

# ＜なぜ、病院経営分析が進まないのか？＞



部門別原価計算(診療科別収支)を行い、  
経営担当者が結果を診療科医師に見せた  
→ **黒字**の診療科は安心して、**予算を要求**  
→ **赤字**の診療科は、気分を害して、聴く耳  
無し

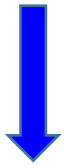
## 量的分析



「モチベーションがさがるばかり！！」

「現場のことを無視している！」

量的+質的+医療内容を分析できる



## 経営分析を考え直そう？



「分析対象は医療内容だろう」

**診療行為の分析が必要！！**

現場の医療専門職を行動変容させる  
教育用電子カルテを利用

新たな病院経営手法を実施する  
人材育成が重要



宮崎大学では  
開発済み



量的分析+質的分析(ケーススタディ)が  
これからの病院経営分析手法だ！！

宮崎大学附属病院で実施中

大学病院の使命を向上させる  
病院経営分析の普及が重要！！

国立大学附属病院長会議と連携！！