

マクロ分析の方法

診療圏内の人口や高齢化率、 患者層や平均所得などを 把握することが必須



自治体の住民基本台帳で リアルな人口データを入手

今回は、マクロ分析の詳細について説明する。前回、マクロ分析は診療圏の範囲、人口や年齢、患者層や平均所得を対象として調査を行うことであると説明した。専門業者に依頼すれば、無料でも調査をしてもらえるところもあるが、通常は1~5万円が相場である。

人口データは、5年に一度行われる国勢調査(総務省)を基に算出する。現在の最新データは「平成17年国勢調査」になるが、各自治体が住民基本台帳に基づく人口データを毎月公表しているので、当該データをインターネットなどで入手し推移を確認すると、直近の人口や年齢分布の動向がある程度見えてくる。業者の大まかな資料をチェックし、複数の開業候補地を狙うに当たって、住民基本台帳データを独自で拾い対象となる患者層を絞り込む、といったアプローチが有効である。

そもそも人口というのは流動的である。宅地開発が毎年行われている地域では、毎年驚くほど人口が増加していく。また、大きな団地があるところは、大がかりなプロモーションが行われない限り人口は増加しない傾向にあり、一定数の住民が居住していても実は高齢者が増加し、診療科によっては外来患者はあまり見込めないことも生じる。地域の患者層の特性や傾向だけを見るのではなく、できれば住民基本台帳データをチェックし、リアルな数字の推移を見たいほうがよい。

なお、データをWeb上で開示していない自治体もある。その場合は窓口で閲覧を申請してデータを集めることになる。

いずれにしても世帯別や男女別に人口データが開示されていれば大変便利である。ほかの医療機関の状況を調べなければならないが、マクロ的には人口が伸びており世帯数が多い地域は原則、開業地として有望であることは間違いない。

圏内の見込み患者数などから 自院の患者数を予測

次に、患者がどのくらい地域に存在するかを把握する。厚生労働省の患者調査資料(最新データは「平成17年患者調査の概況」)から、診療圏と県の人口を比較し、診療圏内の見込み患者数を算出する。このデータはWeb上で収集できる。

まずは診療圏にいる患者数をおおよそ把握し、開業候補地にある競合医療機関を調べたうえで、来院患者数について仮説を立てて検討する。そのほかにSAGE(疾病動向予測システム)がある。大きな傾向で地域を見る時には利用してもいいが、いずれにしてもマクロである。

次に重要になるのが平均所得。市町村税課税状況等の調査による課税対象所得額や、納税義務者数から算出した地域の所得水準を指標化したデータを民間のマーケティング調査会社などから購入する。参考程度だが、地域を俯瞰するには役立つ。