

医業トピックス

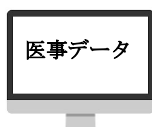
税理士法人 長谷川会計

〒733-0822 広島市西区庚午中 2-11-1

TEL 082-272-5868

URL <http://www.hasegawakaikai.com/>

— 医事データを経営分析に活用しよう —

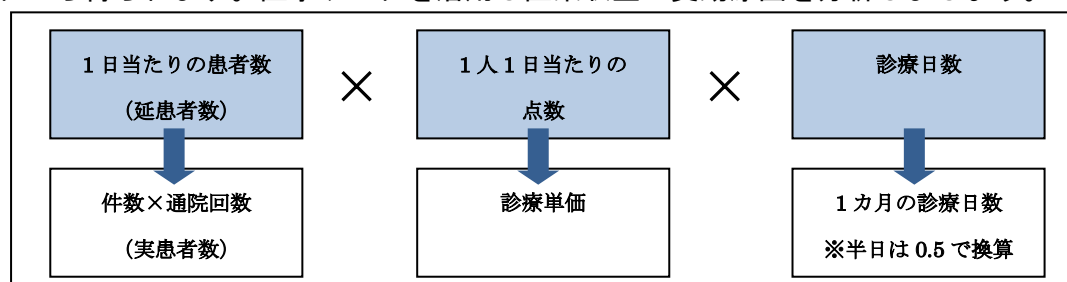


3つのデータで収益変動の原因をつかむ



経営の基になる医業収益は、保険分収入と自由分収入とに大きく区分することができます。その中でも、産婦人科や小児科などの診療科を除き、保険分収入が90%の割合を占めます。

会計データでの1カ月当たりの保険収入分の構成要素は下図をご参照ください。この構成要素は医事データから得られます。医事データを活用し医業収益の変動原因を分析しましょう。



1. 患者動向分析

- ① 「新患」の人数や割合…自院が支持されているかの確認
- ② 「1日当たり患者数」の推移比較…目標（計画）と比較しどう推移しているか
- ③ 「通院回数」は診療内容や疾病内容で変わりますので、統計資料（標準値）と比較
- ④ 「診療日数」はニーズとの対比…地域住民のニーズに応えられるように設定されているか

2. 診療圏分析

医事データより、自院の来院患者を調査し、どの地域から来院しているかを地図上に示し、現状の診療圏を把握します。次に、地域の人口データからその診療圏の患者を予測し、自院の分析データと比較します。これらにより少ない地域、多い地域など、自院の状況を捉えるとともに、少ない地域でもっと来院してほしい地域を把握し、対策をとります。

3. 診療単価分析

診療単価は、診療科や院外処方などに区分した平均値が公表されています。それと比較し、平均より低い場合には診療行為データをレセプトより取り出し、個々の行為別に内容を吟味し、原因を分析して対応策を考えます。また、報酬点数の取り漏れがないか確認します。自院の診療方針に基づいて、必要な診療行為が不足しているような場合には、患者ニーズを踏まえて診療方針を見直すなど検討することが重要です。