

医院・クリニック 業界戦略レポート

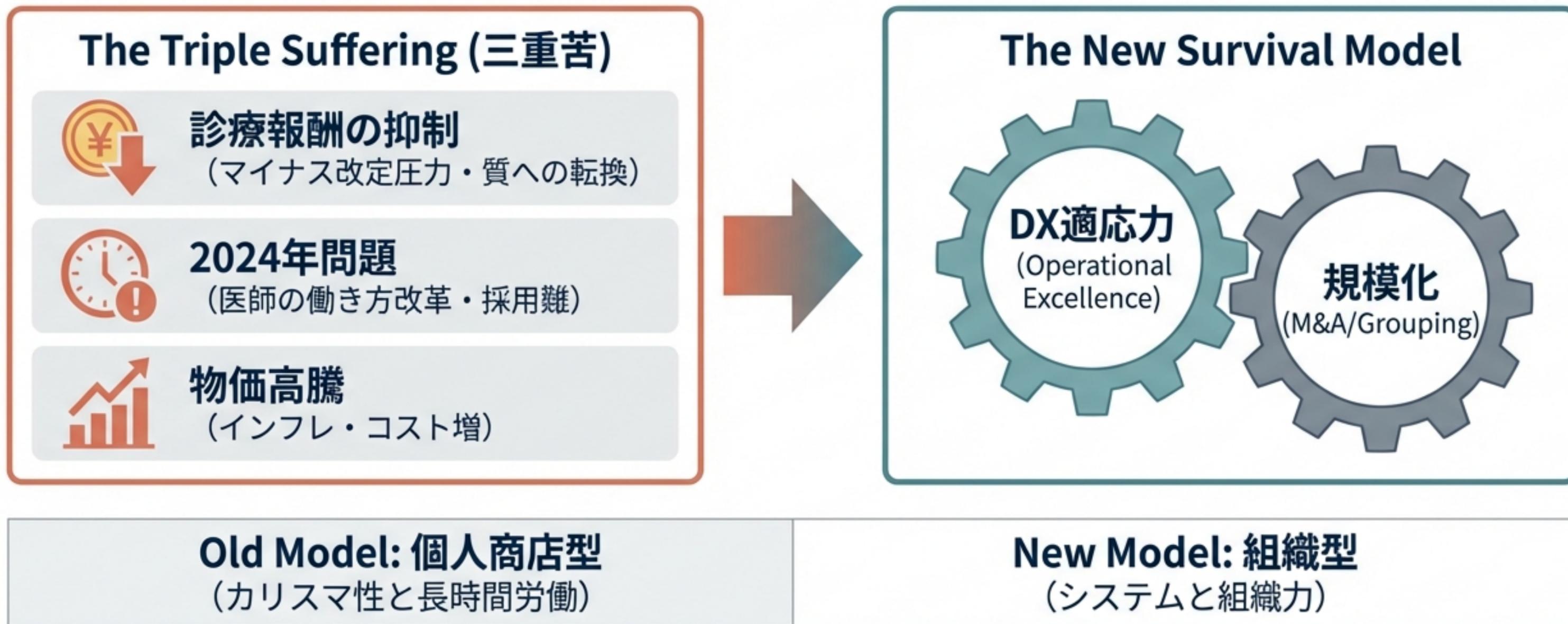
地域医療の岐路：DXと事業承継を乗り越える次世代クリニックの経営戦略

2024年版

業界は「成熟」から「淘汰と再編」の時代へ：変革を迫る三重苦

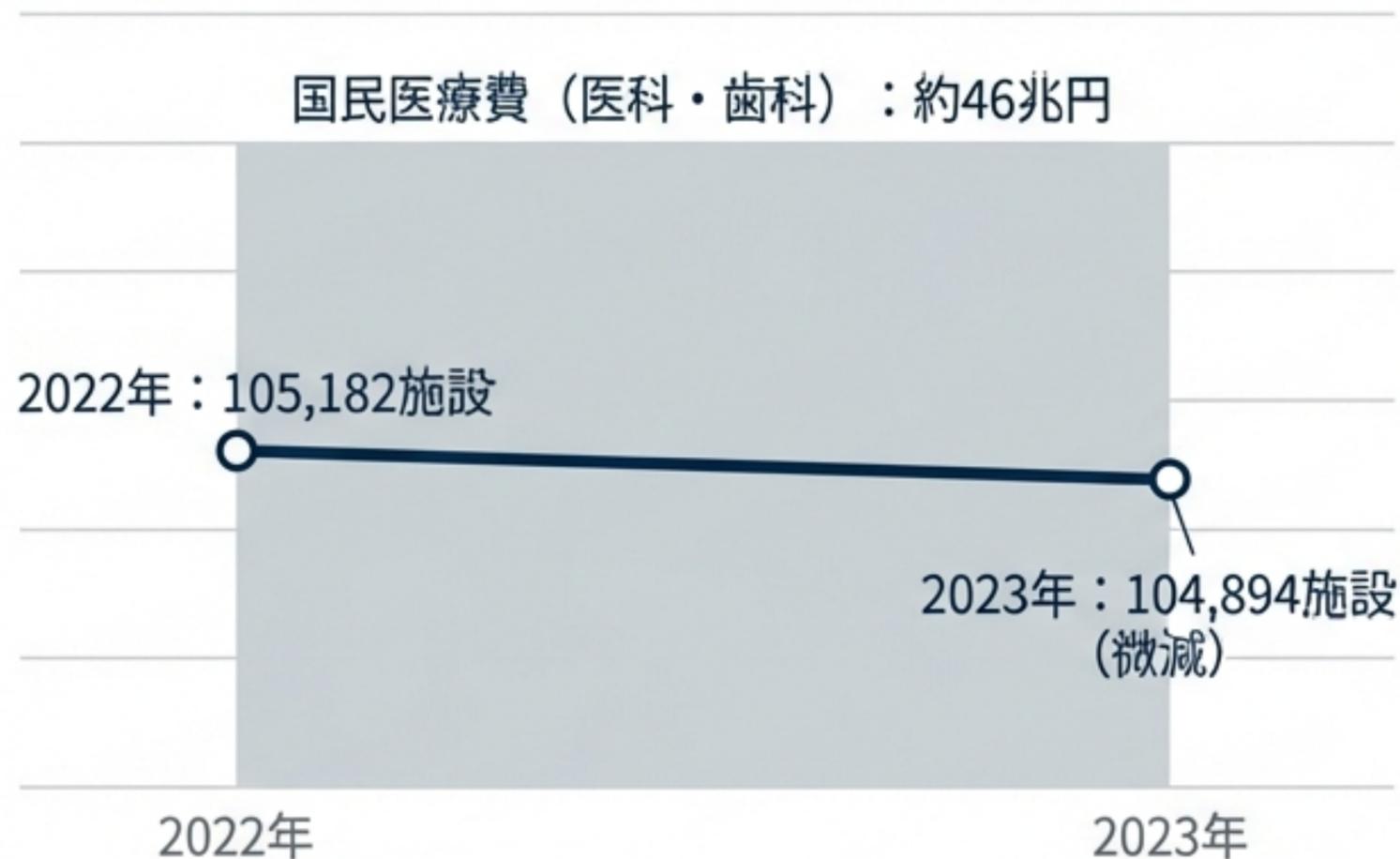
従来の「院長の経験と長時間労働」に依存したモデルは限界を迎えている

The Strategic Shift

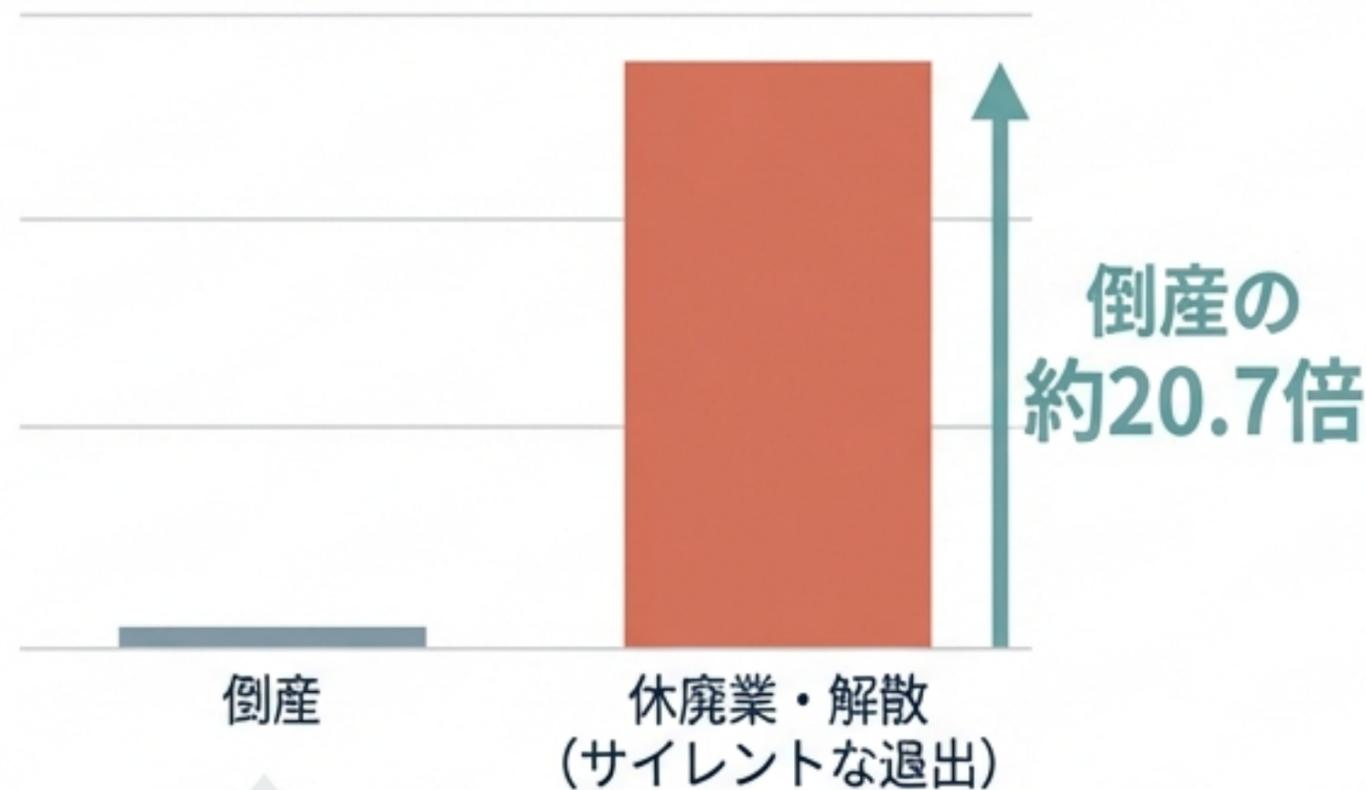


市場規模は巨大だが、後継者不在による「サイレントな退出」が加速

巨大な市場規模と施設数推移



2023年度 退出理由の比較



黒字でも後継者不在で市場から去るケースが圧倒的



↓ 個人クリニック
▼ 856施設



↑ 医療法人
▲ 750施設

2024年問題とインフレが経営を直撃する外部環境 (PESTLE)

Politics (政治)

- 医師の働き方改革 (時間外労働上限960時間)
- 診療報酬改定 (「治療」から「管理・重症化予防」へ)

Economy (経済)

- 物価・エネルギー価格の高騰 (転嫁不能なコスト増)
- 国民医療費の膨張と抑制圧力

Society (社会)

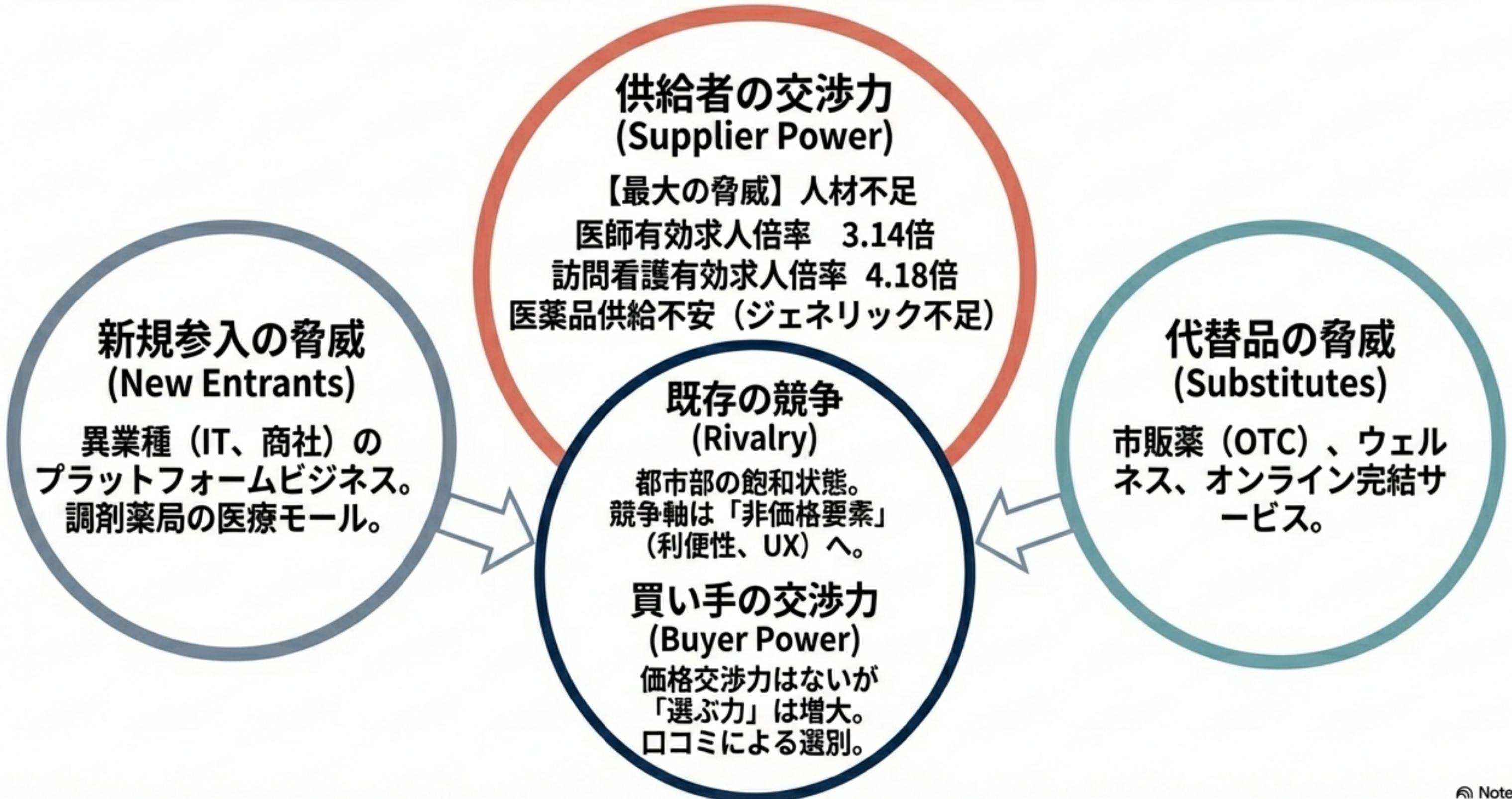
- 超高齢化と多死社会
- 患者の「消費者化」 (ネット評判重視)
- 医療人材の深刻な不足

Technology (技術)

- クラウド電子カルテ普及 (55%)
- AI画像診断・オンライン診療の定着

Key Insight: 2024年4月以降、非常勤医師 (アルバイト) の確保が困難になり、採用コストが急騰する構造的変化が発生。

供給者（人材）の圧力と、異業種参入による競争激化



患者は「受療者」から「賢い消費者」へ変貌

Patient Segments



現役世代 (Working Age)

デジタルファースト、時間価値重視



高齢者層 (Seniors)

近接性と信頼、家族によるスマホ支援

Key Buying Factors (KBF) Ranking

1. 医療の質・接遇 (Quality)

2. アクセス・通いやすさ (Access)

3. 時間的価値・待ち時間の短さ (Time Value)

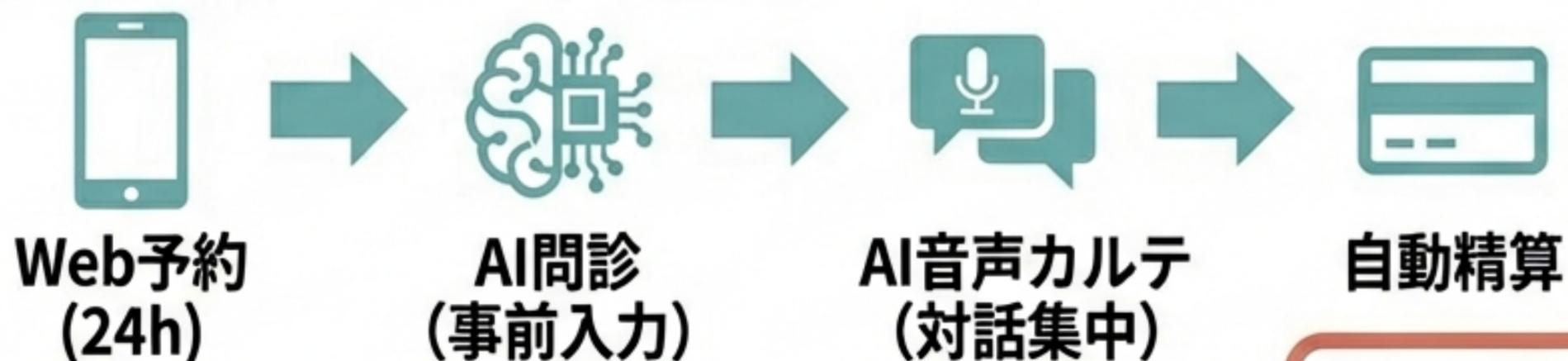
4. ネット上の評判 (Reputation)



価値の源泉は「医師の腕」から「患者体験（PX）」へ



Modern (DX-Driven Model)



Outcome: 待ち時間短縮と対話時間の創出

DXの本質は効率化ではなく、
人とのつながり (Care) の時間を作ること

AIは医療の質と生産性を同時に底上げする「第3のパートナー」

FRONT (受付・問診)

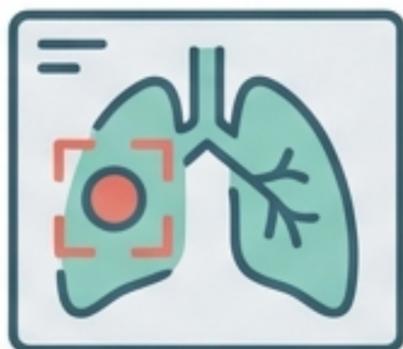


AI問診

聴取時間の短縮と構造化

Impact: 待ち時間
▼30%短縮

MIDDLE (診断・治療)



画像診断AI

見落とし防止と読影支援

Impact: 見落とし率
▼15-23%低減

BACK (事務・記録)



AI音声入力カルテ & レセプト点検

入力作業からの解放

Impact: カルテ残業ゼロへ
点検時間 5時間→15分

Mega Trend 1: 「治す医療」から「支える医療」へ (在宅市場の急拡大)

在宅医療市場予測



Community Integrated Care Hub



戦略シフト: 単発の「外来」から、24時間365日支える「訪問診療」へのポートフォリオ移行

Mega Trend 2: 「個」の限界を突破する組織化・M&A戦略

Drivers of Consolidation



後継者不在率 **61.8%**

Successor absence rate



規模の経済性 (採用ブランド・購買力)

Economies of Scale (Recruitment Brand, Purchasing Power)

The Three Poles of Polarization (市場の三極化)



Mega Trend 3 : 保険診療一本足打法からの脱却 (予防・ウェルネス)



戦略：既存の保険診療患者へのクロスセルによるLTV向上

勝ち残るための5つの戦略類型（クラスター分析）



Community GP
(地域密着型)

在宅シフト &
M&A



Specialist
(専門特化型)

広域集患
マーケティング



Free-style
(自由診療型)

ブランディング



Medical Groups
(法人グループ)

ドミナント展開
・ M&A



Platformers
(異業種)

SaaS提供

立場別：機会と脅威の最大化

	New Openers (新規開業)	Existing Owners (既存院長)	Acquirers (買収側)
Opportunity (機会)	最初からDX/ペーパーレス設計が可能	信頼資産を活かした 在宅・自費へのピ ポット / M&A利確	ゼロから作るより早い 拠点拡大 人材引継ぎ
Threat (脅威)	建築費・機器費の高騰 初期集患の壁	「サイレントな退出」 (黒字廃業) ゆでガエル化	PMI (統合) の失敗 組織文化の衝突

提言：企業価値を高めるための3フェーズ変革ロードマップ

シナリオ：引退まで5年のオーナー院長

Phase 1 (Yr 1): DX Foundation



- クラウドカルテ、AI問診導入。
残業削減とデータ整備。

Goal: 生産性向上

Phase 2 (Yr 2-3): Business Expansion



- 在宅医療開始、オンライン
診療。地域連携強化。

Goal: 事業拡大・収益性実証

Phase 3 (Yr 4-5): Value Realization



- M&Aバリュエーション。
理念の合う承継先選定。

Goal: 出口戦略 (Exit)

変革への意志が、地域医療の未来を守る

- **DX is Mandatory:**
効率化と「人」への投資余力を生む
- **Scale Matters:**
「個」の限界を組織で突破せよ
- **Diversify:**
在宅・ウェルネスでリスクを分散せよ



「個人の力量」に依存する経営から、「組織とシステム」で勝つ経営へ。
