

医療経営者のための経営情報誌

ハートフル・メディカル旬報

岡税務労務会計事務所

TEL 092-851-3689

FAX 092-851-7403

医療経営者のための経営学

開業間もない診療所の集患対策

1. 診療所を開業後、しばらくは患者が少ない時期が続くが、集患対策として次のようなことが考えられる。
 交通量が多い道路脇などに看板を立て、クリニックが新しくできたことを多くの人に知ってもらう。
 患者に来院のきっかけを聞くと、折り込みやポスティング広告を見て来たという人は少ない。やっぱり患者の口コミが一番多い。その意味では、地道に診療を続けていくのが効果的である。
 意外と効果があるのは、診療所のホームページを作ること。特に若い患者は「ホームページを見て来ました」という事が多い。
2. 現在は、開業したら必ず成功するという時代ではなくなった。特徴を持った診療をしないと、診療所の経営は厳しいものだ。そこで、地道に、自分の専門科目以外の患者もしっかり診療して、必要とあれば的確な病院に送ってあげられるかかりつけ医を目指す。患者の生活全般を診ていくには、このような基本的な役割が非常に重要なのである。
 (参考:「日経ヘルスケア 21」2005 年 1 月号)

医療経営者のための危機管理

サービス低下の原因

1. 病院の外部委託する事業には、清掃、物品管理、手術機器などの消毒業務、給食、医事、守衛などあらゆる部門に及んでいる。しかし、最近みられる委託業務サービスの低下は目を覆うばかりである。委託する側の病院のほうに落ち度なしとはしないが、サービス低下の原因の 1 つは、公開入札による過当競争である。
2. 契約は取ったものの、安すぎる契約ではどこかで手を抜かざるをえないのだ。クレームをつけると、「私どもも商売ですから」と、反省の色もなく言うのける。アウトソーシングをいち早く導入したイギリスでさえ、数年前にはこのような問題を指摘しているのである。

(参考: 久道茂「病院経営ことはじめ」): 医事書院

医療業界を取り巻く動向

徳洲会が病院の新設、買収を推進

1. わが国最大の病院チェーンの特定医療法人徳洲会グループがすべての事業を証券化し、英国大手銀行であるロイヤルバンク・オブ・スコットランド (RBS) から 2000 億円を調達することが明らかになった。徳洲会は今後 3 年間で約 1000 億円を投じ、病院の新設や買収を進める方針だ。
2. 徳洲会は現在、金融機関から 1300 億円の借り入れを行っている。RBS から 2000 億円の融資を受けることで、1300 億円の借り入れを全額返済し、残りを病院開設などに充てる方針だ。2005 年中に、静岡県、茨城県古河市、神奈川県厚木市、千葉県四街道市などで病院を新設するとしており、ブルガリアなど海外での病院開設も予定している。

(参考:「日経ヘルスケア 21」2005 年 1 月号)

古典に学ぶ

命を自覚して生きる

「いかんともすべからざるを知りて、これに安んじて命にめい若したがうは、ただ有徳者のみこれをよくす」
 (訳)「命」とは、人間がどんなに努力しても、どうにもならないものだ。これを「天命」ともいう。わかりやすく言えば、天の意志、あるいは、神の摂理といってもよい。これを自覚させられるものは、多くの場合、逆境につき落とされたり、困難に直面したときである。

(参考: 守屋洋「老子・荘子」): PHP 研究所