

効果的な経費の見直し対策



確定申告が終了し、平成22年を改めて振り返ってみていかがでしたでしょうか？業績が順調に伸び医療法人化を検討されることとなった先生、業績が伸び悩んで所得が減ってしまった先生など10人いれば10通りの1年があったと思います。そこで今回は、順調であった先生もそうでなかった先生にとってもクリニックを経営していく上で、気になると思われる費用の効果的な見直し方法についてお話させていただきます。

見直しのポイント

①薬品・診療材料費

業者からの請求書のチェック

棚卸の状況を把握し、余剰在庫の有無・消費期限の切れてしまった医薬品の確認

※一般の小売業では毎月棚卸を実施し不良在庫の確認をしています。クリニックにおいてはあまりされていないようですが、マメに行うことにより意外な発見できることがあります。

②人件費

賃金体系の見直し

短時間労働者の活用

※クリニックにとって人は宝です。安易に削減を検討すべきではありませんが、好景気で作成された規程を利用していることにより、経営を圧迫している場合があります。思い切って見直しを行ってみてはいかがでしょうか。

③広告宣伝費

広告媒体の見直し（駅看板・HPなど）

クリニック内情報の充実

※せっかく作ったHPも業者でなければ更新ができず、その都度多額な経費がかかるために更新できないままになっていませんか。来院動機などをアンケートすることにより、自院の魅力を活かした広告方法を探ってみてはいかがでしょうか。

④保険料

加入保険の内容確認

保障内容の見直し

※現在加入している保険の保障内容を把握していますか。ニーズにあった保障内容になっていますか。

いくつか見直しのポイントを挙げましたが、1人1日当たりの診療単価を6,000円、原価率（診療の際直接かかる薬品・検査委託料などが占める割合）を13%、1か月の診療日数を18日と仮定すると、 $6,000円 \times (1 - 13\%) \times 18日 = 93,960円$ となります。つまり、1日1人（月18名）患者様を増やす努力と1か月の経費を93,960円削減することと効果が同じだということになります。自院の経費を見直した場合、何人の患者様が増えたことになるかを見ても効果が分かりやすいかもしれません。