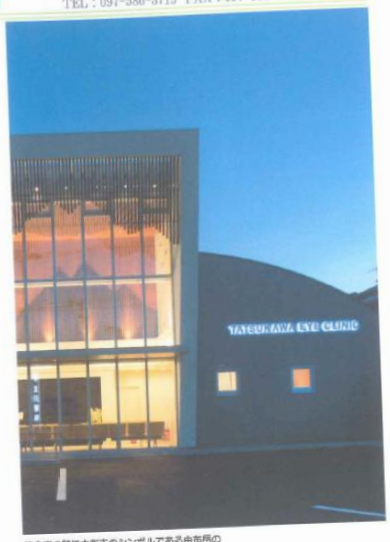
見える・安心・気持ちいい！！
医療法人 立川眼科
眼科　院長 立川 貴寿
〒879-5506 大分県由布市挾間町挾間276番地2
TEL：097-586-3719 FAX：097-586-3819

待合室は一部にダークブラックの壁を施し
空間を引き締めました。



待合室の壁に由布市のシンボルである由布岳の
モニュメントを大胆 にレリーフとしました。

受付は、ミディアムブラウンとオフホワイトを
基調に清潔なカウンターをしつらえました。

立川先生とお知り合いになれたのは、まだ私がサラリーマンとして勤務していた頃、付き合いのあった卸の担当者から、『開業を真剣に考えているドクターがいるので会ってもらえませんか？』という、ひとことがきっかけでした。それは平成19年のことです。

当時湯布院の病院に勤務されていた立川先生は、今自分が診ている由布市に住んでおられるご高齢の患者様を、どうしても見放す訳にはいかないという強い意志を示され、それに感動した私は必死に空き地を探しては、不動産会社の方と地主さんの所へ何度も赴き、折衝を行いました。

最初はＡさんと言う地主さんと交渉していましたが、どうしてもＡさんは相場より高い金額で譲りませんでした。

後日談ですが、数ヶ月間交渉していたところ、突然その近くの地主さんが「お医者さんだったら協力する価値がある」と、好条件な提示をしてくださり、あっさりと双方満足な条件で話がまとまったのです。

その時ショックだったのはＡさんでした。そのあと金額を下げてきましたが、あとの祭りです。

開業立地を決定するうえでの交渉場面では、このように売り手と買い手、貸し手と借り手、様々な人間模様があります。どのような場合も本当にケースバイケースです。

開業当初立川院長は約束通り、週に一度湯布院町への往診を続けられ、地域内でお一人の眼科医として、たとえ一人の患者様であっても、その患者様のために孤軍奮闘をされておられました。

４年前の開業当初からスタートしたスタッフは誠ひとり欠けることもなく、院長は奥さまやスタッフの力に支えられながら、溌

１．開業環境の現状分析

１．信頼できる専門家との連携

現在日本の医療は、既存の開業医の先生方の年齢層が年々高くなり、それに伴う開業医の世代交代が、勤務医志向と言われていた若手医師の開業により、除々に塗り替えられて来ています。

また、改善されてきているとはいえ、中堅勤務医師の過酷な労働環境の厳しさが、若手勤務医師の開業指向をかりたてているものとも思われます。

高齢社会を迎える現代、今後は病院が入院主体となり、入院日数の短縮などで在宅医療や地域のかかりつけ医としてのクリニックの役割は、さらに必要不可欠なものになっていくものと思われます。

変化の激しい開業環境を成功させるためには、本格的な戦略を立案し、着実にそれを実践していく必要があります。

既に競合医院も多く、地域ニーズを捉えた開業で、差別化を図ることも重要なファクターとなります。

しかしながら多忙を極める勤務医を続けながら、計画を現実のものへと推し進めるのは困難なことも事実です。だからこそ開業に関する全てをトータルコーディネートし、サポートしてくれる信頼のできるコンサルタントとの連携が、成功のカギを握ると言えます。

２．開院・廃院の最新動向

現在全国でのクリニックの実在動向数は、平成8年87,309施設、同11年91,500施設、同14年94,819施設、同17年、97,422施設、同20年99,083施設と、その数を新規開院と廃止・休止を差し引きしながら、着実に施設数を増やし続けています。平成24年10月末現在を持って100,152施設と、その数はほぼ10万施設を超えました。

そこで毎年増え続ける最近の全国の新規開業と、既存クリニックの廃止の数とを比較した結果、現実としてどのような数値の変化をたどっているかと言う現状を検証してみました。（図１）

この数値は、個人から法人経営に切り替わる『開設者変更』を除いた数値ですので、『実質廃止、休止件数』が、意外にも多いことが分かります。後継者不足や第三者継承がうまくいかず、やむなく閉院される施設も出てきていますし、全国的にも開業医の先生方の大きな世代交代が行われてきているものと思われます。

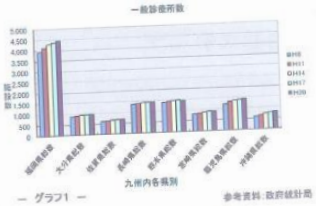
地方都市においては、福岡県の開業が毎年およそ４０施設前後増え続けており、（グラフ１）やがて首都圏並みの飽和状態に陥りかねない状態を呈してきています。

したがって開業にあたっては、地域の人たちの生活環境やニーズを把握し、政策動向を見据えた専門性特化型を打ち出し、病院との緊密な関係を保持し、在宅医療や訪問看護ステーション、居宅介護事業所との連携に重点を置くなど、競合医院との差別化を地域に対して前面に指し示すことが、従来以上に大切になってきています。

開業してからは、患者様の来院をただ待つだけではなく、開業当初から数多くの患者様が来院されている成功実績を持つ当社のような開業コンサルタント会社に任せることで、現在の仕事をこなしながら、安心して独立開業を行うことが出来ます。

厚労省
医療施設調査

年　度	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30
全国　施設数	99,741	99,927	100,161	100,609	100,891	101,008	101,960	101,837
大分県　施設数	971	975	974	968	970	969	965	957
大分県　新規　個人開業・円開件数	19	9	9	11	14	18	7	11
大分県　廃院・休止数	12	17	13	7	12	13	19	19



― グラフ1 ―　　参考資料：政府統計局

２．様々な開業形態

１．全て自己所有で開業

土地と建物の所有権を全て院長個人所有とする方法です。これは一般的に最も多い開業形態です。

院長自身のお好みの設え（しつらえ）や、外観・内観も自由なデザインが出来、建物のデザインで患者様へ対して視覚的癒し感などの表現が、自由に訴求できます。

長期のビジネスとして継続していくことが前提であれば、一概には言いきれないのですが、借地での開業と比較すると、借地では地代を支払っても、投資した費用は返ってきませんが、購入だといつかは自分の所有物になるという満足感が得られます。

又、購入すれば資産形成という意味でも、最終的には権利が全て自身の資産となり、公租・公課（税金）などが発生はしますが、不動産を所有するという事は、債権者である銀行からの借り入れもしやすくなるなどのメリットもあります。（＊但し個別ケースにより一概に購入がベストとはいえない場合もあります）

２．借地開業

敷地の借り主であるドクターが、地主と事業用定期借地等の契約を交わして、その土地を貸借しながら自己所有の建物を建築し開業する方法です。

借地においての開業は、総額の初期投資額が抑えられ、建物のデザインや間取りが自由な部分は購入と同じです。しかし、契約期間満了（１０年以上５０年未満）と同時に、建物を解体して更地に戻して返却しなければなりません。（勿論協議にて継続契約も有ります）

デメリットとしては、銀行からの借り入れなどに際して、融資審査を行う際に銀行は担保を敷地そのものに抵当権の設定が出来ないので、借入額や諸条件において厳しくなることもあります。

３．ビルテナント開業

診療科目やテナントの立地にもよりますが、初期投資が最も安価で開業出来る方法です。

「最初の内はテナント開業で資金を貯めて、状況を見ながら自己所有の施設を郊外で！」という考え方も慎重な方法だと思います。

テナント開業の際は、固定費となる家賃は出来るだけ安くなるよう工夫したいものです。