



『診療圏調査』

【1】診療圏調査とは

診療圏調査とは、患者さんが来院してくれる地域を設定し、その地域内の人口などのデータから、1日あたりの推定外来患者数を算出するものです。具体的には以下の算式で求めます。

人口×受療率×科目別比率÷（競合医院+1）=1日あたりの推定外来患者数

受療率： 1日のうち医療機関を受診する人の割合。

科目別比率： 受療率は全ての標榜科目が含まれているので、そのうち該当する科目(内科・外科・産婦人科など)を絞り込む比率。

【2】診療圏調査の目的と効果

(1) これから医院を開業する先生の場合

医院開業は昔と違い厳しい環境になっており、新たに開業する先生にとって開業地の選定は極めて難しいものです。どのくらいの患者さんが来てくれるのか、周辺に集患力の高い競合医院はないだろうかなど、悩みは尽きません。

そういった悩みを解決するのが診療圏調査です。

診療圏調査では、年齢階層別・男女別の人口調査や周辺の競合医院の調査などを基に、1日あたりの推定外来患者数を算出します。これにより、競合医院との競争の回避や、効果的な患者獲得の対策を立てることができるのです。

また、診療圏調査は資金調達のための基礎資料にもなります。現在、金融機関は貸し渋り状態にあります。医院といえども例外ではありません。融資を引き出すためには、しっかりとした事業・収支計画が必要になります。その基礎となるのが診療圏調査なのです。

(2) 既に開業されている先生の場合

診療圏調査は、新たに開業をするときだけに行うものではありません。今後の集患対策にも役立てることができます。

より多くの患者さんに来院してもらうには、広告宣伝は欠かせません。しかしながら、何の根拠も無い場所に広告を出しても、大した効果は望めません。その場所の人口が少なかったり、競合医院が多かったりしては意味がないのです。そんなときこそ人口調査や競合医院の調査は最低限のコストで最大限のパフォーマンスを発揮する広告宣伝に繋がっていくのです。

以上のように、診療圏調査の実施には様々なメリットがあり、医療経営にとって必要不可欠なものです。開業を検討されている先生や、医師と経営者という立場でお悩みの先生がいらっしゃいましたら、ぜひ一度ご相談ください。

お問い合わせはこちらをクリック ⇒ info@yamadasougou.co.jp