



# コストマネジメント コンサルティング

私たちは、即効性・持続性のあるコスト削減の実行と医業費用の適正化を通じて、柔軟で筋肉質な経営体質の構築をご支援します。単なるコスト削減ではなく、現場職員を巻き込んだ根本的な経営体質改善を目指します。

## 「医業費用」について、こんなお悩みはありませんか？

- ☑ 医業収益の変動が伴わない、医業費用の増加がある
- ☑ 業者との契約内容の把握・見直しが適正に実施されていない
- ☑ 業者別の納入量や納入金額が不透明であり把握できていない
- ☑ 他病院と比較して購買・委託・保守などの価格が妥当なのか不安
- ☑ 取引業者から定期的な改善報告や提案がない

## コストマネジメント コンサルティング実績

約150件  
(直近5年間)

### コストマネジメントコンサルティングのプロセス



### コストマネジメントコンサルティング事例紹介



#### 年間6,000万円のコスト削減を実現！ 仕組みを再構築することでコストダウンに繋がった

250床のA病院。収益が低いため、医業費用の見直しも含めてご相談されました。まずは、ベンチマークを使用し適正価格を把握。購入総額が高い品目を絞り込み、価格交渉に向け、データ収集・整理。データを基に、取引先卸業者、メーカーと交渉を実施。現場の医師、薬剤師との連携を強化し、進捗状況の確認や課題を共有するため打ち合わせを行うようにしました。無理な価格交渉はせず、お互いにとって良い関係を保てるように、分析・改善して仕組みを再構築しました。その結果、年間6,000万円のコスト削減を実現することができました。



#### 根拠に基づき、合理的・網羅的な改善活動を実施、コストマネジメントで大きな成果を実現

400床のB病院。購買単価が割高だという認識があり、一部契約の見直しも行うも、僅かな見直しに留まっていました。また、具体策が分からず価格交渉が進んでいませんでした。そこで、現状分析および提携企業からの提案を集約。分析結果と提案内容を基に、現契約企業と網羅的に交渉を実施。実態と乖離している契約について、実態に則して仕様変更。見直し・交渉を行うにあたり、現実的に根拠ある情報を提供し、リスクや不安を解消しながら改善活動を支援しました。仕様変更是じめ網羅的な交渉により、半年間で4,000万円以上の利益改善、工事や機器更新などにもコストマネジメントを実施し、毎年1,000万円以上の利益改善となりました。



#### 即効性のあるお勧め4事例！設備投資・電気料金・通信費・昇降機のコストを削減

##### 設備投資のコスト削減事例

設備投資や修繕費を適正化し、病院経営の安定化を図ります。ナースコール、空調設備、パソコン・ネットワーク工事、電話交換機などの設備投資を見直すことで、数百万～数千万コストの削減を実現。

##### LEDへの切り替え・電気料金のコスト削減事例

初期投資0円でLEDに切り替え、照明電気料金を削減。蛍光灯の交換費用も削減され、院内が明るく災害時の対応も可能に。

##### 通信費のコスト削減事例

通信単価と回線数を見直し、20%～70%の通信時を削減。

##### 昇降機の保守・メンテナンス費用のコスト削減事例

エレベーター・エスカレーターの保守・メンテナンス費用を40%から70%のコスト削減。

### 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

コストマネジメントについて  
詳しくお知りになりたい方はコチラ



日本経営 コスト

