

Doctors Journal

9

VOL. 9
2014 Winter

—医療経営最前線レポート—

設立53年を誇る国内屈指の 糖尿病研究・治療機関

公益財団法人 朝日生命成人病研究所 附属医院
所長 河津 捷二氏
医療連携部長 櫛山 暁史氏

【これからの認知症診療の目指すもの】

認知症の在宅診療の世界に 飛び込んで気付いた事

こだまクリニック・医師 神戸 泰紀氏

【クリニック開業座談会】

難病の小児科医療に携わってきた経験から、 丁寧な診察に徹し開業1年目からクリニックを 軌道に乗せる

陽光台小林こどもクリニック
院長 小林 信一氏

【開業医を支援する税理士の会】

煩雑な確定申告を「開業医を支援する税理士の会」の 税理士が支援します

これからの医学部受験対策を考える

- メデュカパス
- 家庭教師のトライ

コラム

- 医療機関向け融資審査の要所
- 医療機関と弁護士のあり方を考える
- 医療法人設立のメリット、デメリット



独自のデータとマーケティングに基づき、患者様が 集まる医療物件に特化した開業支援を展開する

マツモトキヨシホールディングスの開業支援プログラム

- 開業を志すドクターに対して「オンリーワン」の開業支援を提供する。
- 開業するドクターにとって「オンリーワン」のサポーターになる。
- 開業したドクターが地域で「オンリーワン」の存在になって頂きたい。

当社では、全国約1330店舗のドラッグストア経営で蓄積された店舗開業と集客（患）ノウハウを駆使して、これから医院開業を目指すドクターのためのオーダーメイド型の医院開業支援を推進しております。さらには、開業支援だけでなく開業後も、ビジネスパートナーとしてお互いを「オンリーワン」と思えるような関係を築きあげていくというのが私どもの開業支援の理念です。開業後のドクターとの信頼関係までも見据え、一つ一つの開業を手作りで丁寧に進めていくことが、マツモトキヨシホールディングスの開業支援プログラムです。

**信頼関係が一番の基本。開業後も続く、
多くのドクターとの信頼関係が私たちの誇りです。**

「担当者の人間力」と「会社の信用力」が
信力「が生み出す強い
信頼関係

私どもの開業支援の基本は「担当者の人間力」と「会社の信用力」で成り立っています。現場で私どもが背負っているブランドには、「Ist for you あなたにとっての、いちばんへ。」で培われてきた責任や、期待を裏切らない、無責任な仕事はしない、というプレッシャーが常にあります。

それはまた、ドクターは勿論のこと、開業支援に関わる全ての関係者の「信頼を裏切らない」という事でもあります。クリニックの新規開業において、パートナー関係にある開業支援者を始め、時には地主さんといった、多種多様な業者も関わっ

てきます。スムーズな開業に導くためには、私どもが責任を持ってご紹介やディレクションを行うことも重要であると考えています。どこかひとつでも信頼を裏切ってしまうと、「マツモトキヨシホールディングスの看板」「自分の立ち位置」「パートナー企業との信頼関係」総てが崩れてしまいます。

全ての方が「ハッピー×ハッピー」の関係を築く

私どもの開業支援の特徴は、クリニックの物件開発に特化している点です。クリニック物件の場合、地主さんとの直接交渉も重要で、その交渉の場合、常々地主さんに安心して頂くとう心がけているのが「ウィン×ウィン」でなく「ハッピー×ハッピー」

寺内 靖氏
株式会社マツモトキヨシホールディングス
調剤推進部 調剤開発課 主査



」の関係です。

交渉では私どもが地主さんにドクターのことを説明・紹介し、結果的にドクター・地主さん・地域住民の間に、「貸してよかった」「借りてよかった」「患者さんが来てよかった」「クリニックができてよかった」という全ての方々の「ハッピー×ハッピー」の関係が築けるようになります。

地域貢献したいと考えている地主さんの多くは、信用できる相手に長期間安定して土地を貸したいと考えています。私どもは、そのキュービッド役になり、両者の関係を長く保てるようにしたいと考えています。ひいてはそれが地域医療の貢献にもつながる事となります。

リーディングカンパニー「マツモトキヨシ」 ならではの集客マーケティング力

ドクターと患者様に選ばれた クリニックを作る

開業すれば患者さんが来てくれた時代は終わり、最近では患者様が逆にクリニックを選ぶ時代になっています。つまり、患者様に選ばれるクリニックを作らなければいけないのです。そのためには、開業しようとしている地域も、その場所がどんな立地で、どういうマーケットなのか、どこに人が集まるのかなどあらゆる視点から、「経営者の眼力」で吟味しなければなりません。また、ドクターが開業するということは、その地域に根ざし、そこで患者様に喜ばれる医療を続けていくことこそが重要だと考えています。「医療が好きで地域に貢献したい」↓結果、利益を生み出せる」という考え方が成功の要因です。私どもとしても、縁があつてその場所で開業していただくのですから、「地域に誇れるドクター」のお手伝いたいと考えています。ドクターにとっても、地域の患者様にも喜んでいただく事が私どもが目指す開業支援なのです。

圧倒的な物件収集能力と集客のためのマーケティング力が強み

全国に約1330店舗展開をしているマツモトキヨシホールディングスには、大手デベロッパーや、大手不動産会社から不動産開発情報が非常に多く集まっています。その情報の中から成功する開業物件を見つけ出し、開業後の成功にまで導いてゆくマーケティング力が当社の開業支援の強みといえます。店舗の立地選定からその地域の属性に適した店舗企画やマーケティングは、クリニック開業に応用が出来ます。それは今までの開業支援の実績で証明されています。

ドクターの中には、集客と集患が同じなのかという疑問をお持ちの方もおられますが、私共の今までの経験値から申しますと、ドラッグストアの商圈とクリニックの診療圏の実態、例えばどのような客層をターゲットにするのかと、クリニックの診療科目や運営の方向性は非常に近いということが解かっています。

具体的に説明しますと、全国約1330店舗の運営を通じて常に

「お店にお客様が集まる」理由を科学的にリサーチしています。店舗、地域ごとの売上や来客数、晴天日や雨天日の来客数、販売促進実施後の来客数、お客様の来店範囲など、多岐詳細に及ぶデータが収集・マーケティング分析され、新店舗の地域策定から店舗開発、運営にシステマチックに活用されています。この分析データやノウハウが、開業地の選定において有効に活かされてくるのです。全国規模で展開している事業会社の地域一歩点を目指す経営ノウハウが、ドクターの開業支援に活かされるのは弊社ならではの強みなのです。

開業初年度から業績が良く、 経営の立ち上がり早いという事実

一般的に、開業初年度の患者数は立地で決まるといっても過言ではありません。したがって弊社では、徹底的に「立地選定」にこだわっております。単に診療圏調査結果だけで「良い物件」と判断することはできません。さらにその後、2〜3年目くらいからドクターのスキルや評判、口コミで患者が増え、医院経営



マツモトキヨシホールディングス本社

が安定してくると言われ、開業後に医院経営が安定するまで2〜3年はかかるとも言われています。一方、今までの開業支援の実績で、マツモトキヨシに隣接した場所で開業されたドクターの実績は開業初年度から非常に良く、経営の立ち上がりまでの時間が早いというデータがあります。それも、事業会社の顧客満足度アップや集客のためのノウハウの提供が活かされているからです。例えば、マツモトキヨシでは月に1〜2回、チラシによる集客を掛けていますが、それはそのまま併設するクリニックの集客という相乗効果を呼んでいます。

これからの開業支援は、ドクターの多様化に対応した企画開発力が重要。
単に駅前やロードサイドでは勝てない。

大型商業施設内のメディカルモールの開発

従来は、駅前や生活道路に面したロードサイドでの開業希望が多くありました。しかし、昼間人口と夜間人口の激差や、単に通過するだけの場所も多く必ずしもそれが立地要件とは言えなくなつて

います。最近では郊外型の複合型大型商業施設の建設も多く、その中でクリニック開業もあります。が、大手デベロッパーとドクターとの個人契約による新規開業にはハードルが高いケースが多々あります。

一方マツモトキヨシにはそのような複合型大型商業施設からの出店依頼が多く寄せられます。その中で、医療に適した立地の場合、デベロッパーではなく弊社による医療モールの企画・開発を行っています。

スポーツジム・ドラッグストアとの複合メディカルモールの開発

弊社が初めて取り組む大型プロジェクトです。埼玉県戸田にオープンする、今までに無い大型複合施設型メディカルモールの開発です。健康と医療は深い結びつきがあります。最近のスポーツジムの利用者は年配者から子供向けの水泳教室まで幅広い年齢層が利用していて、健康増進を目的とした利用者も多くいます。

スポーツジムの会員層とドラッ

グストアの客層、それにクリニックの客層のターゲットは相互にリンクしています。ここでも相乗効果が期待できます。これは弊社が独自で進めてゆくプロジェクトとして、すでに2号店の開発も始まっています。

開業支援の経験とノウハウを活かした、クリニックのためのメディカルビルの開発

2014年8月に、東京下町の京成青砥駅前で弊社がプロデュースするメディカルビルをオープンします。この物件は、今まで弊社

が行ってきた開業支援や開業相談において蓄積された「ドクターの声」を活かした、医療の立場に立つて企画・設計の段階から私共がプロデュースしたメディカルビルになります。

今までに多くありがちな、最初から建築物件ありきの医療モールとは違い、設計の段階からドクターの要望やクリニックの機能性を盛り込んだ医療のための物件です。フロアの導線やエレベーターの配置、外看板の配置など患者様とクリニックの双方にとっての利便性を考え抜かれて企画されたメディカルビルとなっています。



クリニックビレッジ構想:開業支援の提案のひとつの形である「クリニックビレッジ構想」。スーパーやドラッグストアを併設してクリニックを開業するという考え方で、生活動線に直結しているため認知されやすく、開業の立ち上がり早い。



京成青戸メディカルモール

越谷駅西口店(1号店)



西成店(2号店)



高州1丁目店(3号店)



南八幡店(4号店)



調剤薬局専門会社 『マツモトキヨシファーマシース』による 新たな事業展開

より高い専門性を基に医療
 機関と連携した様々な医療
 分野への展開を目指す

株式会社マツモトキヨシファーマシースは、今後の社会環境の変化を捉え、本格的な調剤薬局の展開と、より高い専門性をもとに医療機関と連携した様々な医療分野への進出を目的に2012年に設立されました。

現在、調剤専門薬局11店舗を有し、今後も大学病院や大規模病院、地域の中核病院に対応した調剤薬局の設置を積極的に進めてまいります。また最近では、首都圏にある癌の緩和医療専門病院の大規模移転なども受託しており、一般診療だけではなく専門医療分野に特化した調剤事業展開も進行中です。

さらには、社会のニーズを先取りし地域医療機関との連携した在宅調剤にも取り組んでいく予定です。急速な高齢化社会の進展を背景に、医療の一翼を担う私どもマツモトキヨシファーマシースの役割は、今後ますます重要になるものと考えております。

株式会社マツモトキヨシファーマシース

- 本社 / 〒270-8501 千葉県松戸市新松戸東9番地1 TEL: 047-344-5150 FAX: 047-344-9313
- 設立 / 2012年4月 ●代表取締役社長 / 大竹富治



開業ご相談・お問合せはこちらへ

マツモトキヨシホールディングス Webサイト
<http://www.matsumotokiyoshi-hd.co.jp>



首都圏

寺内(直通) **080-2287-5485**
 terauchi-y@matsukiyo.co.jp

(千葉県で開業をご希望なら)
 石原(直通) **080-2287-5486**
 ishihara@matsukiyo.co.jp



株式会社マツモトキヨシホールディングス

〒270-8511 千葉県松戸市新松戸東9番地1
 調剤推進部 調剤開発課 TEL: 047-309-0009 FAX: 047-344-9313



関西・東海
 地区

歌野(直通) **080-2309-9805**
 utano@matsukiyo.co.jp

新開(直通) **080-2287-5495**
 shinkai@matsukiyo.co.jp



株式会社マツモトキヨシホールディングス 関西支社

〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-5-24 新大阪第一生命ビルディング 12F
 調剤推進部 調剤開発課 TEL: 06-6398-5411 FAX: 06-6391-8831