

# チャレンジ! 鍼灸・整骨院開業

(社)日本医業経営コンサルタント協会 認定登録  
(学)森ノ宮医療学園監事・公認会計士・税理士

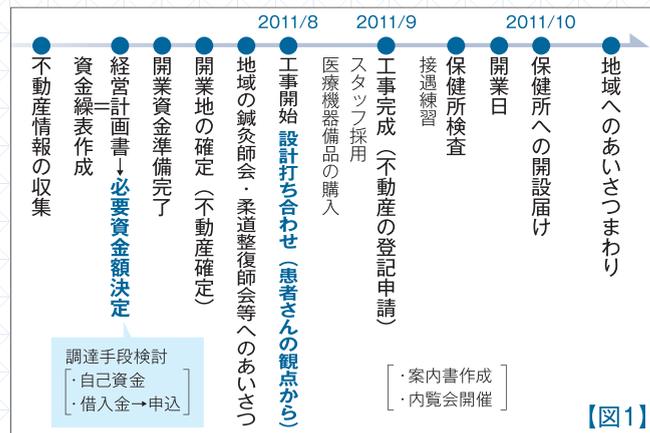
## 日根野 文三

前号(7号2010 OCT)では、「<その1> 事業計画を立て、予算を立てる」ことについて述べました。今回はいよいよその実行について具体的に述べていきます。



## <その2> 開業までのタイムスケジュールに沿って実行する —開業までのタイムスケジュールを作成する—(例: [図1])

開業者は、まず「開業日」を仮設定して、逆算(バック)していき、おおよその時間的感覚をつかみます。



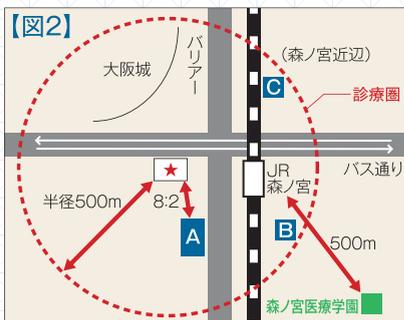
### ■開業立地を診断する

#### ①開業立地の人口分布と年齢層

人口が多く、しかも住民の年齢層が診療科目に合致しているかを判断します。これらの情報は各地方自治体の情報公開から得ることができますが、自分自身で目的地周辺を歩いて実感することも必要です。

#### ②経営圏と他の医療機関とのバッティング状況の把握

JR森ノ宮駅周辺を一つの仮想モデルとして[図2]に示しました。★印の開業目的地从半径500mを徒歩来院圏と考えます。図のように東西に大きな中央大通があり、バス・地下鉄等により東西方向からは遠方の来院が期待できます。北西地区は大阪城公園であり住居はなく、さらに公園が障害物(バリアー)となってその向こうからの来院は望めません。南西・南東・北東の各地区を営業ターゲットと考えます。次に他の医療機関A・B・C等が点在しているとして、南西地区Aとのバッティング率を考えてみます。Aはベテランの鍼灸師で実績もあり、接客も上手です。10人の新患さんのうち8人が取られてしまうような現在の力関係だとすると南西地区の新患の2割しか当院には来てくれないでしょう。同様にB・Cについても検討し、地区の人口・年齢層・受療率等の数値を乗じて当院の来院期待患者数を予測します。



### ③診療収入予測から事業計画作成へ

前述の来院期待患者数はあくまで相対的な予測数値ですが、この数値に平均的な診療報酬額を乗ずれば「診療収入予測」を立てることができ、本稿<その1>の事業計画の作成に結び付けられます。例えば@4,000円×300人/月=1,200,000円/月と算定できます。

#### ■不動産を交渉する

治療用不動産については、①自宅改装②自己所有物件買取り③借店舗④ビル内店舗⑤医療モールの参加等がありますが、賃貸物件契約、買取物件契約いずれも仲介業者選定にあたっては、当然信頼できる業者さんを選ばなければなりません。具体的には「知り合い」が望ましいですが、いなければできるだけ大手の業者を選ばれることをお勧めします。大手は仲介手数料は規定(宅建業法上の規定)通り請求されますが、①契約上のトラブル発生時に不当な責任回避をしない②損害賠償能力がある、というメリットがあります。また、地域で歴史の古い業者さんも信頼性が高いと思われます。

#### ■建築設計と建築工事

建築設計の打合せには必ず参加し、消費者満足(CS: customers satisfaction)と費用については充分検討しましょう。CSの中心は患者プライバシーの尊重と治療中の快適性であり、それらの向上に力点を置くべきでしょう。治療に関わる諸設備は、治療への有用性は当然ですが、患者さんにとって快適であるかどうかという視点を忘れてはなりません。たとえば待合室で治療中の患者さんの声がよく聞こえたり、治療中に隣のベッドの患者さんの声が聞こえたりするような構造になっていないか、よく検討されるとよいでしょう。施主側の意思を設計・施工業者さんに明確に示す必要があります。

#### ■機械・器具・薬品の購入時のポイント

##### —複数業者から相見積りを取りましょう—

高額な機械等を購入するにあたっては、複数業者から相見積りを取り、価格交渉しましょう。

##### ・値段とその他のサービス

相見積りによって価格引下げの効果は得ても、価格ばかりではなく、設置時サービスやアフターサービスでの親切さなども考慮して総合的に最終判断を下しましょう。

##### ・買取かリースか

もちろん「現金で買取り、値引きを引き出す」のが一番有利です。ただ手許資金が不十分な場合には「リース」を利用することも考えられますが、リースは中途解約をしても残金を全額支払う契約になっていますので、実は分割払いにすぎないことも理解しておきましょう。もちろんリース料には金利・手数料(貸倒リスク料)等が加算されていますので割高になるのは当然です。買取の場合、こちらの希望価格を示し、腰を低く資金が少ない実情をネバリ強く訴え、価格交渉しましょう。

次回<その3>では、スタッフ採用と教育・広告宣伝について述べます。(本稿は森ノ宮医療学園専門学校3年生対象卒前教育として平成22年8月のサマースクールで講演した内容を基にしています)