

# 経営相談

## 患者データの読み方

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月の診療報酬改定から1年が経過し、その影響度合いも各種統計から発表されています。今回の改訂により3%から5%の診療収入の減少というのがおおかたの結果です。しかし、個々の歯科診療所の状況をみると10%以上の減少になっている場合もあれば、逆に保険診療収入を以前よりも伸ばしている場合もあります。

今回の診療報酬改訂の機会に保険データ（患者データ）を分析して安定的な歯科医院経営を図っていただきたいとの趣旨で私どもが実施している患者データ分析による患者データの読み方の数例を紹介いたします。

1

診療日数の減少はありませんか？  
(ケース1参照)

開業から年数が経過して1日患者数が安定してくると、月間の診療日数を確保することが月間収入の安定につながります。例えば1日平均30人で安定している診療所の場合には1日診療日数が減少するとその分だけ診療収入の減少につながることになります。

そこで、年間の診療日数を計画して前年と比較して減少しているようでしたら診療日数の調整をあらかじめしておくことにより診療収入の減少を少なくできると思います。

また、休診日の変更により診療日数が減少する場合には前述の影響を考慮して意思決定することが必要です。

2

1回診療点数の減少はありませんか？  
(ケース2参照)

1回診療点数の減少は実日数があ

る程度の規模になると月間診療点数への影響が大きくなるので注意が必要です。

1回診療点数減少の理由としては、診療報酬改定によるもの、レセプト件数増加による1人当たり診療時間の減少によるもの、再初診比率増加によるもの、予防歯科へのシフト時によるもの、担当歯科医師の変更によるもの等の理由が考えられます。

1回診療点数の減少理由を把握して、改善策が実行できるものについては早急な対応が必要です。

3

月回数の減少はありませんか？  
(ケース3参照)

月回数は1回診療点数と対になって増減するものなので、単独で判断するよりは1回診療点数との関係で検討することが重要です。

月回数の減少理由としては、レセプト增加局面で診療体制を現状維持のまま進めると、1日患者数が一定の場

合にはアポイントの間隔により自然調整され、結果として月回数の減少となります。

この場合には1回診療点数との関係を検討して、ユニットの増設やスタッフの増員により月回数の改善を検討します。

また、レセプト件数の増加と月回数の減少が同時に発生している場合には再初診数が新患初診に対して増加している場合が考えられるので、1日患者数に余裕があれば従前よりアポイントを増加して1日患者数を多めにしていくか、再初診診療向けのスタッフを確保するかの対応を検討して下さい。

4

レセプト件数の減少はありませんか？  
(ケース4参照)

レセプト件数の減少理由としては、新患数の減少、再初診数の減少、再診数の減少、完了数の増加が考えられます。

## ケース : 1

## 診療日数の減少

年月	日数	レセプト点数	件数	1件点数	実日数	1人点数	1日人数	月回数	新患人数	再初診人数	自費収入	診療実績	再診患者	再診率	完了数
本年平均	22	330,050	239	1,380	550	600	25	2.30	33	66	1,000,000	4,300,500	141	55.0%	108
前年平均	25	413,885	300	1,380	690	600	28	2.30	37	74	1,000,000	5,138,850	190	64.0%	108

## ケース : 2

## 1回診療点数の減少

年月	日数	レセプト点数	件数	1件点数	実日数	1人点数	1日人数	月回数	新患人数	再初診人数	自費収入	診療実績	再診患者	再診率	完了数
本年平均	25	472,125	380	1,255	874	546	36	2.30	49	74	1,000,000	5,721,250	257	70.3%	108
前年平均	25	413,885	300	1,380	690	600	28	2.30	37	74	1,000,000	5,138,850	190	64.0%	108

## ケース : 3

## 月回数の減少

年月	日数	レセプト点数	件数	1件点数	実日数	1人点数	1日人数	月回数	新患人数	再初診人数	自費収入	診療実績	再診患者	再診率	完了数
本年平均	25	472,125	380	1,255	787	600	36	2.09	49	74	1,000,000	5,721,250	257	70.3%	108
前年平均	25	413,885	300	1,380	690	600	28	2.30	37	74	1,000,000	5,138,850	190	64.0%	108

## ケース : 4

## レセプト件数の減少

年月	日数	レセプト点数	件数	1件点数	実日数	1人点数	1日人数	月回数	新患人数	再初診人数	自費収入	診療実績	再診患者	再診率	完了数
本年平均	25	272,490	161	1,631	442	600	18	2.59	43	38	1,000,000	3,724,900	80	32.1%	100
前年平均	25	413,885	300	1,380	690	600	28	2.30	37	74	1,000,000	5,138,850	190	64.0%	108

## ケース : 5

## 設備投資のタイミング

年月	日数	レセプト点数	件数	1件点数	実日数	1人点数	1日人数	月回数	新患人数	再初診人数	自費収入	診療実績	再診患者	再診率	完了数
1月	25	202,800	130	1,560	338	600	14	2.60	38	13	300,000	2,328,000	80	66.7%	40
2月	23	212,160	136	1,560	354	600	15	2.60	35	12	300,000	2,421,600	90	69.2%	40
3月	26	230,880	148	1,560	385	600	15	2.60	39	13	300,000	2,608,800	96	70.6%	40
4月	24	230,880	168	1,539	360	641	15	2.40	36	24	300,000	2,608,800	108	73.0%	40
5月	24	230,880	188	1,358	408	566	17	2.40	36	24	300,000	2,608,800	128	76.2%	40
6月	26	230,880	226	1,122	494	467	19	2.40	39	39	300,000	2,608,800	148	78.7%	40
7月	26	230,880	251	1,380	536	431	21	2.13	26	39	300,000	2,608,800	186	82.3%	40
8月	24	230,880	271	1,380	536	431	22	1.98	24	36	300,000	2,608,800	211	84.1%	40
9月	23	230,880	289	1,380	536	431	23	1.86	23	35	300,000	2,608,800	231	85.2%	40
10月	26	468,000	327	1,380	780	600	30	2.30	39	39	300,000	4,980,000	249	86.1%	40
11月	24	432,000	359	1,380	720	600	30	2.30	36	36	300,000	4,620,000	287	87.7%	40
12月	23	414,000	388	1,380	690	600	30	2.30	35	35	300,000	4,440,000	319	88.8%	40
合計	294	3,345,120	2,879	16,979	6,135	545	251	27.87	405	343	3,600,000	37,051,200	2,132		
平均	25	278,760	240	1,415	511	547	21	2.32	34	29	300,000	3,087,600	178	79.1%	40
前年平均	25	413,885	300	1,380	690	600	28	2.30	37	74	1,000,000	5,138,850	190	64.0%	108

初診（新患数、再初診数）の減少についてでは、開業年数がある程度経過している場合には再初診対策として検討が必要です。

再診数の減少についてはアポイントの間隔が延びて、治療中断になっている場合がありますから、その点を重点的に解決できるように対応して下さい。

完了数の増加によるレセプト件数減少については、初診数と完了数のバランスが崩れている状態なので、初

診数を増加させる対策をとることが必要です。

## 5 患者数と設備のバランスはとれていますか？（ケース5参照）

新規開業から安定期にさしかかる時に生じる現象です。開業時にユニット2台、スタッフ2名でスタートして1日平均患者数が15名を越え、1回診療点数が以前より減少し、アポイントが取りづらくて月回数が減少してい

るような状況です。この場合は、現状の設備・スタッフと患者数のバランスがとれていない状況ですので、ユニットを増設するか、スタッフを増員するかの意思決定をして下さい。この改善が上手くいくと、目標とする1日平均患者数の25人から30人までの対応ができると思います。

開業年数が経過している場合でも同様のことはありますので、診療所の規模を一回り大きくするつもりで設備・スタッフの増加を検討して下さい。