

O-230

**JCHO 理念を活用した病院のプロモーション
～コーポレート契約の推進～**

島津忠司、依藤慎一、古川恵理、青野努
JCHO 東京高輪病院

【はじめに】我々 JCHO は地域医療への貢献を目的とした団体であるが、近隣企業等においては名前の認知度に比して、その役割がよく理解されていない。各部門の営業のみでは当然のことながら地域における JCHO の役割をプロモーションする機会にはなり難い。しかし、地域における我々の存在意義をきちんと相手に理解してもらわない限り、自院を活用して頂くことには繋がらず、結果として経営的な成績も向上しないと思われた。地域の各企業は「何かの際に頼りにできる医療機関」を求めている。

【方法】どの部署がどのチャネルでも同じ説明が可能となるよう、JCHO のコンセプトに基づく自院の役割を簡潔に解説したプロモーションチラシを作成し、健診で営業を開始した。健診の受診勧奨という単純な営業ではなく、自院が救急医療から予防医療までパッケージで受け入れ可能な機能を持つことを訴求した。その上で、希望する企業とは「コーポレート契約」と命名した月額5万円の契約を締結することとし、急患受け入れから集団予防接種の手配まで、包括的に医療を提供していくことを約束した。

【結果】約10件の訪問先全てが「コーポレート契約」に興味を示し、新規で2件の契約を得た。契約に当たり特別な費用は発生しておらず、運用変更も必要ない。さらに、新規の健診契約、産業医契約、集団予防接種も増加させることができた。また、余得として契約先とのコミュニケーション機会が増し、信頼関係が深まった。

【考察】JCHO の理念や自院の提供できる医療を理解して頂くことで、近隣各企業から安定した契約料を得ることが可能である。本取り組みは、全国のどの JCHO 病院でも実施可能であり、利益的貢献度が高い。また、近隣企業から自院に対する信頼感が増し、増患にも繋がる。地域協議会などの場でも同様のプロモーションを行うことによって、各地域において JCHO 全体の存在感をアピールすることにも貢献できると思われる。

O-231

当院の経営改善への取り組み事項

青木一藏
JCHO 四日市羽津医療センター 事務部 総務企画課

2018年4月に診療報酬改定により、それまで看護必要度25%以上で7対1一般病棟入院基本料が算定できていたものが、重症度・医療、看護必要度が30%を達成出来なければ年間約8千万円の収入減が見込まれると本部から示された。昨年度の目標としては入院基本料を落とさない事が当院の第一目標となっており、そのために年度当初の医局会で影響について説明し、具体策を説明した。結果として一般病棟入院基本料1を維持できたことから報告する。病院医療収益で影響度の大きい指標としては新入院患者数の増加であることを分析し、新入院増加の達成のためには1.救急車からの入院、2.紹介患者の入院、3.新たな疾病や検査などの拡大による入院が考えられるが、当院はそれの中でもっとも重要視している救急車からの入院率の向上を焦点に当て取り組んだ。具体的に行った事は救急患者応需率のデータを地区事務所より取得し、ブロック内の同規模病院と比較した。その結果、当院は入院比率が低いことで看護必要度への影響だけでなく、入院患者数、入院診療単価(特に入院後2日間の点数)DPC係数にも影響しており、診療部長会議や医局会においてこれらについて丁寧に説明し、理解させることから始め、看護必要度を考慮し具体的に評価表を元にA項目の「酸素やモニターの管理」での加点を説明、各診療科毎の推移を示し地域包括ケア病棟への転棟などの意識的なコントロールを行った。また、受入台数の向上に貢献した医師に対して院長から表彰を行う計画である。更なる今年度の取組みとして、当院の健診センターの強みを生かし、SAS検査入院を取り扱うこととし検査入院を含めた新入院患者の増を目標とすることとしている。

O-232

地域医療連携室の取り組みによる経営改善の効果について

工藤夕貴
JCHO さいたま北部医療センター 地域医療連携室

【目的】地域医療連携室の業務とは病院内から見ると、横断的部署であり、院内連携推進の核となることが役割として求められている。そして病院外から見ると、地域医療連携室は病院の営業窓口であり、院外との幅広いネットワークや顔の見える関係性を構築する役割を求められている。この取り組みは患者の為にやるものであることを前提とした上で病院の経営改善への効果について検証した。

【方法】地域における医療ニーズを把握した上で、連携のあり方や病院としての方向性を院内における重要な会議で示した。具体的な取り組みとしては病棟連携の推進による近隣病院との機能分化の推進、病棟連携の推進による近隣診療所との連携推進、近隣施設との協力医療機関としての連携強化を実施した。

【結果】外来による紹介患者数は前年度比177件増加、入院による紹介患者数は前年度比127件増加となった。近隣の診療所や施設からの緊急の紹介依頼件数は前年度比で190件増加、近隣の病院からの転院依頼件数は前年度比で122件増加となった。

【考察】今回行った近隣の医療機関及び施設との機能分化、連携推進の取り組みを行ったことにより、病院運用で重要となる平均入院患者数や実働病床利用率の向上改善が見られた。

【結語】地域医療連携室は病院の営業窓口として、他の医療機関や施設と顔の見える関係性を構築することが重要であると考えられた。

O-233

入金誤算(診療報酬請求額と入金決定額の差異)

中村祐己
JCHO 九州病院 事務部 医事課

【現状】当院の入金誤算(=診療報酬請求額と入金決定額の差異)は請求総額に対しては比較的少額であると考えられる。2019年3月の入金誤算をみると支払基金は-6,630円、国保連合会は39,307円であった。しかし、2018年度の国保連合会の入金誤算は変動が大きい状況であった。国保連合会への請求は医療費助成事業があるため入金誤算へ影響を与えていると想定している。

【検証】入金誤算が大きい国保連合会を対象に検証を行った。1. 返戻・査定・復活について集計管理表(Excel)に集計した結果と支払額決定通知書を検証。2. 診療報酬等支払額決定通知書内訳書を元に市町村ごとに入金額を検証。2について、市町村によっては該当件数が多く差異分析の限界がありすべての検証とはいかなかった。

【取り組みと効果】入金誤算の検証は集計管理表(Excel)と支払額決定通知書で行っている。
□返戻管理(返戻・過誤)
・返戻管理表(Excel)
返戻されたレセプトを基に診療年月日・管掌・科・入外・ID・返戻理由・返戻点数・返戻月・給付割数・自己負担額・食事請求額・食事負担額を返戻管理表へ入力。
・返戻検算集計表(Excel)
返戻されたレセプトを基に、件数・日数・返戻点数・自己負担額・食事請求額・食事負担額を入力し、その合計が返戻管理表(Excel)の合計と一致するか確認する。
主担当が返戻管理表を入力し、副担当が返戻検算集計表を入力することで、間違えやすい給付割数や自己負担額の考え方の不一致をなくす。

【考察】入金誤算について、市町村によっては該当件数が多く差異分析の限界がありすべての検証までとはいかず大雑把な推計となった。しかし、返戻・査定・復活について集計の質を高めることで、入金誤算が少なくなると考えられる。今回の検証も踏まえて、課題は該当件数が多く差異分析の限界がある市町村の入金額についての対応を明確にし、入金誤算の低減に取り組んでいきたい。

O-234

健診受診者数及び健診収入の増加対策について

小林春樹

JCHO東京蒲田医療センター 管理課

【はじめに】 当院の健康管理センターによる収入は病院収入全体の12%を占めており、他の診療収入に比べ人件費及び材料費もそれほどかからないことから利益率も高く、病院経営の安定化を目指す当院にとって健診収入の拡大は必達の目標となっている。

【目的】 健診による収入増加対策の成果を明らかにする。

【方法】 2018年度から以下の対策を行った。

1 受診者の増加について：I院内健診は大田区の区民健診をターゲットとし、未受診者へのダイレクトメールによる受診案内、医師から担当患者への声掛け、院内ポスターによる受診勧奨を行った。

II院外（健診バス）健診は新規事業所への電話等による営業活動、及びお得意様事業所へのコミュニケーションの強化を行った。

2 院内・外オプション検査単価の増加について：健診受診者が受けやすくなる・受けやすいオプション検査の導入を行った。

【結果】 2018年度の受診者数は対前年度と比較し院内健診は376人(1.25%)の増加、バス健診は388人(1.29%)の減少となり、トータルで12人減(0.04%)と増加には至らなかった。しかし、売上げ収入においては対前年度に比べ2,570万円(5.05%)の増収となった。

【まとめ】 営業活動及びオプション検査の工夫等により、2017年度まで現状維持であった収入は増加となり一定の成果をあげる事が出来た。しかし、民間の健診機関との競争は激しくなっており、健診受診者や事業所から当健康管理センターが選ばれる様な特色や新たなサービスを提供していかなければならないと思われた。

O-235

増収のための院内健診拡大に向けての取り組みについて

山田久美子

JCHO可児とうのう病院 健康管理センター

【はじめに】

当院健康管理センターは、増収対策として設備の充実した院内健診の拡大に力を入れている。さらなる拡大に向けての受診者数増加、健診単価増加を目的に取り組みを実施したので報告する。

【方法】

1. 内科診察の医師を1人体制から2人体制に変更、事務の業務を以前は専任制だったが、どの業務も皆が担当するように変更した。看護師も他部署から応援スタッフとして増員し受診受け入れ体制を整備した。

2. 4月～11月の未受診者に対し12月に申込書同封の書面にて受診勧奨を行った。

3. 例年1月～3月に実施している人間ドックキャンペーンの前年度利用者へ12月に申込書を送付。新規受診者を取り入れるため地域情報誌への掲載や、院内にリーフレットを常設した。

4. 健診単価を増やすための新規オプションとして、受診者への負担の少ないオプション検査を導入。遺伝子検査、アレルギー検査、LOX-index、MCI、亜鉛の血液検査5項目、尿、血液、身体計測で算出する健康年齢を導入。促進方法として、業者作成のリーフレットを受診者全員の案内資料に同封。ポスターを施設内に掲示。その他の既存のオプション検査についても当日追加希望者を積極的に受け入れた。

【結果】

これらの取り組みにより受診受け入れ可能数を増加させることができ、閑散期に当たる1月～3月も前年度より受診者数が531名増加し年間として860名増加した。

また、新規オプション6項目については8,792,000円増収。全体としては前年度より年間15,255,693円の増収となり十分な成果が得られたと考える。

【おわりに】

今年度は心エコー検査や簡易脳ドック健診など既存の検査機器を有効活用する検査を導入し、他の検査も随時検討している。受診者の既往歴や生活習慣に特化した検査の案内や健診後の結果説明などが課題となるが、今後もさらなる院内健診の拡大に努め、保健予防活動収益増収の取り組みを続けて行く。