

医師会情報の把握

医師会とその構成員の情報を整理し良好な関係を構築 自院の力を円滑に発揮する



業者の協力も得ながら情報収集し チェックシートで管理

診療圏調査の最終段階で調べておかなければならないのが、都道府県・郡市区医師会である。入会を義務づけられてはいないが、入会することで診療活動を円滑にできるのは間違いない。地域によっては絶大な力をもっているからだ。開業医から話を聞くと、開業時にきちんと接してくれるところと雑なところ、あるいは開業に反対するところなど、対応はさまざまだ。ただし、医師会の事務局も含めて誠意をもって良好な関係を築きあげれば、何かと相談相手になってくれる。もちろん、医師会を通じて個々の医師との関係構築も怠ってはならない。

まず、開業予定地域の医師会についての情報を把握すると同時に、医師会の役員および会員の病院・診療所データを手に入る。これは病院や診療所の配置など、地域データを収集する際に完了しているはずである。

入手情報を管理するにはチェックシートの作成をおすすめする。出身大学の傾向や標榜科目だけではなく、さまざまな属性を書き加えていくといい。

正直、この作業は骨が折れる。開業を支援してくれる業者だけでは到底実現できないため、MRやMS、不動産会社、設計会社、内装業者、医療機器販売会社、リース会社、医療事務代行会社、会計事務所、医師派遣業者、調剤薬局など、開業後に一緒に仕事をするであろう人々の協力も得ながら、できるだけ多くの情報を集めておきたい。

集めた情報をもとに、誰にアプローチすれば医師会との関係をうまく構築できるのかといったことや、競合する医療機関の医師との関係をどのように築きあげるのかを考えながら戦略を立てることが大切だ。

地域に多くの仲間ができれば 診療技術の向上や連携強化に

開業時に相談に乗ってくれたり、

その後も意見交換ができる医師がいると何かと心強いが、実はそうした関係を築くのは容易ではない。

ある医師は「地域で患者さんを取り合う現状では、なかなか胸襟を開いて話せない」と述懐する。確かに、地域で同じ科目を標榜する大学の先輩医師に対して一切口をきかず、医師会活動にも参加せず、結局、話するのはほかの地域で開業している友人や先輩という医師がいる。

開業時に自らが心を開き、誠意をもって地域医療に貢献する覚悟をもった医師は、年代を問わず多くの仲間ができる。勉強会を継続的にを行い診療技術の向上に努めている医師や、病診・診診連携を強化している医師を知っているが、開業してから早期に良好な関係づくり図ってきた結果だろう。診療圏調査の最終段階として医師会とその構成員情報を整理し、自ら進んで関係を築きあげていくことは、地域で自院の力を発揮するためのポイントの一つであることを認識しなければならない。

石井友二

いしい・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