



**OPEN!**  
**光が丘  
クリニックモール**

一般内覧会に1200人の来場者!!

日本医業総研企画・開設

地域での注目の高さが伺われる。  
今回、本モールでの開業を迎えた  
菊川昌幸院長と咲間隆裕院長、両先生  
から話を伺った。

練馬区光が丘。米軍居住区跡地に  
開発された都内最大規模を誇るニュ  
ータウン、光が丘パークタウンの街  
並みは、広大な光が丘公園をランド  
マークとして縁豊かに環境整備され、  
今もなおその美観が維持されている。

昨年、地域住民との協定による駅  
近隣での商業施設以外の出店制限が  
解除されたことを受け、日本医業総  
研が企画した『光が丘クリニックモ  
ール』は、平成24年6月4日、駅に  
直結した複合ビル「光が丘IMA」  
南館の2Fにオープンした。先行し  
て開催された一般内覧会は2日間で  
1200人を超える参加者で賑わい

**身近な医療機関で、専  
門性の高い医療提供**  
**きくかわクリニック**

内科・老年内科

院長 **菊川昌幸** 先生

**高齢者に特化した、  
ジエネラルな視点での診察**

—老年内科という標榜科が印象的な  
ジエネラルな視点での診察

高齢者の疾患は、認知症などの精  
神系によるものその他、多種多様な疾  
患を同時に罹患していることが特徴

です。そこで患者さんをジエネラル  
な視点で診察し、一人ひとりに全人  
的な視点から最適な治療を選択する  
ことが重要です。全体を把握できず  
に特定の疾患に目を向けてしまうと  
木を見て森を見ず」ではありません

んが、かえつて間違った治療になり  
かねません。

| 開業を意識されたのは、いつご  
ろからでしよう。

大学病院の老年病科に入局したと  
きから、いすれは開業して地域医療

に取組みたいと考えていました。東  
京医科大学の老年病科は血液内科か  
ら派生した科目ですが、血液学・老

年病学の研究はそれぞれ奥が深く、  
それがまた面白いところでもあります。  
ですが、気がつくと20年が経つていた  
という感じです。結局、開業を具体  
的に考え始めたのは2年位前ですね。

| 開業の前例が少ないと思われる  
老年内科で、成功できるという手応  
えのようなものはありましたか。

正直なところ、患者さんが本当に  
来るのは、金銭的に十分な余裕がな  
いなかでやつていけるのかという不  
安はないわけではありません。優位  
な立地環境で、高質の医療サービス  
を実施し続けることで、必ず地域に  
受け入れられると信じての開業です。

初日は40名強の患者さんが受診され、  
少なからず地域から必要とされてい  
ることを実感しホッとしました。  
その後は多忙なこともあつて暫く自  
分自身で物件の情報収集をしてきま  
したが、どうにもしつくりとこない。  
そこで久しぶりに医業総研のHPを  
覗くと光が丘クリニックモールの情  
報が掲載っていました。直感的に  
「これだつ!」と思い、改めて面談  
を申込みました。

**開業を決めた  
医業総研のウェブ情報**

| 医業総研を知ったきっかけは、

医業総研はウェブの検索で知りま  
した。開業については、まるで手探  
りの状態でしたので、まず開業の基  
本的な説明を聞きたい旨をメールし  
植村さんと面談したのが最初です。

その後は多忙なこともあつて暫く自  
分自身で物件の情報収集をしてきま  
したが、どうにもしつくりとこない。  
そこで久しぶりに医業総研のHPを  
覗くと光が丘クリニックモールの情  
報が掲載していました。直感的に  
「これだつ!」と思い、改めて面談  
を申込みました。

| 光が丘クリニックモールでの開



業の決め手は何でしょうか。

開業立地については、地域を限定せずに、高齢者の多い住宅地の中心で開業したいと考えていました。ところが、希望に適う物件はなかなか見つからず、主だつたニュータウンには診療所の空白区はありません。

今回の物件は、パークタウンという広大な団地群を背景に、しかも駅に直結しており、駐車場も確保されています。私が理想としていたイメージにかなり近い物件でした。

——医業総研のコンサルに対する印象は。

担当の親泊さんの第一印象は、少しどつき難い人かなと（笑）。その後、何度か打合せを重ねるなかで実直な人柄に接し、彼なら安心できると感じました。細かな質問にも、スピーディに対応してくれましたし、結果的にほとんど親泊さん任せで開業準備が進みました。大学を辞めるのも一苦労でしたので、サポートの内容には十分満足しています。

## 将来は在宅医療も視野に

——開業医になつたことで、私生活に変化はありますか。

日常の変化といえば当直がなくなりましたことぐらいでしょうか。体力的には楽になりましたが、大学では引き続き兼任講師を務めていますし、学会も控えています。光が丘という

地域性から新たな研究テーマも生まれてくるでしょう。今後は、臨床研修協力施設として研修医も受け入れたいと思っていますし、開業したことでプライベートな時間が増えたかというと、必ずしもそうとはいえないですね。

——最後に、開業医としての将来的な目標をお聞かせください。

まずは早期に経営を軌道に乗せるのですが、長期的な目標は勤務医時代からの課題として考えていた在宅医療サービスの実施です。光が丘は今でも高齢者が多い地域ですが、今後その比率は更に増えると予想され、在宅のニーズは否応無しに高まるでしょう。仲間の医師とも連携を図りながら、こうした地域のニーズにしつかりと応えていきたいですね。

——ありがとうございました。

父方・母方ともに祖父が癌で亡くなりました。特に父方の祖父とは同居していたので、余命を悟りながらも末期癌の苦痛に耐える祖父の姿を目の当たりにして、子ども心にも人を病から救う仕事に関わりたいと思うようになりました。

——ご実家は歯科診療所を経営されていると伺いましたが、ご両親は承継を望まれたのでは。

歯科診療所を開設した祖父が歯科医師会の要職に就いていた関係で、父は大学卒業後即診療所を継いだのですが、父からは常々これから歯科診療所は競争が激化し、矯正やインプラントなど自由診療の技術を身につけなければ経営は厳しい。医療関係に進むにしても、好きな道を選ぶぶよにと言わっていました。

——診療科のなかで、特に泌尿器科を専門とされた理由は何でしょうか。

スキー部の先輩に強引に勧められてというのもあるのですが（笑）、癌治療に携わりたかったことが大きな理由です。中でも泌尿器科を選択したのは、例えば前立腺癌や膀胱癌の場合、泌尿器科医が診察し、診療方針を決め、必要に応じて手術も自ら執刀するわけです。つまり、内科・外科の技量を兼ね備えることで、患者さんに対して外来から退院まで主治医が責任を持つて接することがで



基幹病院での勤務経験が、地元への親しみを育んだ

——光が丘クリニックモールでの開業を決められた理由は何でしょうか。

同一診療圏に泌尿器科を標榜する競合がなかったことと、以前に日大病院（日本大学医学部付属練馬光が丘病院）に勤務していた経験があり、この地域にとても親しみがあつたという点です。高齢者が多いという地域性からも光が丘は開業にベストな環境といえます。

——開業医になられたきっかけ

——まず、医師になられたきっかけ

院長 咲間 隆裕 先生

泌尿器科・皮膚科

歯科診療所を承継せず、  
泌尿器器の専門医に

——まず、医師になられたきっかけからお聞かせください。

## きっかけは、妹さんの勤務する診療所の成功!?

— 開業コンサルタントについてどういったイメージをお持ちでしたか。

正直に言つて懐疑的でした。無料のコンサルを受けて開業した先輩の話では、あまり選択の余地がなく物件を勧められ、内装業者も指定。開業後のフォローも一切ないということでした。私自身も数社のコンサル会社と面談しましたが、次々と物件を持ってきては契約を急かす。医院経営に対する考え方も、未だに「ローリスク・ハイリターン」ですから、事業計画などもとても信用できるものではありませんでした。

— そのなかで、医業総研のサポートを選ばれた理由は。

看護師として診療所に勤務する妹の薦めです。その診療所の院長とは面識はないのですが、医業総研のサポートを受けて開業し事業計画通りに業績を伸ばしているというふうに聞きました。開業後のフォロー体制もしっかりしているということで、詳しく話を聞いてみることにしました。

— 実際に医業総研のサポートを受けられた印象はいかがでしたか。

医業総研のコンサルは有料でしたし、私には決して安い金額ではありません。それでも、担当の親切な対応は金額以上のものだったといえます。緻密な診療圈調査に基づく

事業計画は開業を意思決定するに十分な根拠を感じましたし、プロフィットに伴うリスクもキチンと指摘され、開業医の立場に立ったサポートをしてくれました。開業後も経営が軌道に乗るまでサポートをしてくれるというのも心強いですね。

— 開業にあたり、どのような診療所像を描いておられましたか。

泌尿器科は患者さんにとって受診を躊躇う面があり、特に女性にはデリケートな問題として、その傾向が強く見られます。そこで、家庭的な温かい雰囲気で、女性にも配慮し気軽に受診できる診療所でありたいとかかりつけ医でありながら、超音波検査装置や苦痛の少ない電子膀胱内視鏡など、大学病院並みの検査機器を導入し、専門性の高い医療を提供するということです。これは、紹介患者を受け入れる意味でも重要な要素だと考えています。

— 初日から、幸先の良いスタートだつたようですね。

まだ始まつたばかりですが、今のところ損益分岐点の2倍近くになる患者さんが受診されています。多くは泌尿器科の患者さんであり、ほぼ想定した通りです。このペースを保ちたいですね。

— ありがとうございました。

(文責：編集部)

# 日本医業総研の医療モール

## 診療所開業を成功に導く

診療所の開業は、都市部を中心には厳しい競争になっています。したがって、これから開業を目指す先生方にとっては、提供する医療の明確なビジョンを持つと同時に、「どの立地で、どのような形態の開業を選択するか」が重要な課題になります。

そこで、ビル（フロア）内に複数の診療科が集まることで、地域の認知を高め、集患への相乗効果が期待できる医療モールでの開業というのも、有力な選択肢の一つとして挙げることができます。

医療モールと称する物件は多数あります。しかし、不動産の有効活用という観点から診療所を誘致したいといった物件も多く、医業の成功までサポートできる事業者は限定されているのが現状です。

日本医業総研が開設する医療モールは、これまで多くの診療所開業を成功に導いてきたノウハウを凝縮し、立地選定から開業後のモール運営までを弊社が一元管理し診療所経営を強力にサポートいたします。

開業の成功をお約束する、弊社独自のサービスを以下にまとめます。

### ①徹底したマーケティングによって

日本医業総研のご提供するサービスは開業までに留まりません。事業計画に則り、開業後の経営分析、集患対策、人財育成等多面的にサポート

日本医業総研独自の立地選定基準をクリアした立地でのみ企画開設を行なっています。多くの候補エリア・物件の中から、複数の診療科目での診療圏調査、地域医療ニーズのヒアリング調査、開業後の地域連携を視野に入れた連携施設の状況と潜在ニーズの分析等、多角的な視点から徹底精査し厳選された立地で開業を成功に導きます。

### ②共同事務長配置による地域連携構築支援（一部の医療モール）

開業後の運営を積極的にサポートするため、一部の医療モールでは共同事務長を配置し、地域連携構築をはじめとした渉外活動を展開します。また、健康教室などのイベントの開催や会報誌の発行などの増患対策の実施、各診療所間の共通事項の調整など、医療モール全体のクオリティを高めることで地域の評価向上と早期の浸透を図り、入居される各クリニックに相乗効果をもたらせます。

### ③開業後の黒字化までを、徹底サポート

トし、経営の黒字化までをお約束いたします。これまでに370施設を超えるクリニック開業をコンサルティングし、そのすべてを成功に導いてきた日本医業総研だけがご提供できるサポートサービスです。

日本医業総研が現在開設を進める医療モール	
関西エリア	関東エリア
梅田東クリニックプラザ	三軒茶屋クリニックモール（仮称）
今里クリニックプラザ	蒲田クリニックモール
五条クリニックプラザ	メディカルポート太田
境川メディカルセンター	青山ラピュタアネックスクリニックモール
京阪くずはメディケアモール	ドクターズポート芝浦アイランド
クリニックモールおおとり	ファーストエイド24
ウェルライフ上本町クリニックプラザ	クリニックモールあざみの

都内でも有数の繁華街として知られる大田区蒲田駅はJR線の他、東急線2路線が乗り入れ、1日の平均乗降客数は20万人を超えます。駅前ロータリーには駅ビルを中心とした大型商業施設や複合ビルが集積し、

本号では、関東エリア・関西エリアの医療モールの中から、その一部をご紹介いたします。

## —蒲田クリニックモール—



蒲田クリニックモール ビル外観

合間に伸びたアーケード商店街と併せ活気に溢れた街並みを形成しています。

また、大正時代から昭和初期にかけて日本映画の礎を築いた「松竹キネマ蒲田撮影所」が存在したことから「映画の都」としても有名です。

『蒲田クリニックモール』は、駅から徒歩5分の、上階にホテルを持つ複合ビルの2Fに開設されています。診療圏内の人口は約6万5000人で、駅から至近という利便性に加え、生活動線の中心に位置することから、地域での早期認知も十分に期待される立地です。すでに3Fには婦人科クリニックが開業し、1Fでは調剤薬局が開業を予定しています。

本医療モールの募集区画は全3区画ですが、ご希望によつては4区画に分割することも可能です。

## —境川メディカルセンター—



境川メディカルセンター ビル入り口

日本医業総研の医療モールに関する情報は弊社HP、もしくはお電話でお問い合わせください。

半径1km圏内の人口は約4万8000人

大阪本社 06(6263)4000  
03(5297)2300

# 勤務医のための 医院経営塾 『経営管理集中講座』 —院長の経営カルテを作成しよう—

8月19日(日) 10:00~14:00 (開場9:30)

東京会場 エッサム神田ホール 601  
東京都千代田区神田鍛冶町3-2-2

医院・クリニックの開業コンサルティング TEL 03-5297-2300

株式会社 日本医業総研 医院経営塾運営事務局 担当 小畠、植村

1 クリニック経営が上手くいっているかどうか、経営指標のチェックポイントがわかります。

2 開業後のクリニック経営管理資料の見かた、標準値がわかります。

3 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わかります。

8月5日(日) 10:00~13:00 (開場9:30)

大阪会場 本町第二ビル セミナールーム  
大阪府大阪市中央区本町2-2-5 本町第二ビル2F

詳しい情報やお申込は下記HPをご覧ください

日本医業総研

検索

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



LIFE ENTERPRISE TOTAL SUPPORTER

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 本町第二ビル

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

編集部 TEL 03-5297-2300 FAX 03-5297-2301