



一般社団法人

茨城県保険医協会

出版物のご案内

2026年1月発行

新規開業医の手引

2026年1月版

全国保険医団体連合会発行 B5判 78ページ
会員価格 960円(定価 1,200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、開業地選択のポイント、資金計画、医院建築の留意点、広告、スタッフ募集、さらには税金対策など幅広い分野にわたって記載しており、新規開業をめざす医師・歯科医師のための指南書です。また、図表などを多用しわかりやすくまとめています。ぜひご利用ください。

■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 (960円(会員価格)) = 合計(_____)円

代金支払方法 座振替(会費と合算しての引落) ・ 代引き(別途手数料 330円 要)

※いずれかに○をつけてください。

3 開業地選択のポイント

開業にあたって立地の選択は、開業後の医院の診療や経営を大きく左右する事項です。時間をかけて慎重に行った方が良いでしょう。

業者まかせにはしないで、自分の足と目を使って、これはと思う地域を歩いて確認し、可能であれば住民に話を聞いてみることです。図面と写真だけで判断し決めてしまうと、後で後悔することになるかもしれません。

また、候補地は最初から1カ所に決めないで、複数の候補地から一番良いと思うものを探していきましょう。進めていく場合の留意点として次のようなものがあります。

1. 立地のタイプ

立地のタイプは、次のように分類できます。

(1) 都市型オフィス地域

- ◎ 昼間人口が多く、ビジネスマンやOLなどの成人男女が中心に来院する地域。
- ◎ バスや地下鉄などのターミナルに近ければ、大きな人の流れがあり、ご自分の専門性を活かした特定の患者層を対象にした診療所も可能。
- ◎ すでに開業している医療機関があることが多く、また将来新たに競合する医療機関が開業することが当然予想されます。

(2) 近隣商業地域

- ◎ 駅前商店街や大型店舗の近くなど地域住民が多く集まる地域。
- ◎ 地域住民の年齢構成やライフスタイルをつかみ、立地特性を細分化し、競合する

2. 立地選定の留意点

候補地について、以下のような点を満たしているかチェックしてください。すべてを満たす必要はありませんが（そのようなところは極めてまれでしょう）、より多く満たしていれば、立地上は有望な場所といえるでしょう。

医療機関に対して特徴を出し、ご自身の専門科目も考慮して準備する。

(3) 郊外住宅地域

- ◎ 人口の流動性が少なく、昼間人口が少ない地域。
- ◎ 主として、子ども、高齢者、主婦が中心となるが、夕方以降は学生や帰宅途中のビジネスマン、OLも患者として見込める。
- ◎ かかりつけ医機能や在宅医療、往診など日常的な地域住民とのつながりが重要となる。

(4) 幹線道路沿い

- ◎ 車の利用が多い地方都市では、駐車場スペースの確保が困難な商業地域より有利。
- ◎ 建築面積での規制も街中より少ないことが多く「見栄え」の点でも有利。

- ① 近くにターミナル駅、駅前メイン通り、ショッピングセンター等複合商業施設・金融機関・公共施設など、人が集まる場所・施設があるか。学校の正門近くも良い。
- ② 人の流れがあるか（距離が同じでも近く感

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）と事務職員です。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

募集の方法は、口コミからハローワーク、求人誌、求人サイトなど多岐にわたります。最近では自院のホームページで求人募集する医療機関も多くなっています。どの方法がより適しているのか、メリット・デメリットを検討し、活用しましょう。

以下では、より一般的なハローワークによる募集を例に説明します。

ルとしては、次のような流れが一般的です。特に、開業前は忙しい時期ですので、余裕を持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なく、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きます。

(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、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カ月前には始めましょう。採用までのスケジュール



例えば2026年4月6日（月）開業の場合

① 11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

② 12月上旬 ハローワークに求人を出す（広告媒体いろいろありますが、まずハローワークで）