



一般社団法人

茨城県保険医協会

出版物のご案内

2014年12月発行

新規開業医の手引き

2014年12月版

全国保険医団体連合会発行 B5判カラー 79ページ
会員価格 800円(定価 1,000円) ※送料込み

「こんな手引きが欲しかった」と好評です!!

開業をお考えの先生 必読!

- ◆いざ開業を決断しても、一体何から手を付ければいいのか、またいつまでに何をやらなければいけないのか、といったさまざまな問題が山積みです。
- ◆本書は、開業に対する心構えから、開業までのスケジュール、開業地選択やその費用、職員雇用やさらには税金対策についてまで、図表などを用いながら幅広い分野にわたって、わかりやすくまとめられています。ぜひご活用ください。

■主な内容■

開業とは?
 開業までのスケジュール
 開業地選択のポイント
 医院建築
 さて費用は
 医療機器・薬品の購入
 広告・宣伝
 スタッフの募集・採用・労務について
 税金対策は
 指定申請手続きなど
 院内掲示
 オープンを控えて
 頼りになります保険医協会

連絡先：一般社団法人 茨城県保険医協会

TEL029(823)7930 FAX029(822)1341

E-mail:info@ibaho.jp

〒300-0045 土浦市文京町 1-50 富士火災ビル 3F

注文書

切り取らずこのままFAX029-822-1341へお送りください

医療機関名 _____ 担当者名 _____ ※必ずご記入ください。

住所 (〒 _____) _____

連絡先 TEL _____ FAX _____

注文数 (_____ 冊) × 価格 (800円(会員価格) or 1,000円(定価)) = 合計(_____)円

代金支払方法 座振替・代引き ※いずれかに○をつけてください(座振替は会員のみ利用可)。
※代引きは、代引き手数料として324円いただきます。

< 参考 >

2 開業までのスケジュール

開業を決意してから、診療所開設日までに行わなければならない課題は、非常に多岐にわたります。いつまでに何をしておく必要があるのかを明確にしておかないと、開業が数ヶ月伸びてしまうこともあります。その意味では、正しいスケジュール化は開業の成功を左右する必須項目といえます。まずは下記を参考に、ご自身の開業スケジュールを大まかに設定してみてください。

1. 開業時期の設定

(1) さまざまな制約要因

一般的に開業目標日は、開業の目的・動機をもとに自由に決めるものです。しかし、開業にはさまざまな制約要因があり、思い通りにいかないことが多いものです。例えば、下記のようなことが考えられます。

◎勤務先等の関係

今の勤務先を円満に退職しようとする、後任を手配しなければなりません、医局などとの関係で望む時期に辞められない場合があります。

◎家族との関係

特に開業により自宅を引越す場合などは、お子様の転校時期や入試時期などとの調整が必要となることがあります。

◎その他

例えば、開業にあたり声をかけているスタッフを待たせていて開業を急がなければならない、学会の専門医取得の時期までは開業しない、など。

(2) 開業のタイミング

ほとんどの場合、開業当初は赤字経営となります。その赤字をできる限り少なくするためには、開業スタート時点から一人でも多くの患者に来院してもらうことを考えなければなりません。従って当たり前のことですが、患者が少ない時期よりも、患者が多く来院する可能性が高い時期に開業したいものです。一般的には、下記のようなことが考

えられます。

◎診療科目の特性

例えば、内科であれば風邪などが流行する秋から冬にかけての時期、小児科であれば予防接種がはじまる秋、耳鼻科であれば花粉症が多くなる春、整形外科であればリハビリに通いやすい春や秋、歯科や眼科であれば学校検診などが多い初夏頃、などが考えられます。

◎市場環境の変化

学校の卒業入学や転勤が多い春先などは、患者の受療行動が変わりやすい時期ですので新規開業には適していると言えます。また、地域の導線が変わるような時期(近隣にショッピングモールができる、近くに新しい道路が開通するなど)も狙い目だと考えられます。

(3) 開業までのプロセスから見た準備期間

開業を決意してから患者を迎える日までは、開業地の決定、診療所の設計・建築、人材の募集・採用など、こなさなくてはならない課題が数多く存在します。開業までの期間は、開業地が既に決定していてテナントであっても最低3~4ヶ月、一戸建てならば建築期間を考慮し約1年程度は必要です。もちろん多少の短縮は可能ですが、自身の開業には最低どれくらいの期間が必要なのかを明らかにし、そこから逆算したスケジュールを組む必要があります。

4. テナント(ビル開業)の場合の留意事項

テナント開業の場合には、調査段階から次に示す点に留意しましょう。

テナント物件チェックポイント

項目	ポイント
周辺環境	立地条件(駅からの距離、時間帯による人通りや交通状況、面する道路が一方通行ではないか、学校など公共施設や商店街の位置など)が、診療科としてふさわしいかどうかを見極める。近隣の医療機関の状況も確認する。
坪数	科目による目安の広さをもとに、自分の診療方針(機器などから)を判断する。
階数	1階が最適だが、3階くらいまでなら可。整形外科や高齢者の多い科目では、なるべく1階が良い。
エレベーター	ある方が良い。その場合、エントランスの広さや段差に注意する。
階段	屋外か屋内か、手すりや段差についてもチェックする。2フロアを1診療所で利用する場合、専用階段が必要なので注意する。
引き渡し使用	スケルトン(何も手の入っていないむき出しの状態)か、事務所仕様(壁や電気など全部整備されそのままで使用できる状態)かをチェックする。事務所仕様の場合、そのままでは診療所として使えず、手を入れるケースが多い。
構造	レントゲン設置の場合の床の荷重、壁の厚さ、天井の高さ(2.454m以上)などをチェックし、X線が漏れないように改築する。内装がしやすいかどうかポイントである。
電気容量	レントゲン設置に対応できるか、また容量を変更する場合の費用負担と施工をどうするかを確認する。自己負担になると大きな出費になる。
配線・配管状況	電気、ガス、テレビ、電話などについてチェックする。電話の回線は、増える可能性が高いので、増設可能かチェックのこと。特に、上下水道など小回りの変更可能か注意する。
採光	部屋の方向や日光の入り具合を確認する。
セキュリティ	セキュリティシステムがどうなっているのかチェックする。
外観	目立つ建物がどうか、外観から受ける印象は良いか判断する。
看板	看板を出せるのか、出せるとしたらどういう形態なのか確認する。料金も確認する。
道路に面しているか	道路に面していることで、住民へのPR効果が出てくる。
保証金	保証金も各ビルによってかなり差がある。近隣の調査比較も重要。契約解約時の保証金返還内容も確認する。
共益金	金額をきちんと確認しておかないと、後でトラブルの原因になる。商業ビルの場合は、そのビルの商店会に加入しなければならないこともある。
駐車場	有無の確認と料金の確認を忘れてはならない。
オーナー	会社、個人があるが、その評価を第三者(不動産業者でも良い)に聞いておいて、おかしなオーナーとのつきあいは避けるべきである。
他のテナント	すでに入っている場合は判断できるが、新築の場合、診療所の環境に合わないテナントがないかどうか事前に入居する店舗を確認する。