作成年月：2025 年 11 月

在宅医療のプロモーションカンパニー
Medical Labo, Inc.

東京エリア小規模クリニック経営課題と改善提案（2025 年度版）

在宅医療特化クリニック・一般外来型クリニック両対応

目次

1. 在宅医療特化クリニック編
    1. 経営概要
    2. 収益面の課題と改善提案
    3. 費用構造・人件費の課題と改善提案
    4. 経営管理・資金繰りの課題と改善提案
    5. 組織運営・人材マネジメント課題
    6. 総合的な改善提案・今後の方向性

2. 一般外来型クリニック編
    1. 経営概要
    2. 収益面の課題と改善提案
    3. 費用構造・人件費の課題と改善提案
    4. 経営管理・資金繰りの課題と改善提案
    5. 組織運営・人材マネジメント課題
    6. 総合的な改善提案・今後の方向性

Ⅰ. 在宅医療特化クリニック編

1. 経営概要

東京都内における在宅医療特化クリニックは、慢性疾患・高齢者対応を中心に増加傾向。 在宅患者の増加に伴い、地域包括ケア体制での役割明確化が不可欠。患者単価は外来より高いが、移動・人件費・夜間対応などコスト負担が重い。

2. 収益面の課題と改善提案

課題①：診療報酬依存・算定要件の厳格化

- 加算算定要件の複雑化により、報酬減リスク。

改善提案 - 電子カルテ・在宅システムによる加算要件自動チェック - 週単位の在宅算定項目モニタリング

課題②：患者獲得の地域連携不足

- 紹介患者減少、病院・ケアマネ・訪問看護との連携弱体化

改善提案 - 定期的な病診・介護連携会議への参加 - 紹介先向け資料（実績データ・体制表）の整備

課題③：自費収益の機会損失

- 往診料中心で自由診療・リハビリ展開が遅れる

改善提案 - 在宅リハビリ・栄養指導・終末期相談料など非保険サービスの提供

3. 費用構造・人件費の課題と改善提案

課題①：人件費高止まり・稼働効率低下

- 医師・看護師・ドライバーの給与上昇、移動時間が生産性を圧迫

改善提案 - 訪問ルート最適化（GIS 活用） - 職種横断の同行体制の見直し

課題②：リース・外注費の固定費圧迫

- 検査外注・電子カルテ・医療廃棄物処理費が増加

改善提案 - 近隣クリニックとの共同購買 - 不要リース機器の契約見直し・モバイル端末置換

4. 経営管理・資金繰りの課題と改善提案

課題①：レセプト入金までのタイムラグ

- 入金まで約 60 日で運転資金不足リスク

改善提案 - 医療費後払い・レセプトファクタリング活用 - 月次キャッシュフロー表の自動算出

課題②：経営情報の可視化不足

- 診療件数・訪問距離・単価別利益の分析未実施

改善提案 - KPI 例：訪問 1 件当たり貢献利益率、医師 1 名当たり訪問数 – Excel・BI ツールによる毎月の分析・改善会議

5. 組織運営・人材マネジメント課題

課題①：院長ワンマン経営

- 診療・経営・採用が院長に集中

改善提案 - 管理職層の役割定義書策定 - 標準業務マニュアル・引継ぎシート整備

課題②：スタッフ定着率低下

- 夜間対応負担・移動ストレスによる離職

改善提案 - 柔軟勤務制度・リモート事務対応 - 成果連動型手当制度の導入

6. 総合的な改善提案・今後の方向性

1. 経営管理の DX 化
2. 地域包括ケア連携強化
3. 人件費最適化・生産性向上
4. 新サービス創出（自由診療・リハビリ・終末期支援）
5. 資金繰り支援の活用

Ⅱ. 一般外来型クリニック編

1. 経営概要

東京都内の一般外来型クリニックは、都市集中・交通利便性の影響で開業増加。診療報酬単価抑制と競合過多により、安定利益確保が課題。 都心部では患者獲得競争、郊外では人件費・固定費負担が二極化。

2. 収益面の課題と改善提案

課題①：診療報酬低成長・競合増加による収益圧迫

- 保険診療中心で改定リスク高

改善提案 - 自費診療・健診・ワクチン・美容医療を組み合わせた収益モデル – Web予約・口コミ対策で患者ロイヤルティ向上

課題②：患者満足度・再来率低下

- 混雑・待ち時間・事務対応の質低下

改善提案 - Web 問診・キャッシュレス決済導入で滞在時間短縮 - 定期アンケートとPDCA 運用

課題③：季節変動リスク

- インフル・花粉・夏季閑散期で売上変動

改善提案 - 予防医療プログラム（企業健診・栄養外来）導入 - オフシーズンは美容・予防領域に人員シフト

3. 費用構造・人件費の課題と改善提案

課題①：固定費負担の増大

- 都心部の賃料・人件費高騰

改善提案 - 業務委託化・非常勤医師の活用 - 受付・会計業務の DX 化による人件費削減

課題②：医療材料・機器リース費の圧迫

- 検査機器・リース費が経常利益を減少

改善提案 - 医療機器シェアリング・共同購入スキーム導入 - 中古・リファービッシュ機器の活用

4. 経営管理・資金繰りの課題と改善提案

課題①：レセプト請求管理の属人化

- 医事担当者依存によるミス・遅延

改善提案 - 医療事務アウトソーシング・レセプト自動チェック導入 - 月次損益レポート自動生成ツールの利用

課題②：キャッシュフロー管理の未整備

- 経費支出・売上入金のズレが資金繰りに影響

改善提案 - 医療費後払い・ファクタリングの活用 - Excel 自動計算による資金繰り表テンプレート導入

5. 組織運営・人材マネジメント課題

課題①：人材採用競争の激化

- 医療事務・看護師・受付スタッフの確保難

改善提案 - 採用ブランド強化（HP・SNS での働き方発信） - 多能工化（看護＋事務、受付＋会計）による効率化

課題②：スタッフ教育の未整備

- OJT 中心で属人的、接遇レベルばらつき

改善提案 - 定期研修・マニュアル整備 - 評価制度・昇給連動でモチベーション維持

6. 総合的な改善提案・今後の方向性

1. 経営の見える化・KPI 管理体制構築
2. 自費診療の戦略的導入による収益多角化
3. 業務効率化・人件費最適化
4. デジタル活用による患者体験向上
5. 医療連携・企業健診による安定患者獲得