

平成 22 年 4 月 13 日

報道関係各位

東京都世田谷区太子堂 2-7-2
株式会社 QLife

儲かっている医院の特徴は、「患者満足度志向」「熱心に広告、または一切広告なし」
「市場変化にポジティブ」・・・院長 200 人調査の結果。

日本最大級の病院検索サイト、医薬品検索サイト、医療情報サイトを運営する総合医療メディア会社の株式会社 QLife(キューライフ/本社:東京都世田谷区、代表取締役:山内善行)は、医療機関の院長 200 人にアンケートを行い、収益性と経営方針との関係を探った。その結果、以下がわかった。

●「患者満足度志向が「強い」医院は 7 割が儲かるが、「弱い」医院は 9 割が収益不調。

患者のわがままやモンスターぶりにスタッフは疲弊し、「患者満足度赤字」もあり得ると言われるが、結果は満足度志向に軍配。

●「広告を一切しない」「患者を集めようと意識しない」医院が、4 割にのぼる。

物販・飲食業の常識とは違う特徴が浮き彫りに。

●「熱心に広告する」医院の 7 割が、収益「好調」。しかし「広告を一切しない」医院の方が、「少し広告する」医院よりも、儲かっている。

中途半端な広告取り組みなら、一切やらない方がマシ、という結果。

●「昨今の患者の意識変化」をポジティブに捉える院長は、8 割が儲かっている。

逆に「どちらでもない」「悪いこと」と積極的でない院長は、6 割が「不調」に苦しんでいる。市場の変化をポジティブ発想で捉える方が、経営も上手くいく。

●「昨今の患者の意識変化」として、ポジ視点の院長は「質問増」「情報収集」「医師選び」を挙げる。

逆に、ネガ視点の院長は「受診控え」「コスト意識」「身勝手」「権利・自己主張」「サービス要求増」を挙げる。院長が「最近の患者」を何と評するかで、医院の経営状態が、ある程度推測できそうだ。

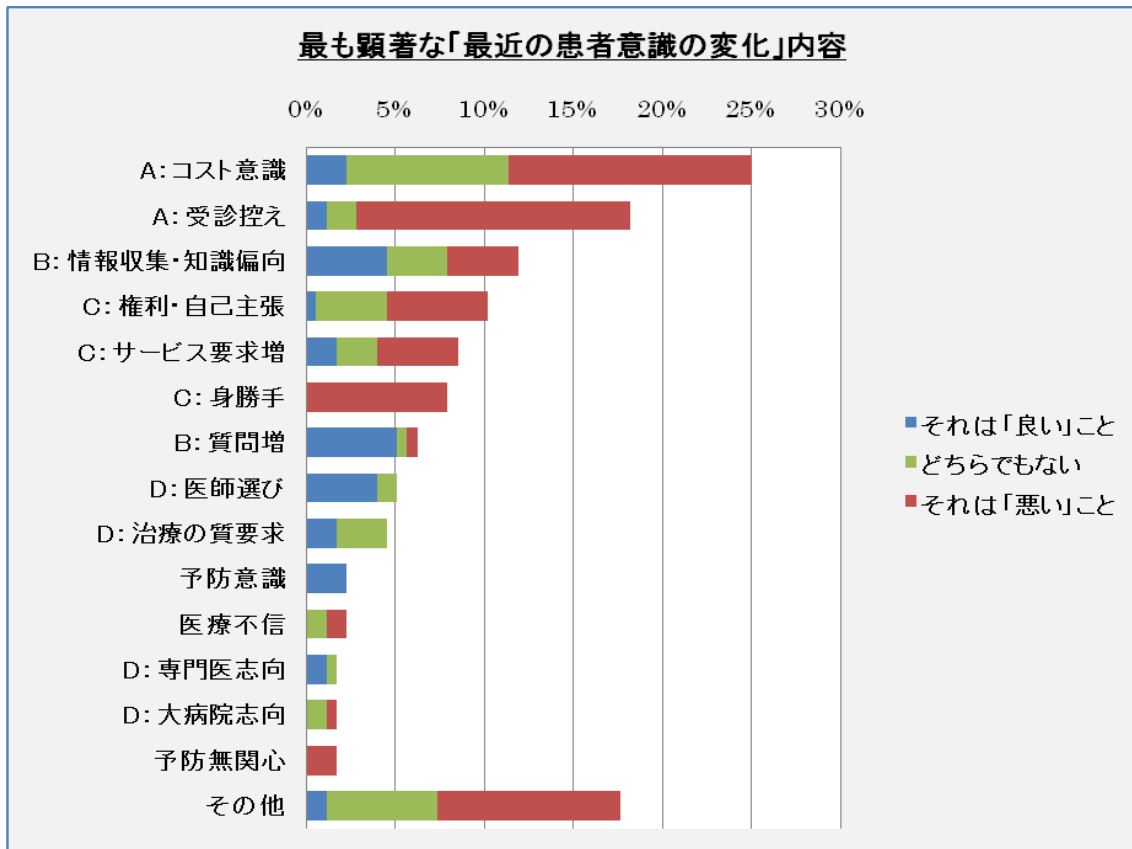
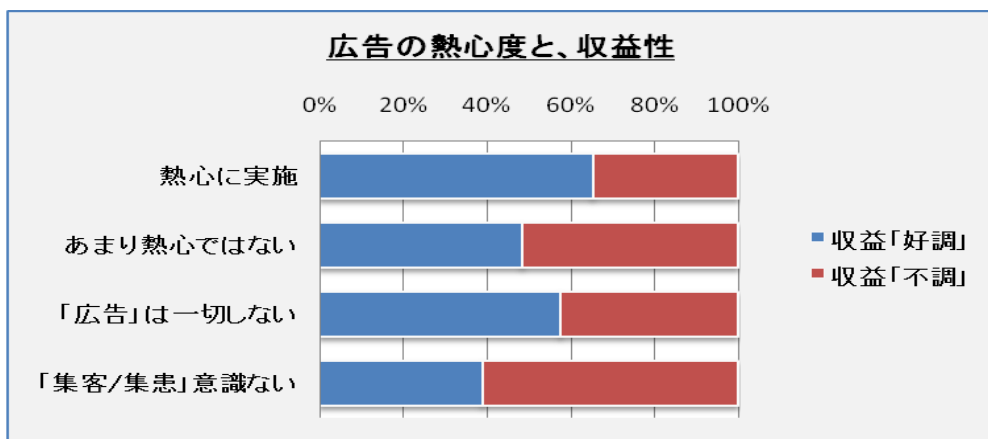
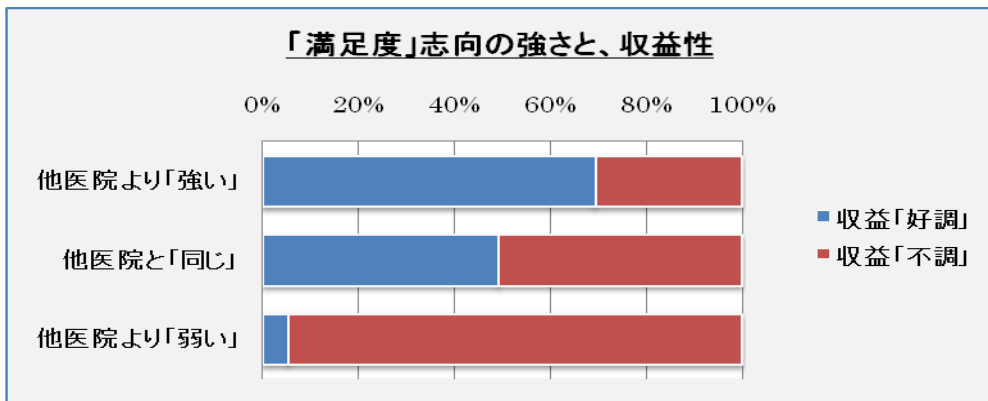
詳細は・・・

▼以下の詳細レポートをダウンロードしてください。

[http://www.qlife.co.jp/news/100413qlife_research.pdf](http://www qlife.co.jp/news/100413qlife_research.pdf)

▼医療者の方は、関連アドバイスもある記事をご覧ください。

<http://www.incho.jp/category/research/incho200> (医療者専用サイト=「院長.JP」内)





<株式会社 QLife の会社概要>

会社名 : 株式会社 QLife (キューライフ)

所在地 : 〒154-0004 東京都世田谷区太子堂 2-7-2 リングリングビル A 棟 6F

代表者 : 代表取締役 山内善行

設立日 : 2006 年 (平成 18 年) 11 月 17 日

事業内容 : 健康・医療分野の広告メディア事業ならびにマーケティング事業

企業理念 : 生活者と医療機関の距離を縮める

サイト理念 : 感動をシェアしよう!

URL : <http://www qlife.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ先 :

株式会社 QLife 広報担当

TEL : 03-5433-3161 / E-mail : info@qlife.co.jp
