

青葉病院		海浜病院		
H30 活動実績/成果		H30 活動実績/成果		
収益増	（患者増） - 医師、看護師等を交えた多職種による集患プロジェクトチームを結成 - 当院からの距離、医師数、直近の診療科別紹介件数等を基準とした定量的なターゲティングを実施し、訪問活動する医療機関を絞り込み - 単独、または医師との同行による開業医訪問を実施、当院に対する指摘事項や他院と比較しての改善点等のヒアリングを実施。12月～2月において40件訪問（面談数31件）訪問先医療機関における紹介件数は昨年同期比10件（15.5%）増となった - 開業医からの紹介断り事例を把握する機能を連携室に設け、断り事例発生時に速やかにアフターフォローできる体制を構築 - 病院パンフレットを作成し、訪問時の営業ツールとして活用 - 周辺医療機関に対するアンケート調査を実施（250件へ配布、82件の回答） （単価増） - 診療報酬算定強化項目の特定・目標設定 - 診療報酬算定強化の推進（退院時リハビリテーション指導料等）	（患者増） - 入院に結び付く紹介を獲得するためのターゲティング精緻化を実施した上での開業医訪問、連携イベントの遂行と効果検証 - 予算内での効果的な広報手法の立案と実行による、「敷居が低い地域の急性期病院」のイメージ確立 - 日中の救急搬送件数を増加させるための対救急隊アプローチの開始 （単価増） - 診療報酬算定強化の取り組みの継続	（患者増） - 医師、看護師等を交えた多職種による集患プロジェクトチームを結成 - 当院からの距離、医師数、直近の診療科別紹介件数等を基準とした定量的なターゲティングを実施し、訪問活動する医療機関を絞り込み - 単独、または医師との同行による開業医訪問を実施、当院に対する指摘事項や他院と比較しての改善点等のヒアリングを実施。10月～2月において85件訪問（面談数67件）訪問先医療機関における紹介件数は昨年同期比37件（27.0%）増となった - 開業医からの紹介断り事例を把握する機能を連携室に設け、断り事例発生時に速やかにアフターフォローできる体制を構築 - 病院パンフレットを作成し、訪問時の営業ツールとして活用 - 周辺医療機関に対するアンケート調査を実施（200件へ配布、64件の回答） （単価増） - 診療報酬算定強化項目の特定・目標設定 - 診療報酬算定強化の推進（超重症児・者入院診療加算、難病患者等入院診療加算等） - 在院日数やコーディングの見直し等を含めた診療科ごとのDPC分析の実行支援	
費用削減	（材料費） - 検査試薬：単価見直しを目的とし、主要メーカーを召致し、取組趣旨と協力依頼等について、一斉説明会を開催（1回）、また、主要ディーラーへの個別交渉の実施 （委託費） - 検体検査業務委託：単価見直しや契約期間等の見直しを目的とした業者との交渉 - ベッド・リネン管理業務委託：委託に必要な人工や仕様見直しを目的とした業者との交渉 - 感染性廃棄物処理業務委託：単価見直しと仕様見直し（リサイクルペールへ）を目的とした業者との交渉 - 医療機器保守業務委託：メンテナンスプラン（フルメンテからスポットへ）や契約先（メーカー直接契約）への見直しを目的とした業者との交渉	（材料費） - 医薬品メーカー交渉の実施、ディーラー構成の見直し検討 （委託費） - 複数年契約を前提とした委託契約の実施と業者選定時期の見直し。新規事業者の参入を促す	（材料費） - 主要医薬品メーカーとの交渉 （委託費） - 検体検査業務委託：院内検査項目の院外化を推進（主要診療科への個別協力依頼） - 内視鏡包括保守業務委託：プラン＆保守対象範囲の精査・見直し	
その他	（病棟議論） - 地域包括ケア病棟導入議論の支援 （目標設定） - 診療科別の目標設定の実施 （予実管理） - 予実管理の精緻化	（病棟議論） - 地域包括ケア病棟導入議論の支援 （実施となった場合）導入支援 （目標設定） - 診療科別の目標設定の実施 （予実管理） - 予実管理の精緻化	（目標設定） - 診療科別の目標設定の検討 （予実管理） - 予実管理の精緻化	（目標設定） - 診療科別の目標設定の実施 （予実管理） - 予実管理の精緻化