

講演タイトル 『開業前に考えていたこと 開業後の今思うこと』

講師 医療法人 ICC

理事長 伊藤 健一郎

こんにちは。伊藤循環器内科クリニックの伊藤です。平成23年の4月に開業しまして、もうすぐ2年になります。私も3年前にこのセミナーに出席させていただきました。本日はいらしている皆さんは今後開業するか迷っている、またはすでに準備中という方々だと思います。本日は出来る限り具体的にお話ができればと思います。

まずは簡単に自己紹介をさせていただきます。

私は埼玉県川越市で高校までを過ごし、両親の地元の大分医大に縁あって入学し、以後大分に住んでおります。私の過ごした川越の団地は、今や老人ばかりでクリニックも少なく、そこでの開業もありかな？と脳裏をよぎったのですが、今さらパラシュートで開業をする勇氣はありませんでした。

卒業して3年間は何をしようかなと迷いつつ、心カテと決めて5年間はその道に進みました。その後大学院で心臓の生理学を学び、さらに10年間南海病院でカテーテル治療をしていました。

開業を意識するようになったきっかけですが、勤務医で現状のままカテーテル治療を続けるのか、それとも道は大きく異なるけれど、開業して循環器内科医として広く患者の治療にあたるのかと悩んだ結果、開業する方を選んだんですね。しかし開業のノウハウは何も知らないし、お金もないし、何から始めたらいいのか全く分かりません。そんな時インターネットで佐藤さんのホームページ「サクセス21」に出会いました。そういえば、たびたび開業のダイレクトメールが来ていましたが・・・、開封せずに捨てていたんですけど・・・（爆笑）

開業コンサルタント・・・って？いったい何をしてくれるの？ とにかく会ってみよう。そんな感じでした。

数日後の夕方、南海病院の外来に来ていただき、お互いにコソコソと話します（笑）

佐藤さんの人柄だか、大きなビジネスカバンを抱えてやってきて、緊張の面持ちでびっしょりかいた汗をハンカチで拭きながら、私の質問に1つ1つ誠実そうに答えてくれました。第一印象は・・・悪い人ではなさそうでしたので、とりあえずそんな感じで・・・お願いすることになりました。

ところで佐藤さんがどんな人かと言えば・・・

真面目すぎるところがある。医師以上に地域医療について熱く語る。面倒見が良くて人脈が広い。その人達がまた良い。価格もリーズナブルです。

私のように開業を急に決める方も多いのではないのでしょうか。結局、開業する理由は何でもいのですね。要は決めることです。開業の第一歩は決意することから始まります。開業を決意したらもう迷わないことが大事です。私も迷いやすいタイプですが、幸い貫くことができました。

決意してから開業するまでのあらすじです。決意してから1年とちょっとで開業しています。この期間はかなり短いほうだと思います。期間が短かったためか迷うこともなく、自分的には良かったと思っています。この間、開業までの段取りを全て佐藤さんがしてくれました。わからないことだらけでしたが、あれよあれよと進んでいきました。コンサルタントに頼まないで、勤務医をしながら開業の準備をしている先生は、いったいどうやっているんだろうと思います。

また市内の開業医さんへの気の進まない挨拶回りも付き合ってくれました。たとえ落下傘開業でもいいのですが、そのような場合、しっかりとしたりサーチが必要になりますので、佐藤さんとよく相談するといいですね。

土地の目星をつけつつ、5月に銀行へ行きました。銀行での融資の交渉なんて開業でもしなければ、することなんてないですよ。利息については初めての事で、相場が分かりませんでした。佐藤さんとも相談し、また銀行の誠意も感じましたので、それで良いですとなりました。車の購入と同じです。いくつかの銀行と交渉することをお勧めします。ただし同じ利息であれば地元の地銀が便利とは思いますが、色々有りましたが、おかげでかなりの好条件で融資が確定しました。

それと教授や病院長に、いつ挨拶にいくか迷うと思います。私の場合は、銀行の融資が決まった時に報告しました。いつ報告するかは医局の状況にもよりますね。

8月に土地の売買が成立し、建物の設計も開始されました。土地の購入に関してですが、佐藤さんが探してくれたその土地は、何年間か更地のままで造船会社が所有していました。場所は大通りに面していて、ドラッグストアやスーパーに面しています。薬局の建設地もクリニックの横におあつらえ向けな土地が有りました。クリニックの敷地面積は約300坪です。立地条件はいいと思います。けれど場所が便利だからという理由で来院される患者さんはあまり思い当たりません。来られる新患さんはほとんどが口コミです。開業場所が大事とよく言われますが、それが集患の一番の要素になると私には思えません。ただ車で行きにくいとか、分かりにくいというのは、やはりよろしくないと思います。

佐伯市も開業医は少なくなく、どこで開業しようとまったく競合しない場所というのは難しいです。他院との差別化や広報手段など、その辺も佐藤さんと相談ですね。

ちょっと脇道にそれますが、ここは海拔が低いんです。この古い地図（地図1）1738年と書いてありますが、江戸時代の佐伯市の地図です。下の部分は海です。ということは現在の地図（地図2）でみると、大部分の佐伯市街地は埋立地で、当院の立地場所も昔は浅瀬の海だったと思われます。

御城並御城下絵図 元文三(1738)年



(地図1)



(地図2)

建築工事に入る前のボーリング調査では、60mぐらいまでずっと砂という報告でした。どうしても、地震と津波のことを意識します。ということで、建物の基礎を随分頑強に施工していただきました。

設計士の方に色々と希望を言って設計していただきました。ああじゃない、こうじゃない、と自分の希望を言っていたら、自分のイメージ通りになっていきました。設計の打ち合わせは、勤務医の仕事が終わった夜にしていますが、とても楽しいものでした。開業を決意してから建物が完成するまでの1年間は、慌ただしく過ぎましたが、たいした精神的な苦勞もなく、むしろ楽しい時間でした。

建物に関してこうしておけばよかったかなと思うことをお話します。待合スペースの暖房はエアコンで、吹き抜けの天井に大きなシーリングファンが回っていますが、冬寒いんですね。南側の壁は、すべて窓にすればよかったかなと思っています。診察室も南に面していて窓は小さくしたのですが、全面窓にしておけばよかったかなと、今になって思います。

受付の真上に入口が見渡せる角度で監視カメラを付けました。これは付けて正解でした。不審者対策以上にレジのやり取りが記録されているところが良いです。おつりを払った払ってない、保険証を返した返してないなどで、もめたときに威力を発揮します。(注：スタッフの対応を確認するためのものです。)

ところで、私はクリニックの2階に住んでいます。開業すると患者さんの夜の対応をどうするか悩ましいところです。2階に住んでいるものの、気を遣ってくれるのか夜は意外と患者さんは来られません。電話はそれなりにかかってきますが、それにはできるだけ対応するようにしています。ほとんどが、かかりつけ患者です。2階に住むことは問題ないと思いますが、何日間か連続で外に出ない日もあります。



佐伯市の町と、そこにある暮らしとのつながりを大切にしたい。閑静な街並みに、溶け込むように伊藤循環器内科クリニックは佇んでいます。

ちなみにクリニックの名称についてはあまり深く考えませんでした。

- (1) 伊藤循環器内科クリニック
- (2) 伊藤内科クリニック
- (3) 伊藤内科・循環器クリニック

専門が何であるかを明記したほうが受診しやすいだろうと考え、(1)にしました。(1)にすると風邪の患者はあまり来ないんですね。特に開業当初は、どんな症状の患者さんにも来院して頂きたいですから、(1)の名称が足かせになっていたのかもしれないかもしれません。しかしながら、「内科クリニック」では平凡すぎますし、(3)が今はよかったのかなと思っています。内科の場合、風邪もみたいのですが、専門性を打ち出したいところです。

着々とハード面が完成していく間に、次はソフト面です。

職員の雇用については2月にハローワークを通じて職員を募集し3月に面接をしました。開業すると皆スタッフはいい人たちばかりで、スタッフについての悩みはほとんどありませんでした。

4月18日開業でしたので、スタッフ決定後のこのあたりからは結構大変でした。4月1日からスタッフの各種勉強会、挨拶廻り、接遇研修、テスト診療、院内備品の整理等々、行わなければいけないことは山ほどありましたが、佐藤さんがスケジュール表を細かく組んでくれ無事開業にこぎつけました。

最後になりますが、重点3項目をお伝えして終わろうと思います。

1. 保険のことですね。

借金をしますから、自分の死んだ時のための保険に入ります。病気で死んだ時、事故で死んだ時、事故で寝たきりになった時、保険屋さんはいろいろなパターンを持ち出してきました。それぞれ保険が違うんですね。こんなこと開業しないと知りません。昨年佐藤さんをお願いして、医療法人化したのですが、商品をまた矢継ぎ早に提案されます。大切なパートナーですが、やはり信頼できるFP（フィナンシャルプランナー）が必要です。

2. 税理士について

こちらの経済状態が丸見えになりますので、やはり信頼できる人を雇いたいですね。まじめな人がいいですが、まじめ過ぎるのもどうかと、そんな相手です。

3. 社労士について

開業後、一番相談することが多い相手です。自分と相性の良さそうな人を慎重に選んだ方がよいです。社労士が頼りないと、職員のことでも悩んだ時、本当に困ります。市町村によっては数百万円単位で雇用開発助成金がありますが、その手続きもしてくれます。大切なパートナーです。

あと大事な人が抜けていますね・・・サクセス21の佐藤さんです。

永年の経験で、開業全体を把握していて道先案内をしてくれるので、大変に助かりました。それに各種保健所や医師会との繁雑な書類手続きや、医療法人開設の手続きも全てお任せしました。

結局『サクセス21』のホームページを訪ねた事は、間違いなかったと確信しています。

ご清聴ありがとうございました。皆さまのご開業の大成功を心よりお祈り申しあげております。

(大拍手)