

診療圏調査へのアプローチ

開業にふさわしい場所を ピンポイントで 探すことから始めよう



人口などを厳密に調査しても あまり役立たない

診療圏調査は一言でいえば、開業しようとしている場所に、どれくらいの方が来院する可能性があるのかを予想するために、マクロの視点から行われるものである。現在は、専門の業者に依頼してデータを作成してもらうほかに、パソコンの調査用ソフトも開発されているので、活用すれば自分でも調べることは可能だ。

ただし、マーケットがいくら大きくても、地域住民すべてを自院で診ることができるわけではない。そのため、人口や年齢、診療圏の範囲、狙う患者層や平均所得を厳格に調査しても、実はそれ自体はそれほど役に立たない。その結果を踏まえて、さらに詳しい調査を自ら実践することが重要だ。

診療圏調査の活用の第一歩は、調査をもとに、より開業にふさわしい場所をピンポイントで探すことと言える。

人が多く存在する場所や 競合医療機関の精査を

では、まず何から始めればよいのか。一つは、人口密度の高い場所を探すことである。総人口よりも、住宅集積地や商業集積地など「人がたくさん住んでいる場所」や、特定時間に「人がたくさん存在する場所」を調べることが大切だ。最近は商業集積地、いわゆるショッピングセンターやショッピングモールといわれる大型商業施設で驚くほど開業している。ただ、詳しく調べてみると、地域によっては、平日は閑古鳥が鳴くほどの患者数しかなく、かえって土日型の診療を強いられるケースもあるので注意が必要だ。該当する場所に詳しいMRやMS、医療機器メーカーの担当者に、周辺にどんな地域でどんな人が暮らしているのかといったことを聞くことで、より具体的な情報の把握が可能になる。

次に重要なことは、競合医療機関の存在である。前述したパソコンソ

フトでは、競合の医療機関もすべて打ち出してくれるが、出てきた医療機関を一つずつ自分の目でチェックをしていく必要がある。当社の場合は女性の調査員を派遣し、同人がチェックシートを片手に歩き回る。ある時間帯の患者数、年齢、駐車場の有無、駅やバス停からのアクセス、調剤薬局までの距離、坂道の有無、玄関の雰囲気・構造、周辺の店舗、人通りなど、かなり細かくチェックする。より実態を把握すべく、時には電話をかけて対応を調べることもある。「競合する医療機関があるから気にかける」程度ですませるのではなく、どんなところなのかを精緻に調査してこそ、自分たちが何をしていけばよいのかが明らかになっていくのである。

また、市役所など自治体の窓口で近隣の介護施設・事業所や訪問看護ステーションなどのリストを入手しておくこともおすすめする。紹介を受けたり、患者の面倒をみてもらうためである。

石井友二

いいい・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