

## 物価高騰下における医業経営について

文責: 医業経営アドバイザー 櫻井 裕子

物価高騰が進行する中、医業経営において経営分析の重要性は、ますます高まっています。物価高騰に伴うコスト増加や患者数の変動、医療材料や人件費の上昇など、経営環境が厳しくなる中で、適切な経営分析を行うことは、医療機関の持続的な運営に不可欠です。

※ 詳細につきましては、別添の「第3回医師の働き方改革 web 研修会」(令和7年2月26日(水)19:00~)において、ご説明いたしますので、是非、ご参加ください。

### まずは、自院の実態を把握する！

★決算書に表される経営データは？

⇒ 自院の客観的経営力を示す過去の実績を如実に表したものであります。

財務分析で経営特性をつかむことにより、問題点を明らかにし、何を改善すべきかが見えてくるようになります。また、自院の過去の取り組みが、総合的に結果として示されるものであることから、自院におけるすでに表面化していて明確に見えている問題の 80%を可視化することができます。

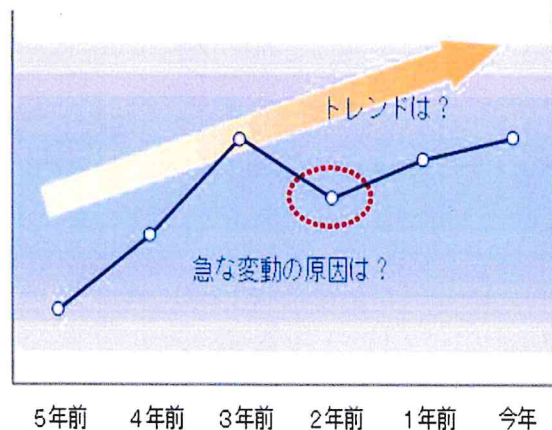
★財務分析の基本は？

⇒ 時系列に比較することです。

様々な分析指標を単独で見ているだけでは不十分であり、少なくとも3期以上のデータを時系列に並べて期間比較し、その変化を見ることが必要です。

期間を比較することにより、その指標が上昇傾向にあるのか、それとも下降傾向にあるのかといったトレンドをとらえます。急激な変動には、必ず理由が存在し、その原因を探る必要があります。

トレンドを分析すると、過去に打った手立てがどのように結果に反映されたかということが良くわかり、今後どうするべきかというヒントも隠されています。



そして、問題点を個別に考える

### 1. コスト管理と利益確保

物価高騰により、医薬品等の消耗品・人件費等のさまざまなコストの上昇に直面します。

コストの上昇を適切に管理し、効率的に運営するためには、経営分析が不可欠です。

- ① コスト構造の変化
- ② 高コスト項目の特定
- ③ 効率化の余地のある分野の発見

※無駄な支出を削減し、利益率を維持向上させるための施策を講じることができます。

## 2. 収益構造の見直し

物価高騰の影響を受ける一方で、患者数の減少や診療報酬の見直しなど収益にも影響を与えることがあります。収益構造を正確に把握し、収益源を多角化することが重要です。

- ・ 収益がどの診療科目やサービスから得られているか
- ・ 収益性の高いサービスの特定
- ・ 診療報酬改定や保険適用の変更の影響

※ 収益の最大化を図るための戦略を立てることが可能になります。

## 3. 財務健全性の確保

物価高騰により、資金繰りに影響があるため、健全な経営基盤を確保することが大切です。

- ・ 売上高、利益率、自己資本比率の推移
- ・ キャッシュフローの分析
- ・ 資金繰りの改善ポイントの抽出

※ 物価高騰や予期しない支出増加に対応できる財務戦略を構築することが可能となります。

## 4. 効率化と生産性向上

物価高騰とともに効率的な運営が求められます。

経営分析によって、業務の効率性や生産性を向上させるための課題を、明確にすることができます。

- ・ スタッフの労働生産性
- ・ 患者の受診回転率
- ・ 医療機器や設備の稼働率

迅速なDX化

※ リソースの最適化や業務の効率化を図り、コストの抑制とサービスの質向上を両立させることができます。

## 5. 戦略的な意思決定の支援

経営分析は、戦略的な意思決定を支える重要なツールであり、経済環境の変化に対応するために、どのような施策を取るべきかを判断するには、データに基づいた分析が不可欠です。

- ・ 新たな診療科の導入や医療サービスの拡大又は廃止
- ・ 人員の配置や人事戦略の見直し
- ・ 資産の投資や設備更新の優先順位

物価高騰の影響を受ける中で、医業経営における経営分析は、多方面において重要な役割を果たします。データに基づく分析を行い、適切な経営判断を下すことで、医療機関は厳しい経営環境にも適応し、持続可能な運営を維持することができます。

本センターは、労務管理・医業経営アドバイザーの派遣による無料相談対応を行っていますので、ご相談ください。※書類の作成、提出代行は無料相談の範囲には含まれません。