



一般社団法人

茨城県保険医協会

出版物のご案内

2019年9月発行

# 新規開業医の手引き

2019年9月版

全国保険医団体連合会発行 B5判 80ページ  
会員価格 800円(定価 1,000円) ※税・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■

1. 開業とは?
2. 開業までのスケジュール
3. 開業地選択のポイント
4. 医院建築
5. 開業費用
6. 医療機器・薬品の購入
7. 広告・宣伝
8. スタッフの募集・採用・労務について
9. 税金対策は
10. 指定申請手続きなど
11. 院内掲示
12. オープンを控えて
13. 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

〒300-0038 茨城県土浦市大町 12-31

### 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330円いただきます。

## 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しする場合は、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場合があります。

##### ◎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、専門医取得までは開業しない、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。そのため新規開業には適していると言えます。また、地域の動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。

## 8 スタッフの募集・採用・労務について

病院の従業員数については、医療法施行規則で医師、看護師、薬剤師、栄養士の人数が決まっていますが、無床診療所については標準数の規定はありません。診療科目、規模によりスタッフが異なりますが、一般的には、医科無床診療所の場合は数人の看護師と事務職員、歯科診療所の場合は数人の歯科衛生士（歯科助手）と事務職員となっています。同じような診療科目の開業医に実情を聞くことも大切です。



※詳しくは、「医院経営と雇用管理」（月刊保団連臨時増刊号）を参照ください。また、具体的には、社会保険労務士など専門家に問い合わせてください。

「一番苦労したのは雇用問題」（ベテラン院長）、「雇用問題は永遠のテーマ」（開業5年目の院長）、よく聞く感想です。雇用管理は他人に任せることはできません。

### 1. 募集のポイント

#### (1) 開業までのスケジュール

医院経営を安定、発展させる上で、医院にとって優秀な人材を確保することは大変重要です。募集活動は、面接や研修期間を考慮すれば、遅くとも開業予定日の4ヶ月前には始めましょう。また、採用までのスケジュールとしては、次のような流れが一般的です。特に、開業前はいろいろな雑務があり、忙しい時期ですので、余裕をもった計画が望まれます。

もちろん募集対象は失業中の人だけではありません。転職、育児から復職を考えている人、勤務していた病院の看護師等々幅広く。ここで大きな差がつかます。

例えば2020年4月6日（月）開業の場合

##### ①11月下旬 求人内容の検討

- 診療日、診療時間をもとに、常時何人のスタッフを確保するか
- 雇用形態は正職員またはパート職員か、その組み合わせか
- 正職員、パート職員の両方を募集して、応募状況で判断する方法もあります

##### ②12月上旬 職安に求人を出す

（広告媒体いろいろありますが、まず職安で）

- 新規開業するための求人であることを伝えた方が、より適切なアドバイスを受けられます
- 面接は2月15日（土）求人票に明記しておく。面接日の連絡には時間がかかります

