

[前年同期比較表]
部 門： 001 いずも

責任者名：

部門業績報告書

令和 6年10月 1日～令和 7年 9月30日

理 事 長		責 任 者		担 当 者	
-------------	--	-------------	--	-------------	--

7.12.11
P- 1

(単位千円)

行	項 目	当期累計	構成比	前年同期	構成比	前年比	当期計画	構成比	計画比
1	純売上高	101,213	100.0	107,993	100.0	93.7			
2	期首棚卸高	198	0.2	674	0.6	29.4			
3	仕入高	3,596	3.6	3,363	3.1	106.9			
4	外注加工費		0.0		0.0				
5	他の変動費		0.0		0.0				
6	月末棚卸高 (△)	734	0.7	198	0.2	369.7			
7	共通原価配賦		0.0		0.0				
8	変動費合計	3,060	3.0	3,839	3.6	79.7			
9	限界利益	98,152	97.0	104,154	96.4	94.2			
10	人件費	50,128	49.5	50,218	46.5	99.8			
11	他の固定費	32,631	32.2	41,193	38.1	79.2			
12	部門固定費計	82,759	81.8	91,412	84.6	90.5			
13	部門達成利益	15,392	15.2	12,742	11.8	120.8			
14	設備費		0.0		0.0				
15	部門貢献利益	15,392	15.2	12,742	11.8	120.8			
16	共通固定費配賦		0.0		0.0				
17	部門貢献利益 (配賦後)	15,392	15.2	12,742	11.8	120.8			
18	棚卸高増減 (△)		0.0		0.0				
19	固定費合計	82,759	81.8	91,412	84.6	90.5			
20	経常利益	15,392	15.2	12,742	11.8	120.8			

1. 純売上高(1)が、前年比 93.7 % (6,780 千円減少)、計画比 - % (101,213 千円超過)となった理由は？	
・お看取りや入院による終診患者数に比べ、新患が少なく結果として売上高（患者数や訪問回数）が増えなかった。	
2. 限界利益率(9)が前年比よりも 0.6 % 改善した理由は？	
・患者数（特に重症患者）が減った事で、薬備品の仕入れが減った。	
3. 他の固定費(11)が、前年比 79.2 % (8,562 千円減少)、計画比 - % (32,631 千円超過)となった理由は？	
・期中での患者数推移/予測から、経費削減に努めた。	
4. 今後の売上高(1)と部門達成利益(13)の見通しについて	
・売上向上＝積極的な集患活動の実施と「連携強化在宅療養支援診療所」の届出（11月～算定）を実施。	
・部門達成利益の向上＝売上の向上と、院長を含む役員報酬の減額（総会での議決 済み）	
5. 業績改善の「打ち手」について	
・上記 4. の実施で、2025年度は黒字化を目指す。	