

# 新規開業の現状

歯科会計の橋本会計  
公認会計士・税理士 橋本 守



## 1 歯科診療所 10年間の 新規開業数の状況

### (1) 総増減数

過去10年間の都道府県別の歯科診療所の増減数をまとめたのが表1です。増減数は新規の開設等の増加数から廃止等の減少を差引いた純増減数です。10年間の増加数は約4,300件弱ですが、大きな増加数となっているのは首都圏に集中しています。

### (2) 新規増加数

新規増加数は廃止等の減少を加味しない総増加です(表2)。新規増加数のうち医療法人化による開設増加が毎年約200件から300件です。純増加数と必ずしも対応しないのは、廃止がその年により一定数ではないからです。

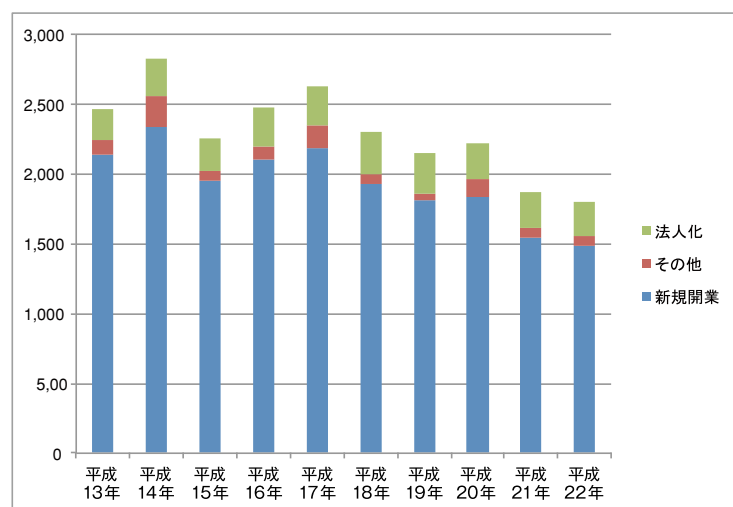
過去10年間新規増加数のうちの新規開業数は約2,000件で推移してきましたが、ここ2年から3年は1,500件の水準に減少しています。これは、経済不況、新規開業における資金調達(借入)の難しさが原因となっていると考えます。

表2 新規増加数

年度	増加総数	新規開業	その他	法人化
平成13年	2,459	2,143	100	216
平成14年	2,827	2,336	218	273
平成15年	2,252	1,955	71	226
平成16年	2,473	2,100	98	275
平成17年	2,628	2,180	170	278
平成18年	2,302	1,926	69	307
平成19年	2,148	1,808	55	285
平成20年	2,218	1,833	127	258
平成21年	1,868	1,547	72	249
平成22年	1,802	1,486	69	247

## 2 新規開業診療所にみる患者対応

新規開業時は、通常は患者数0からのスタートですから皆さんいろいろと工夫して新規患者数獲得を実行しています。そのなかから患者目線でみて患者数獲得に有効なものをまとめてみました(表3)。



出典：医療施設(静態・動態)調査・病院報告の概況より

表1 都道府県別増減数

増加 順位	都道府県	平成13年10月	平成23年9月	増減
	全国	64,297	68,534	4,237
1	神奈川	4,396	4,890	494
2	東京	10,132	10,624	492
3	埼玉	2,966	3,437	471
4	大阪	5,094	5,468	374
5	千葉	2,878	3,205	327
6	愛知	3,415	3,681	266
7	兵庫	2,775	2,972	197
8	福岡	2,826	3,019	193
9	広島	1,454	1,561	107
10	群馬	873	971	98
11	茨城	1,310	1,403	93
12	静岡	1,689	1,776	87
13	北海道	2,937	3,010	73
14	熊本	772	837	65
15	京都	1,265	1,328	63
16	岐阜	888	944	56
17	滋賀	510	560	50
18	栃木	934	983	49
19	福島	855	902	47
20	新潟	1,140	1,187	47
21	香川	428	472	44
22	宮城	995	1,038	43
23	石川	449	492	43
24	奈良	655	697	42
25	岡山	964	1,006	42
26	鹿児島	779	821	42
27	佐賀	384	424	40
28	愛媛	659	697	38
29	長野	976	1,013	37
30	岩手	569	605	36
31	三重	828	862	34
32	沖縄	560	593	33
33	徳島	413	445	32
34	宮崎	494	517	23
35	山形	462	483	21
36	大分	529	546	17
37	長崎	735	750	15
38	福井	273	286	13
39	山梨	412	424	12
40	高知	354	366	12
41	山口	666	672	6
42	富山	447	451	4
43	鳥取	265	265	0
44	島根	283	283	0
45	青森	569	562	△7
46	秋田	471	454	△17
47	和歌山	569	552	△17

表3 患者数獲得有効項目

項目	注目ポイント	コメント
看板	大きな看板	歯科医院の看板は小さくて控えめなものが多かったのですが、最近はほかの業種でも採用されている大きくて見やすい看板が増えています。広告効果もありますが、大きな看板は歯科診療所の活気を感じます。
内装	土足化	一般医科の土足化はかなり進みました。歯科医院の場合はまだ多くが靴を脱いで、スリッパによる入室が多いように感じます。土足によりデメリットもあると思いますが、高齢化に向かう現状においては土足対応のほうが楽です。
開業広告	内見会	新規開業時の開業広告として内見会は以前より行われていました。ここ数年の開業広告として内見会を専門の業者に委託して大々的に行う方式が新規患者獲得に効果をあげています。この方式による内見会は既存開業の歯科医院についても活用できることなので検討が必要です。
開業広告	キャンペーン	自由診療の個別項目（ホワイトニング、白い補綴物等）を絞って、対象期間、キャンペーン価格を設定してキャンペーンの実施により自費収入増加を図る企画です。新規開業の場合は、目玉企画として実施される例があります。
ホームページ（HP）	治療と料金一体型	HPは多くの歯科医院で採用しています。従来の電話帳に代わるHPから現在では、治療内容を理解するHPに重点が移行しています。治療内容を理解して、次に気にかかるのが料金です。治療内容、治療例（写真）と料金が一緒になっていると更にわかりやすいものです。
診療室	大型モニター	患者さん向けに環境映像やビデオをみるモニターをユニットのそばに置いていることがよくあります。診療中の気分をなごませるのに有効なツールです。新規開業の歯科医院で50インチくらいのモニターを設置しているのを見ましたが、非常に迫力があり、見やすく良かったです。