

## 経営 VOL.37

## 「レセプトデータ」を分析していますか？①

2012年に入り、「経営計画」を3回に渡ってご紹介しましたところ、数多くのお問い合わせを頂き、誠にありがとうございました。この場をお借りしてお礼申し上げます。

経営計画では「自院を将来どのようにしたいか？」というビジョンを明確にして、大まかにアクションプランまで作成して頂きましたが、そのアクションプランを更に具体的なものとするためには自院の傾向を掴まなくてはなりません。

そのために「レセプトデータ」を活用することが不可欠ですが、今号では「レセプト枚数」についてお話させていただきます。

### 【レセプト枚数の推移から自院の経営課題を特定する】

まず、第一にチェックすべき点は「レセプト枚数」の推移です。ご存知の通り、「レセプト枚数」とは実患者数であり、この数字の減少は『患者数の減少』を意味します。

もちろん、このようなことは当然の話であり、毎月の増減ぐらゐは把握しているという先生方も多いのですが、ここで申し上げたいことは、「なぜ増えたのか」、「なぜ減ったのか」という理由を検証しなければいけないということなのです。

具体的には「今月は天気が悪かったから」・「今月は診療日数が少なかったから」等の漠然とした理由ではなく、下記のようなチェックをかけて自院の経営課題を抽出するのです。

### \* レセプト枚数の増減を調べるチェックポイント

- ① **新新患者**  
→ 新規の患者さんの増減はどうか
- ② **地域別患者数**  
→ 特定の地域の患者さんに偏っていないかどうか
- ③ **社保・国保別**  
→ 社保と国保の割合はどうか
- ④ **世代別(年少・現役世代・老人)**  
→ 特定の世代に偏っていないかどうか
- ⑤ **曜日別**  
→ 特定の曜日に偏っていないかどうか
- ⑥ **時間帯別**  
→ 午前診療、午後診療の割合はどうか
- ⑦ **その他、外的要因**  
→ 新規競合・診療圏のインフラ変化・社会問題(※)等

例えば、①のチェックを行い、新規の患者さんが減っているということが分かれば、宣伝広告の効果が下がっている、また、既存患者さんからの「ロコミ」が発生していない可能性が高いと言えますし、②のチェックにて、特定の地域の患者さんだけ減っていることが分かれば、その地域の競合医院に患者さんが流れた可能性があると言えます。

さらに、③～⑥においても、例えば、社保が減少していれば、仕事を持つ方々が通いやすい競合に流れた、地域の特性として定年を迎える方が増えた、老人さんが減ったのであれば、高齢化が進んで通えなくなり在宅になった、老人さんを送迎する競合に流れた、先生・スタッフが老人さんに厳しいという評判が流れている…、曜日にしても時間帯にしても、何かしらの原因があるものです。

先生方は、常に院内で診療されていて、なかなか事情が掴めないと思われますが、このように数字から変化を読み取り、その原因について各営業マンや懇意な患者さん、またスタッフからも情報収集を行う必要があるのです。

### 【自院の経営課題を経営計画のアクションプランに落とす】

上述の通り、レセプト枚数の推移を各チェックポイントに沿って調べ情報収集を行えば、自ずと「経営課題」が浮かび上がりますので、あとは、その「対策」を講じアクションプラン(立派なものではなく、いつ、誰が何をどのように行うかだけでも十分です)を作成し、実行に移します。

そして、今度は実行に移した結果の検証として「レセプト枚数」の増減をチェックします。もちろん、速効性のある対策もあれば、時間の掛かる対策もあるのですが、大切なことは、効果がなければスパッと諦め新たな対策を講じる、効果があればきっちり仕組みとして継続するという「数字に基づいた対策」を行い続けるということなのです。

いかがでしたでしょうか。普段ご覧になっている「レセプト枚数」の推移に色々な経営のヒントが埋まっていることがご理解頂けたと存じます。是非、一度今号を参考に分析されてみて、自院の経営課題を見つけて頂ければと存じます。

今号では、「レセプト枚数」に着目しましたが、次号では、それ以外の指標についてもお話させていただきます。

### (※)今号のご案内：医院経営ブログ・Facebook ページ をご覧下さい

… クリニック経営に影響を及ぼす社会問題や気になるニュースは、弊社が運営する「クリニック経営解決 Navi」の医院経営ブログ「クリニック経営：今日の出来事」(<http://www.medical-consul.com/blog/blog01/>) また、Facebook ページ(<http://www.facebook.com/amcpnavi>) にて随時ご案内しております。