

開業に適した場所探し

希望をすべて満たす 物件はない 現地を自ら歩き回れ



希望の地域で患者が来院しやすい 物件探し診療圏調査の主目的

前回、「診療圏調査を行うことにより、どのような場所が開業に適しているのか、また、どのような診療活動をすれば地域ニーズに応えられるのかを推定していくことになる」と説明した。今回は、「どのような場所が開業に適しているのか」を考える。「日本全国どこでもいいから開業したい」と思う医師はほぼ皆無だろう。多くの場合、「この県のこの町で開業したい」という思いがまずあり、そのうえで良い土地や賃貸物件があれば開業を決意する。

たとえば、勤務医の頃の患者を引き続き診療したいと思えば病院の近くに開業するし、生まれ故郷で診療するといふのであれば実家がある地域で開業する。いずれにしても、何らかの理由で希望の地域が決定し、そのなかで開業する「場所」を探すことになる。希望の地域において、患者を集めやすい、患者が来院しやす

い土地や賃貸物件はどこかを探すことが診療圏調査のメインの目的だ。

もちろん、地域住民が多くて所得水準が低すぎず、平均年齢はあまり高くなく、周辺が活気に満ちあふれているうえに、競合の医療機関が少なく、患者を紹介してくれる医療機関や、在宅医療を行ううえで不可欠な介護事業者も多く、来院患者もたくさんいるといった環境であれば申し分ないが、これらをすべて満たすことは残念ながらあり得ない。

人口は少なくとも、人が集まる場所はある。人が集まる場所に開業すれば、患者が来院する頻度が高くなる。また、競合があるから開業できないのではなく、はやっている競合診療所が近くにあれば、患者をどのように誘導するかを考えればよい。アクセスや地形が悪いのであれば、わかりやすい看板を設置したり、目立つ建物にすることで、その場所が開業することも可能になる。

どちらにしても、自院だけでマーケットを包括的に考えるのではない。

多角的に診療圏調査を行うことにより、開業したいと思う場所を探すことで十分なのだ。

机上の調査分析だけではダメ 地道な作業でしか見つからない

要は、満点を求めるのではなく、自院を患者呼び込める「何か」がある場所にすることが重要だ。こうした考えをもたなければ、どこで開業しても成功する可能性は限りなく低くなる。

診療圏調査は、地域を知り、さらに開業予定地を知るための調査であるといっても過言ではない。机上の統計的な調査分析だけでは絶対にだめで、地図を片手に自ら歩き回り、考えを巡らせることが必要だ。単に土地や物件を探すのではなく、曜日や時間帯ごとの通行量や近隣住居の状況、賑わいといった情報を把握しながら調査を進めなければならない。開業に適した場所は、そうした地道な作業でしか見つからない。

石井友二

いしい・ともじ ● ホワイトボックス株式会社代表取締役。公認会計士、税理士。あずさ監査法人、みずほ信託銀行を経て独立。13年間にわたり病院でのコンサルティングを行った後、同社を設立