



経営者への第一歩

経営力を徹底指導!!
《医院経営塾》は開業前も開業後も
診療所経営を支援します

都市部における診療所数は、かつて程の伸びはないにしても、毎年確実にその数を増やしています。日本全体では毎年、約500件の診療所、歯科診療所が純増（開設と廃止を差し引いた数）している状況です。

こうした施設数の増加という環境に加え、近年の診療報酬改定は、急性期病院こそプラスの恩恵を受けていますが、診療所にとっては決して良い改定とはいえない状況が続いています。

日本における医療提供体制の最前線に立っているのは診療所であるこ

とは間違いありません。しかし、現在の診療所を取り巻く厳しい経営環境から、立地条件と資金力を満たせば成功する、というのはずで過去のことであり、開業医には良質な医療提供と同様に、経営戦略、資金計画

人事労務マネジメント、経営数値管理といった「経営力」スキルを身につけた開業準備が必須となります。地域医療をより望ましい形で担保していくためにも、安定的な診療所経営が求められているのです。

そこで、私たち日本医業総研は、新たに診療所を開業する先生方に、診療所開業にはどのような準備が必要なのか。また、開業後の診療所経営の要諦は何か、といったことを開業前に身につけていただくことを目的として、2009年《医院経営塾》を開講いたしました。

開業にあたって、様々なコンサルティングサービスを提供する関係者がいる中で、物件ありきなどのハード面が先行した開業コンサルではなく、私たちは、「なぜ、開業するのか」、「どのような医療を目指すのか」といった、基本を押さえたコン

サルディングサービスを提供しています。この理念を、開業を目指す先生方に十二分に理解していただき、必ず開業を成功へと結び付けていくための講座でもあるのです。

経営力で勝負する

現在、医院経営塾は第9期に至ります。講座は全4講。毎月1回、日曜日に開催していますが、医師本人だけでなく、ご夫婦での参加も少なくありません。開業にはご家族の理解が不可欠であること、配偶者が事務担当等を担われるケースを考慮すればご夫婦での参加は非常に有効といえます。

全4講の構成は、

- ① 経営戦略集中講座
 - ② 資金計画集中講座
 - ③ 人事労務集中講座
 - ④ 経営管理集中講座
- を展開するほかに、特に要望の多い人事部門を強化する《人事労務マネジメント特別講座》として、
- ① 面接力強化講座
 - ② 採用力強化講座
 - ③ 育成力強化講座
 - ④ 人事トラブル強化講座
- 等を定期開催しています。

実践を重視したワークショップ・セミナー

勉強会のコンセプトは「経営力で勝負する」。単に知識として経営を学ぶのではなく、医院経営のノウハウを短時間で実践的に身につけていただくために一般論的な講義より事例紹介やワークショップに重点を置き、講座毎に参加者一人ひとりがワークシートの作成に取り組みます。

参加者は診療科や開業形態、スタッフ構成、導入する医療機器等それぞれに異なりますから、個々に熟考し、電卓をたたき、手を動かしてオリジナルのワークシートを完成させることで開業のイメージがより鮮明になり、同時に開業へ臨むモチベーションも自ずと高まります。

今号では、過去に医院経営塾に参加され、開業後も勉強会で習得したノウハウを如何なく発揮され成功を収められた院長を紹介いたします。

事業コンセプトマップ		クリニック名
●Policy	消化器内視鏡を中心とした「小回りのきくスピード感のある」クリニック 苦痛が少なく、安全性と質の高い内視鏡検査を追究しつづ、多くの患者様に満足していただける医療を提供する 例診連携、診診連携を重視する	●Target ターゲット 診療 導入する
診療コンセプト	内視鏡検査の専門性をアピールする リカバリールームやシャワールームを設け、患者様にリラックスして内視鏡検査を受けていただける環境を整える 内視鏡検査に精通した看護師を揃え、質の高い医療を提供する 血算、CRP、血糖、HbA1cの血液検査結果を迅速に提供し、質の高い医療サービスを提供する	●Coop 連携先 Super
●Location	物件形態 テナント 市・町 ●●市 鉄道沿線 JR 駅周辺 ●●駅 医療機関周辺 ●●市十字病院 その他 地域中核病院のある住宅地、大きな幹線道路に囲まれている	●Super 差別
●Staff	理想とするスタッフ像 受付 一般企業の事務員のような丁寧な接客対応（紹介患者が多いため） 診療待ち期間にも患者様の不安を取り除く対応を積極的に行う 内視鏡検査を前面に押し出しているため、経験豊富な看護師を確保 エコーや血液迅速検査機器を有しているため、臨床検査技師を確保	

第1講 経営戦略集中講座で作成する事業コンセプトマップ

医院経営塾に夫婦で参加 医業のアウトラインを共有すること で 二人三脚の経営

池本脳神経クリニック 院長 池本秀康 先生

— 医院経営塾に参加された感想はいかがでしたか。

私なりに開業関連本を調べるなどの勉強はしていましたが、開業実績のある日本医業総研の主催セミナーであれば、別の視点から得るものも大きいだろうと考えて参加しました。一方的な講義形式だと、なかなか頭に入り難いのですが、ワークショップで自ら手を動かすことで色々な課題が整理されました。

— 奥様も一緒に参加されたので

すね。

医療機関での勤務経験のない妻も全講座に参加しました。経営といっても、個人事業ですから夫婦二人三脚で運営することになるだろうと考えました。少なくとも、医業のアウトライン程度は妻にも理解して欲しかったのが理由です。

— もっとも印象的な講座は何でしたか。

第1講の経営戦略講座でしょうか。事業コンセプトマップを作成するわけですが、経営理念は頭の中ではおぼろげに描いていたものの、キチンと書きだすことで再認識することができました。実際、パートを含め多くのスタッフを雇用すれば、人間関係上のトラブルだって発生します。そういった場合でも、理念が浸透しスタッフ全員が進むべきベクトルを共有していれば解決の糸口も容易に見つかります。私たちのミッション

は患者さんの脳と神経を守ることにな
りますから。

— その他で役立った講座は？

人事・労務です。勤務医時代はまったく意識していなかった労働基準法などの知識は経営者として必須です。また、採用や研修は医業総研に全面的にバックアップしてもらいましたが、講座では多くの具体例が紹介され理解が深まりました。縁故採用は一切しないと決めていましたので、応募者の履歴書から人物像をどう読み取るか、面接時のポイント、労働条件の確認等は実践的でしたし、実際に優秀なスタッフを確保することができました。開業から1年以上経ちますが、初期メンバーの入れ替えはありません。

— 開業時からMRIを導入されましたが、事業計画では採算面で十分な勝算があったのでしょうか。

確かに多額な初期投資ですし、必

ずしも
机上の
計算通
りに進
むとは
思って
いませ
んでし
たが、
田中さ
んのア



ドバイスを受けて展開の方向が定まりました。若屋は落下傘開業というハンデがありました。西宮から東灘にかけて脳外科クリニックの空白区だったこともあって必ずニーズがあると確信しました。そこで、駅から徒歩5分の、住宅街の入り口に位置するこの物件に医業総研が着目して、開業に踏み切りました。MRIの稼動も当初計画を上回っています。

— 勤務医から経営者に転じて、大きく違いを感じられたところは？

勤務医時代もハードワークでしたが、開業医は忙しさの質が全く異なります。スタッフに対する雇用責任や資金繰りなどは経営者の当然の責務です。一方で診療時間中は院長として100%患者さんに目を向け、心地よい外来に心がけなければなりません。人任せにできないだけに責任の重さを実感します。

— 医院経営塾にさらに加えるべき

講義はありますか。

開業前セミナーとしては、十分に網羅されていると思います。充実させるとしたら、むしろ開業後セミナーですね。レセプトなどは、実際に診療を開始してからレクチャーを受けたほうが実践的に身につくと思います。

——これから開業を目指す勤務医に、準備中のアドバイスをお願いします。

開業準備期間に

もよるの
でしょう
が、自身
に合った
開業セミ
ナーを選
んで積極
的に参加
するべきです。これは単に経営に関する知識を得るだけでなく、準備期間中に開業の意志やモチベーションを維持することが大切だからです。その際は、夫婦円満のためにも(笑)是非奥様と一緒に参加されることをお勧めします。



——ありがとうございます。

池本脳神経クリニック

CLINIC DATA
診療科目 脳神経外科 神経内科
〒107-0019 東京都港区有明1-19-1
TEL 03-6737-5200
<http://www.kemoto-clinic.info>

開業準備とシンクロして

医院経営塾を受講

模索していた開業のイメージがリアルに

さくまクリニック 院長 咲間隆裕 先生

——まず、医院経営塾に参加されることになったきっかけからお聞かせください。

勤務先(日本大学医学部附属板橋病院)には退職して開業を目指す旨を伝えていたものの、いつ頃、どの立地で、どんなクリニックを立ち上げるのかといった具体像はまったく描けていませんでした。先輩開業医の元を尋ねたり、他のコンサルの話聞いて模索する中、昨年9月に医業総研を紹介され、植村さんから医院経営塾の参加を勧められたのがきっかけです。

——医院経営塾に期待されたことは何でしょうか。

いわゆる一般的な開業セミナーでは、単に講師からの話を聞くだけのスタイルが多いと思います。しかし、一方通行の講説を聞くだけでは、なかなか内容が身につかないのが現実ではないでしょうか。医院経営塾が

同じような形式の開業セミナーだったら参加するつもりはありませんでしたが、受講者は10名前後と少数で、しかも経営の実践に沿ったワークシヨップ形式という説明に興味を湧きました。

——参加された印象はいかがでしたか。

セミナーの内容は予想していたものよりかなりのボリュームでした。セミナーで直接得た知識も少なくありませんが、回を重ねる度に、開業のイメージがリアルになります。ワークシートを埋めるのは苦労しましたが、その作業中に目指すべき泌尿器科のスタイル、他の科目との組み合わせやバランス、クリニック名やロゴのイメージなどが次々と鮮明になります。このリアリティがワークシヨップの良さでしょう。加えて、受講者をサポートして周る医業総研の複数のスタッフと会話ができたこ

とが思わぬ収穫です。

——その収穫とは具体的にどういったことでしょうか。

最初に受講した時点では、まだ開業コンサルを医業総研に依頼することを決めかねていたのです。しかし、医院経営塾で多くのスタッフからの確かなアドバイスをいただき、この人たちのサポートなら安心して任せられるなど納得してコンサル契約を結びました。今回開業した光が丘クリニックモールも、第3講の頃に紹介された物件ですから、私にとっては



医院経営塾とシンクロして開業準備を進めたという印象です。

——その他で印象に残っていることはありますか。

意外に思われるかも知れませんが、ランチョン・セミナーは参考になりました。特に法的な規制を受ける広告表現を補うホームページの重要性や表現のポイントなどはイメージが湧きやすく、そのまま現在運営するウェブサイトの開設に活かされました。初期投資額を抑え経営の効率化を図るリースの活用なども丁寧な解説で、その場で理解することができました。4講座それぞれに充実したランチタイムでした。

——医院経営塾のカリキュラムに付け加える要素があるとしたら何でしょうか。

セミナーの内容は私には十分なものに感じられました。あえて付け加えるとしたら、たとえ診療科は違っても、受講者の開業の志は共通する



でしょうから、受講者がグループで1つの課題に取り組みワークショップのような企画があっても面白いかなと思います。

——これから開業を目指す医師に、準備期間中の心得をアドバイスください。

開業準備期間に経営面で勉強すべき事は多々ありますが、同時にイメージトレーニングの期間でもありません。どんなに優秀なコンサルタントのサポートを受けても、医師自身が理想とするクリニック像を鮮明にしたうえで意思決定しなければ、開業は厳しいでしょう。開業セミナーに参加するにしても、単に知識を詰め込むだけでなく、勤務医と開業医の意識の違いや、開業イメージをリアルに描くことが重要だと思われま

——ありがとうございます。

(文責…編集部)



CLINIC DATA

診療科目 泌尿器科 皮膚科
練馬区光が丘3-9-12
光が丘IMA南館クリニックモビル内
TEL 03(6604)2600
<http://sakuma-cljp>

さくまクリニック

診療所事業承継の本当の姿がここにある!!

診療所事業承継のすべて

一事例が教える成功のツボ

日本医業総研 編著
最新刊書籍



書名 診療所事業承継のすべて
編者 日本医業総研
仕様 A5判 160頁
コード ISBN978-904502-11-2
発行日 2012年7月
発行所 MASブレーン
定価 1,890円(本体1,800円)

本書のお求めは日本医業総研まで直接お申し込みください。

■今後10年程度で爆発的に増えることが予測される診療所事業承継。
■しかし、これまで地域医療を担ってきた診療所の院長が代わることは、患者や地域住民にとっても不安なことであり、同時に資産を相続、あるいは譲渡するというきわめてデリケートな問題もある。■本書では「診療の継続、事業の継続」という視点から、承継元・承継先の両者の立場に立って、どうすればスムーズに移行できるかを、豊富な事例を元に、経験豊かなコンサルタントが分かりやすく解説。

勤務医のための

医院経営塾 第3講

日本医業総研主催

『人事労務集中講座』

—スタッフ採用育成シートを作成しよう—

東京

11月18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

大阪

11月18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

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 小畑、植村

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