

論文要旨

一般開業歯科医院における購買意思決定モデルの研究

修士号請求論文

指導教授：田路 則子 教授

法政大学大学院 経営学研究科 経営学専攻 修士課程

小川 貴子

現在日本全国の歯科医院の件数は、約 68,500 件と、2004 年と比較して約 2 千件増加している。歯科医院の多くが保険診療を行っているが、歯科医療における医療費の増加率は小さく横ばいで推移しており、歯科医院の経営が厳しい状況に陥っていることが容易に理解できる。このような状況の中でも、保険診療で使用しても保険点数が加算されない機器や、保険診療で使用了場合には、利益が見込めないような高額医療機器が購入されている。本研究では、一般開業歯科医院における高額機器の購買意思決定がどのように行われているのかに関して、影響を与えている要因、経済的合理性の追求方法について事例の分析を行った。

分析によって、歯科医師の経験が情報の収集に影響を与え、医院の特性が製品選択に影響を与えていることが明らかになった。さらに尊敬する歯科医師が存在し、知識や治療技術の継承を行っていることが分かった。

歯科医師の経験は、コミュニティへの関わりに影響を与え、そして、収集する情報に影響を与えている。例えば、大学卒業後、大学院に進学した歯科医師の場合、自己の研究、論文、そして、学会での研究発表など専門家が集まるコミュニティへの参加により、先端技術に触れたり、新しい情報を得る機会が多い。このように最初の勤務先や所属がコミュニティへの関わり、社会的ネットワークとのつながりに影響を与えている。なお、規模の小さな組織に所属する専門職であることから、社会的ネットワークとのつながりが強く、ネットワーク内で情報伝達を行っている。また、大学卒業後経験が浅い時期には、身近に尊敬する歯科医師が存在し、使用製品や技術の模倣をして熟練度を上げている。

医院の特性は以下の点が明らかになった。診療方針やマーケティング要因からなる経営に関する特性では、院長の独自の裁量で意思決定できる環境にも関わらず、院長の志向と異なる意思決定を行う。そして、興味・欲求、医療従事者としてのモラル・プライドからなる歯科医師の志向に関する特性では、使ってみたいや、モラルやプライドから選択するなど、高額医療機器の選択に影響を与えることである。

そして、本研究において、製品を価格で選択することはなく、社会的ネットワークの中で使用者から情報収集をして、製品選択での失敗を防ぐことで、経済的合理性を追求していることを確認した。