

2nd Stage

My 2nd Stage

教師志望から、小児科医の道へ

こどもクリニック森 森 保彦 院長

「患者さんとの出会いに感謝」
医療の継続性が場所選びの原点

すぎおかクリニック 杉岡 充爾 院長

Consulting Report

小児科クリニックにおける開業コンサルの
視点は10年後のエリア環境

日本医業総研 大阪本社 チーフマネージャー 山下明宏

院長の業績と地域での信頼を
最大限に活かした立地選定

日本医業総研 東京本社 マネージャー 小畑吉弘

Consulting EYE

立地ありきではなく「目的」と「コンセプト」が
成功へのカギ

日本医業総研 東京本社 マネージャー 小畑吉弘

スタッフが行動ルールを共有・
確認する『小手帳』

日本医業総研 東京本社 主任コンサルタント 石川 恵

巻頭言

開業は「地域の創造」です

日本医業総研の開業サポートは、先生方の診療理念を基軸に個性やキャリアを強みとして発揮できるクリニックを実現、成功に導くことを第一の使命と考えています。同時にわたくしたちの視点は、常に「地域の創造」にも向いています。

「開業」というセカンドステージでの先生方のライフスタイルに共通するのは、病院勤務ではえることができなかった、地域医療の一翼を担う医院経営者としての誇りと充実感にあるのではないのでしょうか。

わたくしたちは開業後のサポートとして、毎月、訪問させていただくことで、患者さんと真剣な眼差しで向きあう院長先生の姿や待合の患者さんたちの笑顔が直に感じられます。そこには「地域住民の健康を守る」という情熱がヒシヒシと感じられ、その情熱を共有しサポートすることがわたしたちの喜びにもつながっています。

日本医業総研

取締役 猪川 昌史

地域を支える『かかりつけ医』 そこにある医師としての充実感

教師志望から 小児科医の道へ

「子どもたちの人生の一端にかかわりながら、彼らが新しい何かを創造できる刺激や影響をもたらす仕事ができたら…」

高校時代、教職を志望する一方で、大学受験を未来の可能性につなげたいと悩んでいたわたしに助言してくれたのは、小学校時代の教頭先生でした。「君がやろうとしていることは医師でも可能ではないか、いや、むしろ医師にこそ求められている生き方ではないだろうか」

恩師のこのひと言がわたしの背中を押してくれました。その後わたしは大阪医科大学に進学、迷うことなく小児科医の道

を目指すことになりました。

同大学卒業後、附属病院の小児科に入局。当初より目標にしていたのは地域のプライマリケアを担う開業医でした。

小児科医療では、状態に対するジェネラルな視点での評価が基本ですが、他科と同様に、臓器別・疾患別の専門分化がすすんでいます。医局の上司が小児循環器の専門医だったこともあって、彼のすすめで東京女子医科大学附属病院日本心臓血管研究所に学びの場を移し、小児循環器医療の研鑽に努めました。小児科医療のなかにあって小児循環器はやや異質な世界で、カテーテル治療などを含めた外科的な対応を必要とする症状も多く、外科医や麻酔科医のほか、



多職種でのチーム医療が不可欠な分野です。臨床・

基礎ともに当時の循環器小児科をリードしていた病院

での勤務は学びの実感も大きく、母校の医局に戻ってからは外科を含めた小児循環器グループの立ち上げに中心的に携わってきました。

自身の知識やスキルを活かし、試行錯誤をしながらも、患者やご家族とすごした日々はとても充実していました。院内の連携体制も充実し、後輩医師が運営を支えてくれるようになり、勤務医としてやれることはやりきったと考え、医師生活20年目の節目と重なった平成25年、初心にもとづいて開業の意

思を固めました。

子どもの治療だけではなく、母親の不安も受けとめる

勤務医時代から実感してきたことは、母親の多くが子育てに不安を抱いているということだと思います。低出生率の表れなのか、母親が子どもの些細な変化にナーバスになって育児への自信を失っています。これには、インターネットをはじめとする手軽で多様化したメディアから発せられる膨大な量の情報に惑わさ



れている一面があるのではないかと感じられました。

小児科クリニックが担うべき本来の役割をあらためて考えたとき、疾患だけではなく子どもに関するあらゆる不安を受けとめ、解決の糸口を導き出す最初のアクセス先でなければならぬのではないかと、という結論に至りました。当院が掲げる『お子さまにもお母さんにも、優しい『医療』』という指針には、子どもの状態をジェネラルに診るという医療の基本にくわえ、背景にある育児や健康相談にも積

極的に取り組むという意味がこめられています。

実践のひとつとして日常的に心がけていることは、専門用語を使わず、子どもの目線、母親の目線にたち、誰にでも理解していただけの説明です。たとえば、服薬指導でも母親や大人に説明するだけではなく、薬を飲む子どもと向き合い、この薬を飲むと何がよくなるのかについてゆっくりとした口調で丁寧に説明することにあります。

現代社会の象徴的な問題ともいえる「子育て不安」では、『トリプルPー前向き子育てプログラム』のメソッドを有効に用いて、親子間のコミュニケーションを円滑化にはかると同時に、育児を楽しみながら子どもの発達を促し、自信がもてるよう心理的な支援を実施しています。

人物本位の コンサルタント選び

開業される医師の大多数は、

開業コンサルタントのサポートを利用することになると思います。コンサル会社の選択は、病院と取引のある企業や先輩開業医からの紹介を受けることもあるでしょう。ウェブで検索すると相当数がヒットし、無料サービスを掲げる会社まであります。

わたしの場合は、参加した開業セミナーで日本医療総研の山下明宏氏と出会ったことが選択のきっかけになりました。その後の面談で山下氏の実直な人柄やクレバーな考え方に共感し、患者さんが主治医を選ぶような信頼感をもちました。会社の実績は認めながらも、あくまで人物本位の選択です。「山下さんが担当してくれるのなら」という条件付きでコンサル契約を結びました。

成功を支えるスタッフの 理解と自主性

事業計画上の損益分岐となる受診者数は1日40人。綿密なり

サーチで達成可能と判断された数字でしたから、当面の課題は、どの段階で損益分岐を超えるかということでした。ところが、いざふたを開けてみると開業初月から損益分岐をクリアし、2年経った現在の受診者数は予防接種を含めると1日約90人でお増加傾向にあります。

病院外来での単発的なかわり方とは違って開業後は、かかりつけ医として患者さんの既往歴や細かなニュアンスまでを把握していきますから、個別性を考慮した最適な治療や処方を選択することができています。患児や母親も数回の受診で診療方針への理解が深まり、双方の信頼関係が醸成されてきた結果が現在の数字に表れていると感じています。

また、良質な医療サービスの提供に欠かせない優秀なスタッフたちとの出会いにも恵まれました。

現在は、看護師3名、事務職7名によるシフト制ですが、事

務職ではベテランのひとりを除き、医療機関での実務経験はありません。当院の診療方針である子ども目線・母親目線での対応を抵抗なく理解してくれたのは、逆に未経験だったからなのかもしれません。

さらに看護師を中心に小児科医療の勉強会をスタッフたちが自主的に開いてくれるほか、問題点の抽出や改善についても意識を共有し組織的に取り組んでくれています。

経営者であるわたしの仕事は、スタッフが働きやすく、高いモチベーションを維持できる職場環境をつくることですが、地域のさらなる医療ニーズに对应していくにはマンパワー不足が否めません。それでいて個々の診察時間を短縮するわけにはいかず、スタッフのスキルを医療クランクにまで高め、電子カルテにかけている現在の時間を患者さんに向けていけばこの課題も大きく改善されると考えています。

家族の絆が深まった セカンドステージ

病院でも多くの育児相談を受けてきましたが、開業医として応じる現実の悩みは想像以上に深刻なものでした。数を診る病院と違い、一人ひとりにじっくり向き合うことが求められるのがクリニックです。そこに必要なスキルは、高度な医療知識とともに、悩みを委ねられる者としてのバランス感覚だといえます。開業医の勉強は、医療の枠を超えた人間力を身につけることだと患者さんのかかわりから気づかされました。

診察は午前・午後・夕方の時間帯でわけていますが、実は切れ目がないのが実際で、毎日10時間以上は診察にかりきりです。診察を終えたあとは紹介状の作成といった事務作業が残り、家路につくのは夜11時を回ってからということもめずらしくありません。勤務医時代の

ような夜間救急対応や当直はありませんが、仕事量は圧倒的に増えたというのが正直な印象です。

私生活では、開業によって医師の仕事に対する家族の理解がより深まったように感じられます。妻は自宅で経理処理などを手伝ってくれていますが、女性だからこそ気づく妻として、または母親としてのアドバイスが非常に役立っています。二人三脚で頑張る気持ちも共有できていて夫婦の絆も深まったと思います。勤務医時代とは違って子どもたちにも「パパの病院」で実際に働いている父親の姿をみせられることが、彼らによい影響を与えていくのではないかと期待しています。

開業というセカンドステージでえられる価値観は、診療科や開業スタイル、医師の考え方によっても異なると思いますが、患者増は数値上の成功だけを表すのではなく、提供する医療サービスが地域に認められたこ

Profile

【経歴】

- 1993年 大阪医科大学卒業
大阪医科大学附属病院小児科入局
- 1996年 東京女子医科大学附属病院
日本心臓血圧研究所循環器小児科
- 1998年 長野県立こども病院循環器小児科
- 1999年 大阪医科大学附属病院小児科 専攻医
- 2004年 大阪府済生会吹田病院小児科 医長
- 2007年 大阪医科大学附属病院小児科 助教
- 2011年 大阪府済生会吹田病院小児科 部長
- 2013年 こどもクリニック森 開院

との証です。地域の方々の身近な信頼関係が運営基盤を成す「かかりつけ医」には、大学病院で取り組む先進医療では感じられない全人的医療を支える医師としての新たな充実感があります。



こども
クリニック森

【診療科】
小児科全般（感染症・アレルギー）
〒558-0011 大阪市住吉区苅田 3-6-3
TEL 06-6697-4801
<http://mori-kidsclinic.com>



山下 明宏
Akihiro Yamashita

日本医業総研 大阪本社
チーフマネージャー

小児科クリニックにおける 開業コンサルの視点は 10年後のエリア環境

わ

たしと森保彦先生との
出会いは、弊社が協賛企
業として参画する新規開業セ
ミナーに森先生が参加されたこと
がきっかけでした。

平

成23年の夏にあらためて
先生からご連絡をいた
き、面談の機会をえてじつくり
とお話をうかがったなかで先生
の開業に対する強い想いを感じ、
是非とも開業を支援させていた
だきたいと思ったことを覚えて
います。

そ

の後、森先生の開業立地
のイメージや開業後のご
家族のライフプランなども加味
し、いくつかの候補エリアに絞っ
てマーケティングを実施しまし
たが、少子化が伸張する状況下

での小児科クリニックの開業は、
5年、10年先のエリア住民の年
齢構成や人口動態などのポイン
トを抑えることが重要であるた
め、複数のエリアをご提案する
ことにしました。今回の開業場
所は複数の候補のなかで最後ま
で残った案件でした。

開

業エリアは先生が要望さ
れた大阪市南部に位置
し、最寄り駅の地下鉄御堂筋線
長居駅、あびこ駅周辺は総人口、
小児人口ともに比較的多く、小
児科専門医が少ないことが特徴
でした。

わ

たし自身も、このエリア
で先生が開業されてから
の事業の立ち上がりのイメージ
をつかむために、過去に開業サ

ポートをさせていただいた複数
の小児科院長の元に出向き、こ
のエリアの小児科の状況や小児
医療の現状などのヒアリングに
あわせ、実際の地域住民の方
へのリサーチを通じて小児科の
ニーズを肌で感じとったことで
成功のイメージが鮮明になり、
先生の意思決定にも役立つた
と思っています。

物

件の賃貸借契約に至るま
ではクリアしないとい
けない課題が数多くありました
が、多くの方の尽力のもと無事
契約ができ、開業準備期間中
も大きなトラブルもなく、優
秀なスタッフを迎え入れ、無事
開業していただくことができ
ました。

開業成功の ポイント

- 1 コストを極力抑え、実現可能で
現実的な事業計画をベースに開
業準備をしたこと。
- 2 先生には多忙な勤務の合間に、
何か所も候補地を確認いた
だき、早い意思決定をいただいた
こと。結果として先生のエリア
選定や物件選定の目も養われて
厳しくなり、いい立地を決める
ことができたこと。
- 3 先生の開業コンセプトがとても
明確で、そのコンセプトに基づ
いた理想に近い設計やデザイン
などができることができ、明るく
非常に親しみやすいクリニッ
クになったこと。
- 4 かぎられた時間しかとれない開
業準備工程においても、先生に
はひとつひとつの準備工程につ
いてじっくり検討をしていただ
き、結果的に非常によいクリニッ
クができあがったこと。
- 5 時間をかけて面接を行った結果、
優秀なオープニングスタッフに
恵まれ、医療知識や接遇面も向
上し良質な医療サービスの実践
につながったこと。

「患者さんとの出会いに感謝」

医療の継続性が場所選びの原点

医師の技量が試される 循環器内科

わたしが医師を目指すようになったのは、受験する大学を選びはじめた高校生2年生の頃です。

将来の仕事像を明確にしたうえで大学への進学をめざしたいと考え、結果的に医学部を選びました。わたしは生まれつき視力が弱く、物心ついた頃から眼科に通っていて医師の仕事に患者の立場から体験し、父方の叔父が医師をしていたという理由もあって医療を身近に感じていたからです。

医学部ならば、将来の現実的な仕事像につながっています。だからこそ、大学に入学したあとも目標をもって勉強に励むことが

できました。

千葉大学の医学部を卒業したわたしは、船橋市立医療センター（以下、医療センター）に循環器内科医として勤務したあと、自らのスキルを高め、倉敷中央病院で循環器内科の専門トレーニングを受け、船橋市の医療センターに再び戻ってきました。

循環器内科の魅力は、なんといっても医師の技量が大きく試されることです。何より、循環器系の病状は急激に変化してしまいうことも多く、きのうまでふつうに生活していた人が突然倒れて病院に運びこまれることさえ少なくありません。しかし、治療がうまくいって回復すれば、患者さんは歩いて家に帰ることもできるのです。この劇的な変化に

かかわれることは、医師としての喜びになり、やりがいにもつながります。

医師の技量が存分に試されるだけに責任は大きくなりますが、チャレンジする気持ちや向上心をかき立ててくれるところも循環器内科の魅力だとわたしは思っています。

『医院経営塾』 との出会い

クリニックの開業について考えはじめたのは2、3年前のことでした。

その理由のひとつは、日々の診療で感じていた勤務医ならではの限界です。

医療センターのような大きな病院では、当然のことながら、患者さんの数が多く、診療もルーチン・ワークになりがちでした。

循環器内科の疾病では、心臓や血管の健康に影響する生活習慣をいかにあらため、医療の助けを借りることなく健康な暮らしをつづけていくことがたいせつなのですが、病院では一人ひとりの患者さんにあてられる診療時間にもかぎりがあり、「このままでもいいのかな」という思い



医学博士 日本内科学会認定医 日本循環器学会
会専門医 日本心血管インターベンション治療
学会専門医 抗加齢医学会専門医 日本医師会
認定健康スポーツ医など



を抱くようになっていたことにくわえ、病気になった患者さんを勤務医のまま治療していただくのではなく、ひとりの専門医として地域の方々に「未病」のうちからかわっていきたいと考えはじめたとき、日本医業総研が主催していた医院経営塾をインターネットで知り、この塾へ参加したことが開業に向けた第一歩になりました。

やがて知り合った日本医業総研の小畑吉弘さんとは長い時間

をかけてじっくり話し合い、クリニックを開業するにしてもどこで何がしたいのか、どんな条件を整えば開業に踏み切れるのか、小畑さんにしつかり要望を伝え、平成26年の5月に「すぎおかクリニック」を開業するに至ります。

わたしが小畑さんに要望しつづけてきた最大の条件は、医療センターで診てきた患者さんたちが無理なく通える場所であり、医療を提供していくうえで必要なスペースを確保できる物件でした。

わたしのこうした強いこだわり小畑さんがもつともふさわしい形で応えてくれたからこそ、開業の日を迎えることができたといっても過言ではありません。

不可欠な理念

開業医と勤務医の大きな違いは、まずひとつにわたし自身がクリニックの経営に携わっていかなくてはならないということ

です。さらに、病院であればスタッフの労務管理や研修などは組織に一度任せておくことができますが、個人が経営するクリニックになるとそうはいきません。医院経営塾でとくに興味深く感じたのは、「クリニックの経営には理念が必要」という講義でした。

経営者は理念によってスタッフたちを束ね、明確な理念を掲げることでクリニックがすすむべき道をスタッフたちと共有していかなければならず、こうした理念がなければ、経営者とスタッフのところがバラバラになり、プロとしてのスキルも十分に発揮できなくなってしまうという内容の講義です。

組織的に運営されている病院にも理念はありますが、クリニックを経営していく以上、経営者であるわたしが自分自身の考えにもとづいて理念を明確にしていかなければなりません。

そこで現在、「すぎおかクリニック」では4つの理念を掲げ

ています。そのひとつは、「信頼と安心」。来院された患者さんと過ごす時間や対話をたいせつにし、患者さんに安心して治療を受けてもらえるクリニックでありたいという理念です。ふたつ目の理念は、「貢献」です。地域医療の最前線を担うクリニックでありつづけること自体が地域に根ざすクリニックの存在意義であり、それが社会貢献にもつながると考えました。残るふたつは、「成長」と「絆」。「成長」とはもちろん、わたしたち医師や医療スタッフが向上心を持ち、技術やサービスの研鑽に努めていくための理念です。「絆」は患者さんとの関係性を示しています。来院された患者さんの病気を診るだけでなく、「出会いに感謝しながら患者さん一人ひとりに向き合っていくべき」との思いをこめました。クリニックに明確な理念があれば、医師とスタッフが一丸となって良質な医療を提供していけると思っています。

開業の手心えと 病診連携の充実

開業するにあたって医療センターとは十分に話し合い、いままも良好な連携がはかられていました。また、毎週木曜日には医療センターで外来の担当をつづけています。

来年4月からは2診体制にしたいと考え、医療センターから常勤として医師をひとり迎えつつ、医療センターとの協力関係をさらに強化していく予定です。病診連携の促進と地域医療の充実を目的に、現在、医療法人化に向けた申請も行っていきます。

一方、勤務医時代に感じていた「未病」への取り組みは、啓発活動という方法で実践していきます。

「心臓や血管の健康」にかかわる抗加齢医療専門医が「血管のアンチエイジング」という考えを地域の方々に広め、医療の助けを借りることなく健康な暮ら

しをつづけていってほしいという願いも含めて、わたしのクリニックでは年になんとか無料セミナーを開催しています。現状ではスペースの都合もあって一度に20名ほどの方々しかお招きできていませんが、ゆくゆくはより多くの方々が参加できる場所です。セミナーを開催したいと考えています。

開業前、小畑さんからは「開業初月は1日あたり15人ほどの来院数」で「損益分岐をこえるには1日30人の患者さんの来院が必要」と提示されていました。ところが、いざ開業してみると、初月から1日平均50人も患者さんが来院してくださり、期待していた以上の手心えをえることができました。

すでに行いはじめている啓発活動ばかりではなく、開業するまえからテーマにできたいくつかのことが着実に実現できつつあるのは、小畑さんをはじめ、多くの方々のご協力があったからだと思っています。

患者さんへ最適な提案を

勤務医時代とくらべて大きく変わった点をあえてあげるとすれば、週1回の宿直がなくなり、帰宅後に電話で呼び出されることもなくなつたという点です。そのぶん時間的に余裕ができたかといえそうですが、自分がやりたいと思っていたことを実現できている現状にはとても満足しています。

循環器系の持病がある方の場合、重篤化の予兆を早期に発見する日頃からのケアが何よりもたいせつです。本来、これを担当のがクリニックの重要な役割であり、この役割をしっかり担っていくためには、心電図やレントゲン、あるいは超音波検査機器や血管年齢の検査機器などを十分に使いこなしていかなければなりません。くわえて健康維持に役立つさまざまなサプリメントの知識を蓄え、必要に応じ

て提案するなど、患者さん一人ひとりにあった最適な医療が実施できるよう「ひとりの専門医」として地域の方々にしっかりと貢献していきたいと思っています。



すぎおかクリニック

〔診療科〕
内科・循環器内科・心臓内科・糖尿病内科
〒273-0866 千葉県船橋市夏見台3-9-25
TEL 047-406-7272
<http://sugioka-clinic.jp/index.html>

Profile

〔経歴〕

- 1991年 千葉大学医学部卒業
- 1994年 船橋市立医療センター
- 1996年 倉敷中央病院
- 1997年 船橋市立医療センター
- 2014年 すぎおかクリニック 開院



小畑 吉弘

Yoshihiro Obata

日本医業総研 東京本社
マネージャー

院長の業績と地域での信頼を最大限に活かした立地選定

弊

社がある医療経営誌に掲載した無料事業計画作成サービスを杉岡先生がご覧になり、事業計画作成条件のヒアリングのことで問い合わせをいただいたのが、わたしと杉岡先生の出会でした。

杉

岡先生とお会いした時に、「患者さんに循環器内科としての専門医療サービスをしっかり提供していきたい」という想いをお伺いし、何とかその夢を実現する支援ができないだろうかと考えました。先生となかみ面談を重ねるなかで、船橋市ご出身であること、船橋市立医療センターでの勤務経験が長く、センターでは定期的な受診される患者さんとの信頼関

係が深いことや看護師をはじめスタッフとの人間関係もしっかり築いておられることを知りました。そのため、信頼を築いている船橋市内での開業がベストだと確信しました。

船

橋市は人口密度が高く、は競合医院がたくさんありました。開業の成功セオリーでは勤務病院の近くが候補になります。が、病院近くは人口が少なく、将来性に不安を感じるエリアでした。定期的に病院で診察している患者さんが不便を感じず通っていただけのポイントはどこか、調査を繰り返すなかで、市内に住んでいる方は船橋駅に行くためにバスに乗ることが

多く、バス通り沿いで、さらに買い物に利用するスーパーマーケットの近くがポイントになると考え、エリアの絞り込みを行いました。開業地のポイント周辺は競合医院が多い場所でしたが、1件1件現地調査を行ってみると、ほとんどが閉院状態で、土地の高低差があることから、たとえ競合したとしても影響を受けられることなく、十分な患者数がみこめるポイントであることがわかりました。

あ

とは開業できる物件探しです。エリアにはテナント案件がなかったのですが、幸いにもドラッグストアが新規に店舗を出店する計画があるとの情報をえて、店舗内にクリニックと調剤薬局のスペースを開業物件として創出することができました。

開

業後は、当初の予測をはるかに上回り1日50人程度の方が来院いただき、船橋市立医療センター勤務時代の患者

さんも不便を感じることなく通院いただいています。また、近隣が住宅密集地のため、近くにお住まいの患者さんにもたくさん来院いただいております。ドラッグストア併設ということで駐車スペースも広いため、当初設定した診療圏以外からも多数の患者さんの来院をいただいております。

開業成功のポイント

- 1 船橋市立医療センターに通う患者さんとの信頼関係が強固（開業後も多数の方が継続通院）。
- 2 船橋市立医療センターで働く職員との信頼関係が強固（看護師、検査技師、受付は一緒に働いたことのあるスタッフ、新規募集は受付パートのみ）。
- 3 先生の強みを最大限活かせる開業場所の確保（日本医業総研の支援）。

立地ありきではなく 「目的」と「コンセプト」が 成功へのカギ

の明確化へすす
んでいきます。

数あるクリニックと

の競合における重要な戦
略は、医療ターゲットの選定
と同業他院との差別化です。と

くに競合するクリニックが多い内
科系では、専門性の活かし方が
重要になってきます。ある医師
は診療科目を「内科・呼吸器科」
とならべて標榜するのではなく、
診療科目をあえて「呼吸器内科」
に絞り込みました。

現在の勤務病院から近い場所
にクリニックを開く「お膝元開業」
でも選定と絞り込みは必要です。
病院との連携が十分に図られな
がらも得意とする診療科目に特
化したことで他院との円滑な連
携を維持し、差別化に成功し
た医師もいます。

また、医院名を決める場合も
専門性や差別化を常に意識し、
それらを全面に押し出していく
といいでしょう。勤務先の患者を
引き連れて「お膝元開業」がで
きるのであれば、ご自身のお名前

を冠した医院名にする。専門性
を強く打ち出す医院名もわかり
やすさにつながります。こうして
開業目的と事業コンセプトを明
確にしていけば、開業立地はやが
ておのずとみえてくるはずです。

しかし、クリニック経営を目指
す医師にとって開業地の人口や地
域住民の所得などはやはり気にな
るところでしょう。人気が高い
立地には競合するクリニックも多
く、すでに飽和状態になっている
エリアも少なくありません。立
地ありきで選ぶと失敗しやすいエ
リアだともいえます。そこで日本
医業総研では、いかなるエリアで
あっても入念なマーケティングと
実地踏査を行って人口動態や医
療ニーズの種類、地域住民の動
線なども徹底的に調べあげてい
きます。医師がもつ「強み」を
存分に活かせるエリアはいたっ
どこなのか。クリニックの経営を
成功へと結びつけていくカギは、
これらいくつかの要素がすべて組
み合わせられる場所にこそある
といっても過言ではありません。

立地選定 フローチャート



クリニックの経営を成功へ導い
ていく要素のなかで「立地」は確
かに大きなウエイトを占めます
が、立地選びの前提として本来
もつともたいせつなことは、「開
業目的」と「事業コンセプト」の
明確化です。まずはこれまでに
積み重ねてきた経験を踏まえ、
自身の「弱み」と「強み」を書
き出してみてください。内科系の
医師でありながら、「小児は診ら
れない」または「糖尿病治療は

よくわからない」といった「弱み」
が発見できるかもしれません。
外科の最前線で活躍していた
医師のひとは、知人の心療内
科医院で半年間ほど非常勤とし
て働き、心身ともに診ることが
できるスキルを自ら磨きあげてい
きました。
活かせる「強み」と補うべき「弱
み」を自分なりに見極めながら、
開業の準備は次のステップである
「開業目的」と「事業コンセプト」

スタッフが 行動ルールを 共有・確認する『小手帳』

行動力基本動作 10箇条

基準行動重点実行項目

1. 挨拶・返事
2. 報告・連絡・相談
3. インシデントレポート
4. プロ意識
5. チームワーク
6. 親身な対応・丁寧な対応・言葉遣い

01

02 院内での基本所作

03 職種ごとの心得

04 勉強会・ミーティング

05 勤務のルール

06 朝礼について

07 休暇の取り方

08 身だしなみ

09 環境美化の徹底

10 医薬品・備品・私物・携帯電話について

人財コンサルティング部では、クリニックの運営に不可欠なスタッフに関する幅広いサポートを行っています。

病院組織では、総務部や人事部などの担当者がスタッフの採用から基本的な教育、院内ルールの徹底までを行うことから勤務医としては事務スタッフなどの採用や教育に直接関与するケースはほとんどありません。したがって、開業における人事の重要性は理解できても戸惑うことが多いのではないのでしょうか。開業後の院長先生から受ける相談の多くはスタッフに関わ

る事案です。

たとえば、「スタッフの挨拶ができていない」「当日の急な欠勤が多い」などの勤怠や「コピー機で私用のカラーコピーを使う」「消耗品などの備品を無断でもち帰る」といった金額の多寡は別にして少なくとも損害が生じ、さらには「制服のまま屋外で喫煙する」にいたっては確実に地域の悪評をまねくことになりま

す。人が社会性を発揮する最小単位は3人からといわれています。クリニックなど10人足らずの小規模な組織であってもひとりの

素行は組織全体に悪影響をもたらすに十分な要素です。小さなルール違反でも放置は禁物です。

そこで人財コンサルティング部として提案しているひとつが、「小手帳」の作成です。

労働基準監督署に届け出ている就業規則はいわばクリニックの法律としての基本ルールですが、小手帳の目的は、就業規則を日常の具体的な行動指針にまで噛み砕いた共有ツールです。

左の表は、開業したクリニックで作成した小手帳の基本項目を抜粋したものです。それぞれの項目に、日常おこりうるケー

スを想定した対応が具体的に記されています。

小手帳は院内研修のテキストにもなるものですが、朝礼で読み合せをする、個別面談での行動目標と達成を確認するといった利用で効果をあげています。「職場の同僚を監視する」ことが目的ではなく、「ツールを媒介としてルールを確認・共有することがができる」ことで、組織で問題解決に取り組み、全体のスキルアップを図ることが期待できます。また、納得のいく人事評価に活用することにもつながります。

経営力が医院経営成功のカギ

日本医業総研主催セミナー

医院経営塾

『経営入門編』ワークショップ形式で経営を基礎から学ぶ集中講座 全4講

平成28年1月開催予定

1 経営戦略 集中講座

医院開業を成功に導くポイントは、経営理念に基づいた事業コンセプトの確率にあります。本講座では、豊富な事例を基に、参加者ご自身の強みを活かした診療コンセプト、ターゲットとする患者像、開業エリア、連携医療機関、差別化戦略をまとめた「事業コンセプトマップ」をお作りいただきお持ち帰りいただきます。

平成27年10月開催【大阪18日(日) 東京25日(日)】

2 資金計画 集中講座

医院経営者には、自院の資金計画を立て、経営数値の理解が必要です。本講座では生活費も含めて事業を継続するために必要な患者数や開業の初期投資額などについて、ご自身の開業形態に合わせた経営数値を計算し、経営感覚を養っていただくことができます。講座修了後、開業に必要なMy資金計画書をお作りしてお渡しさせていただきます。

平成27年11月開催【大阪15日(日) 東京15日(日)】

3 人事労務 集中講座

開業して先生方の頭を悩ませる問題の多くが人事労務です。最近では労働者の権利意識が高まってきており、スタッフから様々な要求を突きつけられることも少なくありません。そうした問題を未然に防ぎ、さらにはスタッフのモチベーションを上げてチームワークのある医院経営を行うためのノウハウが身につきます。

NEW!

平成27年12月開催【大阪13日(日) 東京13日(日)】

4 事例検討 集中講座

先達開業が直面した様々な疑似体験をして頂き、これまで学んで頂いた知識を駆使し、課題をワークショップ方式でクリアして頂きます。経験豊富なコンサルタントが解決のためのヒントをお示しながら進めますので、医院経営塾初参加の方でも安心して受講頂けます。

大阪会場

10:00~13:00 (開場9:30)

会場 本町第2ビル

大阪市中央区本町2丁目2-5 本町第2ビル2F

受講代金 5,000円 (税込・当日支払)

東京会場

10:00~14:00 (開場9:30)

会場 NK conference (エヌケーカンファレンス)

千代田区神田司町2-13 神田第4アメリックスビル9F

受講代金 5,000円 (税込・当日支払)

医院経営塾に関するお問い合わせは

日本医業総研

大阪本社 ☎ 06-6263-4000
東京本社 ☎ 03-5297-2300



発行 株式会社 日本医業総研

大阪本社 大阪府大阪市中央区本町2-2-5 本町第2ビル

TEL 06-6263-4000 FAX 06-6263-4888

東京本社 東京都千代田区神田司町2-2-12 神田司町ビル9F

TEL 03-5297-2300 FAX 03-5297-2301

企画制作 NOVA 出版
Design monkeys

© 2015 Nihon Igyou Soken.