

「経営分析参考指標」 2023年度決算分-訪問介護の概要-

<機能性>

区分		2022年度	2023年度	差引 (2023-2022)
事業所数	事業所	1,901	1,896	△ 5
年間営業日数	日	345.8	346.1	0.3
登録者数 (決算月末)	要介護	54.2	51.3	△ 2.9
	要支援	20.1	21.2	1.1
1月当たり 利用実人員数 (決算月)	要介護	45.7	45.0	△ 0.7
	要支援	18.9	18.6	△ 0.3
1月当たり訪問回数	回	819.4	846.5	27.1
利用者1人当たりの 移動時間	平均時間	15.1	15.1	△ 0.0
	最長時間	31.9	31.8	△ 0.1
訪問1回当たりサービス活動収益	円	4,199	4,161	△ 38

<従事者の状況>

1事業所当たり従事者数	介護職員	人	7.3	7.3	△ 0.0
	その他	人	1.0	1.1	0.1
	計	人	8.3	8.3	0.0
利用者10人当たり 従事者数	介護職員	人	1.09	1.11	0.02
	その他	人	0.15	0.17	0.01
	計	人	1.24	1.28	0.04

<収支の状況>

収支の 状況	収益	経常収益	サービス活動収益	%	99.1	99.1	0.0	
		構成比	サービス活動外収益	%	0.9	0.9	△ 0.0	
		サービス 活動収益	介護保険関係収益	%	91.2	91.6	0.4	
			利用者等利用料収益	%	5.2	4.4	△ 0.8	
		構成比	その他	%	3.6	4.0	0.4	
		費用 の割合	サービス 活動費用	人件費	%	74.2	74.4	0.1
	に対する サービスの		経費	給食費	%	1.3	1.0	△ 0.3
				水道光熱費	%	1.6	1.4	△ 0.2
	活動費用 の割合		経費	業務委託費	%	1.2	1.2	△ 0.0
				修繕費	%	0.3	0.2	△ 0.0
				地代家賃	%	3.7	3.8	0.1
				減価償却費	%	1.2	1.3	0.1
	その他		%	1.9	2.0	0.1		
	計		%	94.2	94.1	△ 0.1		
	サービス活動収益対サービス活動増減差額比率	%	5.8	5.9	0.1			
	経常収益対経常増減差額比率	%	6.3	6.1	△ 0.1			
従事者1人当たりサービス活動収益	千円	4,965	5,063	99				
労働生産性	千円	4,070	4,169	98				
従事者1人当たり人件費	千円	3,686	3,767	81				
労働分配率	%	90.6	90.4	△ 0.2				
経常収益対支払利息率	%	0.2	0.2	0.0				
赤字事業所 (経常増減差額が0未満) の割合	%	42.8	45.5	2.7				

注1) 従事者数は、常勤従事者数 (非常勤従事者及び派遣職員等の常勤換算後の従事者数を含めて算出) としています。

注2) 減価償却費はサービス活動費用の「国庫補助金等特別積立金取崩額 (マイナス値)」を加えた金額で算出しています。

注3) 数値は四捨五入しているため、内訳の合計が合わない場合があります。

注4) 開設後1年未満の訪問介護は含まれていません。

経営指標一覧 訪問介護事業

経営指標		算式	説明
機能性	1 訪問1回当たり サービス活動収益	サービス活動収益 ÷訪問回数	サービス活動収益を訪問回数で割り戻した収益であり、事業全体の収益性を判断する指標です。 本指標の値が大きいかほど収益増加に寄与することになります。
	2 利用者10人当たり 従事者数	年間延べ従事者数 ÷年間延べ利用者数 ×10	利用者10人に対して配置される従事者数からその多寡を判断する指標です。 本指標の値が小さいほど費用削減に寄与することになります。 ただし、良質なサービスを提供する上では適切な値に留めることも重要です。
費用の適正性	3 人件費率	人件費 ÷サービス活動収益	サービス活動収益に対する人件費の占める割合を示す指標です。 本指標の値が低いほど収益に対する費用の負担は軽くなります。 ただし、良質なサービスを提供する上では適切な値に留めることも重要です。
	4 経費率	経費※1 ÷サービス活動収益	サービス活動収益に対する経費の占める割合を示す指標です。 本指標の値が低いほど収益に対する費用の負担は軽くなります。 ただし、良質なサービスを提供する上では適切な値に留めることも重要です。
	5 減価償却費率	(減価償却費+国庫補助金等 特別積立金取崩額[マイナス値]) ÷サービス活動収益	サービス活動収益に対する減価償却費の占める割合を示す指標です。 本指標の値が低いほど収益に対する費用の負担は軽くなります。 ただし、良質なサービスを提供する上では適切な値に留めることも重要です。
	6 従事者1人当たり 人件費	人件費 ÷年間平均従事者数※2	従事者1人にかかる平均人件費から給与水準を示す指標です。 本指標の値が小さいほど費用削減に寄与することになります。 ただし、良質なサービスを提供する上では適切な値に留めることも重要です。
	7 経常収益対 支払利息率	支払利息 ÷経常収益	経常収益に対する支払利息の占める割合を示す指標です。 本指標の値が低いほど収益に対する費用の負担は軽くなります。

経営指標一覧 訪問介護事業

経営指標		算式	説明
生産性	8 従事者1人当たり サービス活動収益	サービス活動収益 ÷年間平均従事者数×2	従事者1人当たりどの程度のサービス活動収益を得ているかによって効率を判断する指標です。 本指標の値が大きいほど従事者の収益獲得力が高いことから収益増加あるいは費用削減に寄与することになります。
	9 労働生産性	付加価値額×3 ÷年間平均従事者数×2	従事者1人がどの程度の付加価値を生み出したかを示す指標です。 本指標の値が高いほど、各々の従事者が効率よく価値を生み出し、円滑な運営管理が行われているといえます。
	10 労働分配率	人件費 ÷付加価値額×3	付加価値が人件費にどの程度分配されているかを判断する指標です。 本指標の値が低いほど増減差額の割合は高まります。 ただし、良質なサービスを提供する上では適切な値に留めることも重要です。
収益性	11 サービス活動収益対 サービス活動増減差額 比率	サービス活動増減差額 ÷サービス活動収益	本業であるサービス活動収益から得られた増減差額を示す指標です。 本指標の値が高いほど収益性が高い事業といえます。
	12 経常収益対 経常増減差額比率	経常増減差額 ÷経常収益	本業であるサービス活動収益に受取利息等を加えた、施設に通常発生している収益から得られた増減差額を示す指標です。 本指標の値が高いほど収益性が高い事業といえます。

※1「経費」は次の式で算定しています。

$$\text{経費} = \text{事業費} + \text{事務費}$$

※2「年間平均従事者数」は、会計期間中の10月1日時点の従事者数を基準としています。

※3「付加価値額」は次の式で算定しています。

$$\text{付加価値額} = \text{サービス活動収益} - (\text{事業費} + \text{事務費} + \text{減価償却費} + \text{国庫補助金等特別積立金取崩額} [\text{マイナス値}] + \text{徴収不能額})$$