



月次レポート サンプル ・ 医療機関(クリニック・歯科)

事業を、 読める形に。

Medical (Clinic / Dental)

本書について

本レポートは、年商約1.1億円規模の架空の歯科医院をモデルに作成された、月次経営監査のサンプルです。歯科医3名、衛生士5名、アクティブ患者数約1,800名、保険診療と自由診療を併用している想定です。

氏名、数値、個人はすべて架空のものです。手法、計算式、構造、分析の深さは、実際のご契約で使用されるものと同一です。

御社のビジネスでこのような可視化が必要な場合 — meridian.tokyo/assessment から無料診断を依頼してください。48時間以内に、御社固有の状況に基づいた書面による初期診断をお送りします。

目次

01	エグゼクティブサマリー — 最初に見るべきもの	p. 2
02	3つのレッドフラグ — 今、実際に問題なこと	p. 3
03	改善幅 — 同種の取り組みで見込める変化	p. 4
04	ご契約の流れ — 進め方と料金	p. 5

この事業を、 私たちの視点で。

主要な経営指標、それぞれが業界ベンチマークと照らし合わされます。表は御社の現状と目標を示しています。数字は概要 — 本質は、どの指標が下がっているか、なぜか、どう修正するかにあります。次のページからの分析が、価値の本体です。

最初に見るべきもの

御社の事業は、財務的には問題ないが、運営面で断片化していることを示しています。売上は安定し、利益率も許容範囲内ですが、複数の指標が体系的な患者フロー問題を指摘しており、これらは時間とともに累積していきます。

最も懸念されるパターンは、無断キャンセル率(業界標準より32%高い)と推奨治療完了率(41%のみ)です。両方とも臨床ではなく、コミュニケーションの問題です。

12ヶ月放置すると、これら2つだけで約1,800万円の機会損失。両方ともプロセス変更で対処可能 — 新しい設備、追加採用、マーケティング支出は不要。

今月の主要指標

指標	ウェイト	現状	目標
月次売上	15%	920万円	1,000万円
患者維持率	15%	78%	85%
治療完了率	15%	41%	70%
無断キャンセル率(逆)	10%	12%	8%
年間患者あたり売上	10%	6.1万円	7.5万円
チェア稼働率	10%	72%	80%
EBITDA利益率	15%	28%	25%
新規患者獲得	10%	18名/月	25名/月

今、実際に 問題なこと。

この事業が損失を出している3つの問題。それぞれに具体的なコスト、具体的な対策、そして対策が機能したかを測定する具体的な方法があります。月次の経営の打ち手プランを凝縮した形です。

01

高インパクト
臨床フォロースルー

推奨治療の59%が、完了されていない。

現状

Q1に書面の治療計画を渡された患者のうち、6ヶ月以内にすべての推奨処置を完了したのは41%のみ。脱落は2回目の診察で最も多発:患者は同意し、予約し、そして無断キャンセルまたは予約変更。フォローアップのワークフローが存在しません。

推定コスト

平均治療計画額4.5万円、年間1,200件の計画発行と仮定すると、完了ギャップによる年間機会損失は約3,200万円の臨床収益。

推奨アクション

書面のフォローアップシーケンスを実装:初回診察後3日目(SMS)、7日目(電話)、14日目(元の治療計画書を添付したメール)。治療種別ごとに完了率を追跡 — 処置によって最適なタイミングが異なります。

02

中インパクト
予約管理

無断キャンセル率12% = 月80万円の損失。

現状

全予約タイプの無断キャンセル率平均は12%。確立された歯科医院の業界ベンチマーク:6~8%。ギャップは初診相談(18%)と1ヶ月後フォローアップ(22%)に集中しています。

推定コスト

年間約960万円のチェア時間機会損失。加えて、無断キャンセル後に来院しなくなる患者の間接費用。

推奨アクション

48時間前の自動SMSリマインダー(ワンクリック確認機能付き)を実装。高単価処置については、予約時に3千円のデポジット(出席時返金)を要求。治療種別ごとに無断キャンセル率を週次で追跡。

03

繰り返し発生
顧客獲得 — チャンネル構成

口コミが全て担当中、有料広告は無駄。

現状

新規患者の82%は紹介またはオーガニック Google検索から来訪。有料広告(四半期18万円)は6名の患者を生成、うち実際に初回治療を完了したのは2名。有料広告のROAS:0.7倍。オーガニックは未追跡だがプラス。

推定コスト

四半期約12万円の生産性のない広告支出。加えて、無関係なレポート確認に費やす時間。

推奨アクション

有料広告を90日間停止。予算を再投資:(1) Googleビジネスプロフィールの最適化、(2) 退院文書への書面紹介依頼、(3) 月1本の高品質ブログ記事。オーガニックが完全に最適化された後でのみ、有料広告を再評価。

同種の取り組みで、見込める変化幅。

同種の取り組みを5ヶ月続けた場合に見込める、現実的な改善幅です。各改善幅は、上記のレッドフラグに対応した取り組みで現実的に到達可能なレンジです。実際の変化幅は、御社の業態と現場の状況によって異なります。

01

推奨治療の完了率

取り組み前

完了率 41%

書面フォローアップシーケンス導入後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

完了率 60~65%、年間 +1,500万円前後の臨床収益

02

無断キャンセル率

取り組み前

12%

SMSリマインダー + デPOSIT制導入後のレンジ

取り組み後 (典型レンジ)

7~8%程度

03

新規患者の獲得コスト

取り組み前

有料広告中心、ROAS 0.7倍

有料停止+オーガニック注力後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

獲得コスト -30~40%

※ 上記は、同種の取り組みで現実的に到達可能な改善幅です。特定の顧客の実数値を再現したものではありません。御社固有の結果は、業態・市場・実行精度によって異なります。理想値ではなく、現場で達成され得る水準を示しています。

実際のご契約の 流れ。

ご契約は構造化されています。コンサル時間ではなく、「やりながら考える」でもありません。4段階のセットアップに続いて、カレンダーに沿った月次配信が行われます。

WEEK 1

発見・データ監査

既存のデータを精査します — CRMエクスポート、財務シート、広告レポート、営業記録。形式や状態は問いません。最も大きい歪みを特定します。

WEEKS 2-3

業界別キャリブレーション

御社の業界と過去期間に合わせて、ベンチマーク、シグナルの重み、レッドフラグ閾値を構成します。テンプレートではなく、カスタムフィット。

WEEK 4

初回診断

書面による初回診断を納品します。今月対処すべき3つの優先事項と、対処しなかった場合の損失額を、それぞれ数値で明示します。

MONTH 2+

月次の経営の打ち手プラン

毎月、書面の経営の打ち手プランが届きます。何が壊れているか、どこから漏れているか、翌月のためのプレイブック。非同期 — メールで返信。

プラン

基本

¥9万 + ¥9万/月

単一事業、シンプルな運営

推奨

標準

¥13万 + ¥13万/月

複数チャネル、成長中の事業

拡張

¥20万〜 + ¥22万〜/月

複数事業部、グループ経営

保証 — ご契約後3ヶ月以内に、御社のために特定された改善機会の総額がお支払いいただいた月額合計を下回る場合、初期費用を全額返金いたします。月額は月単位で解約可能 — 保証の対象は、改善機会の特定です(実装は御社のご判断)。

次のステップ

無料診断を、依頼してください。

meridian.tokyo/assessment から、御社の状況を簡単にお聞かせください。48時間以内に、業界の典型的な漏れパターンの分析、御社固有の状況に基づいた3つの想定される問題、そして答えるべき重要な質問を、書面でお送りします。

契約前提なし、営業電話なし。診断後、双方が適合と判断した場合、条件を提案いたします。そうでない場合は、診断書面と本サンプルをお手元にお持ちください。

MERIDIAN TOKYO

サンプルレポート 終 ・ 経営判断を、書面で ・ Decision support for SMEs, in writing