

介護事業者調査②

地域に深く入り込む 介護事業者は貴重な情報源 マーケットが浮き彫りに



関連業者などからも情報を入手

介護事業者調査では、周辺の関連業者も含めて考えなければならない。診療所の場合は医薬品メーカーや卸、不動産会社、設計会社、内装業者、医療機器販売会社、リース会社、医療事務代行会社、税理士・会計事務所、医師派遣業、調剤薬局などが該当する。一方、介護事業者では、これらの一部に福祉用具レンタル会社、給食会社、清掃会社、専門IT会社、消耗品販売会社、訪問服薬指導を行う調剤薬局などが加わる。周辺業者は見落としがちであるため、注意すべきだ。

介護事業者をマークしておかなければならない理由は、彼らは病院や診療所だけでなく、利用者の自宅や施設に深くかかわっていることが多く、地域や関連業者などの詳細な情報が得られるからである。開業を成功させるためには、彼らから情報を得ることが不可欠だ。

自院の診療スタイルなどに鑑みて、

どのような情報が必要か、どのように情報を入手していくのかなどを十分検討するとよいだろう。

事業者ごとのシートで情報管理

重視すべき情報には街の状況（商業集積地、有名店、人が集まる場所、交通の利便性が高い場所）や地域住民の状況（年齢層、所得層、団地や高級住宅地の場所）など、特に知る必要がある情報や、地域で評判の高い介護事業者の情報、競合診療所の情報、地域の実力者の情報といったものが該当する。

たとえば、「この介護事業者にはこんな患者さんが多い」「こんなケアをしている」「こんな経営者である」「こんな職員がいる」「こんな事件があった」「こんな関係を診療所や訪問看護ステーションとつくりあげている」などである。雑多で無意味な情報と思われがちだが、こうした情報を基に地域を知ること、どのようにアプローチしていくかが見えてくる。

ミクロの情報を積み上げ、そこからマーケットを浮き彫りにする。開業を支援する業者のチームだけではなく、地域からも関係者を集めて協力体制を構築することが重要だ。

協力者は次のように探すとよい。

①対象となる業種を抽出、②抽出した業種に関する地域の業者をイエローページやネットなどでリスト化、③開業や介護事業に携わっている各業者を、地域を限定せずにリスト化、④1社あるいは1事業所に対して1枚のシートを作成し、関連業者名や業種、取り扱い商品・サービス、強み・弱み、保有情報（入手日、内容・ポイント、対応方法）、接点をもつきっかけ（紹介の有無、紹介者、紹介者との親密度など）を記載する。

実際にこうしたシートを作成することは、とても手間がかかるように思われるが、フォーマットさえつくれば容易に作成できる。型どおりの簡易な診療圏調査で開業するのは、今の厳しい状況ではあまりにも心もとない。