

アンケートの実施概要と回答者の属性について

◆アンケート実施時期

2011年11月10日(木)～2011年11月30日(水)

◆アンケート対象者

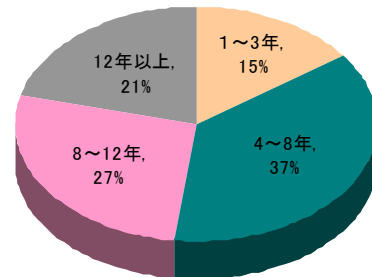
「One to One Club」にご登録の先生方からランダムに抽出

◆アンケート回収方法

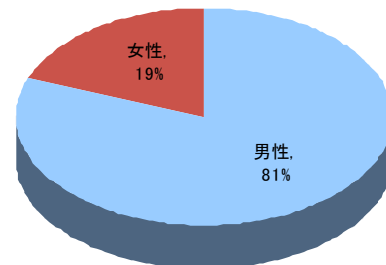
アンケート対象者に対するメールのご案内とWEBアンケートによる回収

今回、実施いたしました「One To One Club会員様向けアンケート」にご協力いただいた先生方には、改めて御礼申し上げます。今後もお引き立てを賜りますよう、よろしくお願いいたします。

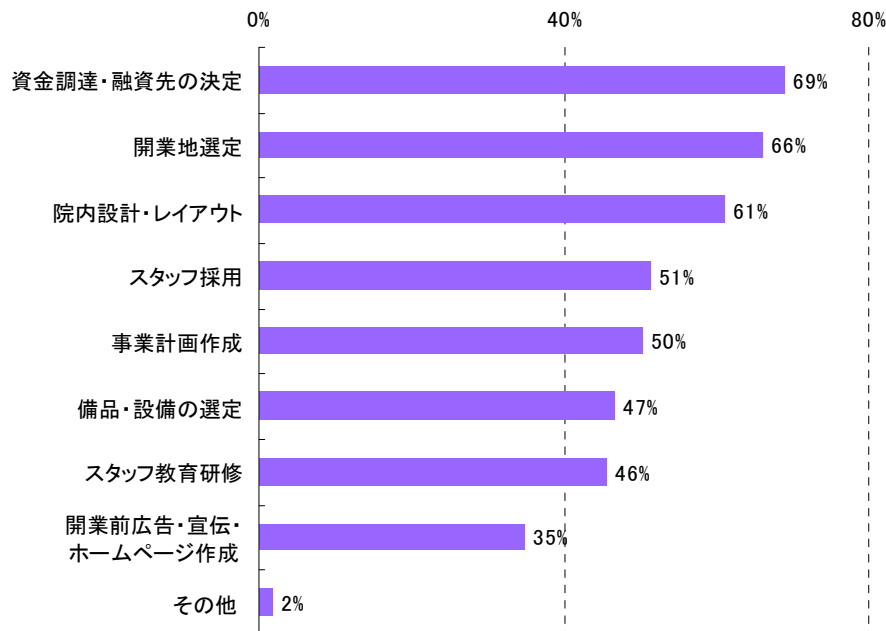
回答者の勤続年数



回答者の性別



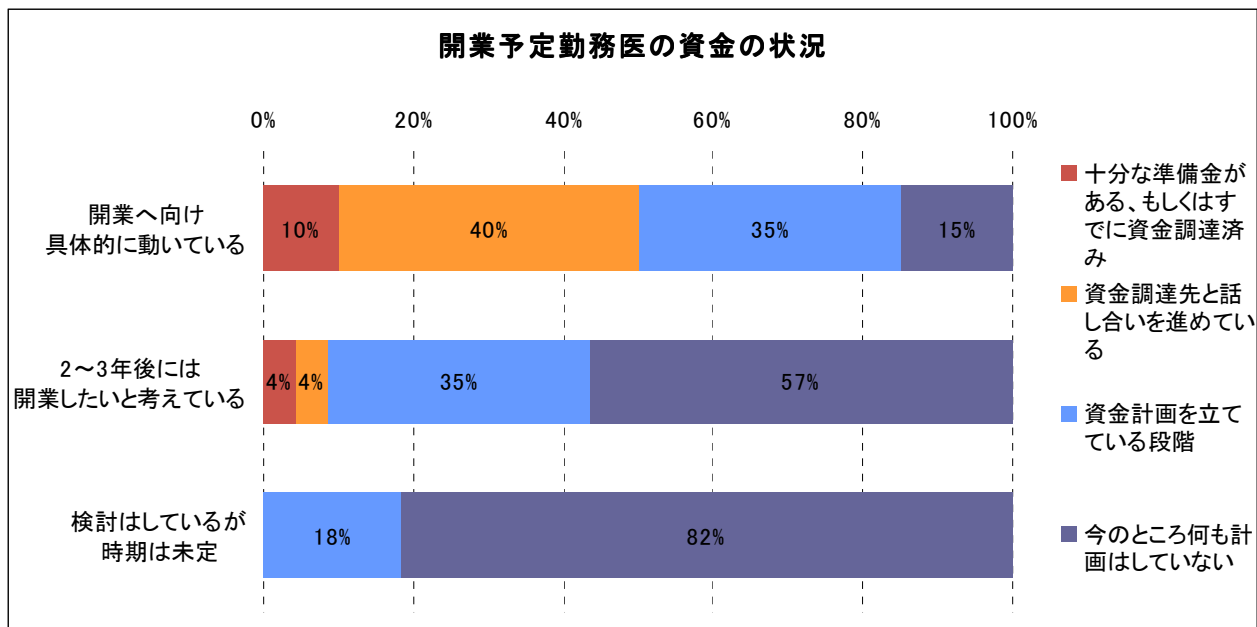
開業を検討する際に最も関心が強いものは何ですか？



「資金調達・融資先の決定」、「開業地選定」、「院内設計・レイアウト」が上位3つとなりました。開業するための大きな投資や経営を左右する開業地などを重要視されているようです。

一方、ある程度開業準備が進んだときに出てくる、「スタッフ採用」や「備品・設備の選定」は50%前後という結果でした。その他には、「地域の歯科医院の状況」や「医院のセールスポイント」など、他の医院と比較されたときに、選んでもらえるための戦略やマーケティング状況などが回答されています。

関心度が高かった「資金の状況」について、実際どの程度まで行動されているのか『資金が準備されている』から『何も資金計画はしていない』まで4段階でお聞きしました。



開業予定の先生の関心ごとで1位だった「資金調達・融資先の決定」について、現在の状況についてお聞きしたところ、全体的には何も計画していない先生が一番多い結果となっています。

しかし、開業へ向け具体的に動かれている先生のうち、10%の先生が「資金がある」と回答され、40%の先生が「資金について話を進めている」と回答されました。

一方、2~3年後に開業を考えている先生のうち、資金について準備をしている、または資金について話を進めている先生は10%未満と少数のようです。この時期に資金計画を立てている先生は35%で、具体的にに向けて動いている先生と同じ割合となりました。

開業時期を未定としている先生は80%以上の先生が、資金について計画をしていない結果となりましたが、資金計画を立てている先生も約20%いらっしゃいます。

開業場所や内装、使いたいチェアなどは、先生の思い描く姿があるかもしれませんが、それを実現するためにコストがいくら必要になるのかが、実際のところわからないからこそ、一番関心があることなのかもしれません。