

# AMCP レポート

Vol.7



## マーケティング

### 【診療圏調査の結果を信じたのに…】編

「先生、この場所なら、1日50人は固いですよ！是非、ここで開業しましょう！」

とコンサルタントに勧められるまま今の場所で開業した歯科のE先生ですが、開業後2年目を迎えるにも関わらず、1日50人になどなった例がありません。

「診療圏調査」と題した資料には、周辺の人口から弾き出された詳細な数字が羅列されており、説明を受けた際には「信用に足る資料だ！」と思ったのですが、どうも思うように患者さんが来てくれません。

そこで、別のコンサルタントに依頼し、再度「診療圏調査」を実施してもらったところ…、「先生、多目を見積もっても30名が限界ですよ…」との回答。

「最初のコンサルタントに騙された！」とE先生は怒り心頭です。

本当に前のコンサルタントが悪くて、今回のコンサルタントが正しいのでしょうか…？

## こうなる前に…

### 【診療圏調査は、あくまで“参考資料！”それよりも…。】

開業する際に、必ずといってよいほど行われる「診療圏調査」ですが、あくまで「参考程度の資料」であり、「絶対根拠」ではないことを頭に入れておかなければいけません。

特に「歯科」は、コンビニエンスストアよりも数が多く、各医院、本当に苦勞しています。

50名の患者が来るという根拠は、恐らく「人口」「受療率」「吸引率」などで弾き出された、それなりに根拠付けされているものでしょう。しかし、診療圏の捉え方で人口は変わりますし、競合医院の状況で「吸引率」も変わります。

要は、調査する人の見立てによって全く違った結果になる可能性があるということなので、「参考程度の資料」でとどめないといけません。

開業したら、腹を括って、自院はどのような戦略を取るのか(何を売りにするのか)、患者さんに来て頂くにはどうすればいいか、少しでも満足してもらうためには何をすべきか、リピート率を上げるためには、キャンセル率を下げるためには…、等に集中しなければいけません。

医科・歯科ともに、経営環境は年々厳しさを増しており、淘汰される時代になろうとしております。しかし、消滅する業種ではないので、全ての医院が淘汰される訳ではないのです。

『勝ち組』ではなく、『勝ち抜け組』になればよいのです。そのためのソリューションは多々あります。ご相談下さい。

## ★次回は…、「Vol.8」:事業承継の悩み例 【自分の代の後はどうしようか…？】



をお送りします。

お問い合わせ・ご相談は…

**AMCパートナーズ株式会社**

〒541-0054 大阪府中央区南本町2-4-10  
Tel:06-6262-2256/Fax:06-6262-2257  
<http://www.amcp.biz>  
[info@amcp.biz](mailto:info@amcp.biz)