

クリニック経営に役立つミニコラム ①

コロナによりクリニックの経営環境は大きく変わったのではないのでしょうか？

開業医の奥様のための勉強会「**医ッ歩一步の会**」を主宰するよこやま内科小児科クリニック理事の横山様に、「**変化する経営環境に対してどのような取り組みをしているのか**」、お話を伺いました。



横山実代様 プロフィール
よこやま内科小児科クリニック理事
ジャパンウーマンソサイエティ代表
<https://jwsociety.jp/keieikouza.html>

移転開業して18年。経営難だった2代目ドクターを支え地域になくてはならないクリニックに。3児の母。開業医の奥様のための勉強会「**医ッ歩一步の会**」を主催、勉強会や情報交換会を多数実施。個別コンサルティングの要望も多い。

前年同月比の受診者数は、4月22.5%の減少、3月12.7%減少との発表が社会保険診療支払基金から発表されましたが実際のところいかがですか？

当院でも同様に落ち込んでいます。5月に緊急事態宣言が解除になり、また6月には長期処方をしていた患者さんが戻ってきたこともありやや戻していますがやはり以前とは違います。

今後についてはどのように見えていますか？

今後も第2波などが来ると同様に来院患者様が減少することが予想されます。

コロナによる直接的な患者さんの減少の影響はもちろんありますが、より根本的に影響を受けると感じています。

大きくは2つあります。一つは来院頻度が少なくなることです。コロナによる長期処方に不便を感じない、患者さんはそれがスタンダードになってくるかもしれません。

もう一つはオンライン化です。

ネット通販への流れなどを振り返ると医療だけは違う、といつまで言われてられるかわかりません。

そのような環境下、どのような取り組みをされていますか？

短期的な取り組みと長期的な取り組みがあります。

短期的な取り組みには、経費の見直しがあります。20%程度の減収を見込んで支出計画を見直しました。固定費はもちろんですが、細かいところでは、ウォーターサーバー、レンタル清掃用品、など。開業以来続けてきた看板もこの機に見直す予定です。

生命保険なども大幅に見直しました。現状の資産や子供の年齢から改めて必要な保障額を検討しほとんどを整理しました。法人契約の保険については決算前に見直す予定です。

長期的な取り組みはどのようなことですか？

オンライン強化により患者さんとの接点を増やすことです。従来クリニックは「来院してくれるのを待つ」というスタンスですが、これからは「来院してもらえるようにする」、ということが大切だと感じています。

具体的には、クリニックとしてLINE公式アカウントに登録し、クリニックからのお知らせ配信、チャットを利用して患者様から相談しやすい状態をつくり、それが来院に結びつくようになることを目的としています。試行錯誤が続くと思いますが、「医ッ歩一步の会」のメンバーとも情報交換をしながら進めていきたいと思っています。

