

診療所との連携が地域医療を支える

社会医療法人黎明会 事務局長 大江唯之 氏

戦略の中心は高齢化への対応

少子高齢化は、日本にとって社会構造の大変革を求め続けています。社会保障の世界にも、高齢者医療に加え、介護保険という新たな保険制度の創設を迫りました。医療関係者にとってもこの20年ほどは、年々、戦略の見直しを迫られているようです。

ところで、社会医療法人黎明会・北出病院が立地する御坊医療圏は、御坊市、日高町などを中心とする人口およそ7万人の医療圏ですが、その高齢化率は24%を上回る状況になっています。和歌山県自体が、和歌山市など一部の都市部を除くと、極めて高い高齢化率を示していますが、病院としてはこういった高齢化への対応、もしくは高齢化を意識した戦略を迫られてきたと感じています。北出病院の歴史は、まさにこの高



超高齢化時代の病院の在り方

現在、黎明会では病院、老健、訪問看護やその他、介護関連サービス、健康増進施設など、特養を除くほとんどの機能・施設を整備しています。病院の病床も、一般病床（7・1）、療養病床、回復期リハ病床、亜急性期入院医療管理料、そして開放型病床といった陣容となっており、急性期から回復期、慢性期など多様な地域ニーズを考慮したものになっています。

一方では、高齢化への積極的な対応のための環境整備とも言えます。昭和38年に北出胃腸病院への改称で実質的なスタートを切り、その後、病床規模を拡大し、法人も特定・特別医療法人から、昨年に社会医療法人となりました。この法人格の変遷は、一つには社会の公器としての病院の有り様を考えてのことですが、

ます。この中でも開放型病床は、病院の地域における戦略的な機能と考えています。

法人単体で、急性期医療から回復期、慢性期、介護、そして健康増進と、医療・介護・保健といった連続性の中で機能及び施設整備を行なってきましたが、2025年を頂点とする超高齢化した地域社会を支えるためには、在宅をどう戦略に組み込むかが重要になってくると考えています。

北出病院は、24時間365日救急体制で臨むことを掲げています。これは限りなく地域に密着した病院であり続けることを宣言したものです。が、地域の高齢化が進めば進むほど、こういった「常時臨戦態勢」は重要な機能となるはずですが、その際、法人における医療機能は、アウトリーチとして訪問診療を中心とした在宅医療までをカバーするというのが理想かもしれません。極めて非効率な提供体制と言わざるを得ません。

そこで、地域の診療所と連携を強化し、地域を面で支える体制作りが求められると考えています。またまだ登録医は限られています。開放型病床だけでなく、PACSはじめ地域の診療所の利便性を高め、連携をどう強化していくかが今後の課題でもありますし、必ず乗り越えられたいと信じています。（文責：編集部）

コンサルタントの独り言

以前であれば電子カルテに適さないと言われていた診療科目の先生からも、電子カルテの導入を検討したいという相談を頂くことが多くなりました。これも、電子機器の発達やメーカーさんの日々の努力が実を結んでいるのでしよう。確かに、操作方法の改善や機械の能力自体が向上したことで入力負担が減っているとあります。ただ、周りの先生方が導入をすすめるからというだけで導入するよりも、実際に複数の電子カルテを操作して慎重に決めていただければと思います。やはり高額なシステムですし、一度導入すると変更するのは難しいですから。

さて、私ことですが最近流行のスマートフォンを購入しました！正直流行に流された感じですが、高い機能には満足しています。もう流行も下火？の「iMessage」も始めてみました。恥ずかしくて名前は明かせませんが、日々の記録としても残るので重宝しています。もし、発見されたらお気軽に声をかけてください。



東京本社 コンサルティング部 親泊和礼

美しが丘メンタルクリニック 院長 児島一樹先生 企業経営者の参謀にもなり得る 心療内科でありたい



渋谷から東急田園都市線急行

大学を卒業後、岐阜の病院に

入りたいと考えました。

で19分、「たまプラーザ」は、昔日の丘陵の優美さから名づけられた美しが丘の町名を映し、桜や花見月の街路樹が織り成す美しい街並みが印象的な地域。大型のショッピングセンターの他、各種専門店、評判のグルメスポットなど商業施設も充実し、若々しい活気に溢れた、沿線でも特に人気の高いエリアだ。

—— そのコンセプトは開業後も貫かれていますか。

『美しが丘メンタルクリニック』は平成17年、駅から徒歩3分の好立地を得て開業した。

患者さんの幅はもろ幅広いのですが、ほぼ想定した層がコアを形成しています。横浜のクリニックでは稀ですが予約料をいただいておりますので、患者さんの立場からは多少限定感があるのかもしれませんが、あとはホームページを見て来院なさる外国人の患者さんが多いですね。外国の数は20カ国位でしょうか。遠方では新潟から通院される英

—— まず、開業を決定されたきっかけからお聞かせください。

—— 開業に際し特にこだわったコンセプトは、

企業の特徴から患者層を想定し、多く住む地域特性から、アッパー層に向けて、空間環境的なアプローチにもこだわった医療の提供をしたと考えました。日本の保険医療制度の中では困難ですが、高くても良質で高度な医療サービスを、という海外に

—— 開業を実現するうえで、医療総研のサポートは納得のいくものでしたか。

—— まず、開業を決定されたきっかけからお聞かせください。

—— 開業を実現するうえで、医療総研のサポートは納得のいくものでしたか。



—— まず、開業を決定されたきっかけからお聞かせください。

—— 開業を実現するうえで、医療総研のサポートは納得のいくものでしたか。



美しが丘メンタルクリニック
診療科目 心療内科
住 所 横浜市青葉区美しが丘
1-9-16-201 〒225-0002
T E L 045-909-0220
U R L <http://www.utsukushi.net/>

—— 開業を実現するうえで、医療総研のサポートは納得のいくものでしたか。

都内S区で小児科クリニックを開業した女性医師のI先生。国立大学

女性医師開業ノススメ

第2回

クリアした場所での開業です。母親の視点に立った診療所造り

医学部を主席で卒業後、神奈川県大学医学部付属病院に入局。その後複数の病院勤務で研鑽を積まれた小児医療のエキスパートです。

しかし、幼児の長子の下に二人目のお子さんを出産したことで、常勤勤務医を続けるのが困難になりました。常勤では子どもの病時に欠勤できませんし、遠方通勤では保育園の送迎時間に間に合いません。一般企業に勤務するご主人に、平日の協力を仰ぐことも不可能です。已むなく、I先生は午前中のみ外来診療を行うパート医として勤務を続けてきましたが、これでは患者さんとしつくり向き合う、納得のいく医療が達成できません。そこで、I先生は開業医の道を目指すこととなります。

理想の開業より健全な経営を優先

開業にあたり、当初I先生が理想としていた形態は、実家に近い都内城南エリアでの職住一体の戸建て開業でした。実家のサポートが期待でき、しかも子どもたちが目の行き届く範囲に居ることで、安心して診療に打ち込めると考えたのです。なるほど、その条件を満たせば、ご家族も安心でしょうし、理想的な開業スタイルのように思われます。I先生

の意向を受け、私ども日本医業総研との、二人三脚の開業準備がスタートしました。

I先生の希望される城南4区は、都内でも有数の高感度エリアで、生活動線に面した地価は坪単価200万円が普通の地域です。まずこの条件下で、事業計画を作成し、シミュレーションを重ねた結果、コンサルタントの判断として開業は厳しいという結論になりました。予測される収入に対して、土地の購入を伴う金融機関からの借入れ比率が高く、金利が経営を圧迫することを懸念したのです。その旨をI先生も理解し、マーケティングを優先したエリアでのテナント開業へと切り替えました。

小児科のマーケティングは、診療圏調査の中でも特殊な分野といえます。競合調査は当然のこと、年少人口と児童数の過去10年間の推移を調査し、ニーズの有無と成長性を分析。その上で、住民の居住形態などを加味することが必要になります。今回は、最終的に3つのエリアに可能性を見出し、コンサルタントが沿線各駅に足を運び一カ所に絞込み、条件交渉のすえに物件を決定。I先生の自宅と実家にも近いという利便性を

さて、クリニックの造りには、母親視点に立った女性医師らしい気遣いが随所に活かされました。子どもの緊張感を和らげるインテリアだけでなく、病児と健康児を入口から待合室、診察室、化粧室に至るまで分離し病原体感染のリスクを軽減するなど患者さんと、親御さん本位の工夫が施されているのも特徴的です。開業前内覧会には300人以上の方が参加し、地域の期待の高さが伺えました。

診療所開業をライフスタイルに

開業から約1年。現在は一日平均60人の患者を受け入れ、土曜日も終日診療を行うまでになったI先生。早朝5時から朝食、お弁当、夕食を作り、子どもたちを幼稚園と保育園に送ります。一日の診療を終えると、車を運転し、シッターに預けた長子を迎えた後、第二子を迎えに保育園へ行き、家路につく毎日。勤務医とはまた異なる忙しさも然ることながら、医療にも経営にも責任を負うのが院長です。しかし、そのプレッシャーを、ライフスタイルに変え、やりがいのある仕事を楽しんでいるように見えるI先生に女性医師のひとつの生き方が感じとれます。

Topic! 増患対策 集中講座 開催のお知らせ

日本医業総研・東京本社では、医院経営塾の特別講座として増患対策集中講座を開催します。概要は以下の通りです。

日時 12月5日(日)、10時30分～14時30分(昼食休憩含む)
会場 東京国際フォーラム G504会議室

第1部 《患者の求める医療サービスマ》

「こんなクリニックがあったらいいな」患者はクリニックをどう探すのか、どう評価するのか、どう伝えるのか、患者の求める医師、患者の求めるクリニックとは、「あったらいいな」の実現に向けて

講師 和田ちひろ氏(患者支援団体

いななステーション代表、厚生労働省医療施設体系のあり方に関する検討会委員他)

第2部 《差別化できる院内体制の作り方》

事例に基づくと院内サービスマ向上

講師 植村智之(日本医業総研シニアマネージャー)

勤務医
のための

医院経営塾

開業に向けて経営者意識を醸成する

第二講

『資金計画集中講座Ⅲ』

前号の続きで今号は、初期投資についてご紹介していきます。「開業するまでに一体いくらかかるのか？」こうしたご相談は開業を検討中の先生から非常に多くいただきます。ここでは、資金計画条件シートの開業時貸借対照表に基づき、一つひとつの項目について説明していきます。

まず、開業にあたって大きな投資となる建築関係費（内装設備工事含む）です。レントゲン設備を入れる場合、入れない場合、工事面積、戸建ての場合は木造か鉄骨、もしくは鉄筋コンクリートなど、それぞれの状況に応じた工事坪単価を示し、前半でお考えいただいたクリニックの面積を掛け算して、先生方の開業イメージに合うものを準備するのにいくらかかるか、電卓を叩いて計算していただきます。また、医療機器については、機器の種類、このおおよその投資額を示して、先生方が導入を考えておられるものを選択し、投資額を算定していただきます。また、前半で確認したテナント賃料に基づき保証金を算出して

いたいただきます。また、前半で確認したテナント賃料に基づき保証金を算出して

【資産の部】		【負債・資本の部】	
現金預金（運転資金）		借入金（金融機関等）	
薬品・診療材料費	500,000		(A)-(C)-(B)
建物本体		自己資金	(B)
建物内装設備等			
医療機器（購入）			
器具備品	4,100,000		
車両			
保証金（家賃の10ヶ月）			
医師会入会金	1,500,000		
開業費	5,000,000		
土地			
借方合計		貸方合計	(C)
1. 器具備品 4,100,000 円		8. 借入金	円
什器備品 2,000,000 円		(1)	円
電算設備 300,000 円		(2)	円
看護工等代 800,000 円		(3)	円
医療用備品等 1,000,000 円		(4)	円
2. 開業費 5,000,000 円		(5)	円
広告宣伝費 1,200,000 円			
印刷物 800,000 円			
備品消耗品等 800,000 円			
その他 2,500,000 円			

だき、資金計画条件シートにまとめさせていただきます。その他の開業当初ご準備される医薬品診療材料、開業前広告費など一般的にかかる費用はあらかじめ設定した数字を記載していますので、大きな金額については、これで準備完了となります。

そして、その合計額に必要な資金調達方法をご説明し、実際に開業するにあたって、自己資金でいくら、政府系金融機関、民間金融機関、ファイナンス会社からそれぞれいくら調達するかを検討していただきます。ここで出た数字は、先生方にとって、今まで想像していた数字より大きくなることが多く、開業への現実味が帯びてきて、慎重かつ綿密な開業準備、資金計画の必要性に気づいていただいています。

Lets Information

勤務医のための 医院経営塾 ワークショップ版 全4講

第4講

『経営管理集中講座』

院長の経営カルテを作成しよう

東京・大阪 同時開催

12月12日(日) 10:30~15:00

クリニック経営がうまく行っているかどうか、経営指標のチェックポイントが解かります。

開業後のクリニック経営管理資料の見方、標準値が解かります。

開業後に院長がやるべきスタッフのモチベーション管理、向上に必要なことが解かります。

人事を制する者は経営を制す
人事労務マネジメント編

第4講

『人事トラブル解決力強化講座』

スタッフ育成計画シートを作成しよう

12月11日(日) 17:00~19:30

協賛 三井ホーム㈱/日本政策金融公庫/税理士法人アミック/リコーリース㈱/徳大林プロパティマネジメント
フクダ電子㈱/メディアプラザ

- I トラブルの種類と現状
- II 労働判例から問題点を学ぶ
- III 人事労務トラブル事例紹介～人事全般
- IV 解雇手続きの法的知識
- V 問題スタッフの対処法
- VI トラブルの問題点を探る～Myトラブル抽出シート作成ワークショップ

主催 医院・クリニックの開業コンサルティング
株式会社 日本医業総研

医院経営塾運営事務局（日本医業総研東京本社内）担当 小畑、植村
TEL 03-5287-2300 FAX 03-5287-2301 E-Mail practice@lets-nns.co.jp
詳しい情報やお申込は下記HPをご覧ください

好評 日本医業総研の本

診療所開業
プロの技に学べ！
日本医業総研 編著
ISBN978-4-904502-01-3
定価2,000円（税込）
本書のお求めは弊社まで直接お申込ください

日本医業総研が事例とともにその金ノウハウを公開！

開業成功実績300件超！
日本唯一のコンサルティング集団

日本医業総研ホームページ

日本医業総研

検索

http://www.lets-nns.co.jp

メデュケーション（医療系セミナー情報サイト）

メデュケーション

検索

http://www.meducation.jp

LIFE ENTERPRISE TOTAL SUPPORTER

発行 株式会社 日本医業総研
LIFE ENTERPRISE TOTAL SUPPORTER

大阪本社：大阪府豊中市寺内2-4-1 緑地ビル6F 〒561-0872
東京本社：東京都千代田区神田司町2-2-12 神田司町ビル1F 〒101-0048
編集局 TEL 03-5287-2300 FAX 03-5287-2301