

月次分析レポート

2026年7月度

デモ皮膚科クリニック

作成日 2026-09-03 00:56

月次集計の基準日 2026/7/末日（対象データ 2025-06-02～） / 90日リピート判定・顧客分析の追跡データ 2026-08-26 まで

集計定義 v1 / テンプレート monthly-v2 / 自動生成

本資料は架空のサンプルデータによるデモです。実在の医療機関・患者とは関係ありません。

¥11,046,037

2026年7月の売上 前月比 +5.3%／前年比 +5.1% （自由診療 ¥10,888,647・98.6% 保険診療 ¥157,390・1.4%）

来院患者数	客単価	新規患者	既存患者
361名	¥30,598	135名	226名
前月比 +2.0% 前年比 +12.5%	前月比 +3.2% 前年比 -6.5%	前月比 +1.5% 前年比 +17.4%	前月比 +2.3% 前年比 +9.7%

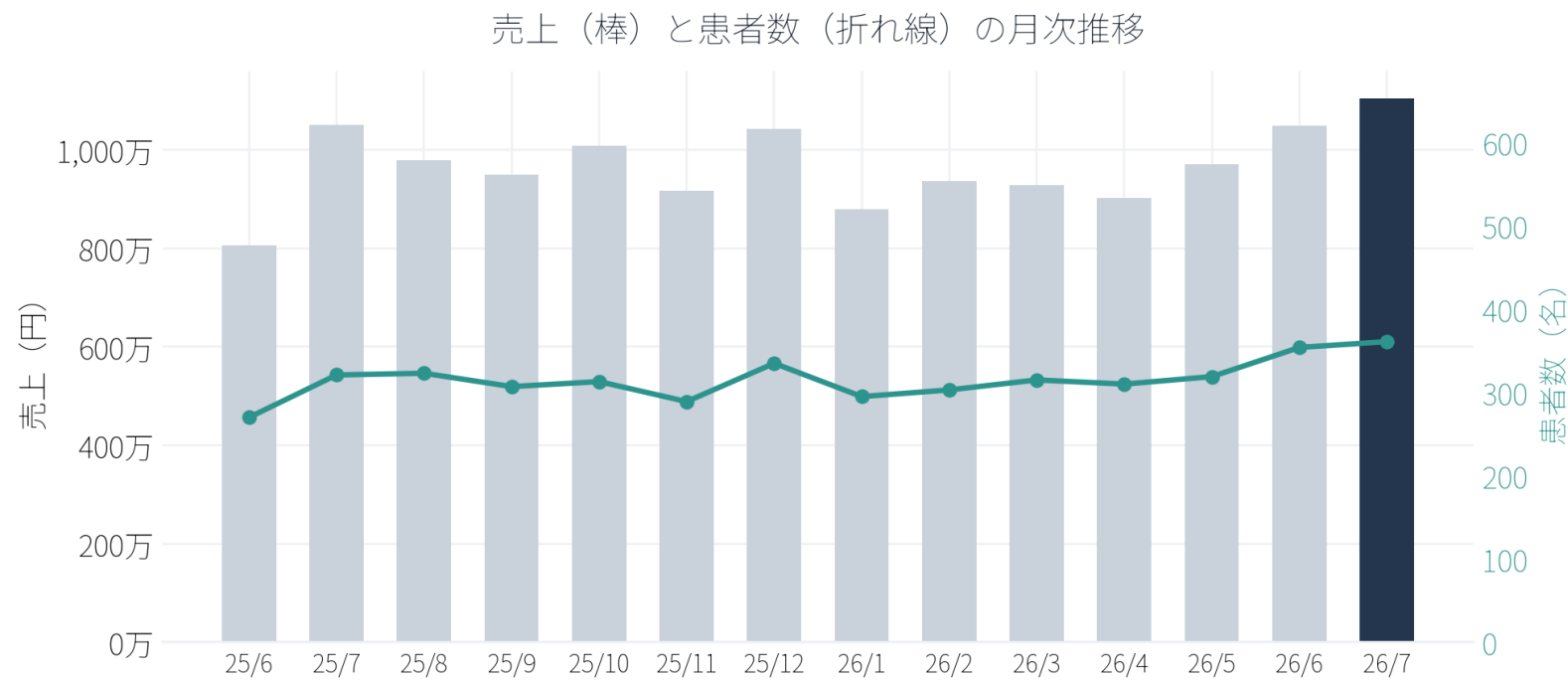
今月の事実（集計値の引用）

- ・7月の売上は11,046,037円（前月比+5.3%・前年同月比+5.1%）。
- ・来院患者数は361名（前月比+2.0%）、客単価は30,598円（前月比+3.2%）。
- ・新規は135名、既存は226名。
- ・売上構成の最大は「医療脱毛」で6,599,285円。
- ・前月比の増加幅が最も大きいのは「医療脱毛」（+548,350円）、減少幅が最も大きいのは「注入治療」（-72,325円）。
- ・新規の流入経路の最多は「Google検索」（39名）。
- ・90日リピート率（確定分の最新: 4月新規）は50.0%。
- ・※本コメントは集計値の引用であり、増減の原因を示すものではありません。

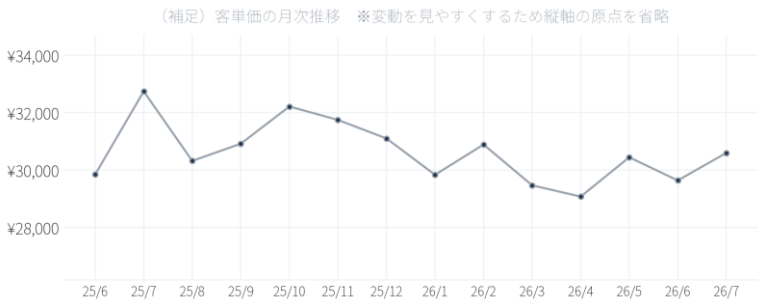
見るポイント | 売上・患者数・客単価のどれが動いたか。前月比と前年比が同じ方向かを確認する

売上 ¥11,046,037 患者数 361名

売上 前月比 +5.3%・前年比 +5.1%（取込期間14か月の中で1番目の高さ。） 患者数 前月比 +2.0%・前年比 +12.5% 客単価 ¥30,598（前月比 +3.2%）



（補足）客単価の推移

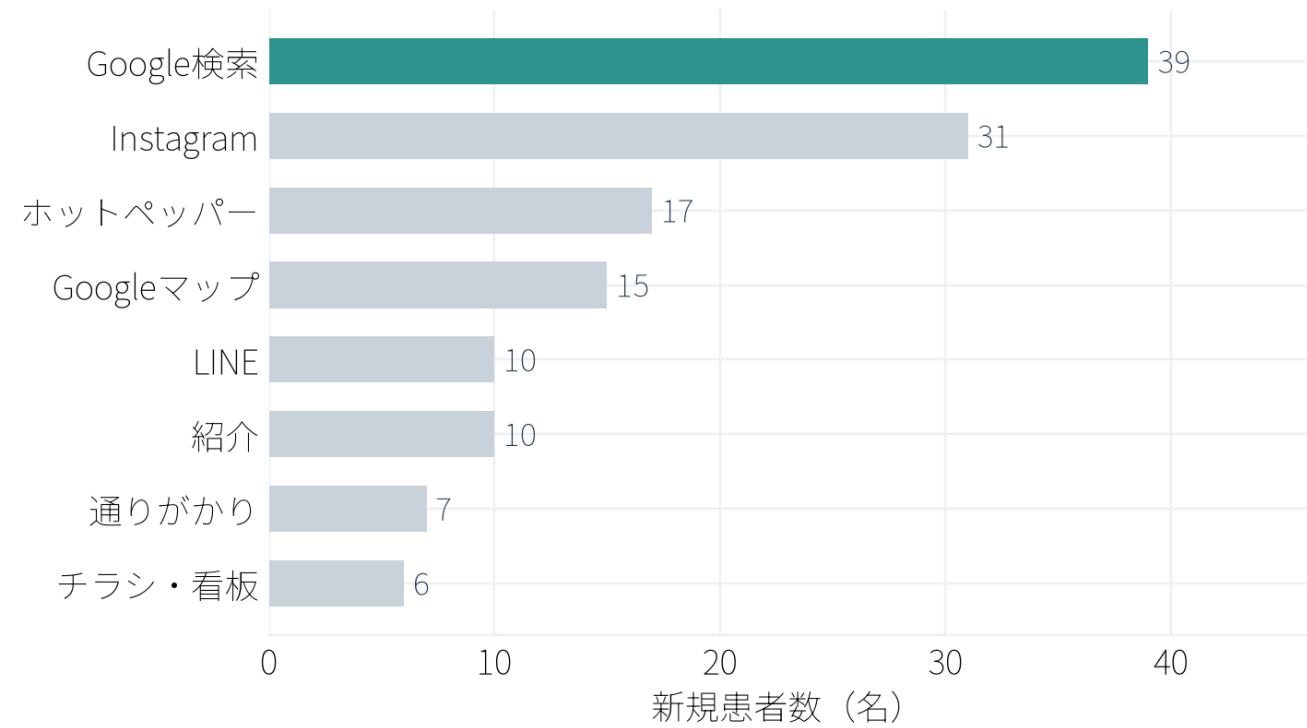


見るポイント | 売上と患者数が同じ方向に動いているか。売上だけ動いた月は客単価（下段）を見る

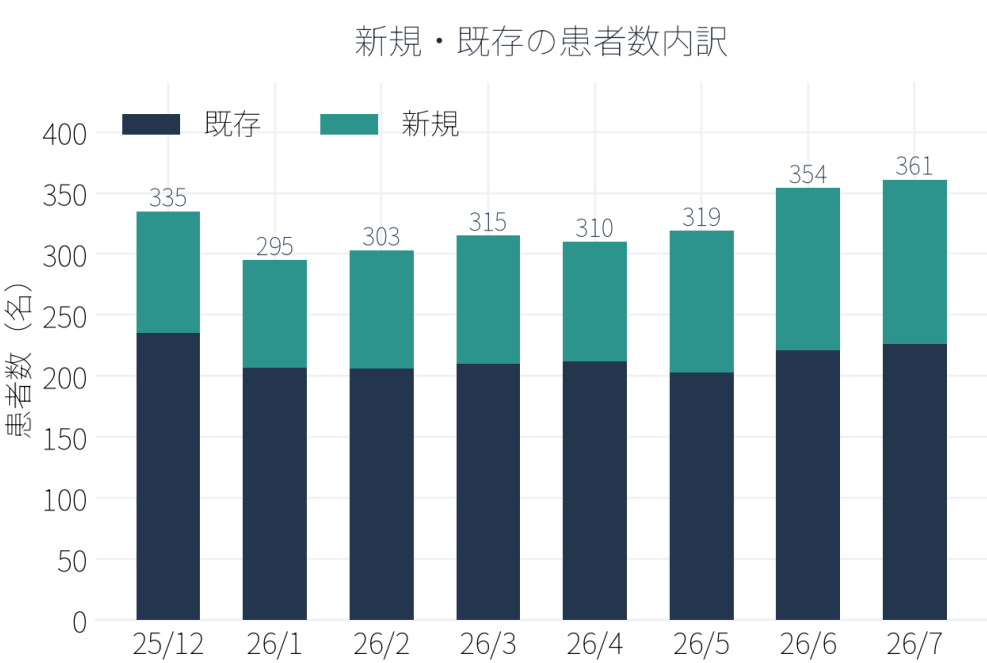
新規 135名

2026年7月の新規患者 前月比 +1.5%／前年比 +17.4% 流入上位: Google検索 (39名)、Instagram (31名)、ホットペッパー (17名)

7月 新規患者の流入経路



(参考) 新規・既存の患者数推移

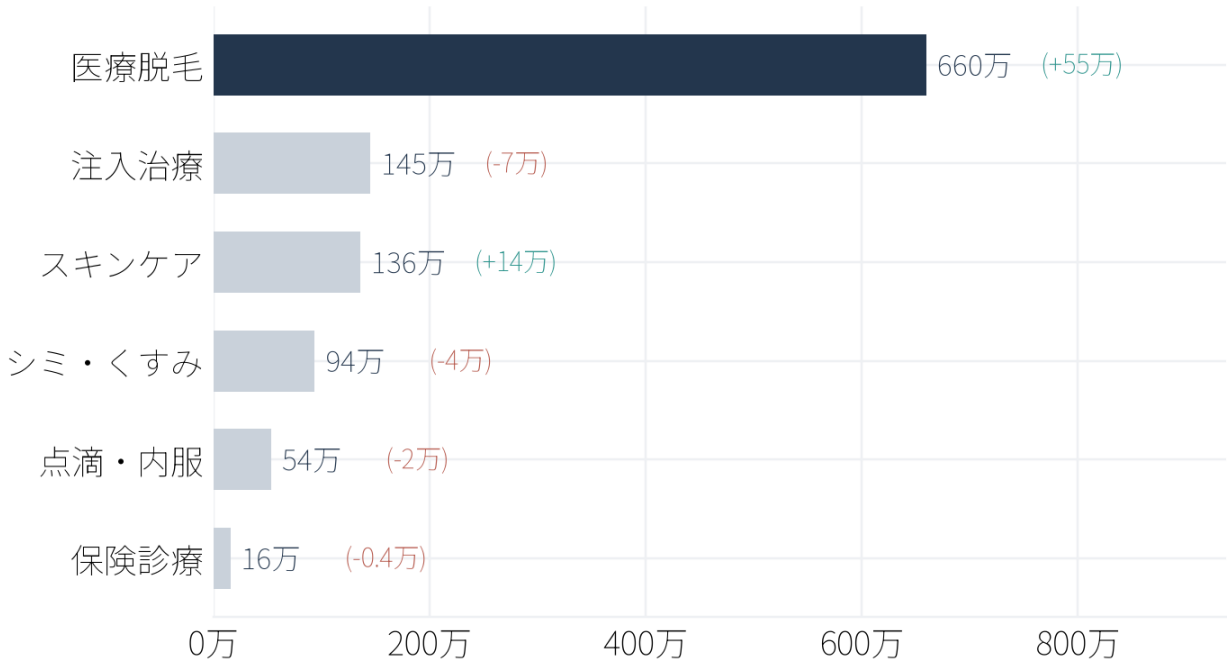


確認したい点 | 新規が減った月は、左の流入経路のどれが減ったかまで見る

医療脱毛 660万円

売上構成で最大のカテゴリ（前月差 +54.8万円）。売上全体 ¥11,046,037 の 60%

7月 施術カテゴリ別売上（括弧は前月差）



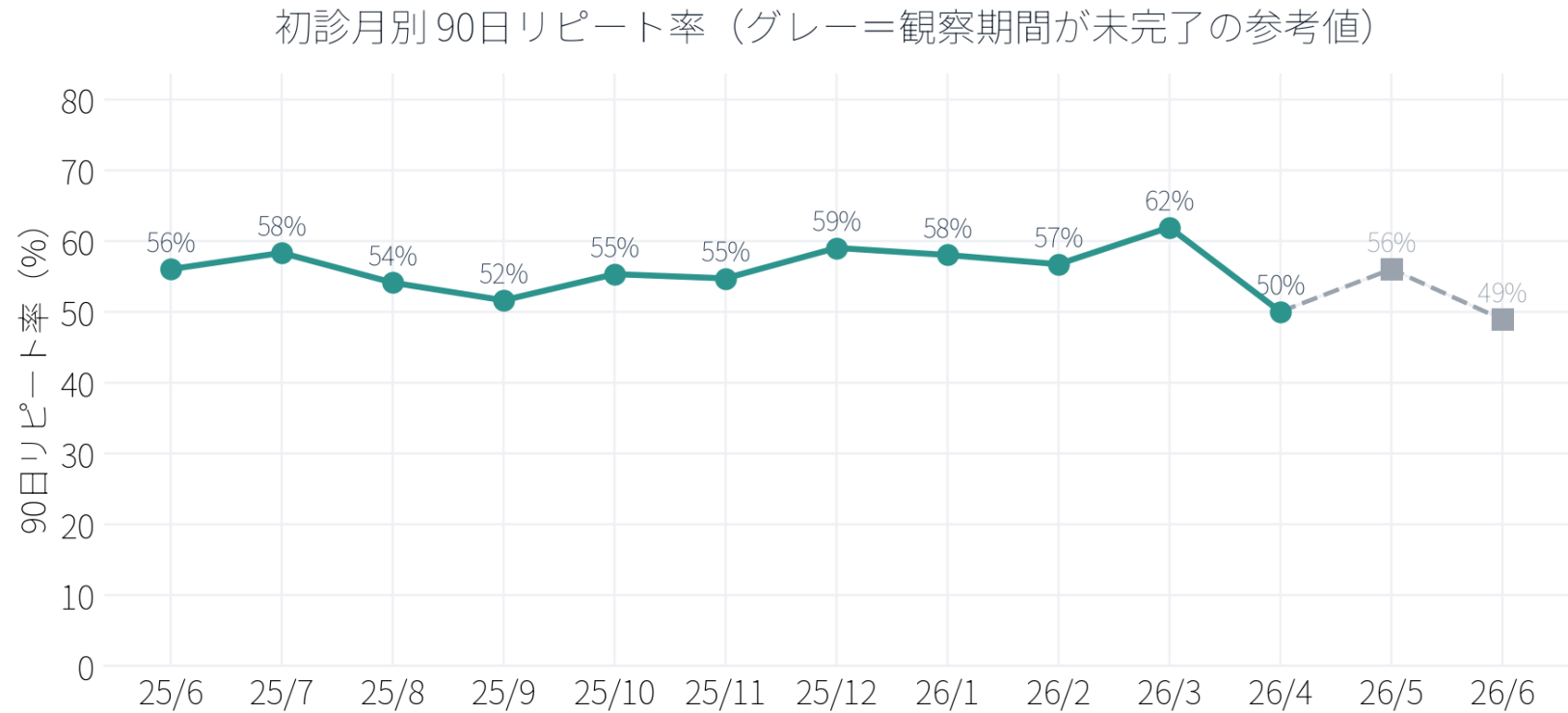
カテゴリ	売上	前月差
医療脱毛	660万円	(+55万)
注入治療	145万円	(-7万)
スキンケア	136万円	(+14万)
シミ・くすみ	94万円	(-4万)
点滴・内服	54万円	(-2万)
保険診療	16万円	(-0.4万)

※万円単位に四捨五入のため合計は月次売上と一致しない場合があります

確認したい点 | 増減幅の大きいカテゴリを1つ選び、来院数と客単価のどちらが動いたかを確認する

今月のポイント | 90日リピート率 50.0%

90日リピート率（確定分の最新: 4月初診の患者） 直近の確定値: 2月 56.7%、3月 61.9%、4月 50.0%



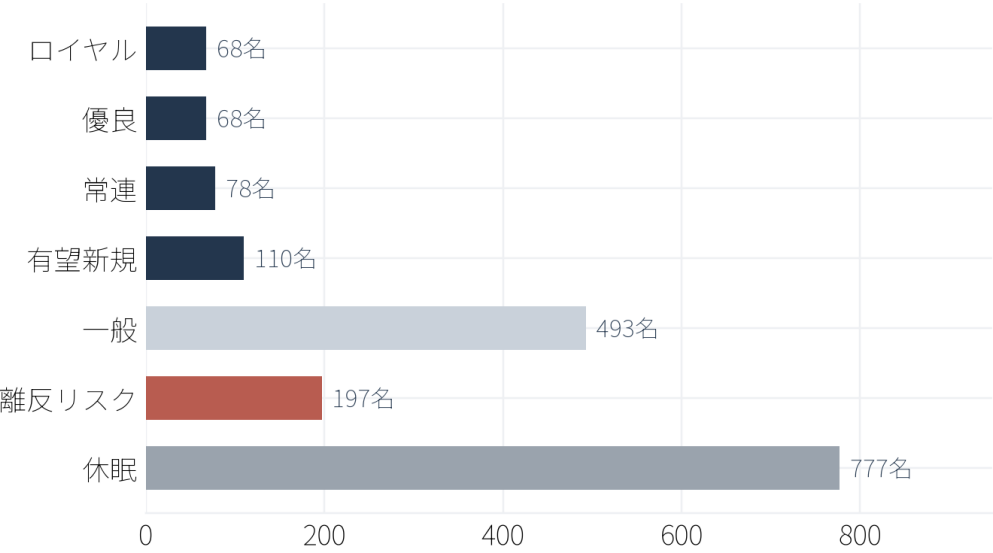
同じ月に初診だった患者のグループごとに、90日以内に2回目の来院があった割合。
緑＝初診から90日の観察期間がデータ内で完了した確定値。グレー＝未完了のため参考値。

見るポイント | 確定値どうして比較する。参考値（グレー）は確定時に数値が変わる可能性がある

再来院フォロー候補 974名

離反リスク 197名 + 休眠 777名（累計LTV ¥73,934,849）。名簿は院内でのみ患者番号に照合できる符号で出力します

患者セグメント別 人数（基準日 2026-07-31）



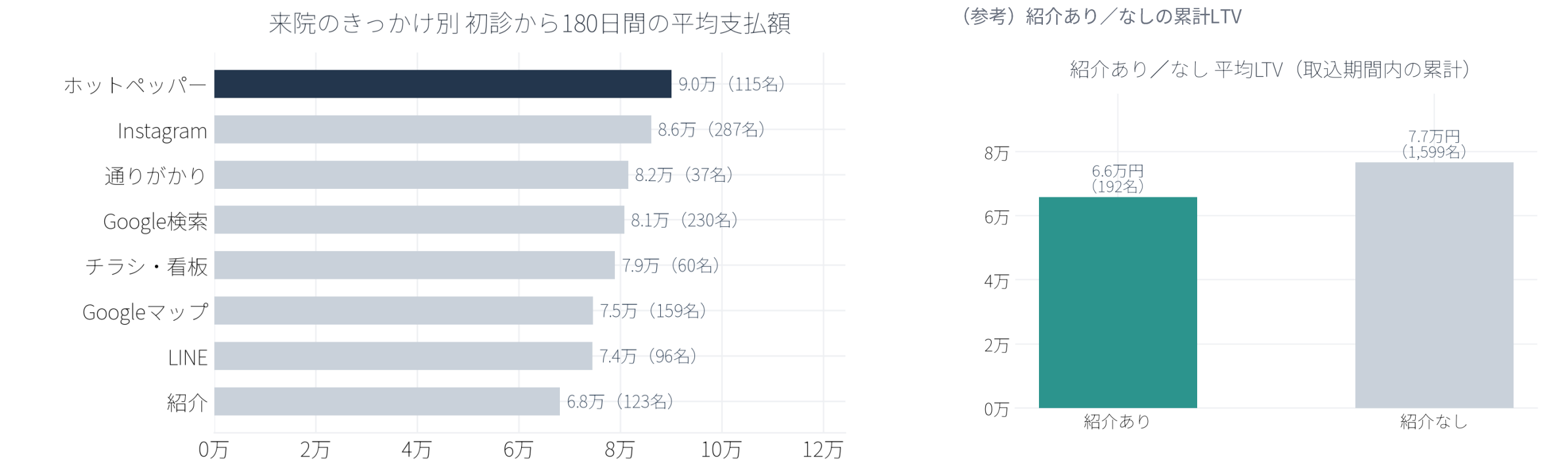
区分	人数	平均LTV
ロイヤル	68名	平均LTV 28.4万円
優良	68名	平均LTV 17.7万円
常連	78名	平均LTV 8.8万円
有望新規	110名	平均LTV 6.6万円
一般	493名	平均LTV 3.2万円
離反リスク	197名	平均LTV 13.7万円
休眠	777名	平均LTV 6.1万円

RFM＝最近いつ来たか（R）・直近1年で何回来たか（F）・直近1年でいくら利用したか（M）。判定は上から順に1人1区分：
①休眠＝R181日超 ②離反リスク＝R91～180日かつF2回以上 ③有望新規＝初診90日以内かつF2回以上 ④ロイヤル＝R90日以内・F6回以上・M上位20% ⑤優良＝R90日以内・M上位20% ⑥常連＝R90日以内・F4回以上 ⑦一般＝その他

今月の対応候補 | 離反リスク（直近1年に2回以上来ていて、91～180日空いている患者）から先に連絡する

ホットペッパー 9.0万円

初診から180日間の平均支払額が最も高い来院のきっかけ（対象 115名）。紹介経由は192名・累計売上¥12,647,134

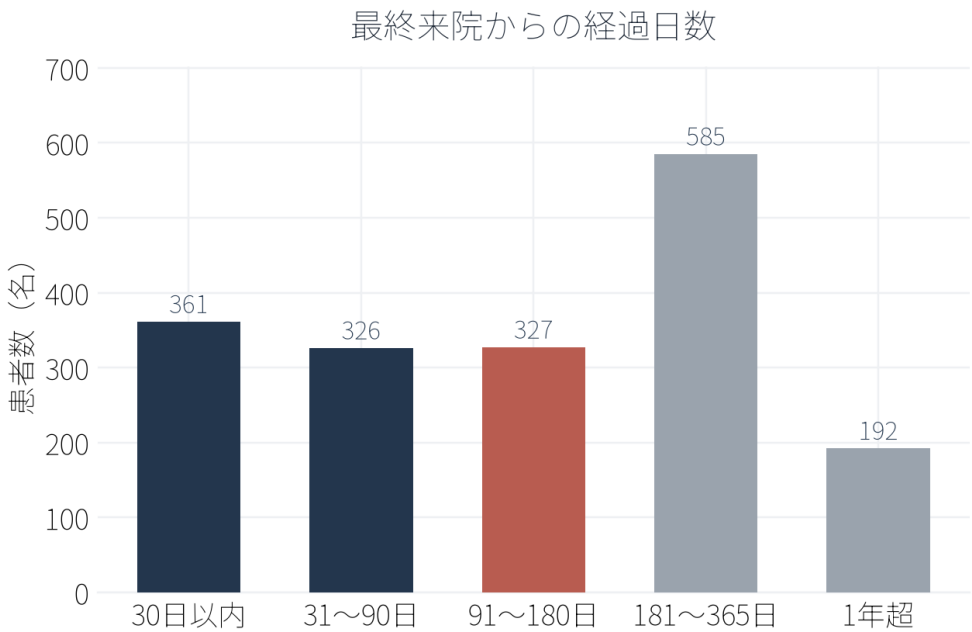
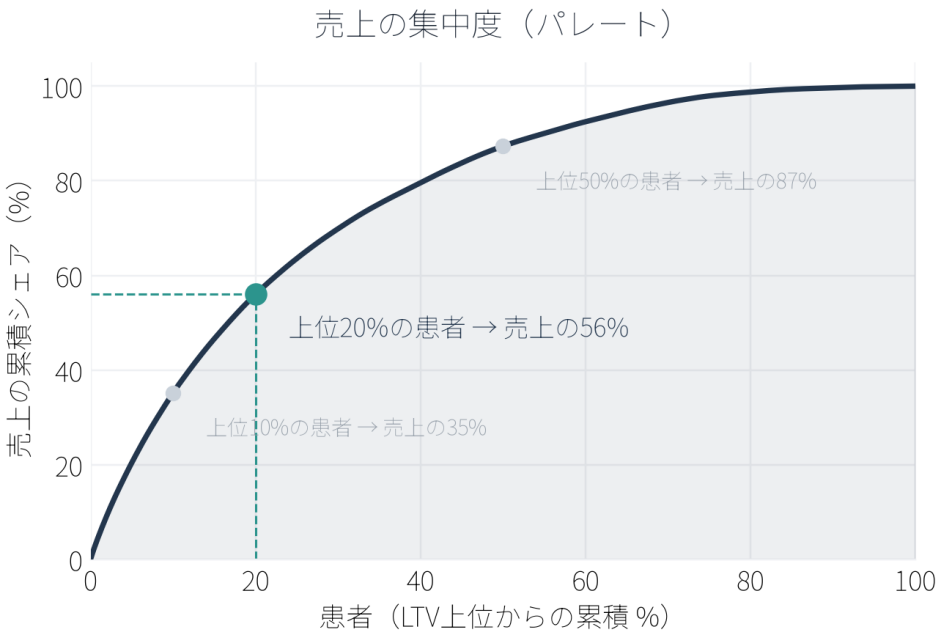


左は観察期間を180日に揃えた比較、右は取込期間内の累計。累計は通院歴の長い患者ほど大きくなるため、きっかけの良し悪しは左で判断してください。

確認したい点 | 費用をかけている経路が、左のグラフで上位にあるか

売上の56%を、上位20%の患者が占めています

上位10%で35%、上位50%で87%。91日以上来院のない患者は1,104名（母数 1,791名）



91～180日の327名のうち、直近1年で2回以上来院している197名が「再来院フォロー候補（離反リスク）」です。

経営上のポイント | 再来院フォロー対象の優先順位検討に。上位20%の患者の離反は売上への影響が大きい

今月のポイント | 来院が最も集中するのは月曜11時台（平均2.4件）

直近12か月の予約4,192件のうち、キャンセル4.2%・無断キャンセル1.6%

曜日×時間帯 診療日1日あたりの平均来院件数（直近12か月／グレー＝来院実績なし）

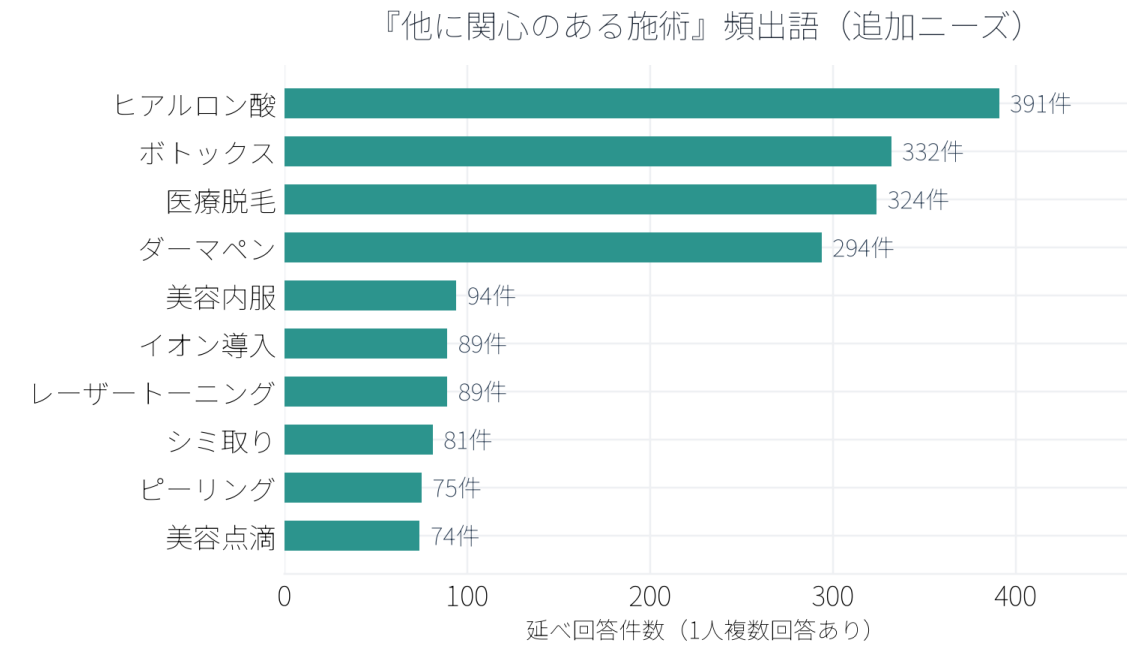
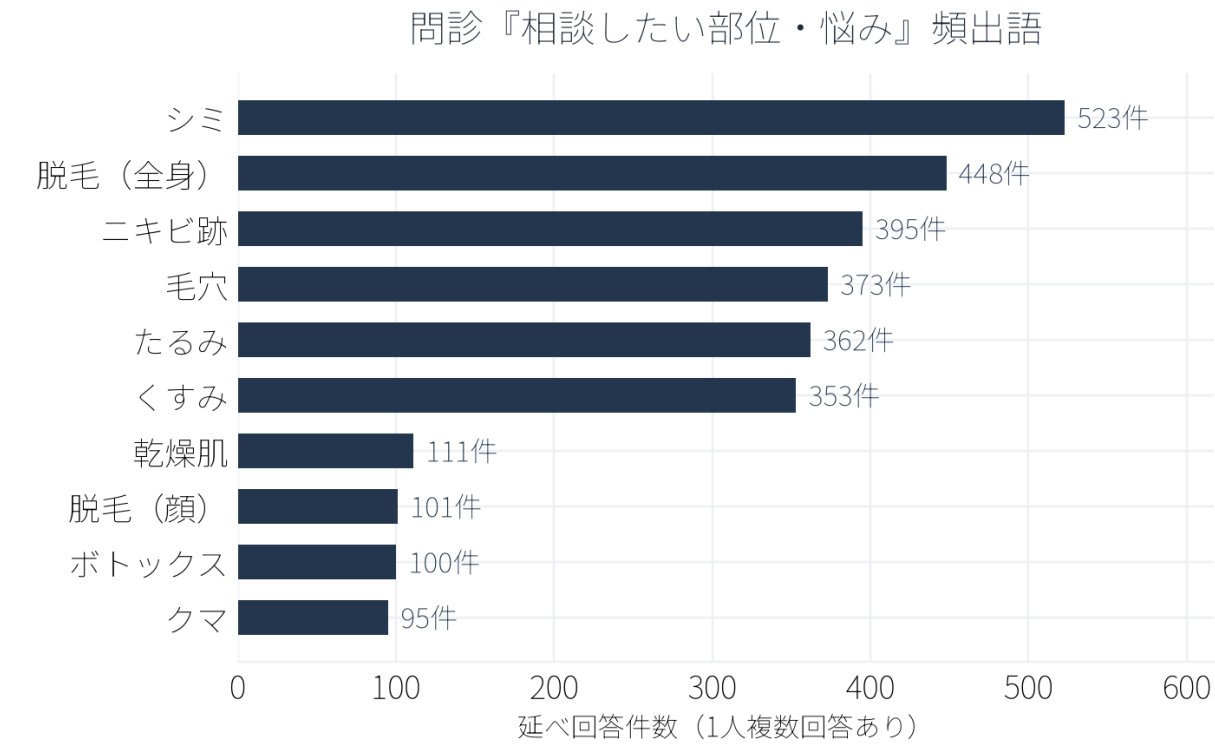
月	1.0	2.3	2.4	0.9	0.5	1.5	1.9	1.9	1.4	1.0
火	0.8	2.4	2.2	0.7	0.7	1.3	2.1	1.8	1.6	0.9
水	0.9	2.1	2.0	0.7	0.6	1.2	2.0	1.9	1.4	0.8
木	0.6	1.6	1.8	0.7	—	—	—	—	—	—
金	1.2	2.4	2.0	0.9	0.5	1.4	1.8	1.9	1.4	0.7
土	0.8	2.1	2.2	0.8	0.8	1.4	2.2	1.7	1.2	0.8
日	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	9時	10時	11時	12時	13時	14時	15時	16時	17時	18時

グレー＝直近12か月に来院実績のない枠（休診時間を含む）。診療の有無そのものは判定していません。

運営上のポイント | 混雑枠の人員配置と、空き枠への予約誘導（LINE配信の時間帯指定など）

今月のポイント | 相談が多い悩みはシミ・脱毛（全身）・ニキビ跡

最多は「シミ」523件。他に関心のある施術の最多は「ヒアルロン酸」（391件）。件数は延べ回答件数（1人複数回答あり）

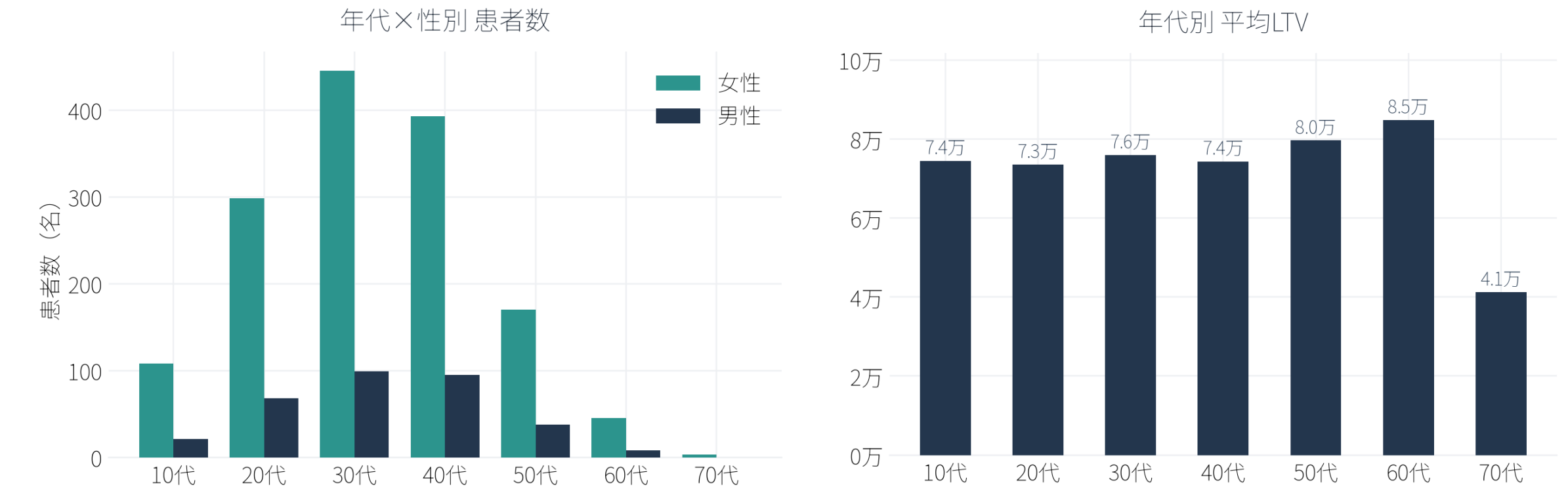


相談が多い悩み：シミ／脱毛（全身）／ニキビ跡／毛穴／たるみ。 他に関心のある施術：ヒアルロン酸／ボトックス／医療脱毛／ダーマペン／美容内服。毎月大きくは変わらないため、四半期ごとの確認で十分です。

活用のヒント | 院内掲示・HP・SNSで訴求する施術の優先順位に

今月のポイント | 患者数は30代が最多（544名）、平均LTVは60代が最高

60代の平均LTV ¥84,772。参考ページのため、月ごとの変化より構成の把握に使ってください



年代は最新の来院時点で算出。生年月日は読み込み時に年代へ変換し、生年月日そのものは保存しません。年代別LTVは通院歴の長さの影響を受けるため参考値です。

見るポイント | 主力年代と、LTVの高い年代がずれていないか

取込・照合結果

取込行数 6,829行
元CSV支払金額合計 ¥144,313,568
データベース売上合計 ¥144,313,568
照合差額 ¥0（一致）
新規・既存の判定不能 0名

個人情報の扱い

- ・患者氏名は取込時に破棄（データベースに保存しない）
- ・患者IDは元に戻せない符号（ハッシュ）に変換して保存。院内の鍵で同じ符号を再計算できるため、院内でのみ照合可能
- ・本レポートに個人を特定できる情報は含まれない
- ・全操作は操作者ID付きで監査ログに記録

集計定義（v1）

- ・売上＝完了会計の支払金額合計（返金はマイナスで反映）
- ・客数＝完了来院した患者のユニーク数
- ・客単価＝売上÷客数
- ・新規＝カルテの初診フラグ（初診区分）が当月の患者
- ・既存＝新規以外の来院患者
- ・90日リピート率＝当月新規のうち90日以内に2回目の完了来院がある患者の割合（観察期間完了分のみ確定）
- ・前年比は13か月以上のデータがある場合のみ表示
- ・月次KPIの基準日＝対象月の末日。90日リピート率と顧客分析は追跡データ（翌月分）を含めて判定

用語

基準日

対象月の末日 23:59（2026-07-31）。直近12か月＝基準日から遡って365日

LTV

取込データ期間内における患者1人あたりの累計支払額（返金差引後）。開業以来の生涯価値ではない

初診から180日間の支払額

初診日から180日以内の支払額。初診から180日以上経過した患者のみを対象にし、観察期間を揃えて比較する

R／F／M

R＝基準日－最終来院日（日数）、F＝直近12か月の来院回数（会計単位）、M＝直近12か月の支払額。MIはLTVとは別の数値

セグメント

以下の順に判定し1人1区分：①休眠（R181日超）②離反リスク（R91～180日かつF2回以上）③有望新規（初診90日以内かつF2回以上）④ロイヤル（R90日以内・F6回以上・M上位20%）⑤優良（R90日以内・M上位20%）⑥常連（R90日以内・F4回以上）⑦一般（いずれにも該当しない患者）

再来院フォロー候補

離反リスク＋休眠。名簿は院内でのみ患者番号に照合できる符号で出力する

用語（つづき）

売上の集中度

患者をLTVの高い順に並べ、上位10／20／50%の患者が累計売上に占める割合

最終来院からの経過

基準日－最終来院日を5区分に分けた患者数（母数は取込期間内に完了来院のある全患者）

来院のきっかけ

初診時に記録された流入経路。患者単位で1つ

年代

来院時点の年齢を10歳刻みにしたもの。患者単位では最新の来院時点。生年月日は読み込み時に年代へ変換し保存しない

曜日×時間帯

直近12か月の完了来院（会計単位）を、曜日ごとの来院のあった日数で割った1日あたり平均。来院実績のない枠はグレー表示（休診時間を含む）

問診の頻出語

初診時の自由記述を区切り文字で分割した延べ件数（1人複数回答あり）。氏名・電話番号は取込時にマスク