

# いかに保険点数の減少に対応するか

歯科会計の橋本会計  
公認会計士・税理士 橋本 守

平成18年4月からの診療報酬改定の基本方針が公表されましたが、現在のところ歯科についてはマイナス1.5%の改定が予定されています。1人当たり診療点数の減少、新規開業数の増加等、保険診療収入減少傾向にあるなかでのマイナス改定であるだけに、その影響の把握と対策が必要となるようです。

診療点数のマイナス改定への対応策を検討することにしましょう。

(表1)をご参照ください。保険収入の改定があった場合の全体収入・利益への影響を概括した表です。

保険収入のマイナス改定により保険収入が減少しますが、それに対応した診療材料・外注技工料は変わらないものとして試算しています。よって、保険収入の減少がそのまま利益の減少になるわけですが、利益減少により対応する税金の減少もありますから結果的に影響があるのは保険収入の減少から税金の影響を除いた部分ということになるでしょう。

よって、今回の保険点数の減少への対応策としては

- 1 診療収入の増加策
- 2 経費削減策
- 3 節税対策

により実質的な資金増加を図っていくことになります。

## 1 診療収入の増加策

### (1) 保険収入対策

診療点数の改正による診療収入の減少は、1回当たりの診療点数の減少ということになります。この改正は制度的な改正ですので同じ診療行為ならば診療点数の減少ということになります。そこで、診療点数を構成するもう一方の要素であるレセプト件数・実日数を増加させることができなさを検討することになります。

#### ① 新患初診数から再初診数への転換を図る

開業当初は新患初診数を注目していたと思いますが、開業数年経過してくると地域内での来院者も増加し、また、近隣に新規の歯科医院が開業したりして全体的に新患初診数が減少してくるのが通常です。ここで、従来通りの新患初診の増加を図ろうとすると新規開業時に行った開業広告のような広告をしなくてはなりません。ある程度の新患初診が来院している状況では来院した患者さんの再初診に力を入れるべきでしょう。

なぜなら、再初診の患者さんは先生の診療を受けた信頼感のある患者さんだからです。この場合の目安ですが、新患初診数1に対して再初診数

2から3を目標にしてみてくださいでしょうか。具体的な再初診数の増加策については各診療所の診療方針によると思います。少なくとも治療完了時に次の来院の目的・時期は先生から患者さんにお話してください。

また、患者さんへの連絡は、年間2回ぐらいは季節のごあいさつ(年賀状、クリスマスカード、暑中見舞い、診療所案内等)をしたうえで定期健診・リコールはがきを実施してみたらよろしいでしょう。

#### ② 新規開業の場合は特に再初診時の対応に注意

新規開業して次に来院するときの患者さんの診療所に対する印象が非常に重要です。新規開業して半年から1年経過し、患者数もある程度増えて診療所内の対応も落ち着いた頃だと思います。

再初診で来院した患者さんは初診時のイメージで来院していますので、そのときの状況と極端に違う対応の場合は期待感を裏切られた感覚に陥ることがあります。例えば、再初診予約がなかなか取りにくかったり、再診予約の間隔が空きすぎたり、先生の説明が十分でなかったり、スタッフの対応が親切でなかったり等の場合です。いずれも、新規開業のときは留意していたことではないで

(表1) 診療報酬改正の影響

(単位：万円)

項目	現行	改正後	影響	影響率
保険収入	3,200	3,152	△48	-1.5%
自費収入	800	800	0	0.0%
診療収入計	4,000	3,952	△48	-1.5%
診療材料・外注技工料	800	800	0	0.0%
差引	3,200	3,152	△48	-1.5%
必要経費	2,000	2,000	0	0.0%
利益	1,200	1,152	△48	-1.5%
税金	356	342	△14	-0.4%
差引	845	810	△34	-1.1%

しょうか。ただし、この再初診時に信頼を得ると継続率が上がることは言うまでもありません。

## (2) 自由診療対策

保険収入の減少対策としては、自由診療収入を増加できれば即効性もある対策として有効です。しかし、一時的に自由診療が増加しても今後継続的に増加していかなければ対策としては不十分です。今後、長期的な観点で自由診療について検討すべきでしょう。

その場合のポイントとして、自由診療の患者さんの層を厚くすることです。すなわち、将来的にも自由診療を希望する患者さんの数を増やすように日ごろから心がけていくということです。このことは1年、2年ではできないと思いますが、5年ぐらいを目途にして取り組むことではないでしょうか。そのためには、ご自身の一番得意な自由診療治療の内容を特定して、それを患者さんに十分に告知しながら、治療をした患者さんについてはその後のフォローを十分にしていくことではないでしょうか。

## 2 経費削減策

経費削減というと、第一にリストアップかと思われるかもしれませんが、

今回のような診療単価の改訂の場合には特に人手が減少するようなことはありませんから、むやみに人件費の問題としてしまうと対応を誤ることになります。ここは、患者さん関係の経費の使い方に重点を置いて全体経費を削減していく方針で臨んでください。例えば、患者さんのためになる経費ならできるだけ使う、患者さんを増やすための経費なら積極的に使うというように判断していけばよろしいのではないのでしょうか。もう一度、全体の経費をこのような観点から確認してください。

## 3 節税対策

平成18年税制改正は所得・住民税率の改正と定率減税の縮減が話題となっておりますが、実質的な改正項目としては①30万円未満の少額減価償却資産特例の見直しと②医療法人における交際費課税の変更です。

### (1) 30万円未満の少額減価償却資産に一括償却適用期限の延長

平成18年3月で期限切れとなる規定が内容を変えて延長になりました。今までは、トータルの金額についての制限はありませんでしたが、改正案においては年間合計で300万円以下の金額までは適用ができるように

なりました。

対応策としては、期限が平成20年3月までで総額600万円(2年間合計)までの適用が最高額となりますから2年間で計画的な設備投資計画をたてることが有効です。

### (2) 1人当たり5千円以下の飲食費の交際費からの除外

現状においては法人の場合は交際費として集計された金額が400万円を超えると法人税計算上は経費処理となりません。また、400万円までの交際費のうち10%は同様の処理となっています。すなわち、交際費として集計される金額を少なくすることが節税対策につながるようになります。今回の改正については1人当たり5千円以下の飲食費については交際費集計をしなくてよいということになりますから、処理の方法によっては節税になる場合があります。

対応策としては、領収書等に会食の目的、人数を記入してこの規定が適用できるようにすることです。

