

3. 診療科目別診療圏と開業のヒント (3-3)



開業のための立地条件

どこで開業するか

診療所の経営が順調に発展するためにはどこで開業するかが重要な問題となる。患者の確保等考えた場合、出身地や出身大学や勤務先の周辺のように、地域の状況のよく分かっているところを第一に考えるのが良い。開業の立地条件については、開業する診療所の診療圏の人口及び年齢別人口構成、競合する医療機関数（診療科目、病床数）、交通の利便性が重要となる。また開業した街は、当然そこに住んでいる人々の成長に伴わせて発展してゆくものであり、患者のニーズも変化する。したがって街の将来性ということも考慮する必要がある。

診療圏

診療科目によって診療圏の大きさは変わるものとする。国民生活基礎調査のよれば、診療所に通院している患者の通院にかかる所要時間は片道「15分未満」が59%となっている。したがって、徒歩で15分の範囲と考えた場合、半径1Kmが診療圏と考えられる。

人口および年齢別人口構成

旧市街地と新興住宅地では年齢別の人口構成が大きく異なる。開業地を中心とした診療圏の人口構成を事前に把握する必要がある。なお人口及び人口構成の資料については市役所等において請求することができる。

競合する医療機関

診療圏の中に同一の診療科目の医療機関数及び開設者の年齢、最寄りの施設までの距離等により患者数は大きく変わる。病院については、病診連携ということで協力するほうが良い場合が多いので、近隣の病院の経営方針等も調べてみる必要がある。

交通の利便性

電車、バス等の交通機関による人の流れを参考に開業地の通院の利便性について検討する。たとえば団地内で開業するとしたら、団地の入口（最寄りの駅に近いところ）の方が人の流れが多く患者の確保がしやすい。また、マイカーで通院する患者も多く、国道等の幹線道路や、一方通行の道路など車の流れも検討し、実際に現地に行ってみることが重要である。

街の将来性

開業する街がすでに成熟した街か、今後さらに発展する要素（都市計画、道路計画、地場産業の発展性）があるか重要なチェックポイントである。市役所等で「要覧」などを閲覧し、街の将来像を把握する。

[参考ページ](#) 診療科目別診療圏と開業のヒント/開院までのプロセス/開業のスケジュール
ビル内開業の物件選びポイント