



精神科病院の経営改善支援 コンサルティング

精神科病院の経営状況は、入院患者の高齢化や社会的入院の解消による稼働率の低下、職員の高齢化による人件費の高騰により悪化傾向にあります。

私たちは、このような精神科病院特有の経営課題に対して、現状の経営資源をベースとした実現性の高い経営改善策の提示、改善策の実行をご支援します。

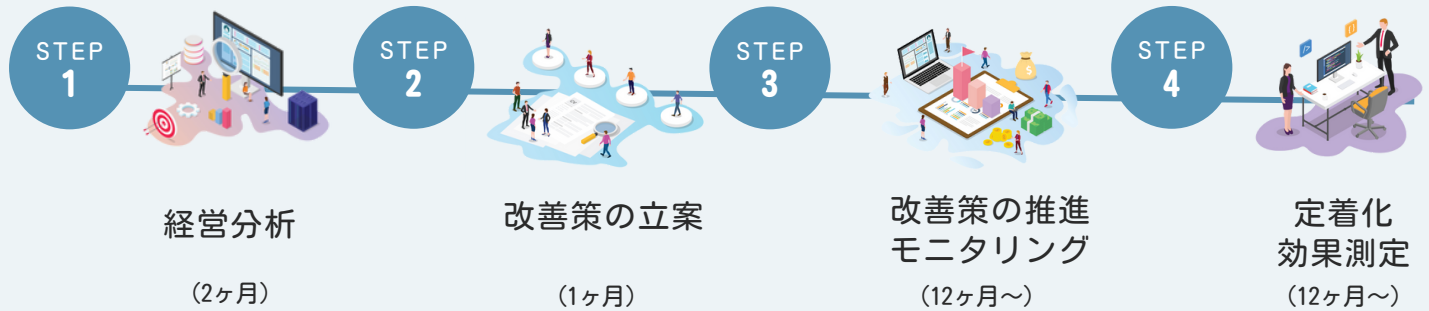
精神科病院の経営でこのような課題はありませんか？

- ✔ 病床稼働率が低下し、入院収益が減少傾向にある中、増収策を検討したい
- ✔ 人員の採用が難しい中、現状の人員体制で利益改善を図りたい
- ✔ 建て替え等の設備投資に向け、内部留保を手厚くしたい
- ✔ 新病院建て替えに向け、将来構想を検討したい
- ✔ 精神科病院の特徴を踏まえた人事評価制度を構築したい

精神科に特化した経営戦略 コンサルティング実績

約 **100** 件

精神科病院の経営改善支援コンサルティングのプロセス

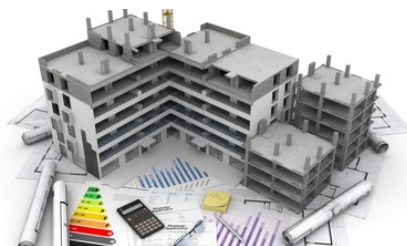


精神科病院の経営改善支援コンサルティング事例紹介



部門間での連携強化で生産性向上へと繋がった

部門別アクションプラン（行動目標）や評価指標が無く、病院全体での連携ができていない状態でした。部門別アクションプランを策定し、アクションプランの進捗管理ができるよう部署長層の会議体を立ち上げ、各部門の取り組みを共有するようにしました。取り組みを共有する機会が出来たことで、現場での問題解決やフォロー体制が構築され、職員の経営に対する意識が向上しました。



急性期機能強化を図るための新棟建設

C病床数150床のB病院。急性期機能を強化し病院のシンボルとなるような新棟を建設したいとご相談があり、新病院の将来構想を検討しました。新棟（急性期病棟）のコンセプト案の策定と新棟建設後の収支シミュレーションを実施。急性期機能を強化すること、新棟を建設することの正しい意思決定を行うことができました。



職員の給与水準向上から利益改善へ

病床数300床の2病院を持つ医療法人C。職員の給与水準引き上げに向けて、どのくらい利益を確保する必要があるのか検証したいとご相談がありました。現状の給与体系の分析と経営状況の分析を同時に実施。どのくらいの原資が必要か洗い出し、現行体制から実施可能な改善施策を策定しました。人材投資と利益改善との関連性を整理することによって、問題解決の方向性を導き出すことができました。

日本経営グループ



お問い合わせ・ご相談

<https://nkgr.co.jp/inquiry/>



お電話でのサービスお問い合わせ（平日9：00～17：30）

大阪	06-6868-1158	東京	03-5781-0600	福岡	092-409-4466
札幌	011-200-6170	四国	089-913-2680	東北	022-796-6191

精神科病院の経営改善支援について
詳しくお知りになりたい方はコチラ



日本経営 精神科経営