

2010.6 開業セミナー 溝口院長による講演（セミナーより抜粋）

## 『 開業のススメ 』

講師 みぞぐち泌尿器科クリニック

院長 溝口 裕昭

実は、私も5年前にこのセミナーに参加しておりまして、たぶん私がここで講師を務めているということは、一応開業が成功した例として、佐藤さんが認めて下さったということなんだろうと思います。だとしたら大変、光栄に思います。

また5年後に、今日来られている皆さんの中で誰かがここで、講演をしているという流れになってくるのではないのでしょうか。私が当時セミナーで聴いたのは、循環器科の隅先生の講演だったと記憶しています。

私は、福沢諭吉が居た中津市で6年間勤務医として働いていました。

まずは、『学問のススメ』の福沢諭吉つながりで、『開業のススメ』ということで、お話しをさせていただきます。

よく聞かれるのが、開業は得か、損か…そんなことを考えるのなら開業などしない方がいいと言うことです。

一言で言うと、得でもあり損でもある、「冒険」のようなもの…とでも言いましょうか。その冒険を無謀なものにするか、快適な船旅にするか、それが今日のお話の主題です。

今まで勤務医をしてきた25年間の生活の中で、自分が開業するなどという事は、実は一度も考えたことはありませんでした。学会好きで年間25日位出張して、必ず発表をする。そして病院では毎日々手術の日々！そんな生活を繰り返し送っていて、それなりに相当満足していたのです。

それなのにそんな恵まれた環境を捨ててまで「なぜ、開業するの？」「私の気の迷い？！」もう魔が差したとしか言いようがありません。皆さん、今まさに魔が差した状況なんですよ(笑)

ここに来られている先生方の元にも、あのセミナーの封筒が机の上に届いていたでしょう？私のところにもあの封筒があったんです。何の気の迷いか目にしたセミナーの封筒をたまたま開けてしまったんです。そして、ハガキの“参加する”に○をつけて、送ってしまった。これが私の人生を大きく変えることになるとは…。

当時の私は、他の勤務医と同様ほとんど毎日24時間臨戦態勢で、一にも患者二にも患者という気持ちで過ごしていましたが、「24時間働いても8時間分の給料なのかな」という不満も少しだけあったことも事実でしょう。よく「主婦の給料はいくらになるか？」というクイズみたいなものがありますが、「自分が24時間働いた分を全部お金で置き換えたら…」という誘惑にかられなかった訳ではありません

せん。

一方で「このままで良いのか?」「病院でしている手術以外に、人生に於いて自分で何か得意なものを活かすことは出来ないのか?」と、考えることもありました。

「人生とかけて…何と解く?」——「ととのいました!!」(笑)「船旅と解く。」  
その心は…「いずれも こ・う・か・い(航海・後悔) が尽きものです!」(笑)

今振り返って思うに、もうあと2年早く気付くべきだったと思います。当時すでに52歳だったので。それまでは勤務医として恵まれていたし守られていましたから。

「自分は安全な港に停泊した船の中において、航海したこともないのに人生を後悔したくないなど言っている。」そんな時、佐藤さんが、チャンスを与えて航海に出してくれました。

開業するにあたり、診療圏調査は非常に大事です。最も重要であると考えます。私も色々なところを見ましたが、私が自分でピンときたのは、いちばん最初に見たものでした。(院外薬局も側にあるし…。)

良い開業物件とは、私的には今の勤務地より10km以内、できれば5km以内が望ましいのではないかと思います。前の病院に失礼にならない程度の近いところがよいと思います。

私の場合は、6kmくらいですが、まずはとりあえず山国川を挟んで県外ですから。

しかし、今考えると、こんな広い土地をあの当時よく買ったものだなあとと思います。

他にも、資金計画・銀行・建物・スケジュール・人事等色々ありますが、全て佐藤さんに任せておけばよい。

融資を受けず、全部自己資金で開業する人は別ですが、私は銀行の融資を受けるため、銀行の人と面接をすることになりました。融資の折には事業計画書が必要となります。

その事業計画書は私の知らない間にここに居る佐藤さんによって、やり手の税理士も決まっていた、すでに事業計画書もきっちりと出来上がっていました。

建物もプランが…社会保険労務士も…佐藤さんの周到な根回しで、私が勤務している間に何もかも全部でき上がっていたのです。

私の病院では、電子カルテを導入しました。

電カルには総括表が出て、今まで勤務医時代には考えたこともなかった社保や国保の文字も目にしました。保険者No.〇〇〇と入力したことから始まって…、この時初めて、開業医になりましたね。この時から24時間すべてが開業医です。

大事なのは事務長です。とても重要な仕事になるので、信頼して仕事を任せられる人でなければなりません。大変な仕事だから、給料もそれ相応の金額になります。お金があれば人を雇う事も

考えますが、まあ、大半は奥様がされてるところが多いようですが…。

毎日の帳簿から、銀行回り・在庫の管理・仕入れ値の交渉・弁当の注文に至るまで、それはそれは次々と仕事が増えていきます。今では、私よりも器具の名前を正確に知っているし、在庫もきっちり把握しています。今や東山の金さん状態です。(笑)まあ、なるべくなら、奥さまは巻き込まない方がいいかと、あの日に戻って断りたい?…

(中略:その後、融資、雇用など本音トーク炸裂ですが、差し障りのある内容のため割愛します…)

電カルで入力すると、目の前ですべてがわかります。

色々な項目を入力し、最後に合計をクリック。これにより今日の支払いに至るまでの、すべてが一目でわかるので、患者さんが支払いが高いと言った時も、「今日はこれとこれをしたのでいくらかかりましたよ。」と、すぐに説明をしてあげられるので、まず苦情になりません。

あと電カルとレセコンが繋がっていることで、色々な対応が一つの画面で出来るのが便利です。CTの画像・レントゲンの画像・紹介状の発行・院外処方箋等々大変便利です。

診察券は、大きすぎると財布に入らないから、名刺サイズ以下が良いと思います。

開業してからは、毎日が肉体労働です。今、週68時間労働です。

一日を終え、自宅にあがってビールを1本キューツ!と飲んだらボタンキューの毎日ですが、毎日が充実しています。何よりもあれこれつまらないことに迷っている暇がなくなりなりました。あの時、航海に出たことを後悔していません。ほんとに今は毎日を生ききってらって感じです。

ここにお見えの先生方も、おそらくこれから場所を決めたり、資金計画を立てたり、何度もプランを練りながら、航海の準備をされていく事だろうと思います。

不安や迷いはあるでしょうが、一生に一度迷う暇がないほど仕事をしてみませんか?あなたの24時間が、そのまま実のりとなって返ってきますよ、本当に。

私の体験をお話して参りましたが、参考になりましたでしょうか?

本日は長時間ご聴講頂き、大変にありがとうございました。(拍手)