

「地域のお客様に信頼される医師になりたい」「この診療科目で一番の医師になりたい」：現在、開業医として医療に従事されている先生方は、少なからず様々な夢を心に描き、開業にチャレンジされたと思います。しかし年月が経ち、日々の忙しさの中でその気持ちや薄れ、いつしか「夢」を見失ってしまふことが少なくありません。収入や生活のためだけでなく、持てる専門性を十分に発揮して地域医療に貢献するとともに、先生方に開業時に抱いた「夢」を継続して追い求めていただきたい。私たちの役目は、まさにこの「夢」や「理念」に向かう先生方のお手伝いをすることにあります。

ここで私たちが提唱する「理念」とは、「夢」を実現するための基本的な考えのこと。それは決して他と比べて特別なものではありません。大切なことは、そのつくりあげた「理念」を先生本人だけでなくスタッフや協力者、さらには患者様とも共有していくことです。そのため、「何のために、どのようにやっていくか」といった視点や考え方をスタッフのみならずと共有し、

夢、そして理念を持った医療経営を!

またそれを具体的な文字にし、誰の目にも留まる場所に掲げるなどして、病院内内外へ発信していきます。そしてこうした姿勢こそが、先生ご自身が毎日「理念」を振り返る機会となり、また訪れた患者様にも「ここは、こういった考えの医院なのだ」と理解を深めていただけることにも通じるわけです。

このアクションこそが、「夢」や「理念」を忘れずに日々の医療サービスに従事し、ひいては医院経営に効果を発揮する大切な要素となるのです。

これまでも多くの医療経営者の方々にお会いし、私たちはこうしたコンサルテーションの基礎をお伝えしてまいりました。その成果が数多くの実績となり、また「医療コンサルなら藤間事務所」という先生方からの喜びの声や信頼へとつながっているのだと確信しております。

専門性を発揮し、医療業界を元気に

これから開業を志す先生方は、今は期待と不安が交錯している気

持ちでいらっしやるのではないかと思います。その気持ちの中の「不安」を払拭し、「医療」という意義深い仕事に誇りを持って立ち向かっていただきたい。そして、先生方が思い描く理想に近づける医療サービスを実現していただきたい。私たちはその願いを強く心に持ち、その実現に向けて力を注ぎさせていただきます。

開業への第一歩。それは、「夢」ビジョンを描くことです。そしてその「第一歩の夢」が実現したら、さらに「夢」を次へと膨らませてい



鈴木雅人氏
医療経営コンサルタント部/部長・税理士

お契めの医療コンサルはここ!!

—藤間公認会計士税理士事務所—



開業を考えている方、必見! 藤間事務所による 誌上開業シミュレーション

病医院を取り巻くすべての課題に対応できるノウハウを誇り、「経営と財務のコンサルタント」として数多くの病医院をサポートしてきた藤間公認会計士税理士事務所。まさに、開業から承継に至るまで、経営上で発生するあらゆる課題にワンストップで支援の手を差し伸べることのできる実力派税理士事務所である。その同事務所の「医療経営コンサルタント部」に所属し、医療経営全般を支援する3名のコンサルタントの方々にご登場いただき、誌面上にて開業コンサルティングのシミュレーションを行っていただいた。開業をお考えになられている医師のみならず、必見です!!

藤間公認会計士税理士事務所 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-4-21 共同ビル4階
Tel : 0120-944-733 <http://www.toma.co.jp/>

開業スケジュール表

開業とは「ヒト」「モノ」「カネ」の3つを整えていくプロセスです。 ※科目、規模、施設内容などにより、多少のスケジュール変更が発生します。

Step	期間	項目	内容	Step	期間	項目	内容
1	23月前～16月前	基本項目の決定	①経営理念の策定 ②経営方針(診療方針)の検討:診療内容、対象患者、診療科目等 ③施設規模、有床・無床等	10	9月前～6月前	医薬品購入等	①医薬品業者決定 ②見積もり
2	16月前	立地選定と診療圏分析	①開業地の選定と交渉 ②診療圏調査	11	9月前～6月前	印刷物の計画	ロゴマークの検討・決定
3	14月前	開業計画書	①事業計画概要 ②資金計画 ③損益計画 ④採算性の検討	12	9月前～4月前	助成金等の活用	各種助成金の検討・申請
4	14月前	金融機関等との打合せ	①金融機関の選択順位 ②融資を受けるポイント指導	13	9月前～2月前	スタッフ募集と教育	①募集方法 ②募集時期 ③労務事務 ④教育・訓練
5	14月前	設計事務所との打合せ	①仮設計 ②設計見積もり ③建築確認申請	14	2月前	工事完了	①建物引渡し ②医療機器納入&テスト ③レセプトの導入と操作指導 ④診療機器・消耗品品のチェックと格納管理 ⑤各種届出書類のチェックと提出
6	14月前	土地購入等	①購入 ②賃貸	15	2月前	保健所検査	①使用許可申請書 ②各種届出書類のチェックと提出
7	13月前～10月前	建築施工	①施工業者決定 ②工資金額決定 ③工事契約書の取り交わし ④施工 ⑤竣工検査	16	1月前	リスクマネジメント	①病院内におけるリスクマネジメント ②人的リスク管理 ③物的リスク管理 ④利益対応リスク管理 ⑤患者対応リスク管理
8	13月前～10月前	内装	①内装業者決定 ②工資金額決定 ③工事契約書の取り交わし ④施工 ⑤検査	17	0月前	医院開業	①開業披露の有無 ②開業案内状 ③開院広告 ④近隣への挨拶
9	12月前～10月前	医療機器購入	①医療機器業者決定 ②医療機器の概要と見積もり検討 ③購入orリース決定	18	0月前	病院の帳簿組織と記帳実務	①帳簿組織の確立 ②経理担当者の教育・研修・訓練

① 自らを見つめ、方針を固める
まずはじめに、「開業希望時期」

や「診療科目」「予算」「どこに専門性を置かか」といった、ベースとなる情報や考えをヒアリングさせていただきます。それを踏まえ、「どんな医院に」、診療を「していくか」「診療方針」をA4用紙1枚にまとめていただきます。

最初は漠然とした希望が中心となるでしょう。文字量もそれほど多くならないことが予想されます。ですが、それで構わないのです。このレポート作成は、「理念経営」の要となる「医院コンセプト」作りの

② 開業地の決定
すでに開業場所の目処が立って

ある関係会社とのパイプを太くする努力を欠かしません。また単体での開業をご希望の先生方に向けても、立地選定に経験豊かな専門家との連動を欠かすことなく、最適な情報をご提供していきます。

③ 資金計画の策定
医療の収入は、1日当たりの患者の数×診療報酬であり、それがそのまま収入に反映してきます。だからこそ、「患者の来院数」が重要であり、収支計画の基礎となるわけです。またこれは、資金繰り(キャッシュフロー)にも影響を及ぼします。かつてはご親族が開業医で、その承継を...というケースが比較的多く見られました。しかし昨今、開業形態は多種多様なものとなっています。たとえば第三者承継も増えていきますし、ゼロからのスタートも少なくありません。そのためにも明確な資金計画を立案しておくことが大切です。

私たちは、自己資金に関しましては、なるべく当面のランニングコストや生活費にそれを充てるようアドバイスを行っています。そうなるとう開業のための資金は借入れということになります。そういった場には、私たちが築き上げた信頼をベースに、日本政策金融公

④ 事業計画のアドバイス
科目ごとの需要や競合病院など、私たちは診療内容についても常にご相談に対応しています。私たちは医師ではありませんが、多くの医療経営者を見てきたことから、気づく場面が多々あります。例えば、年間を通して需要がある慢性疾患などと比べて、一般的な風邪や皮膚病には一年の中で需要に波が生じます。そのため先生方にさらなるスペシャリティ(専門性)を発揮できる分野があれば、それを掲げることで波の幅を縮小することが可能となります。ときには外科医の方に、「内科も掲げておきましょう」とアドバイスすることもあります。私たちは医療のプロではありませんが、安定した経営が実現できるよう全力でご支援させていただいております。

POINT!!
近年の高齢化により、介護や在宅などへの需要も高まっています。中には医院を持たず、在宅専門か

く、これこそが医療経営の面白みではないでしょうか。「夢」はどこまででも広げていくことが可能です。そしてそれを実現する感動や喜びを手に入れることこそ、「開業医になつてよかった」と実感できる瞬間だと思います。私たちはそのお手伝いを、全身全霊をかけて取り組んでいきます。

また「夢」を実現するための指針となる「理念」は、開業後も先生ご自身を奮い立たせてくれるばかりでなく、スタッフの中から「院長だつたら、どう考え、対処するか」という行動へとつながります。

私たちのモットーは、「明るく・元氣・前向き」です。その職場風土から生まれた私たちの「医療の経営・開業コンサルテーションノウハウ」。

ぜひその活気あふれるコンサルテーションをご堪能いただければ幸いです。私たちは、個々の先生方の元気づくりをお手伝いしながら、その先に日本医療全体を元気にしていけるような、そんなお手伝いが必ずできると確信しております。

POINT!!
まずは、先生方のご希望を確認するとともに、現状の分析を行っていきます。「医院コンセプト」が明確になれば、開業に向けての流れもスムーズに加速度を増します。早ければご相談から半年弱で開業、というケースもありました!

① 自らを見つめ、方針を固める
まずはじめに、「開業希望時期」

や「診療科目」「予算」「どこに専門性を置かか」といった、ベースとなる情報や考えをヒアリングさせていただきます。それを踏まえ、「どんな医院に」、診療を「していくか」「診療方針」をA4用紙1枚にまとめていただきます。

最初は漠然とした希望が中心となるでしょう。文字量もそれほど多くならないことが予想されます。ですが、それで構わないのです。このレポート作成は、「理念経営」の要となる「医院コンセプト」作りの



田村信勝氏
医療経営コンサルタント部/課長・税理士

いる場合、私たちは改めて診療圏調査を行い、そこが開業地としてふさわしいかを分析します。未定であれば、私たちが蓄積している物件情報からベストと思われるものをご提示することも可能です。中にはすでに盛業中で科目ごとの扱い実績もある医療モールを紹介することもあります。できる限りリスクを回避し、開業後の順調なスタートを目指していただくことが私たちの役目です。そのため、医療モールの企画・運営に実績の

開業から医業承継まで、トータルサポート!



開業も充実のサポートを!

「医院」という形あるものとして、この世に生を受けた先生方の「夢」の第一歩がスタートしたからといって終わるわけではありません。開業後も、税務・会計はもちろん、人事・労務、さらには経営サポートまで、経営を続ける中で発生する様々な局面において、確かなサポートを提供してまいります。

毎月の月次決算報告を通して、先生方に、わかりやすく「経営」に関する情報をお伝えするのも私たちの仕事です。決算に関する密なやり取りから、先生方に「数字への安心」を高めていただき、「経営者」として大きくステップを踏んでいただきたいと思います。



をゆるめることなく対応いたします。忘れがちな連携病院や周辺商店街へのご挨拶も、率先して行います。なぜなら周辺地域との繋がりは、個人医院には欠かせない重要なものだからです。そのことをご理解いただきつつ、一緒にご挨拶に伺うこととなります。

さあ、こうして「いよいよ」新たな「医院」が船出の瞬間を迎えます。

開業とは、医師である先生方が「経営者になる」ことです。医院の経営を常に考え、決断し、アクションを起こすことが求められます。

そのためにも資金繰りから人材育成まで、経営に関することすべてに思いをめぐらし、関わっていかなくてはなりません。その負担を少しでも軽減し、適切な判断を下していただけるようお手伝いするのが、私たちの使命です。次の夢「ビジョン」へ向けて、さらに力強く歩んでいただきたい。私たちの願いは、いつまでも尽きません。ぜひ、お気軽に当事務所までお問い合わせください。先生とともに、ワクワク、感動できるような経営・医療が実現できるよう、努力精進していくことをお約束いたします。

らスタートする先生方もいらっしゃるかもしれません。その場合にも、経営計画や今後の医院設立も含めてコンサルテーションさせていただいております。

⑤ 医院の設計建設や機器の購入

建物は一生もの。それだけに、こだわりを持って設計から携わりたいという先生もいらっしゃると思います。その場合、そのご希望をできる限り実現できるよう、私たちは医院専門の設計・建設・内装業者もご紹介いたします。私たちのプレイングとして数多くの病医院を作り上げてきておりますので、先生方のご要望を十二分に理解し、綿密な連携のもと希望する病医院を完成させることは間違いありません。私たちも企画からスケジューリングにいたるまで、すべてにかかわり納得できる物をご提供させていただきます。

「機材や機器に関しましては、「購入か、リースか」といった場面を例にとっても、税法上の優遇措置は大きく変わってきます。税法を知り尽くした私たちだからこそ、経営者に最適な形をご提案できると自負しております。

先生方の持つ理想やこだわりを認識し、現実へと導く努力を惜し

⑥ 人材の採用と教育

まない。これが私たちの姿勢なのです。

人材に関しましては、スタート時のコスト面のリスクを勘案し、最小人数の採用をご提案しています。時折、採用に際して、面接の仕方がわからないといった声が聞かれることがあります。そういった時には面接にも同行し、事前に先生方へ質問ポイントの指導などを

行ったり、また先生方では質問しづらい内容をダイレクトにお聞きしたりしています。医院の採用に応募する方は、得てして近隣住民の方が多くみられます。すなわち、患者様として訪れる可能性もあるわけです。そうしたことも鑑みながら、近隣エリアで問題が発生しないよう不採用通知などにも細心の注意を払っています。

また人材の教育面に関しましては、研修の実施内容や実施方法を

⑦ いよいよ開業!

お伝えしたり、私たち自らが率先して研修の講師役を請け負うところまでご支援しています。

ここまで来れば、開業は間近です。保健所の検査立会いやリスクマネジメントについてのご指導、内覧会の準備・実施など、まさにラストパートナーとなります。こうした煩雑な業務がスムーズにクリアできるよう、私たちは気



西條玲子氏
医療経営コンサルタント部/課長・税理士