

SillHaを用いた増収増患事例を 税理士事務所の目線で解説

2024年11月14日(木)

日本クレアス税理士法人 大阪本部
歯科プロジェクトリーダー 泉 彩樹

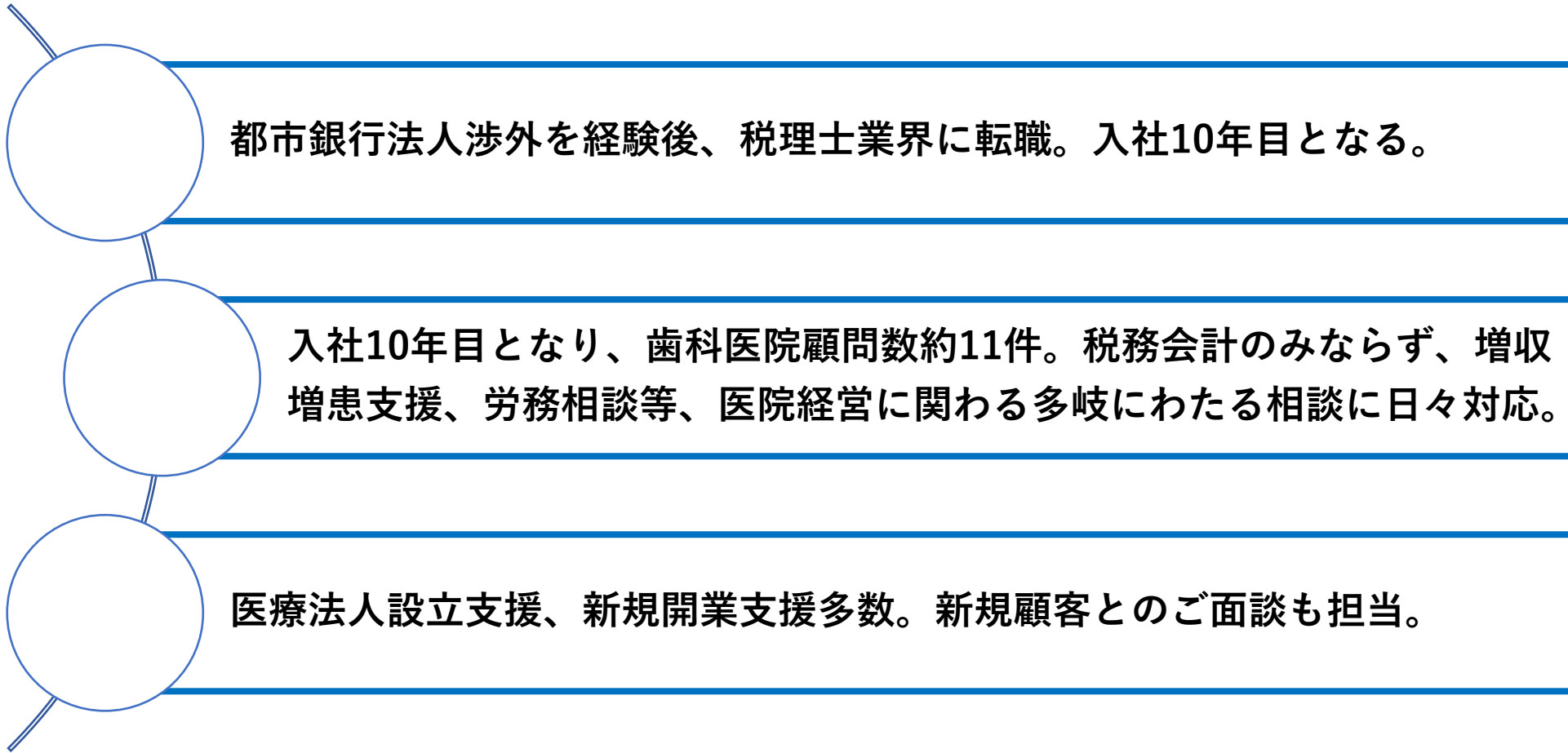
お客様の明日を創る
LONG TERM GOOD RELATION

各地域本部の紹介

全国9拠点
グループ従業員417名



講師紹介 日本クレアス税理士法人 泉 彩樹 (いずみ あやき)

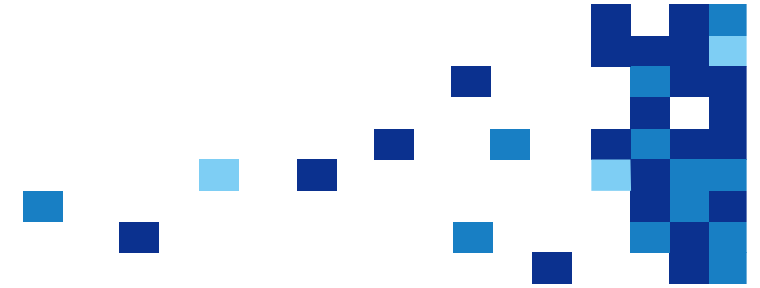


都市銀行法人渉外を経験後、税理士業界に転職。入社10年目となる。

入社10年目となり、歯科医院顧問数約11件。税務会計のみならず、増収増患支援、労務相談等、医院経営に関わる多岐にわたる相談に日々対応。

医療法人設立支援、新規開業支援多数。新規顧客とのご面談も担当。

SillHaを用いた増収増患事例を 税理士事務所の目線で解説



1 : 実例① リコール数UP例

2 : 実例② 自費率UP例 +a

3 : 節税例

4 : まとめ



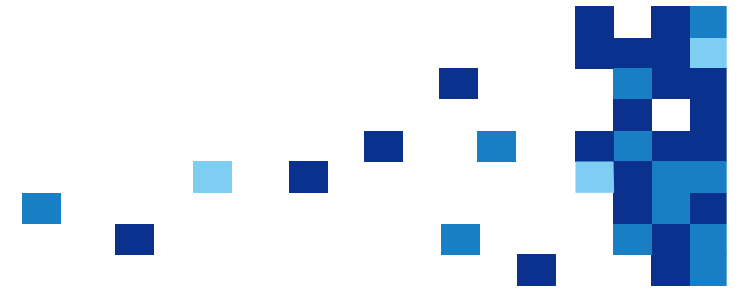
SillHaを用いた増収増患事例を 税理士事務所の目線で解説

1：実例① リコール数UP例

2：実例② 自費率UP例

3：節税例

4：まとめ



1：実例① リコール数UP成功例

大阪府内、住宅街、S歯科クリニック 2022年の診療実績管理例

	ユニット 数	日数	件数	延患者数	総点数	月回数	来院人数 (1日)	1ユニット あたり	新患 人数	再初診 人数	再診 人数	キャン セル率	R予約 人数	R来院 人数	R率	自費収入	収入合計
	A	B	C	D	E		F		G	H							
						D÷C	D÷B	F÷A			C-G-H						
2022-01	3.0	17.2	386	693	452,605	1.80	40.3	13.4	14	143	229	9.8	137	131	95.6	120	4,646
2022-02	3.0	18.4	397	728	536,172	1.83	39.6	13.2	10	156	231	8.4	150	143	94.1	29	5,391
2022-03	3.0	20.2	445	830	583,158	1.87	41.1	13.7	20	168	257	9.2	164	154	92.0	492	6,323
2022-04	3.0	20.2	415	750	539,882	1.81	37.1	12.4	8	165	242	9.3	151	147	91.3	722	6,121
2022-05	4.0	17.4	418	753	515,314	1.80	43.3	10.8	13	145	260	10.4	152	144	94.7	993	6,146
2022-06	4.0	21.2	457	821	564,875	1.80	38.7	9.7	16	198	243	6.8	169	165	97.6	636	6,285
2022-07	4.0	19.2	485	848	550,797	1.75	44.2	11.0	18	186	281	10.2	180	172	93.9	373	5,881
2022-08	4.0	17.2	473	790	521,255	1.67	45.9	11.5	20	166	287	9.1	184	171	92.9	105	5,317
2022-09	4.0	19.2	445	799	547,480	1.80	41.6	10.4	11	135	299	9.0	183	175	92.3	514	5,989
2022-10	4.0	19.4	448	800	549,060	1.79	41.2	10.3	15	155	278	10.7	203	189	93.1	154	5,645
2022-11	4.0	19.2	452	827	563,549	1.83	43.1	10.8	16	151	285	9.1	205	174	90.2	316	5,951
2022-12	4.0	18.6	446	783	594,364	1.76	42.1	10.5	13	150	283	9.7	210	180	90.5	96	6,040
合計	3.7	227.4	5,267	9,422	6,518,511	1.79	41.4	11.2	174	1,918	3,175	9.3	2,088	1,945	93.1	4,550	69,735
平均	3.7	19.0	438.9	785.2	543,209	1.79	41.4	11.2	15	160	265		174.0	162.1	93.2	379	5,811

1：実例① リコール数UP成功例

大阪府内、住宅街、S歯科クリニック 2022年の診療実績管理例

	ユニット数	日数	件数	延患者数	総点数	月回数	来院人数 (1日)	1ユニット あたり	新患 人数	再初診 人数	再診 人数	キャン セル率	R予約 人数	R来院 人数	R率	自費収入	収入合計
	A	B	C	D	E		F		G	H							
						D÷C	D÷B	F÷A			C-G-H						
2022-01	3.0	17.2	386	693	452,605	1.80	40.3	13.4	14	143	229	9.8	137	131	95.6	120	4,646
2022-02	3.0	18.4	397	728	536,172	1.83	39.6	13.2	10	156	231	8.4	150	143	94.1	29	5,391
2022-03	3.0	20.2	445	830	583,158	1.87	41.1	13.7	20	168	257	9.2	164	154	92.0	492	6,323
2022-04	3.0	20.2	415	750	539,882	1.81	37.1	12.4	8	165	242	9.3	151	147	91.3	722	6,121
2022-05	4.0	17.4	418	753	515,314	1.80	43.3	10.8	13	145	260	10.4	152	144	94.7	993	6,146
2022-06	4.0	21.2	457	821	564,875	1.80	38.7	9.7	16	198	243	6.8	169	165	97.6	636	6,285
2022-07	4.0	19.2	485	848	550,797	1.75	44.2	11.0	18	186	281	10.2	180	172	93.9	373	5,881
2022-08	4.0	17.2	473	790	521,255	1.67	45.9	11.5	20	166	287	9.1	184	171	92.9	105	5,317
2022-09	4.0	19.2	445	799	547,480	1.80	41.6	10.4	11	135	299	9.0	183	175	92.3	514	5,989
2022-10	4.0	19.4	448	800	549,060	1.79	41.2	10.3	15	155	278	10.7	203	189	93.1	154	5,645
2022-11	4.0	19.2	452	827	563,549	1.83	43.1	10.8	16	151	285	9.1	205	174	90.2	316	5,951
2022-12	4.0	18.6	446	783	594,364	1.76	42.1	10.5	13	150	283	9.7	210	180	90.5	96	6,040
合計	3.7	227.4	5,267	9,422	6,518,511	1.79	41.4	11.2	174	1,918	3,175	9.3	2,088	1,945	93.1	4,550	69,735
平均	3.7	19.0	438.9	785.2	543,209	1.79	41.4	11.2	15	160	265		174.0	162.1	93.2	379	5,811

1 : 実例① リコール数UP成功例

数字で考えるSillHaの費用対効果
※患者様 1 人あたり

SillHa本体 : 198,000円 (税抜)

増えるコスト

DA時給×5～10 / 60分
DH時給×5～10 / 60分

専用試薬1本あたり776円 (税抜)

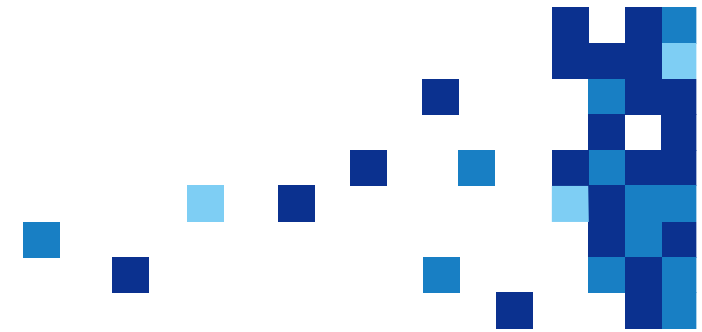
得られるパフォーマンス
減るコスト

唾液検査収入 ↑ 1,000～2,000円

中断対策コスト ↓
TEL対応、リコール案内の手間減

リコール数 ↑ 患者デンタルIQ ↑

SillHaを用いた増収増患事例を 税理士事務所の目線で解説



1 : 実例① リコール数UP例

2 : 実例② 自費率UP例 +a

3 : 節税例

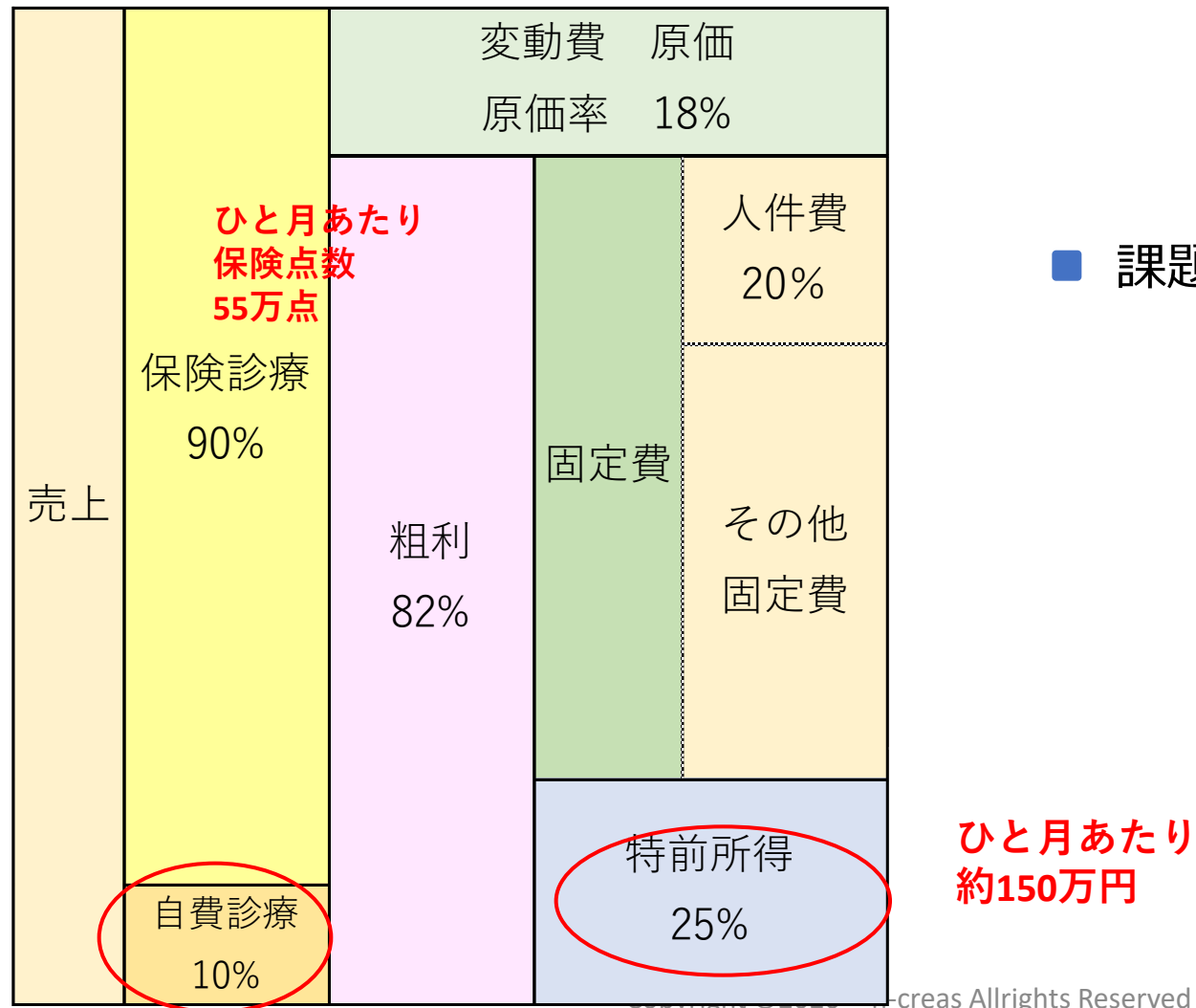
4 : まとめ



2：実例② 自費率UP例

住宅街、チェア4台、Dr 1名、DH 2名

月間収支例

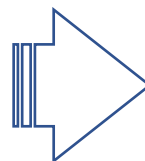
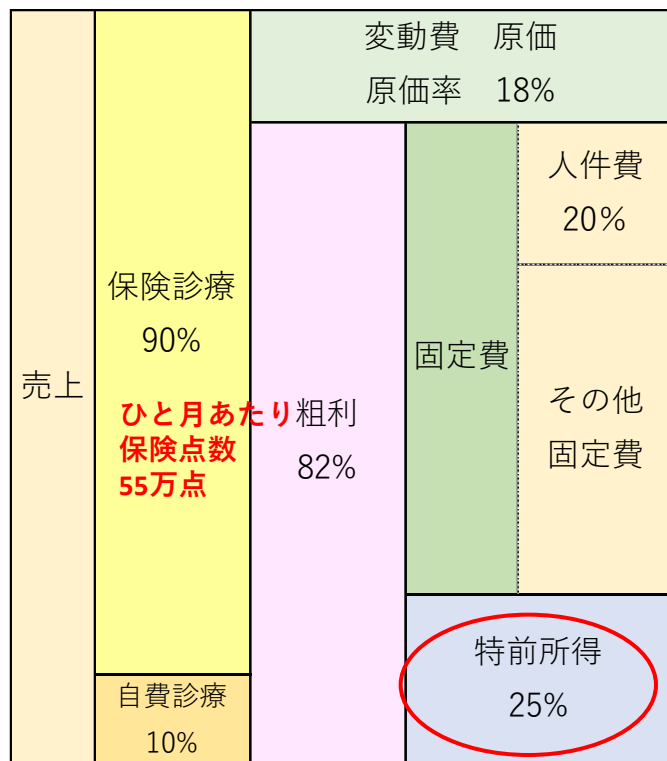


■ 課題：自費誘導に難あり？

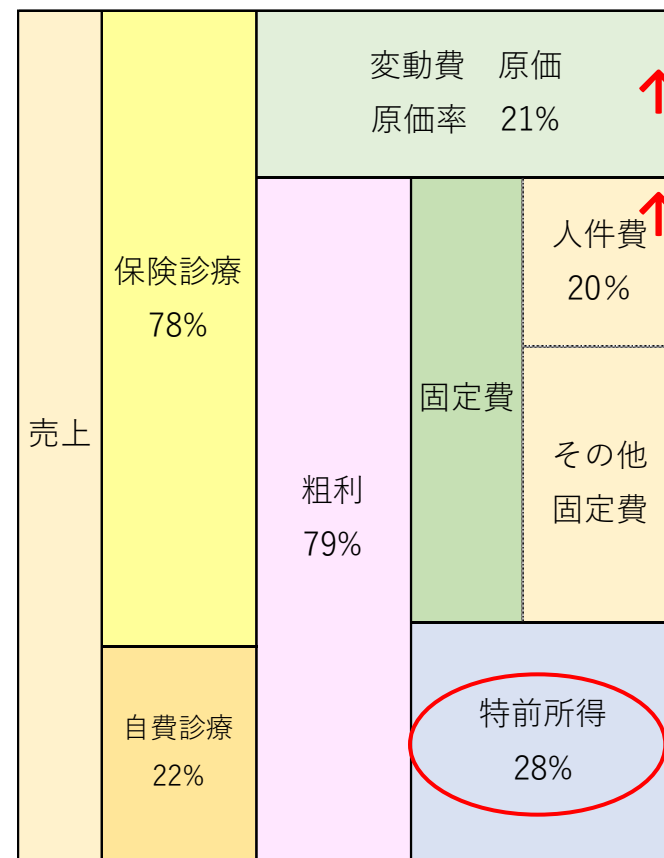
2 : 実例② 自費率UP例

住宅街、チェア4台、Dr 1名、DH 2名

月間収支例 Before



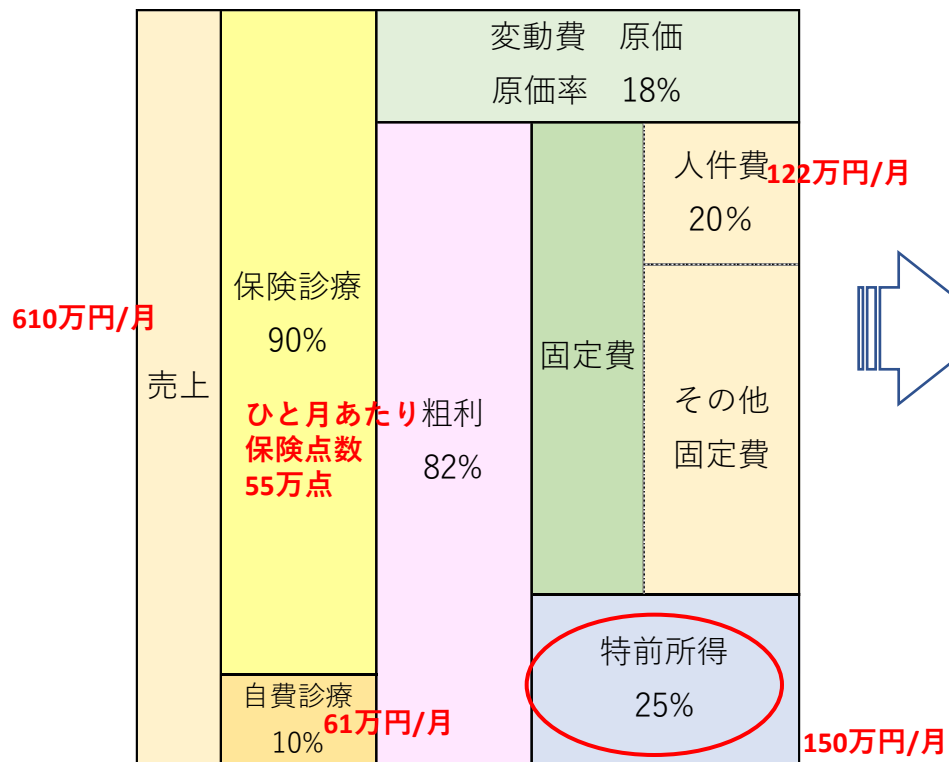
月間収支例 After



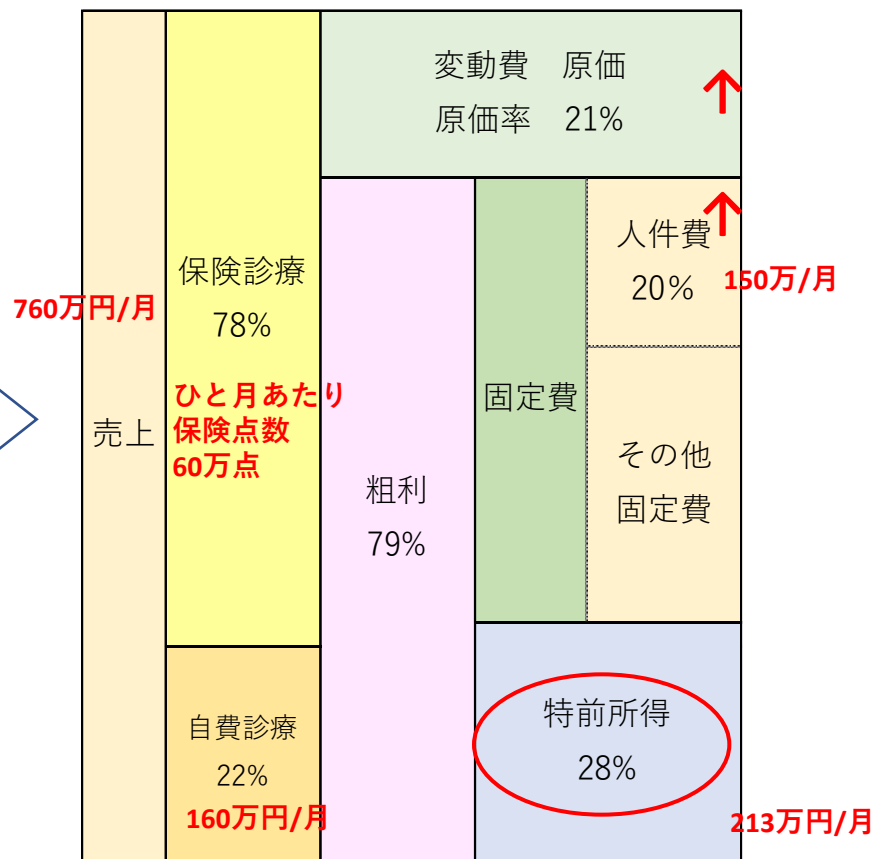
2 : 実例② 自費率UP例

住宅街、チェア4台、Dr 1名、DH 2名

月間収支例 Before



月間収支例 After



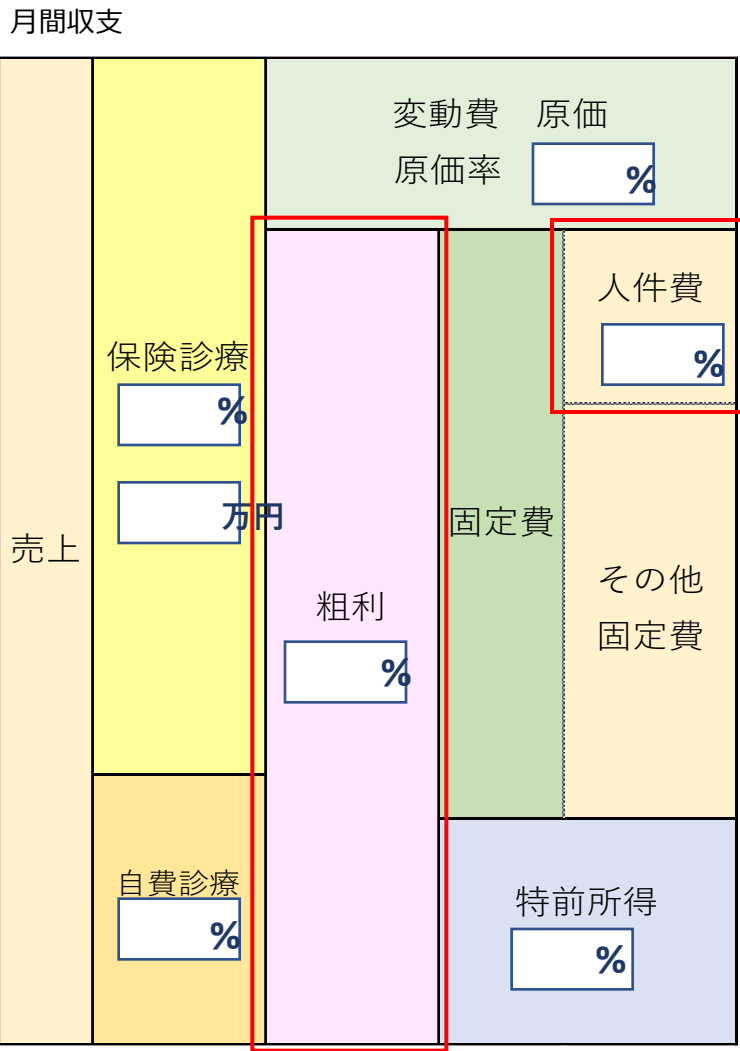
2 : 実例② 自費率UP例

唾液検査による**自費ニーズ**喚起とは。

- 患者デンタルIQ ↑ 口腔内衛生観念 ↑
- PMTC、フッ素塗布etc 自費クリーニングのニーズ ↑
- 銀 < セラミック 審美の目線、より歯に良い材質を選ぶ目線に

自費率UPのためには？

2 : 実例② 自費率UP例



労働分配率の理解

人件費÷粗利 = %

- ▲借入返済元金____円
- ▲納税____円
- ▲院長社会保険料____円
- ▲院長生活費 etc

2：実例② 自費率UP例

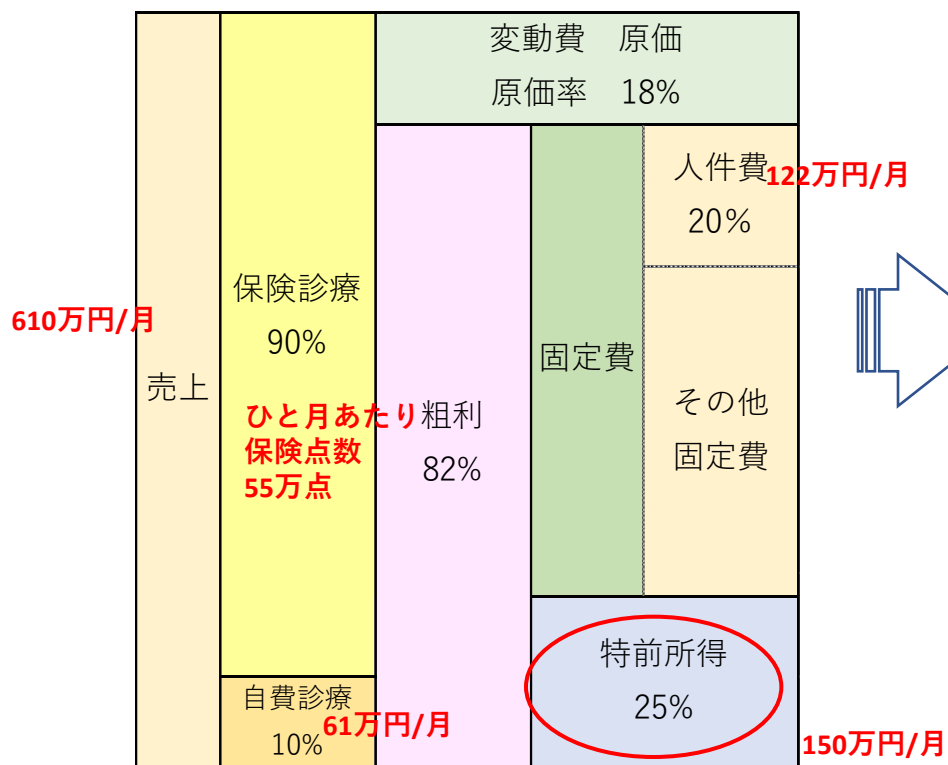
6要素さえ揃えば
堅実な自費率UPが可能

- 価格設定
 - セリフ集
 - システム
 - ツール
 - 患者データの活用
 - 知識・技術
- …他医院との比較を都度実施 アップデートを！
 - …ロールプレイ研修が有用です
 - …院内仕組みづくり（インセンティブも検討）
 - …設備投資
 - …良い患者様に良い患者様を呼んでもらう
 - …ご自身の家族に勧めたい質を目指す

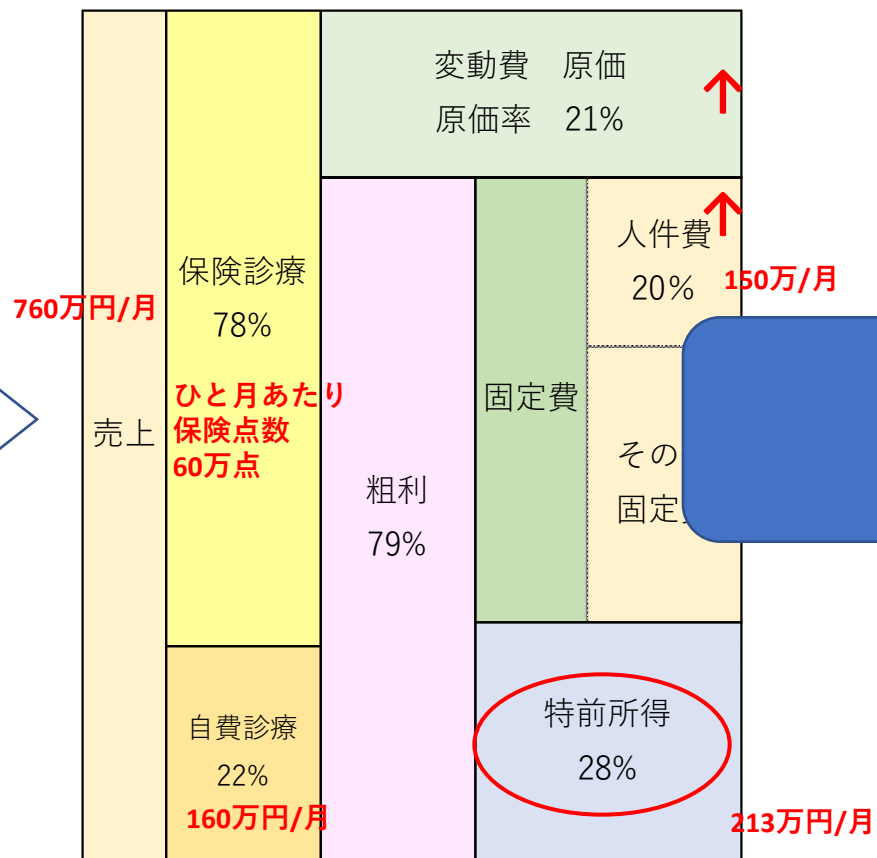
2：実例② 自費率UP例

住宅街、チェア4台、Dr 1名、DH 2名

月間収支例 Before



月間収支例 After



今後の課題
単価UP

患者負担増を懸念される先生へ

■ 歯科医師への要望は「自分の歯をできるだけ残す」こと。10代が求めるTOPは「治療技術が高い」こと

今後、歯科医師に求めることを聞くと、「自分の歯をできるだけ残すような処置」（79.1%）、「治療技術が高い」（78.0%）、「自分の治療に対する希望を聞いてくれる」（77.7%）などが上位に挙げられました〔図12〕。

年代別でみると、「自分の歯をできるだけ残すこと」は30代・40代、60代以上でトップですが、10代、50代は「治療技術が高いこと」、20代は「治療が痛くないこと」がトップとなっています。

【図12】 歯科医師に求めることTOP5（スコアはあてはまる、ややあてはまるの合計値）

(%)

	全体 (n=10000)	10代 (n=603)	20代 (n=1238)	30代 (n=1562)	40代 (n=1842)	50代 (n=1546)	60代 (n=1812)	70代 (n=1397)
1	自分の歯をできるだけ残すような処置をして くれる 79.1	治療技術が 高い 79.4	治療が痛くない 78.3	自分の歯をできるだけ残すような処置をして くれる 79.4	自分の歯をできるだけ残すような処置をして くれる 78.7	治療技術が 高い 78.4	自分の歯をできるだけ残すような処置をして くれる 80.3	自分の歯をできるだけ残すような処置をして くれる 84.8
2	治療技術が 高い 78.0	治療が痛くない 78.9	歯や口に関する相談がしやすい 77.5	治療が痛くない 78.7	自分の治療に対する希望を聞いてくれる 77.4	自分の歯をできるだけ残すような処置をして くれる 77.9	治療技術が 高い 78.2	今後も継続的に今のかかりつけの歯科医に診てもらえること 82.3
3	自分の治療に対する希望を聞いてくれる 77.7	自分の治療に対する希望を聞いてくれる 77.8	治療費の負担が少ない 77.5	治療技術が高い 78.2	治療技術が高い 76.9	自分の治療に対する希望を聞いてくれる 76.8	これまでの治療経験を把握し、対応してくれる 77.9	これまでの治療経験を把握し、対応してくれる 81.1
4	これまでの治療経験を把握し、対応してくれる 76.8	これまでの治療経験を把握し、対応してくれる 77.4	自分の治療に対する希望を聞いてくれる 77.1	歯や口に関する相談がしやすい 78.1	歯科医療に関する知識が豊富 76.4	歯科医療に関する知識が豊富 76.3	自分の治療に対する希望を聞いてくれる 77.5	自分の治療に対する希望を聞いてくれる 81.0
5	歯や口に関する相談がしやすい 76.6	歯科医療に関する知識が豊富 77.1	治療技術が高い 76.1	これまでの治療経験を把握し、対応してくれる／治療費の負担が少ない 77.0	歯や口に関する相談がしやすい 76.0	保険が使える治療と使えない治療について説明してくれる 75.9	保険が使える治療と使えない治療について説明してくれる 76.3	治療技術が高い 79.7

歯科医師会（15歳～79歳の男女10,000人に聞く、「歯科医療に関する生活者意識調査2020」）より

2 : 実例② 自費率UP例

数字で考えるSillHaの費用対効果
※患者様 1 人あたり

SillHa本体：198,000円（税抜）

増えるコスト

- DA時給×5～10 / 60分
DH時給×5～10 / 60分
- 専用試薬1本あたり776円（税抜）

得られるパフォーマンス 減るコスト

- 唾液検査収入 ↑ 1,000～2,000円
- 中断対策コスト ↓
TEL対応、リコール案内の手間減
- リコール数 ↑ 患者デンタルIQ ↑
- 自費クリーニングニーズ喚起
- セラミック等のニーズ喚起

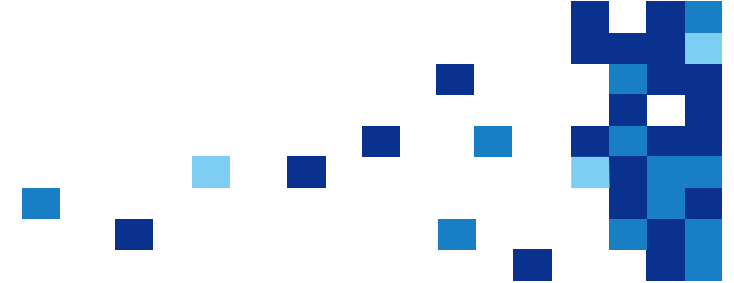
SillHaを用いた増収増患事例を 税理士事務所の目線で解説

1 : 実例① リコール数UP例

2 : 実例② 自費率UP例 +a

3 : 節税例

4 : まとめ



3：節税例

現金流出を伴わない節税 ～ 会計処理のみで対応可能なもの ～

■ 特別措置法 26 条適用

※ 社保収入 5,000 万円以下の場合

■ 貸倒引当金の計上

■ 減価償却方法の変更 (定額→定率)

※ 個人の場合

■ 所得拡大税制の活用 etc

現金流出を伴う節税 ～ 投資のための節税 ～

■ HPリニューアル

☞ 新患増の大きな手立てとなる**広告宣伝費**としてその年の経費になります。
新しい機器の導入があった際など大々的に告知を行えば、
節税に加え他医院との差別化をはかることも可能です。

■ 30万円未満の機器購入

☞ 通常の機器購入では支払った金額は数年をかけて経費になりますが、
「少額資産の特例」を使うことで**その年のうちに全額を経費**に。
急な決算対策にも有効な、**スピーディーな節税**が行えます。

3：節税例

現金流出を伴う節税 ～投資のための節税～

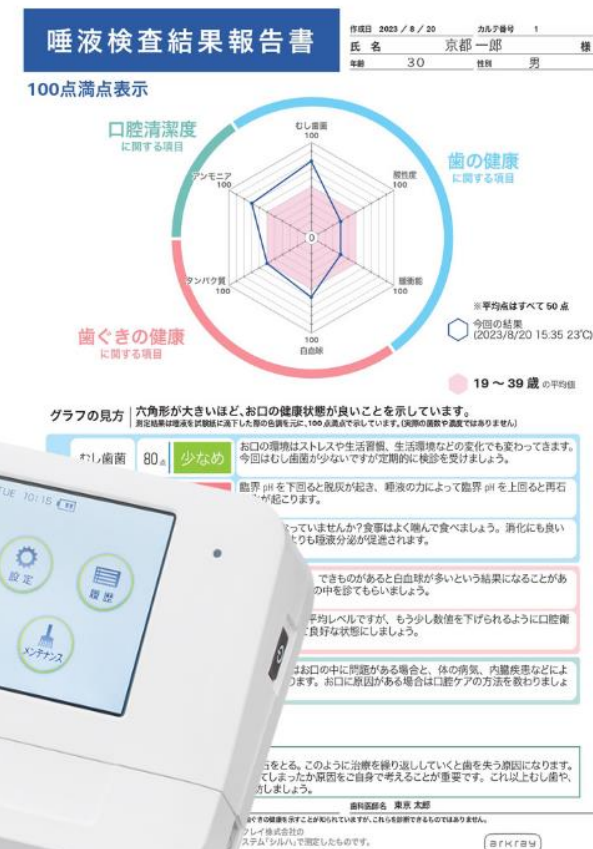
30万円未満の機器購入

☞ SillHa装置本体 198,000円（税抜）

例) 税込経理、消費税率10%、個人、所得税率40%の歯科医院の場合

約87,000円の節税効果あり。

計算式…198,000円（税抜）× 1.1 × 40% = 87,120円



3 : 節税例

数字で考えるSillHaの費用対効果
※患者様 1 人あたり

SillHa本体 : 198,000円 (税抜)

 **節税メリット** 約21万円×税率

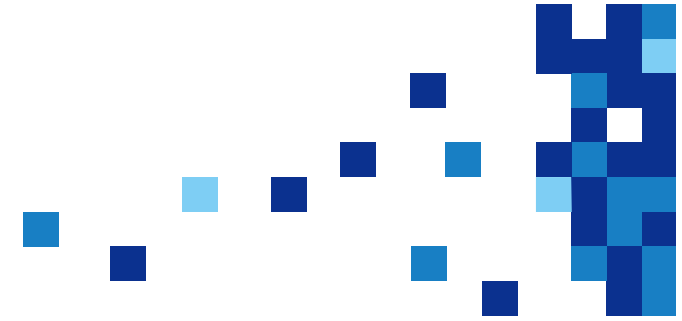
増えるコスト

- DA時給×5～10 / 60分
DH時給×5～10 / 60分
- 専用試薬1本あたり776円 (税抜)

得られるパフォーマンス 減るコスト

- 唾液検査収入 ↑ 1,000～2,000円
- 中断対策コスト ↓
TEL対応、リコール案内の手間減
- リコール数 ↑ 患者デンタルIQ ↑
- 自費クリーニングニーズ喚起
- セラミック等のニーズ喚起

SillHaを用いた増収増患事例を 税理士事務所の目線で解説



1 : 実例① リコール数UP例

2 : 実例② 自費率UP例

3 : 節税例

4 : まとめ



4 : まとめ

数字で考えるSillHaの費用対効果
※患者様 1 人あたり

SillHa本体 : 198,000円 (税抜)

節税メリット 約21万円×税率

増えるコスト

- DA時給×5～10 / 60分
DH時給×5～10 / 60分
- 専用試薬1本あたり776円 (税抜)

得られるパフォーマンス 減るコスト

- 唾液検査収入 ↑ 1,000～2,000円
- 中断対策コスト ↓
TEL対応、リコール案内の手間減
- リコール数 ↑ 患者デンタルIQ ↑
- 自費クリーニングニーズ喚起
- セラミック等のニーズ喚起

4：まとめ

- 増収増患：リコール率UP、自費率UP、単価UPは永遠の課題。

→スタッフと経営観を数字で共有 **労働分配率**の意識。

→患者層、スタッフ数、医院の構造に応じて**単価**を適正に。（時代は長期管理！）

- 節税：30万円未満の機器購入で**スピーディーな節税**を。

ご清聴ありがとうございました。

日本クレアス税理士法人 大阪本部 10カ条

- ① 不断の努力をする
- ② 仕事を楽しくする
- ③ クイックレスポンスを習慣化する
- ④ 初めての仕事にも積極的に取り組む
- ⑤ 仕事に付加価値をつける
- ⑥ 規律を守る
- ⑦ 頼まれたことは、責任をもってやり遂げる
- ⑧ コンプライアンスを遵守する
- ⑨ 経営者視点を持つ
- ⑩ 計画的に仕事をする



日本クレアス税理士法人 大阪本部
〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町1-7-10 扶桑道修町ビル3F
E-mail a.izumi@j-creas.com
TEL : 06-6222-0030 F A X 06-6222-0038



大阪本部HP