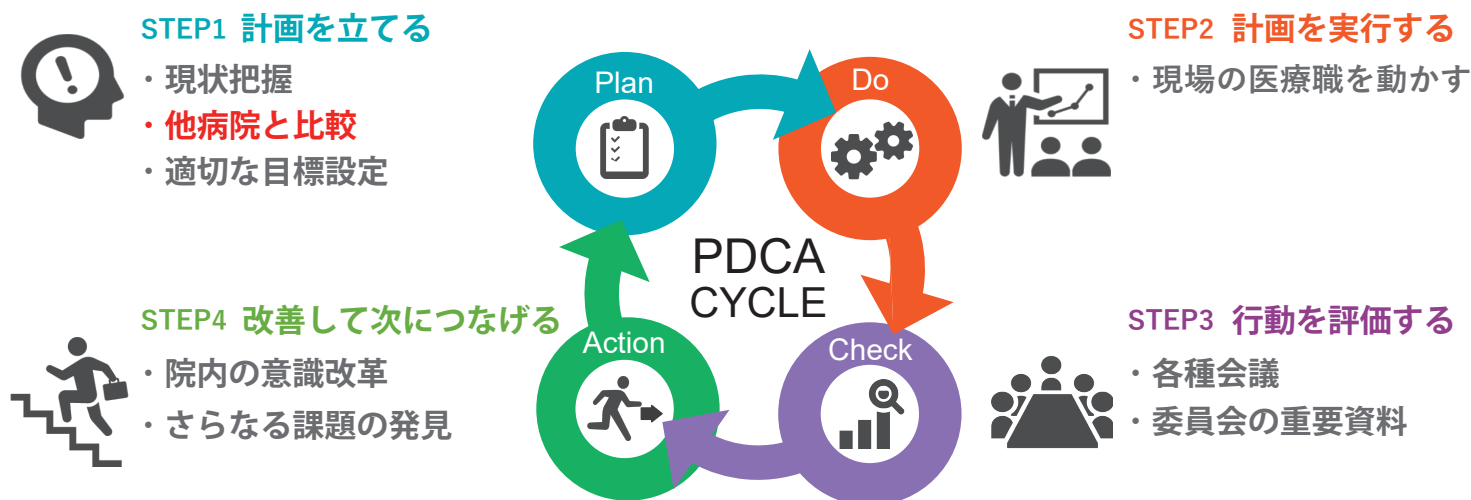
一般社団法人 日本病院会
Japan Hospital Association

出来高算定病院向け日本病院会戦略情報システム「JHAstis2.0」へのご参加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、これまで気づか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、「井の中の蛙大海を知らず」という状況から抜け出し、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4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はなく、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、療養病床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

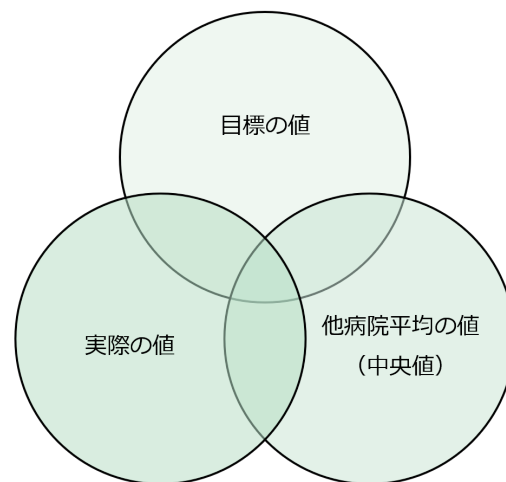
また、レポートは「分析資料」「マガジン」の大きく2つの形式に分かれます。

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。

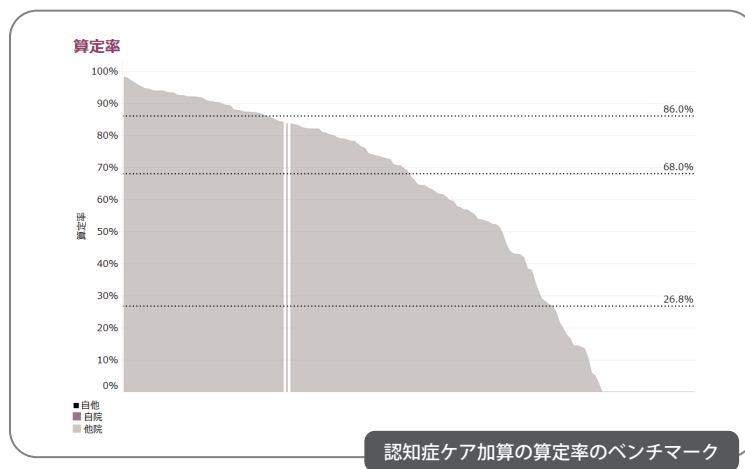
例えば、下記左の「経営重要指標レポート」では、▽総収入▽症例数▽在院日数▽稼働病床数▽1日単価——など最も重要な経営指標について、前月比や前年同月比などで確認することができます。診療科別や病棟別、外来の状況などについても同じように把握できます。

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	20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			
一般	前年同月	前月	20年4月	対前年同月	対前月	対前年同月	対前月	対前年同月	対前月
	評価	評価	評価	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
回復期リハ	前年同月	前月	20年4月	対前年同月	対前月	対前年同月	対前月	対前年同月	対前月
	評価	評価	評価	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
包括ケア	前年同月	前月	20年4月	対前年同月	対前月	対前年同月	対前月	対前年同月	対前月
	評価	評価	評価	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN

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。

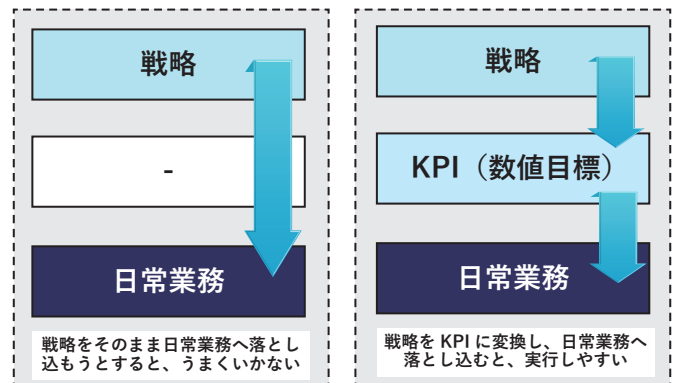
例えば加算をテーマにしたレポートは、算定要件の読み方や算定件数向上に向けた考え方を解説。どのような取り組みをすることで算定状況の改善が見込めるのか、具体的な事例も紹介します。また、増収対策レポートでも他病院とベンチマーク比較することで、自院における改善活動の目標設定を明確にすることができます。

	増収対策（テーマ）	
5月	高齢者	認知症ケア加算
6月	医療	せん妄ハイリスク患者ケア加算
7月	増患	入院患者住所分析
8月		入院経路・退院先分析
9月	生産性向上	栄養部①現状分析
10月		栄養部②ソリューション
11月		薬剤部①現状分析
12月		薬剤部②ソリューション
1月	PFM	入院時支援加算、総合機能評価加算
2月		入退院支援加算
3月	増患	医療圏市場分析、競合分析
4月		逆紹介分析、診療情報提供料

「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。



お申込み・お問合せ



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

「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>