

# 未収金は発生を抑え早期に回収 診療報酬債権の現金化前倒しも

イースト会計事務所 税理士・社会保険労務士  
森部 章

**窓** 口請求の未収金や、審査支払機関に対する診療報酬債権がいつ現金化できるかは、診療所の経営にとって非常に重要な問題だ。診療活動による未収金や債権の回収までの期間を短縮することにより、日々のキャッシュが増加し、経営の安定につながるからである。そこで、早期回収のための手法や、万一貸し倒れとなった場合の処理などについて考えてみたい。

## 未収金の額を毎月チェック

保険診療の一部負担金や自由診療収入は、現金で回収するのが鉄則だ。しかし、患者の所持金不足などの理由

由で一時的に未収となったり、支払いが高額になったときに、患者から「後日振り込みで支払いたい」と求められることもある。こうした個人相手の未収金は時間の経過とともに回収が困難となり、不良債権化する可能性が高いので要注意だ。日ごろからその縮減に向けた対策を講じる必要がある。

### (1) 未収金の発生を抑える

自由診療の費用がかさんだことによる未収金は、医療費の額に関する説明不足から生じることが多いので、事前の説明が重要である。確実に回収するためにはクレジットカードによる支払いも有効だが、手数料がかかったり回収

まである程度の期間を要するなどのデメリットもあるので、利用できる最低金額を決めるなどして運用したい。

### (2) 早期回収に向けた努力を

未収金は毎月必ず回収の取り組みを行い、不良債権化しないよう常に残高をフォローする必要がある。請求の方法も、電話で解決しない場合は書面により請求し、長期滞留の高額な未収金については内容証明郵便による督促などの対応も検討する。

### 容易ではない貸し倒れ処理

税務上の収入計上時期は、「入金時」ではなく「診療の実施日」であるから、未収金がひとたび回収不能に陥ると、税金は払っているのにそれに充てるキャッシュがない、という経営上深刻な事態となる。

このような場合、回収不能となった未収金を税務上の損失として処理できるかどうかのポイントだ。貸し倒れ処理するには表1の条件をクリアしなければならず、そのハードルは高い。例えば、多くの場合は相手方が法的に破たんしているわけではなく、表1①の「法律上

表1◎税務上の貸倒損失の種類と要件

区分	要件	貸倒損失額
①法律上の貸し倒れ	●会社更生法、民事再生法、特別清算などの手続きに基づく債権の切り捨て	切り捨て額
	●債権者集会の協議決定や当事者間の契約などに基づく合理的基準による債権の切り捨て	債務免除した額
②事実上の貸し倒れ	●債務者の資産状況、支払い能力から見て全額が回収できないことが明らかとなったこと	回収不能額
③形式上の貸し倒れ	●継続的な取引先との取引を停止した日以後1年以上経過していること	回収不能額-1円
	●同一地域の債権総額が取り立て費用に満たない場合で、督促したにもかかわらず弁済がないこと	

の貸し倒れ」を適用できるケースは極めて少ない。②についても、相手が個人の場合は公表された財務資料がないため、財産状況や支払い能力の有無を客観的に評価するのは非常に困難である。

従って、個人に対する未収金を貸し倒れ処理する場合には、その発生状況や回収コストを考慮し、③の「形式上の貸し倒れ」を適用することが多い。

ただしこの場合も、「最後の診療から1年以上経過している」「未収金額以上に取り立て費用がかかる見込み」などの条件を満たす必要がある。税務調査に備えてこれらを証明する資料をそろえ、督促状などとともに保管しておかなければならない。

### 法人化で10%の源泉徴収なしに

次に診療報酬債権の早期回収について。個人立の診療所は、社会保険診療報酬支払基金から支払いを受ける診療報酬の10%を、所得税として源泉徴収される。つまり、サラリーマンやその家族の診療分に関しては、毎月の資金収入から10%の所得税を前払いしていることになり、資金繰りの面で一時的なロスが生じる。

ただしこの制度は、個人開業医のみが対象だ。つまり、医療法人に対しては、診療報酬は全額支払われる。法人化を検討している場合には、この点も一つのメリットとして考えたい。

また診療報酬の早期現金化の手法としては、銀行やリース会社が行っている「ファクタリングサービス」の利用も考えられる。これは、金融機関が審査支払機関に対する診療報酬債権を買取り、早期に現金化して医療機関に支

表2◎ファクタリングの効果(単位:万円)

#### ①通常の場合

		2月	3月	4月
12月分	請求			
	回収	1,000		
1月分	請求	1,000		
	回収		1,000	
2月分	請求		1,000	
	回収			1,000
3月分	請求			1,000
	回収			
現金回収額合計		1,000	1,000	1,000

(注)1.診療報酬の請求額を毎月1,000万円とし、そのうちの80%をファクタリングとする  
2.ファクタリング手数料を1%とする

#### ②2月からファクタリングを始めた場合

		2月	3月	4月
12月分	請求			
	回収	1,000		
1月分	請求	1,000		
	回収	792	200	
2月分	請求		1,000	
	回収		792	200
3月分	請求			1,000
	回収			792
現金回収額合計		1,792	992	992

効果が最も高いのは導入月

払う仕組みだ。

例えば、1月分の診療報酬は2月上旬に診療所が請求し、3月25日ごろに審査支払機関から支払われ、現金化までには通常約2カ月を要する。これに対しファクタリングを利用すれば、診療所からの請求債権の80%程度を金融機関が買い取り、5~10日程度で医療機関に支払うため、現金化までの期間が、通常より1.5カ月ほど短縮されることになる(表2)。

早期の現金化という意味ではメリッ

トのある制度だが、1回の支払いにつき請求される手数料が通常の借入金より高いケースも多いので、あらかじめ確認しておくことが重要だ。

また、表2に示したように、診療報酬の請求額があまり変動せず推移する場合には、ファクタリングの効果は導入月のみで、翌月からは逆に手数料の負担が発生する分、資金が圧迫される結果となる。導入に当たっては、診療報酬収入の見通しや資金ニーズなども勘案し、慎重に検討したい。

森部の  
アドバイス

## 未収金を圧縮し 資金収支の改善を



未収金を意識的に減らしていくことは、診療所経営の健全化に欠かせません。特に、患者など個人による未収金は時間の経過とともに回収が困難となり、不良債権化する可能性が高いため、院長自らが毎月その明細を管理し、早期解消に向けてアクションを起こすこと

が大事です。その上で、診療報酬債権に関しては、所得税として10%の源泉徴収をされずに済む医療法人化や、場合によっては「ファクタリングサービス」の導入も選択肢として検討し、キャッシュフローの改善を図ってください。

イラスト◎やまもと 妹子