

整骨・整体院版 | 完成版サンプル

# 青葉整骨・整体院

## PEGALIS QUANT CLINIC SCAN 架空サンプル

### 架空サンプル

このレポートは、PEGALIS QUANT CLINIC SCANの納品イメージを示すために作成した架空サンプルです。院名、スタッフ、数値、相談内容はすべて架空であり、実在する院、患者、スタッフとは関係ありません。記載された数値は業界平均や他院との比較値ではありません。将来の売上、利益、集客成果、施術効果を予測・保証するものではありません。

売上、来院、予約、継続、稼働、メニュー、院長依存などの情報を整理し、現在確認できること、数字や回答の不一致、現在は判断できないこと、最初に確認すべき項目、今は変更しなくてよい項目、次の30日間で記録する数字を示します。

お問い合わせ：pegalis728@gmail.com

## 01 | エグゼクティブサマリー

## 最初に結論と確認順序を整理します。

- 現時点で広告増額、追加採用、営業時間延長を優先する根拠はない
- 最初に確認するのは売上差額、予約消失、院長とスタッフの構造差
- 30日間記録してから判断する
- 現時点では設備増設や一律値上げを行わない

| 現在の情報から言えること                           | 現在の情報だけでは言えないこと                |
|----------------------------------------|--------------------------------|
| 売上内訳と報告総売上に差があること。予約済み時間と実施術時間に差があること。 | 差が生じた単一の要因、将来の売上、患者獲得施策や施術の成果。 |

## 02 | 主要数値ダッシュボード

院全体の現在地を、同じ期間と定義で並べます。

|            |              |
|------------|--------------|
| 5,420,000円 | 報告総売上        |
| 286件       | 延べ来院数        |
| 38名        | 新規来院         |
| 63.2%      | 新規から2回目への移行率 |
| 72.3%      | 実稼働率         |
| 61.4%      | 院長担当売上比率     |

## 03 | 予約済み時間と実稼働時間の差

**予約された時間と、実際に施術した時間を分けます。**

|              |                  |
|--------------|------------------|
| <b>462時間</b> | 施術可能時間           |
| <b>381時間</b> | 予約済み時間           |
| <b>334時間</b> | 実施術時間            |
| <b>47時間</b>  | 予約から実施術までに失われた時間 |
| <b>82.5%</b> | 予約稼働率            |
| <b>72.3%</b> | 実稼働率             |

**確認事項**

予約済み時間だけでは実際の稼働を判断できません。変更、キャンセル、無断キャンセルで失われた47時間の内訳を記録します。

## 04 | キャンセルによる予約消失

## 予約が消えた理由と再充足の有無を分けます。

|      |          |
|------|----------|
| 31件  | 変更・キャンセル |
| 9件   | 無断キャンセル  |
| 47時間 | 失われた予約時間 |
| 18時間 | 別予約で再充足  |

件数だけでなく、失われた時間と別予約で埋まった時間を30日間記録します。

## 05 | 売上総額と内訳の差

## 報告総売上と売上内訳を照合します。

|            |        |
|------------|--------|
| 5,420,000円 | 報告総売上  |
| 5,180,000円 | 売上内訳合計 |
| 240,000円   | 差額     |
| 4.4%       | 差額率    |

### 最初に確認すること

回数券販売と施術提供の計上基準を確認する必要があります。計上時点を揃えるまで、月ごとの変化を比較しません。

## 06 | 新規から2回目への移行

## 予約取得と実来院を分けます。

|       |         |
|-------|---------|
| 38名   | 新規来院    |
| 29名   | 2回目予約あり |
| 24名   | 2回目来院   |
| 63.2% | 実移行率    |

予約取得率と実来院率の差を分け、離脱理由を推測で決めません。

## 07 | 院長依存

## 売上、予約、判断業務の集中を確認します。

|       |             |
|-------|-------------|
| 61.4% | 院長担当売上比率    |
| 54.8% | 院長担当予約比率    |
| 7項目   | 院長だけが判断する業務 |

## 08 | 確認できた強み

予約稼働率82.5%で枠への需要が確認できること、2回目予約が29名あること、月次売上を内訳まで集計する基礎資料があることを維持すべき強みとして整理します。



## 09 | 今は触らなくてよい領域

設備増設、一律値上げ、広告費の増額、営業時間延長は、30日間の記録を確認するまで優先しません。

## 10 | 確認優先順位

# 施策ではなく、確認する順番を示します。

### 01

売上計上基準と24万円差額の解消

### 02

キャンセル枠の再充足

### 03

新規から2回目への移行分類

### 04

院長依存の業務分解

### 05

自費提案・回数券の分類

### 06

広告増額

### 07

採用・営業時間延長・ベッド増設

## 11 | 30日間の計測計画

## 判断に必要な情報を週ごとに揃えます。

|     |                 |
|-----|-----------------|
| 第1週 | 数字の定義を揃える       |
| 第2週 | 予約消失を記録する       |
| 第3週 | 院長とスタッフの差を分解する  |
| 第4週 | 広告・採用・営業時間を判断する |

## 12 | 言えること・言えないこと

診療・施術の医学的妥当性や治療効果を評価するサービスではありません。経営・運営上の情報だけを扱います。

## PEGALIS QUANT CLINIC SCAN

院の状態と、次に確認すべき順番を1つのレポートに整理します。

お問い合わせ：pegalis728@gmail.com