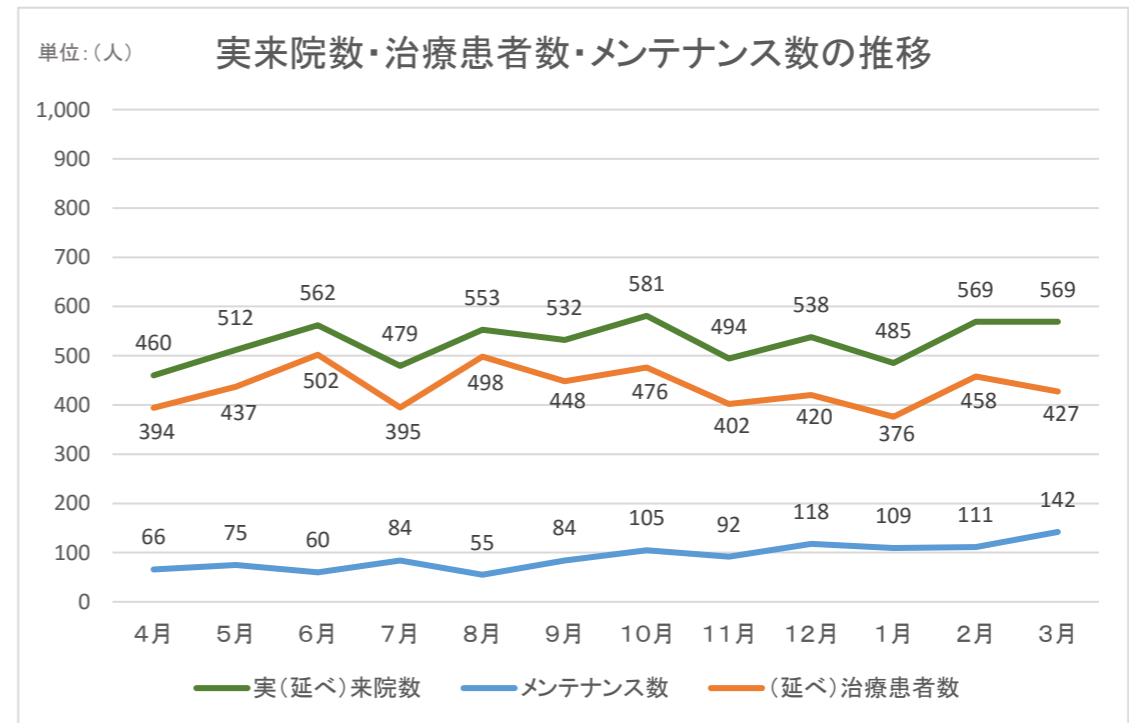
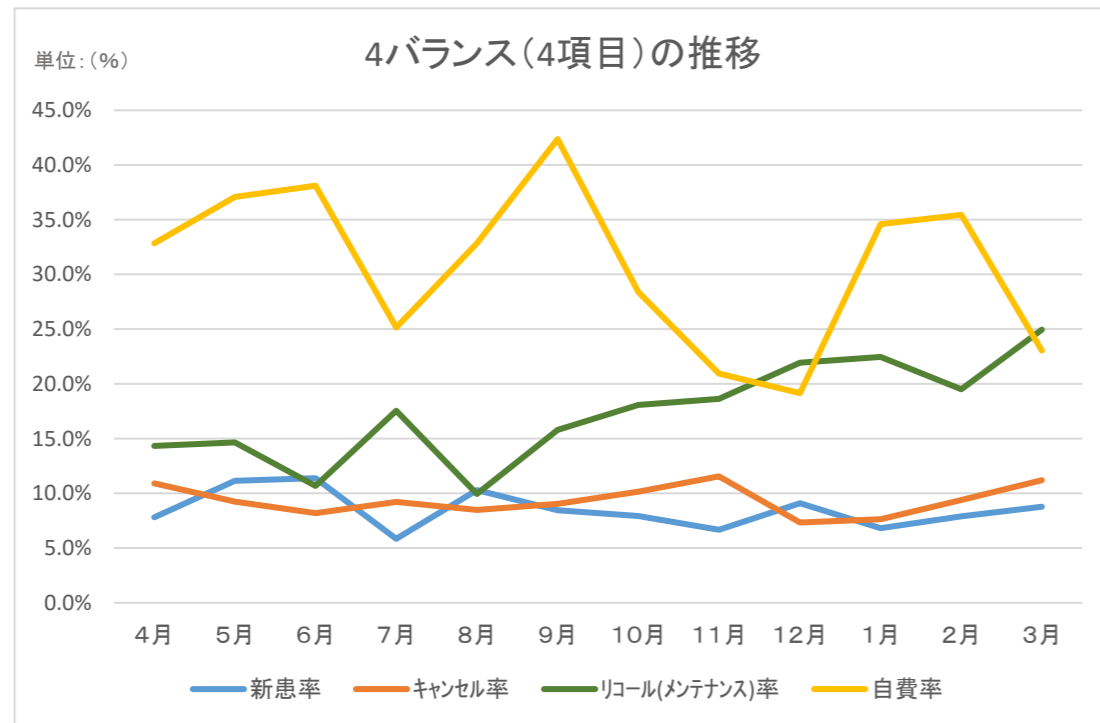




No.	指標	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	(平均値)
①	新患率	7.8%	11.1%	11.4%	5.8%	10.3%	8.5%	7.9%	6.7%	9.1%	6.8%	7.9%	8.8%	8.5%
②	キャンセル率	10.9%	9.2%	8.2%	9.2%	8.5%	9.0%	10.2%	11.6%	7.3%	7.6%	9.4%	11.2%	9.4%
③	リコール(メンテナンス)率	14.3%	14.6%	10.7%	17.5%	9.9%	15.8%	18.1%	18.6%	21.9%	22.5%	19.5%	25.0%	17.4%
④	自費率	32.8%	37.1%	38.1%	25.2%	32.9%	42.4%	28.4%	21.0%	19.2%	34.6%	35.4%	23.1%	30.8%
	医院稼働日数	20日	20日	20日	21日	21日	20日	22日	19日	21日	18日	22日	21日	20日

1	予約数	476	519	574	499	566	565	581	528	559	497	596	607	547
2	TELキャンセル数	32	29	30	32	28	34	34	39	26	25	38	46	33
3	無断キャンセル数	20	19	17	14	20	17	25	22	15	13	18	22	19
4	キャンセル数	52	48	47	46	48	51	59	61	41	38	56	68	51
5	新患数	36	57	64	28	57	45	46	33	49	33	45	50	45
6	リコール(メンテナンス)数	66	75	60	84	55	84	105	92	118	109	111	142	92
7	(延べ)治療患者数	394	437	502	395	498	448	476	402	420	376	458	427	436
8	実(延べ)来院数	460	512	562	479	553	532	581	494	538	485	569	569	528
9	レセプト数	282	291	311	285	334	317	348	295	332	308	318	345	314
10	保険売上(千円)	2,728	2,641	3,030	2,737	2,984	2,941	3,382	2,679	3,047	2,719	2,972	3,084	2,912
11	自費売上(千円)	1,334	1,557	1,865	920	1,460	2,162	1,341	710	722	1,439	1,632	924	1,339
12	総売上(千円)	4,062	4,198	4,895	3,657	4,444	5,103	4,723	3,389	3,769	4,158	4,604	4,008	4,251
13	物販(千円)	60	81	85	78	62	61	83	59	72	64	73	61	70



作成日	20XX/X/X	作成者	三島 隼人	確認担当者	土井 総一郎	承認者	丹羽 浩之
-----	----------	-----	-------	-------	--------	-----	-------

分析

4 バランス（4つの項目）についての分析

- **[新患率]**
平均値は8.5%で基準値（5%以上）と比べて高いです。とても良好な状態です。
- **[キャンセル率]**
平均値は9.4%で基準値（10%以下）以内に収まっています。良い状態です。
- **[リコール（メンテナンス）率]**
平均値は17.4%で基準値（30%以上）と比べて低いです。しかし、月ごとに増加しているのが良い傾向だといえます。
- **[自費率]**
平均値は30.8%で基準値（15%以上）を大きく上回っています。とても良好な状態です。これだけ自費率が高いのは小児の矯正が多いためでしょうか。

[まとめ]

- 全体としては良いバランスです。新患率、自費率が非常に良く、キャンセル率も基準値（10%以下）以内です。予防管理型歯科医院として理想的なバランスといえます。
- **実（延べ）来院数が一年を通してほぼ一定なのが懸念点です。**
新患率・キャンセル率・自費率と、この3つの項目が良い数値だと、本来であれば実（延べ）来院数が増えるはずですが、そのため、この部分に対する対策が必要であるといえます。なお、具体的な対策や着眼点については次の欄で説明します。



対策・着眼点

上記の分析欄でも挙げましたが、実（延べ）来院数が一年を通してほぼ一定なので、その部分に対して対策が必要だと考えられます。

現状、予約枠をうまく使えていない可能性が考えられますので、実（延べ）来院数を上げるための対策として**予約枠をもっと有効的に使う事**をご提案致します。

現状として、患者さんの希望の予約日・時間帯を言われるがまま埋めてしまい、予約状況が穴空きの状態となつてうまく予約枠を埋められていないため、結果的に実（延べ）来院数が増えずに横ばいになっていると考えられます。うまく予約枠を埋める事が出来れば、もっと実（延べ）来院数を増やす事が可能になります。

そのため、**[実来院数を現状より10%増やす事]**を目標に上記の対策を実行してみましょう。

いきなり高い目標を掲げるのではなく、まずは、**クリアできる範囲での目標から始めていきましょう。**

具体的に数値で表しますと、現状のデータでは実（延べ）来院数の平均値は528人/月です。これを**10%増やす（現状から+50人/月）。**

一日当たりになおしますと現状が26人/日なので、これを一日当たり**28人~29人/日（現状から+2~3人/日）**まで増やしていきましょう。

また、毎日朝礼で「**1日の実来院数**」と「**予約の空き枠数が何件あったのか**」を院内で発表し共有してみましょう。院内全体で上記のような**[具体的な目標]**を持ち、皆で共有しておく事で**[目標を達成する事]**がより確実なものとなります。

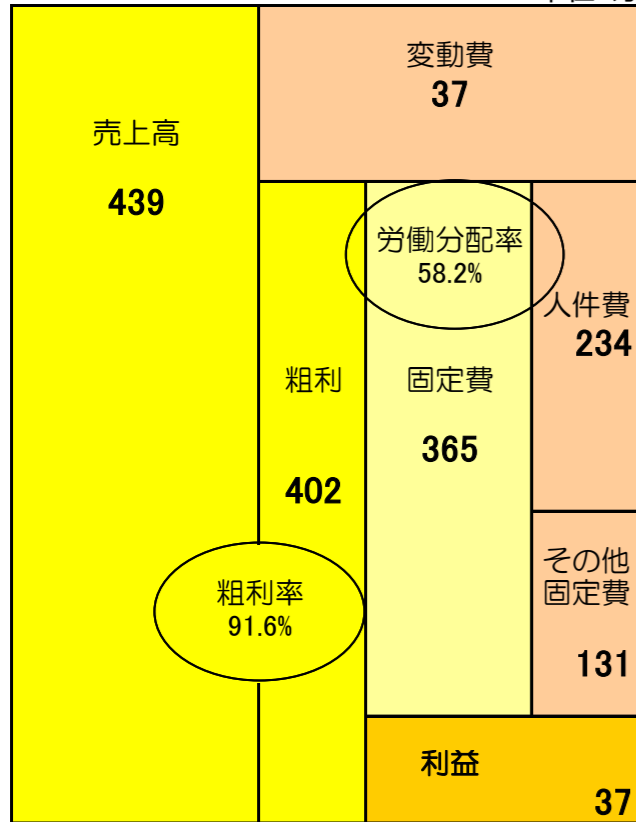
予約枠の有効的な使い方の具体策については[資料3]の改善点欄に記述しています。



●●歯科医院様／可能性の試算

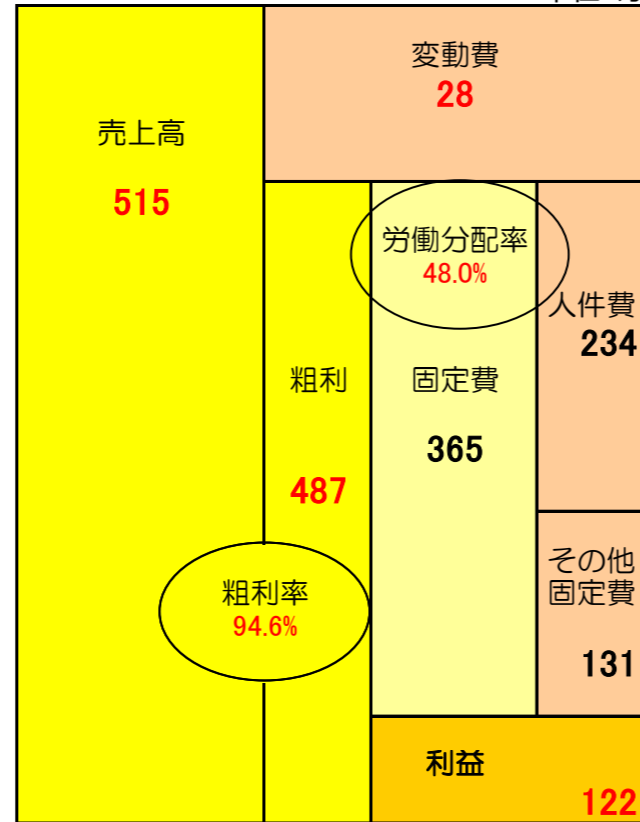
[実績平均ストラック](20XX年1月～3月)

単位:万円



[可能性ストラック]

単位:万円



人件費内訳 単位:万円

院長給与	100
スタッフ給与	112
専従者給与	15
賞与ストック	0
社会保険	6
福利厚生	1
小計	234

※院長給与100万円は仮に設定した金額です。(頂いた試算表に記載が無かったため。)

人件費内訳 単位:万円

院長給与	100
スタッフ給与	112
専従者給与	15
賞与ストック	0
社会保険	6
福利厚生	1
小計	234

その他固定費の内訳 単位:万円

器械類(車両費)	0.2
地代家賃	40
旅費交通費、通信費	10
消耗品費、水道光熱費	9
研究研修費	21
広告宣伝費、交際費	4
その他(衛生費、会議費、租税公課など)	47
小計	131

※器械類の金額は車両費のみ集計しました。(減価償却費等は頂いた試算表に記載が無かったため。)

その他固定費の内訳 単位:万円

器械類(車両費)	0.2
家賃分	40
旅費交通費、通信費	10
消耗品費、事務費、水道光熱費	9
研修費	21
広告宣伝費、交際費	4
その他(衛生費、会議費、租税公課など)	47
小計	131

長期借入金返済 14万円

長期借入金返済 14万円

粗利率 91.6% → 94.6%

労働分配率 58.2% → 48.0%

勤務医加入	その他
	±0
±0	±0
±0	±0
±0	±0
±0	±0
±0	±0
±0	±0
±0	±0
±0	±0

粗利率向上のポイント

すでに貴院の粗利率は非常に高い(91.6%)です。これは[年間4バランス表]の分析欄でも申し上げましたが、小児の患者が多い事が理由として考えられます。小児の患者は診療の際にあまり材料を使う事がないためです(フッ素を塗るだけ等)。

ですので、**まだ粗利率を上げる余地がある**と考えられます。そのため以下の対策を行っていきましょう。

1. **技工物の再作製、印象の再作製の回数をなるべく減らす。**作り直しが多く発生すると無駄なコストが増えるため、もう一度見直す。
2. **ボンディング剤などの使い方や材料の在庫を確認して無駄を削減**できる部分を院内で共有し、見直す。
3. 在庫管理の見直し

事前記入シートにお書きいただいた目標[リコール数150人/月]を目指しながらこれらの対策を行いますと、**粗利率が現状からさらに2~3%上がる**と思われます。

その他ポテンシャル

[実績平均ストラック]

[年間4バランス表]の対策・着眼点欄で申し上げた「**実来院数を現状(528人/月)から+10%(+50人/月増やす)**」と事前記入シートにお書きいただいた「**リコール数を150人/月(現状から+60人/月)**」の2つの目標を達成できた場合、現状から実来院数は+月50人、リコール数は+月60人、合わせて+110人/月となり、患者さんの単価を6,000円と仮定しますと、**売上高も+66万円/月**になります。

また、それとは別に[衛生士さんの自費(少額のホワイトニング等)を増やす][リコールを少しずつ自費化していく]等を行うことによって、**さらに売上高を+10万円/月**できる可能性があります。

[可能性ストラック]

※可能性ストラックの各項目の金額・数値は上記もふまえた上で、以下のように設定しています。

実来院数とリコール数の増加で+66万円/月、衛生士さんの自費とリコールの自費化で+10万円/月、合わせて+76万円/月となり、売上高が現状の439万円/月から**515万円/月(439万円+76万円)**まで増加させています。また、粗利率も**3%向上**させています(91.6%→94.6%)。

売上高が515万円/月まで増加すると利益として122万円/月が医院に残ります。

1年では1,464万円/年です。また、長期借入金の返済額が試算表上では少ない(14万円/月、1年では約169万円/年)ので、仮に院長給与およびスタッフ給与として利益から464万円/年を当てて現状より増やして、残りの1,000万円から長期借入金の返済として169万円/年を引いたとしても**831万円/年が医院に残る**ので、これを次の投資に十分回す事ができると考えられます。

作成日	20XX/X/X	作成者	三島 隼人	確認担当者	土井 総一郎	承認者	丹羽 浩之
-----	----------	-----	-------	-------	--------	-----	-------



No.	指標	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	(平均値)
①	新患率	7.8%	11.1%	11.4%	5.8%	10.3%	8.5%	7.9%	6.7%	9.1%	6.8%	7.9%	8.8%	8.5%
②	キャンセル率	10.9%	9.2%	8.2%	9.2%	8.5%	9.0%	10.2%	11.6%	7.3%	7.6%	9.4%	11.2%	9.4%
③	リコール(メンテナンス)率	14.3%	14.6%	10.7%	17.5%	9.9%	15.8%	18.1%	18.6%	21.9%	22.5%	19.5%	25.0%	17.4%
④	自費率	32.8%	37.1%	38.1%	25.2%	32.9%	42.4%	28.4%	21.0%	19.2%	34.6%	35.4%	23.1%	30.8%
	医院稼働日数	20日	20日	20日	21日	21日	20日	22日	19日	21日	18日	22日	21日	20日

1	予約数	476	519	574	499	566	565	581	528	559	497	596	607	547
2	TELキャンセル数	32	29	30	32	28	34	34	39	26	25	38	46	33
3	無断キャンセル数	20	19	17	14	20	17	25	22	15	13	18	22	19
4	キャンセル数	52	48	47	46	48	51	59	61	41	38	56	68	51
5	新患数	36	57	64	28	57	45	46	33	49	33	45	50	45
6	リコール(メンテナンス)数	66	75	60	84	55	84	105	92	118	109	111	142	92
7	(延べ)治療患者数	394	437	502	395	498	448	476	402	420	376	458	427	436
8	実(延べ)来院数	460	512	562	479	553	532	581	494	538	485	569	569	528
9	レセプト数	282	291	311	285	334	317	348	295	332	308	318	345	314
10	保険売上(千円)	2,728	2,641	3,030	2,737	2,984	2,941	3,382	2,679	3,047	2,719	2,972	3,084	2,912
11	自費売上(千円)	1,334	1,557	1,865	920	1,460	2,162	1,341	710	722	1,439	1,632	924	1,339
12	総売上(千円)	4,062	4,198	4,895	3,657	4,444	5,103	4,723	3,389	3,769	4,158	4,604	4,008	4,251
13	物販(千円)	60	81	85	78	62	61	83	59	72	64	73	61	70

近似目標医院 (ユニット台数:4台 ドクター人数:1人 診療時間:8時間/日 休日:木曜・日曜・祝日)

No.	指標	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	(平均値)
①	新患率	6.0%	4.4%	3.4%	5.3%	6.3%	5.1%	5.0%	3.6%	4.2%	4.6%	7.1%	4.7%	5.0%
②	キャンセル率	9.5%	9.8%	8.9%	8.8%	11.6%	10.0%	10.4%	11.7%	9.5%	11.2%	10.5%	11.8%	10.3%
③	リコール(メンテナンス)率	20.3%	17.8%	25.1%	27.3%	19.0%	20.9%	22.6%	21.6%	21.8%	25.5%	24.4%	27.9%	22.9%
④	自費率	10.4%	6.2%	9.6%	8.2%	6.0%	17.4%	16.9%	5.8%	8.6%	5.3%	8.9%	8.7%	9.3%
	医院稼働日数													-

1	予約数	591	704	730	668	552	628	823	769	705	681	695	687	686
2	TELキャンセル数	35	47	41	28	30	25	50	44	37	49	46	52	40
3	無断キャンセル数	21	22	24	31	34	38	36	46	30	27	27	29	30
4	キャンセル数	56	69	65	59	64	63	86	90	67	76	73	81	71
5	新患数	35	30	27	35	35	32	37	26	29	30	48	32	33
6	リコール(メンテナンス)数	118	121	197	181	105	130	168	155	151	166	165	189	154
7	(延べ)治療患者数	462	560	587	481	447	492	574	563	542	486	512	488	516
8	実(延べ)来院数	580	681	784	662	552	622	742	718	693	652	677	677	670
9	レセプト数													
10	保険売上(千円)	3,803	3,783	4,717	4,696	3,782	4,376	5,744	4,810	4,533	4,302	4,850	4,617	4,501
11	自費売上(千円)	440	248	502	420	241	923	1,165	298	424	239	473	438	484
12	総売上(千円)	4,243	4,031	5,219	5,116	4,023	5,299	6,909	5,108	4,957	4,541	5,323	5,055	4,985
13	物販(千円)													

近似目標医院比較表					比較表評価基準(差の数値の評価)						
No.	指標(平均値)	貴院(A)	近似目標医院(B)	差(B-A)	差の評価	指標番号	評価				
							◎	○	△	×	±0
4バランス	① 新患率	8.5%	5.0%	-3.5%	◎	①	-2%以下	-0.1%~ -1.9%	+0.1%~ +1.9%	+2%以上	
	② キャンセル率	9.4%	10.3%	+0.9%	○	②	+2.5%以上	+0.1%~ +2.4%	-0.1%~ -2.4%	-2.5%以下	
	③ リコール(メンテナンス)率	17.4%	22.9%	+5.5%	△	③	-10%以下	-0.1%~ -9.9%	+0.1%~ +9.9%	+10%以上	
	④ 自費率	30.8%	9.3%	-21.5%	◎	④	-15%以下	-0.1%~ -14.9%	+0.1%~ +14.9%	+15%以上	
主な数値	5 新患数	45人	33人	-12人	○	5	+20人以上	+1人~ +19人	-1人~ -19人	-20人以下	
	6 リコール(メンテナンス)数	92人	154人	+62人	△	6	+100人以上	+1人~ +99人	-1人~ -99人	-100人以下	
	7 (延べ)治療患者数	436人	516人	+80人	△	7	+200人以上	+1人~ +199人	-1人~ -199人	-200人以下	
	8 実(延べ)来院数	528人	670人	+142人	△	8					
	11 自費売上	1339千円	484千円	-855千円	◎	11	-500千円以下	-1千円~ -499千円	+1千円~ +499千円	+500千円以上	
	12 総売上	4251千円	4985千円	+735千円	×	12	-200千円以下	-1千円~ -199千円	+1千円~ +199千円	+200千円以上	

優れている点

- 新患率(貴院8.5%、近似目標医院5.0%)
- キャンセル率(貴院9.4%、近似目標医院10.3%)
- 自費率(貴院30.8%、近似目標医院9.3%)

の3項目の平均値は貴院の方が優れています。
自費率の高さが特に優れています。

改善点

リコール(メンテナンス)率の平均値が低いです(貴院17.4%、近似目標医院22.9%)。しかし、徐々に数値は増えてきているので良い傾向です。

また、実(延べ)来院数(貴院月528人、近似目標医院月670人)と総売上(貴院約425万円、近似目標医院約499万円)が少ないです。

新患率、キャンセル率、自費率の3項目は貴院の方が優れているにもかかわらず実来院数や総売上では近似目標医院を下回っています。

原因として考えられるのは、「年間4バランス表」でも申し上げましたが、やはり**予約枠を有効的に使えていない事**だと思われます。

「貴院を受診したい人の数は一定数いるはずなのに、希望する時間帯での予約を取ることができないために、来院希望者が受診をあきらめざるを得ない状況」があるため、**実来院数が横ばい**になっていると考えられます。

そのため、この状況を改善するために以下の対策を実践してみましょう。

例えば、朝と夜(18時以降)の予約枠がいっぱいでも昼の予約枠が空いている状況とします。現在来られている患者さんの中でも、別にその時間帯の予約でなくても構わないのに医院が忙しい時間帯(朝や夜)に予約を取られる患者さんが一定数はいると考えられます。

患者さんに対して

「18時以降のご予約ですと、次のご予約は3週間後先になってしまいます。もしご都合よければ、朝やお昼の時間帯でしたら来週ご予約を取ることができますけども、いかがなされますか。」

というように、先生・スタッフ側から**「予約枠が空いている時間帯への予約の打診」**を行っていきましょう。

また、「年間4バランス表」の対策・着眼点欄でもコメントしましたが、毎日朝礼で**「1日の実来院数」と「予約の空き枠数が何件あったのか」**を院内で発表し共有してみましょう。