

## 開業の理念・方針の再点検

# 確固たるビジョンをもって 自分の意思を反映したものか 確認しながら準備を進めよ



### 医師のアイデンティティーが 評価されるかどうか成否のカギ

前回は、「自分の足で地域を知って開業する必要がある」と説明した。しかし、いわゆる「良い場所」に開院すれば、それで万事うまくいくというほど開業は甘くない。数多くの人が集まる場所だから後はなんとかなる、というほど診療所経営は楽ではないのである。

開業の成否は、結局は医師のアイデンティティーが評価されるかどうかで決まる。まったく地域にない診療科目で開業し、「先生はあまり好きではないけど、仕方がないからこの診療所に来院する」と言う患者さんが多い場合もまれにあるかもしれないが、よほどの“医療過疎地”でなければそんな場所を見つけるのは大変だ。患者さんは一般的に来院しやすい場所にある複数の診療所から受診先を選択する。したがって、他院と自院は何がどう違うのかを明確にしていく必要がある。異なる科目を標

榜するということではなく、たとえ同じ標榜科目であっても他院よりもいい、というファンを数多くつくりだしていくことが成功の要諦である。

とすれば、診療圏調査を行いながら、自分はどのような思いで開業しようとしているのか、何を地域に提供していくのか、どのようにすれば患者さんが来てくれるのか——といったことをイメージしながら準備を進めていかなければならない。準備段階からそうした強い意思をもって行動することが、自分の思いどおりの診療所をつくる基礎となる。

### 業者任せにするのではなく 自ら学習することが肝要

開業を支援する業者は、手続き的に物事を進めることが多い。

「地域はこんな状態で、大きなマーケットが見込めます。競合する医療機関はこれだけありますが、絶対に負けるはずはありません。で、こういった物件がありますが、いかがで

しょう。医療機器はこれで、リース会社はここ。お薬は、最初はこのくらい。MRを何人か集めておきました。ホームページもつくらなければなりませんね。建物はこのくらいの金額で新築できます。業者はここがいいでしょう。費用を抑えるように言うので大丈夫です。銀行に提出する事業計画書はこのようなのをつくりました。このくらいやらないと返済できません。頑張りましょう」と、開業手続きをどんどん進めていく。そして、開業したら後は野となれ山となれで雲散霧消する業者もある。

まずは医師自身が主体的に確固たるビジョンをもち、一つひとつが自分の意思を反映したものであるかどうかを常に確認しながら準備を進めることが大切だ。業者に任せるのではなく、友人や先輩の話を聞くなど自ら学習することで、時には業者の考えに反しても正しい行動がとれるようになる。その結果、できあがった診療所が「アイデンティティーを表現する場所」となる。

石井友二

いいい・ともじ ● ホワイトボックス株式会社代表取締役。公認会計士、税理士。あずさ監査法人、みずほ信託銀行を経て独立。13年間にわたり病院でのコンサルティングを行った後、同社を設立