

お客様の声・インタビュー

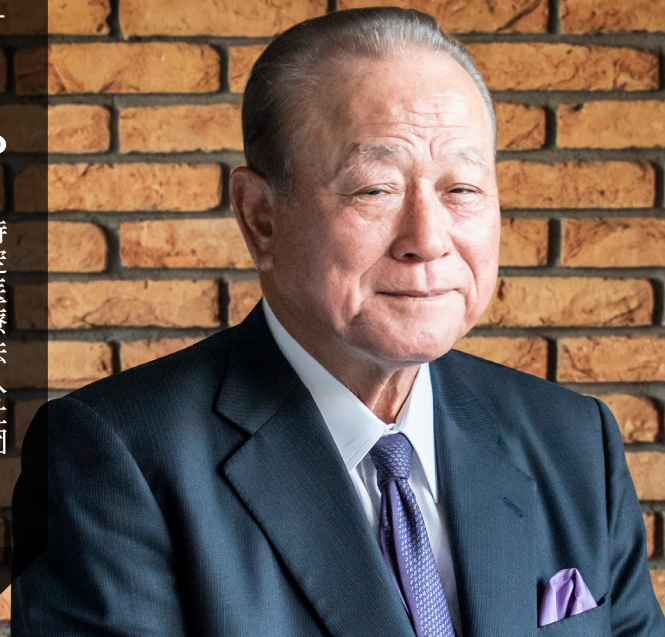
広告効果で 外来患者様数が10%UP

池島 守 様

特定医療法人社団
鵬友会 常務理事

Mamoru Ikejima

特定医療法人鵬友会の
常務理事兼事務局長として活躍。
関東から静岡地区への事業拡大を進める。



新たな収益源から 投資資金へ

昨今の診療報酬改定や消費増税により、医療業界は収益改善が喫緊の課題となっております。もちろん当法人も例外ではなく、何か有効なツールはないかと模索していたところ、理舎さんから差額室整備による収益改善のご提案をいただきました。インシャルコスト不要のレンタル方式であったため、低リスクと考え、すぐに導入を決めました。

当初は療養環境改善と多少の収益アップができれば良いと考えておりましたが、思いのほか患者様ニーズは高く、徐々に導入数を増やすことで大きな収益源となりました。この収益を原資に、これまで投資に踏み切れなかった老朽化した外来やトイレ、診察室などの整備に着手することができました。

広告効果で 外来患者様数が 10%アップ

外来やトイレ、診察室のリノベーションもデザイン・設計・施工・導入後の維持管理に強みを持つ理舎さんに引き続きお願いしました。理舎さんのデザインコンセプトは「中庭をイメージした癒しの空間」とのことでしたが、これが患者様から高い評価をいただき、思った以上の効果を生みました。

デザイン性が高く、清潔感ある空間となったことで、ホームページを見られた患者様、実際に来院された患者様から口コミで広まり、外来患者様数が10%も伸びたのです。新たな外来患者様が増える、その内、入院される一部の患者様が差額室をご選択いただける、それらで得た収益を法人内他病院への投資に使える。当法人はこのような好循環を生むことに成功しました。

民間病院の課題に 寄り添ったツール



当法人も含め、民間医療法人は『老朽化による患者様離れ』『新築するに莫大な予算や代替地が用意できない』『大規模改修するにも多額なインシャルコストが必要』といった課題に向き合う必要があります。放っておくと患者様離れによる収益悪化、それによる投資控え、更なる患者様離れといった悪循環に陥る恐れがあるからです。理舎さんの提案するツールはインシャルコストを用途せず『療養環境改善』『収益アップ』また働き手確保のための『職場環境改善』にも繋がるツールであると実感しています。今後、さらに厳しい経営環境に置かれるであろう民間病院にとって、必要とされるツールではないでしょうか。



改装前の外来。

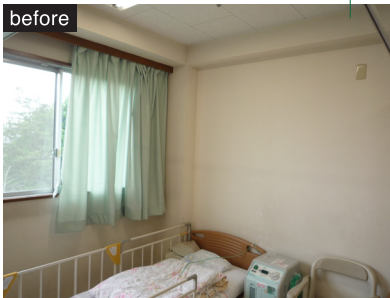


改装後の姿。中庭をイメージしており、明るい印象に。

鵬友会の病院改修リノベーション導入による 収益アップのプロセス

患者さまから選ばれる医療機関とあるためには、快適な院内空間を充実させることが必要です。
レンタル方式でのご提案により、初期投資の必要なしで、アメニティ環境向上が実現できます。

老朽化した病室の改修リノベーション



- ・個室差額室料アップ
- ・差額多床室の新設

差額収益UP!



差額収益を病院改修へ投資

新規の患者さま増加による病室稼働率の向上

収益を外来・トイレ・受付などのリノベーションに投資



外来や公共トイレ設備の改修により、患者さま満足度向上の口コミ拡大。

外来患者数 10%UP!



法人内他病院への投資に流用

