

「小規模クリニックの生き残り戦略」は、人口減少や高齢化、競争激化、医師不足といった外部環境を踏まえて検討する必要があります。まとめると、以下のような方向性が効果的です。参考になれば幸いです。

1. 差別化戦略が重要

- ①専門性を特化させ、生活習慣病や在宅医療、皮膚科、美容、認知症など特定分野で強みを発揮する。
- ②地域のニーズに合わせた診療を行うことが求められます。また、診療と予防を組み合わせ、検診やワクチン、健康指導を提供することで患者との長期的な関係を築く。

2. 経営効率化

- ①少人数運営を最適化するために電子カルテや予約システム、自動精算機を導入して人件費を削減する。
- ②医師 1 人で運営する場合には非常勤医師や看護師のシフトを工夫して柔軟に対応することがポイントです。さらに、検査や事務作業を外注して診療に集中することも有効です。

3. 患者を獲得し定着させる

- ①Web マーケティングを活用して Google マップや口コミ対策、LINE 公式アカウントで情報を発信。
- ②待ち時間短縮やスタッフ対応の改善。
- ③清潔感のある院内環境を整えることで患者満足度を高める。
- ④定期受診や紹介制度、予防プログラムを活用してリピーターを増やす。

4. 地域連携

- ①病院との紹介ネットワークづくり。
- ②地域の基幹病院や他のクリニックと連携し、患者を紹介し合う仕組みを構築。
- ③在宅医療チームの訪問看護や薬局と連携して在宅診療の提供する体制を整備します。
- ④介護施設との提携：高齢者向けの定期訪問診療契約を結び、安定した収益基盤を構築。

5. 収益多角化

- ①美容施術、健康診断、自由診療（AGA、禁煙外来、点滴治療など）を展開。
- ②産業医契約や職員健診を行い、企業契約で収益源を拡大。
- ③オンライン診療：慢性疾患の定期処方や遠隔相談を通じて、患者の利便性を向上。

6. 医師の働き方・後継者対策を重視し、過労を防ぐ環境づくりを推進。

- ①ワークライフバランスを整え、過労リスクを減らす。
- ②若手医師や後継者の育成を早期に計画し、着実に実行。

ポイントは「地域にとって欠かせない小さな拠点」となることと、「効率的な経営で選ばれる仕組み」を持つことです。

以下に成功事例を掲載します。

クリニック名／事例	取り組みの要約	成功要素とポイント
J クリニック (目黒区)	駅近とは言えない立地ながらも地域に根ざした美容クリニック。ノンサージカル（手術を伴わない美容施術）に特化し、質と手間を惜しまず丁寧に提供。	・地域ブランドと信頼を大切にし、施術内容を絞ってクオリティを重視。 ・スタッフ教育やホスピタリティにも力を入れ、長期的に継続可能な非外科的美容領域で差別化を図る。
T クリニック (練馬区)	保険診療＋日帰り手術を多数実施。胆石、鼠径ヘルニア、内視鏡ポリープ切除など。自由診療も併設し、先端的治療や肥満治療なども提供。	・日帰り手術で入院コストを削減し、保険診療と自由診療のバランスを取りながら、先端治療を含む幅広いニーズに対応。 ・患者さんには“通いやすさ”と“早期回復”を提供。 ・在宅医療を早期に導入したことによる先行者メリット。
T クリニック (台東区)	1999 年から在宅医療部門を運営し、文京区・台東区・墨田区を中心に約 200 人の在宅患者を常時ケアしています。外来と在宅を組み合わせた形で運営。	・外来での信頼を基盤に在宅医療のニーズを取り込む。 ・複数の医師体制で対応可能なキャンペーンを確保。 ・地域密着型で、地域内での評判が良好。
S クリニック (新宿区)	訪問診療や在宅医療の事例を多数紹介。家族の希望や自宅でのケアを大切にし、外来から在宅への移行ケアや看取りまでトータルでサポートします。	・「住み慣れた場所で最後まで」というニーズに応える体制を整備し、患者さんごとのケースを公開して信頼感を醸成。 ・住み慣れた環境が整っている。 ・家族ケアへの配慮が行き届いている点が選ばれる理由。

❖ 成功の要素や戦略の共通点

これらの事例をもとに、小規模クリニックが成功するための重要な要素をまとめると、以下の通りです。

1. 地域密着で信頼を築く

単に「アクセスが良い」だけでなく、「地元の人々に信頼される」ことや「口コミや紹介で評判が広がる」ことが強みになる。

2. 専門性／差別化

ノンサージカル美容、美容皮膚科、在宅医療、日帰り手術など、他とは異なる専門性を持たせ

た分野に特化し、強みを築く。

3.保険診療+自由診療のバランス

保険診療を基盤にしながら、自由診療を取り入れて収益性を向上させているところが多い。

4.在宅医療の展開

高齢化や通院が難しい人の増加を背景に、在宅医療の導入によって市場ニーズを捉えている。

5.質の重視

施術の質や医療安全、対応力、スタッフのホスピタリティなど、細かな部分にも手を抜かない。

6.分かりやすい情報発信

ウェブサイトで症例紹介や訪問診療例、患者家族の声、公表データなどをしっかりと掲載し、選ばれる理由を明確に伝える。

7.効率的な運営

日帰り手術や訪問診療でコストを削減し、複数医師体制や看護スタッフ、訪問看護との連携で負担を分散します。

以上

メディカルラボは、小規模クリニックの生き残りを支えるために共に歩みます。

【業務遂行費用】

※2024年11月1日から、メディカルラボの【小規模クリニック業務トータルサポート(実務における実行支援と敏速な対応)】費用はコストパフォーマンスを向上させるために従来の低価格よりもさらにお得な料金に統一しております。詳しくは[コチラ](#)をご覧ください。