

# 医療開業支援パック

医院開業の手続きはもちろん安心して経営できるまで！

まるごとフルサポート！新たな門出のお手伝い。



# 開業コンセプトの決定

準備項目	7カ月前	6カ月前	5カ月前	4カ月前	3カ月前	2カ月前	1カ月前	開業
コンセプトの確定								

医院開業を成功させるポイントは、コンセプトを固めることです。  
まず「やりたくない診療」を決め、  
「やりたい診療」「クリニックの規模」などを決めていきます。

## \*まずは決心・家族の同意

開業の決意をされたら、**ご家族・ご親族の同意**がとても大切です。

理由は2点あり、1点目は「**開業資金と開業資金借入**」です。

開業するとなると多額のお金が動き、借入を行う場合は第三者の保証人が必要になるケースがございます。また、テナントにて開業される場合は、連帯保証人が必ず必要になってきます。

2点目は、「**クリニックの経営・運営**」です。

例えば、スタッフの給与振込は先生ご自身で行いますか？

それとも奥様が行いますか？

信頼されるスタッフに任せますか？

開業は、このように**ご家族・ご親族の協力が不可欠**な点が多くあります。

まずは同意を得て、必要な場合に協力を得られるような体制を作っておきましょう。

他にもいろいろと事務作業が必要になってきます。

ご家族に開業の同意をいただけるのか、**クリニックの経営・運営にどこまで協力していただけるのか**、ご家族の間でしっかり話し合いを行うことをお勧めします。

# 開業コンセプトの確定

「開業したい！」という先生の目標を実現させ、成功するためには方向性の決定がまず肝心となります。  
具体的には**どんな診療をしたくないのか**を考えてみてください。

これがコンセプト固めに必要になる第一歩になります。

まず自分がやりたくないことを決めれば、自ずとどんな診療をしたいのか、どのような規模で、どんな医療機器を導入するかが決まってきます。

例えば、内科のドクターであれば在宅医療に取り組むのか、初めからやらないで専門性を高くアピールされるのか？間口を広く構えて、いろいろな患者様を取り込んでいくのか、ターゲットを明確にしてアピールするのか？

このスタート時点で、**しっかりとしたコンセプトを固めて**おかないと、とんでもなく高コストの開業をする羽目になります。

そうすると時間もかかってしまいます。無駄な費用が発生してしまいます。

高コスト開業からの軌道修正することは容易ではありません。

特に高額な医療機器の導入を希望される場合は、開業後に経営が安定した頃に導入されても良いでしょう。

以上の理由から、まず**どんな診療をしたくないのか**を決めましょう。

# 開業場所の選定

それは、個々のドクターの評判の取り方によって、必ずしも統計数値の通りの患者様が来ない場合もあるからです。

診療圏調査も無料のものから300万円ぐらまで、調査を依頼する先によっても違います。値段が高いからといって正確なものとは限りません。もちろん無料のものは、地域別年齢別人口統計に受診率（人口10万人当たりの1日当たり推計患者数）をかけて計算します。（調査にどの位お金を掛けるかは先生の判断です。）

受診率は、厚生労働省が3年に一度行う「患者調査」の結果をもとに、傷病別、性別、年齢別などに計算されています。そこから求められる患者数をライバルのクリニックで割ったものという単純なものです。

診療圏調査で抑えるべきポイントは、**競合になるであろうクリニックの実態**です。

診療圏調査の数字だけで判断するのではなく、自分の強みと競合になるであろうクリニックの状況を見て[口コミを取るため](#)  
[（※まずは患者様に来ていただくために）](#)の戦略を立てていきます。このことを徹底的に行った結果、診療圏調査の3倍以上の患者様を集められるドクターもいらっしゃいます。

一番大切なことは、**実際に現地へ足を運び、自分の目でその土地の地域性・競合になるであろうクリニックの状況を綿密に確認**することです。そうすれば、診療圏調査は無料のものを使っても、ある程度の患者様の外来数は予想できます。

## 開業用地に係る不動産契約等のサポート

条件交渉が整い、不動産契約書として形になったものに対して、**適正な契約書かどうかのリーガルチェック**を行います。必要に応じて弁護士等の法律の専門家から助言を貰い、不利な契約とならないようチェックします。また、不動産契約にはコンサルタントが立ち会います。

# 事業計画書の作成

金融関係に強い税理士が、**診療圏調査の外来予想患者数や開業経験に基づき**、事業計画を作成致します。また、金融機関借入れの際にも事業計画は必要となります。弊社の事業計画は金融機関交渉を見据えた事業計画となっております。

事業計画には2通りあります。

1.**最低限の堅めの予想に基づいて経費を多目に見積もったキャッシュフローを管理するためのご自身のための経営計画（ある程度実際の数字に近い予想計画）**

2.開業に欠かせない銀行からの資金調達のための事業計画

「**開業に欠かせない銀行からの資金調達のための事業計画**」については、何も架空の事業計画書を作ろうというわけではありません。

銀行も、過去の経験から開業のリスクについてのノウハウを積みつつあります。

一昔前のような、でっち上げの事業計画書は通用しません。

予想されるであろうストライクゾーンに入った、過少でも過大でもない事業計画書です。

この事業計画書を作成するためには、固めたコンセプトから必要とされる医療器械の見積もりを取り、建設内装工事の見積もりを取ることが必要となります。

時間的に相当な余裕があれば、設計事務所や器械類をあらかじめ決めて総費用額の概算を固め、人件費、家賃、医薬品費、変動費、リース代、返済元金などを組み入れた事業計画書を作成してください。

事業計画書があることにより、クリニックの**損益分岐点**の数字や、1ヶ月あたりどれくらいの患者様に来院していただく必要があるのか明確になります。

まずは先生なりの事業計画書を作成してみてください。それから税理士が作る事業計画書に重ねていきます。

業者だけで作成してしまう事業計画書は、「成功するから開業しましょう」という甘い事業計画書の内容となってしまいます。

業者が作った全ての計画書が悪いとは言えませんが、中には開業を決心していただかないとモノやサービスなど何も売れないからと、まずは開業ありきの事業計画書となっています。

見分けるのは簡単です。**初期の患者様の増加数が高め、その後の患者様の伸びも高めな計画は注意が必要**です。

色々チェックすべきポイントはありますが、詰めの甘い事業計画書は先生が成功するためには不要です。

# 開業資金及びコンサルティング（金融機関との交渉）

弊社は**ファイナンシャルプランニング（FP）+税理士**の観点から、法人化を見据えた資金借入れの方法を行ってまいります。（医療専門のFPと税理士と提携）

弊社専属の税理士が、銀行借入、リース、ファンド、親族等からの資金借入をサポート致します。また、日本政策金融公庫や制度融資等**できるだけ低利率の融資制度**を使うことによって開業後の先生の金利負担を最大限に減らしてまいります

## ①資金計画

### 自己資金が少なくても借入れはできます。

自己資金は当然、多ければ多いほど良いのですが手持ち資金ゼロでも医院は開業はできます。診療科目にもよりますが、自己資金が2,000万円あればかなりゆとりがあるでしょう。

弊社で開業コンサルティングをさせていただいた医師の中にはマイナス（住宅ローンなどで債務超過）という方もいらっしゃいました。

借入れする先として次の方法があります。

○日本政策金融公庫

新規開業に対して積極的に取り組んでくれていますのでテナント開業であれば条件が整っていれば、資金確保が十分できます。

○都市銀行

リーマンショック以降、融資に対する姿勢が変わっており、事業計画を細かく見て融資実行の判断を行うようになってきてます。場合によっては資金余力のある保証人や十分な担保がなければ借入できない場合がございます。

○各都道府県にある**信用保証協会**

各都道府県にある信用保証協会が保証人になってくれて、銀行から開業融資をしてもらえる制度があります。

○リース会社

リース会社が対応してくれますので、医療器械の借入れで心配する必要はありません。

最近、リース会社さんで運転資金や内装費用も合わせて出していただけるところもあります。

### 問題は返済です。

返済は、診療報酬の中から人件費や家賃、様々な費用を引いた残りの利益から税金を引かれたお金で返済して行くこととなります。まずは、診療報酬が順調に上がらないと話になりません。

次に、開業当初から税金の対策に手を打っておかないと高い税金を払い続け、いつまで経っても借入れの残金が減らず、借金というリスクを抱えたまま不安な生活を送らなければならないという事態になってしまいます。

ここで、長期所得補償保険・団体信用生命保険なども必要となりますが、無駄なコストを掛けてはいけません。資金調達の計画も弊社に依頼して頂くだけでもコストは下がりますし、膨大な慣れない資料を作る時間も省略できます。

## ②金融機関との借入交渉

まず**日本政策金融公庫が第一**の選択肢となります。融資のお申込みは弊社税理士にお任せしてください。日本政策金融公庫では、事業計画書の提出や融資決定前の面接があり、その際税理士は一般的には面接には同席できません。（※個人情報に関しての質問事項があるため）

面接では経営や財務の専門的なことが聞かれるわけではなく、「先生の経歴」、「なぜ開業を考えたのか」等の質問されますので、準備さえしておけば問題はありません。**信用保証協会**も地域によっては保証協会での直接面談を求められることがあります。

そのため、事前に税理士から事業計画の概要をよく説明してもらい、よく理解した上で面接に望みましょう。

## ③銀行借入契約（金銭消費貸借契約・融資実行）

**銀行の借入れ**も、一昔前は銀行の窓口まで何度も足を運ばないといけませんでした。

最近では、融資の担当者がドクターの所まで出向いてくれます。「9:00～15:00までの銀行が開いている時間にどうぞ」と言われても開業前の勤務中に病院を抜け出して銀行に行く時間はなかなか取れないのが実状です。

年間に何件もの開業案件を取り扱っている弊社であれば、銀行が18:00でもドクターの予定に合わせて融資担当者が出向き、手続きをしてくれる事もあります。（全てではないですが）

必要書類は税理士からもご案内されますが、銀行の担当者からも丁寧に説明してもらえます。

借入れの契約は申込書を提出して決済が取れば、すぐに行えます。

通常では、事前準備をしておけば申し込みから2～3週間程度で借入れができます。

資金計画が大切で、内装工事や器械の見積書などを提出しないと申し込みはできません。

そこで、**器械卸業者に価格を低くする交渉を進めながら、銀行にも提出できる見積書を取ってもらう**のです。

ここが**弊社のノウハウ**です。

**この全体像と手順を間違えると全体のコストで数百万から1,000万円以上高い開業コストになります。**

弊社に依頼すれば、公的資金を優先した固定金利の借入れで、全体コストも削減できるので、コンサルティング費用分の節約はできます。住宅ローン以外で、これだけ大きなお金を借りるのは心配になるでしょうが、団体信用生命保険が付いているローンは、各金融機関で取り扱っております。万が一の場合でも返済の心配はいりません。

病気や怪我をした際の返済は、長期所得補償保険を医師団体扱いでご契約されれば安心です。銀行では取り扱っていないので損害保険の代理店にご相談ください。

## 設計事務所の選定

設計事務所を選ぶ場合、ホームページや電話帳で探して依頼するよりも、弊社のご紹介で依頼される方が安く済みます。実際にあった話で、ある設計事務所はドクターからのご要望を色々取り入れてくれるのは良いのですが、その結果、過大施設になってしまいがちという面がありました。

医療専門か医療機関の設計を多く手がけている設計事務所は多くあります。ただ、全体数からすると、とても数が少ないのでお互いに簡単には出会えません。

設計会社をどこにするかで、開業コストが**100万～1,000万円ほど高くな**ってしまいます。事例の最高金額は、**必要と思われる金額より1億円以上高い**ものでした。

## 内装図面のコンセプト固め

設計事務所が決定したら、次は設計士と設計内装コンセプトの打ち合わせをします。例えば、医療業界に精通していない設計事務所の場合、明るい窓際にエコー機器を置くような設計や、レントゲンのシールド（放射線漏れの防御）設置に高いコストがかかる場合があります。

そのため、そのような設計事務所に依頼をする場合、最初の段階でコンサルタントから設計事務所に、動線や収納、器械の配置などの指導をしてもらっておく必要があります。**特にスタッフの動線を考え、最少人数で効率良く業務が行えるような設計**は重要です。

医療施設に詳しい設計事務所は、ドクターやスタッフの動線、患者様の動線を頭に描きながら、ご希望されるコンセプトに応える能力を持っています。コンサルタントは、事前にドクターのご要望を把握した上でアドバイスをし、手順をご説明しておりますので、ドクターが選ばれた設計事務所にも必要な情報を伝えています。

打合せは複数回行い、その上でご希望に沿ったコンセプトを織り込んだ簡単な図面を元に行います。この図面には、給排水や空調設備や電気容量などの諸問題を十分に踏まえた工夫も盛り込まれています。また人の動線も十分に工夫されており、収納の諸問題や、患者様の目線から見えるクリニック内の風景のイメージ等も提案してきます。

この段階で、コンサルタントは今までの経験から設計事務所にいくつかの提案をするなり、ドクターの立場に立った提案をしてくれるはずです。ドクターがコンサルタントのご紹介とは別に、知り合いの設計事務所を指定された場合、この打ち合わせを十分にしておく必要があります。

医療専門の開業コンサルタントと設計事務所が揃っている場合には、コスト削減のアイディアも十分盛り込まれており、使い勝手がよく綺麗で衛生的、日ごろの掃除やメンテナンスのコストもかからないなど、要点を押さえたクリニックの図面ができています。

意匠設計と言われる、内装図面の概要が数回の打ち合わせで固められていきます。

建築も伴う場合は、建物自体の形状も決まってきます。



## ⑥内装図面の確定

内装は見取り図の段階で、**ドクターのご希望やこだわり**を元にアイデアを出し合い、後になって修正工事が発生することのないように詰めることが大切です。

通常、最初の図面から5～6回は図面の引き直しをすることになるでしょう。今は設計事務所もパソコンで設計を行っているので、引き直しは簡単です。遠慮なさらずにどんどん要望を伝え、設計士からも提案をしてもらうといいでしょう。

意匠図面（クリニックの表から見える見取り図）が引かれた後は正式な詳細設計に入る事になります。その際、**同等品（材質や機能が同じ品）であれば機材やメーカーの指定をしないように依頼する**のもコストを抑えるコツです。たとえば、患者様からすれば、化粧室がTOTO製でもINAX製でもかまいません。メーカーをどこにするかで、ドクターはその分高い工事費用を払う事になってしまいます。

## ⑦物件引渡し

内装工事が完成すると物件の引渡しを受けます。

テナント開業であれば内装工事が終了した際に内装会社から鍵を返却してもらいます。

その際に、**工事費の残金の支払い**をすることとなります。

土地を購入をしての開業であれば、物件の引渡しを受け登記が必要となりますので、建設業者様に必要書類を準備してもらう事となります。

大抵は**借入れ**をされるでしょうから、所有権保存登記と同時に抵当権設定の登記も行い、銀行に**融資をしてもらって**から**建設業者様に支払い**をすることとなります。

物件の引渡しを受けると、そこから事故等が発生した場合は、責任は先生ご自身になります。ですから、**最低限火災保険の契約**をしなければなりませんので、事前に準備しましょう。

火災保険には、火災などによりクリニックが使えなくなってしまうために、診療ができなくなり収入が途絶えることを防ぐための**店舗休業補償**を付けることができます。

想定される診療報酬から、医薬品などの医療原価といわれるものを引いた金額が補償の対象です。家賃や、従業員の給与などの支払いのために必要です。

いくらぐらいの補償が適正かは、医療経営をよく知っている損害保険代理店に計算してもらい、見積もりを提出してもらいましょう。

## ⑧医療機器の選定

医療機器の購入をご検討されているドクターに絶対に注意していただきたい点があります。

開業を考えた時、医療器械の営業に**さりげなく価格を聞いたり、開業情報を仕入れようとしないうでください**。器械の値段の仕切りが始まり、高コスト開業が約束されてしまいます。

医療器械の選定は、設計の段階になった際に、**秘密保持契約**を取り交わした医療器械商社と相談するのがおすすめです。これは、内装設計の段階で器械の配置を念頭に入れた設計ができるためです。ただし、入れようと思う器械を決めるだけで、金額の交渉はしません。金額については、後ほど交渉で決めていきます。

実際には裏側では、直接営業がかかることもあるかもしれません。医薬品卸さんの営業に情報が伝わっていれば（営業のノルマのため）に、お願い営業が入る事もあります。

コンサルタントにご相談されている場合には、情報が漏れることはありませんのでご安心ください。万が一漏れた場合でも、コンサルタントに事後処理で全て対処してもらうことができます。

あるクリニックでは、開業準備の際に医薬品卸業者に情報が伝わり、回りまわって勤務先の病院長に伝わってしまうことがありました。開業時はしかるべき対応を取らないと、これまでの人間関係を悪化させるきっかけになってしまいます。

ドクターご本人も、営業に情報を漏らさないよう、くれぐれもご注意ください。

医療器械メーカーの決定や価格交渉はもっと後でも十分間に合います。

**（個人で業者に頼むとほぼ定価で医療機器を買わされます。）**

先にお話を始めてしまわなければ、コンサルが入る事で価格も相当安くなります。

以前、ある大手電機メーカーの役員とご親戚関係にあるというドクターから、レントゲンを定価の30%引きで納入したというお話を聞いた事がありましたが、実際のところ、レントゲンは定価の半額で納入する事もできます。

医療器械の定価は参考にはなりません。

交渉の仕方次第で、かなり準備資金の節約ができますので、コンサルタントを活用することをおすすめします。

## ⑨現場工事打ち合わせ

内装工事現場に訪問し、工事進捗状況の確認、現場指導等を行います。内装工事には工事過程で、思わぬトラブルや、追加の作業が出るのが度々あります。そのような事態に対し、迅速に先生をサポート致します。

## ⑩機材搬入

内装工事が終了し、引渡しを受けたら、機材の搬入に入ります。

機材搬入時に特に注意するのはレントゲンを入れる場合です。レントゲンを入れるとなると開設届提出の際にはレントゲンの線量チェックが必要となります。

開設届には放射線漏れがないことを確認した書類を添付しなければなりません。

レントゲンは搬入するだけでなく配線工事も必要となりますから、日数に余裕を持っておく必要があります。また、放射線漏れを測定するフィルムバッチ等の測定器も保健所立会い検査時に必要となります。

大型の機材を入れてみると初めて、クリニックらしい感じがしてくると思います。

このころには、医薬品卸さんとの医療消費財その他の物品のお話も始まっていることでしょうかから、気を抜かずにコスト削減に努めましょう。

白衣やサンダルの発注はスタッフ研修からでも間に合いますので心配しないでください。

クリニックの看板もこのころには取り付けられてしまうと思いますが、**開設届けが出るまではクリニックの表示ができないので上手にカバーをしておく必要**があります。

**消火器の設置**も忘れないようにしましょう。

保健所や厚生局の立ち入りがある場合には確認されることがあります。

## ⑪スタッフ募集、採用面接、コンサルティング

履歴書の受付から返却、内定通知まで一括してお手伝い致します。

クリニックスタッフの募集では広告方法が決め手となります。

開業地域に適した媒体を選定し求人広告を打ってまいります。その後応募者の書類選考、先生と共に面接を立ち会い、経験・スキル・人柄等を考慮した人選を行ってまいります。

# 人員計画の策定

当初の事業計画を策定した際に、看護師、看護助手、医療事務などの**人数と賃金**については概要を決めているはずです。ここでは近隣の医療機関様の賃金情報を詳細に調べ、引けを取らない形で賃金水準を決定していきます。

賃金には差があるので、どのゾーンを狙うかが大きなポイントとなります。

給与を低めに設定すれば、応募者数も少なくなり、それなりの人しか採用できない事はほぼ決定してしまいます。運良く素晴らしい人材を採用できる事もあるかもしれませんが、開業後にスタッフ問題が起きないようにするためにも、おすすめはできません。

開業後の一番の悩みは、**スタッフの問題**です。

ご勤務されていた際は、診療に神経を注ぎ、患者様だけに集中していれば良かったですが、開業後は経営者として、スタッフにも気を遣わなければなりません。ただ怒鳴り散らしていたら、スタッフはどんどん辞めてしまいうし、そうすると残っているスタッフのモチベーションも下がってしまいます。

ドクターが朝クリニックに来たら、受付事務が来ていない。

電話をしたら2人揃って「辞めさせてください。」

実際にあった話です。

そうならないためには、適切な賃金の設定を始め、スタッフの不満を抑えるような工夫し、優秀なスタッフを採用できるようにしましょう。

**優秀な人を採用するためには、賃金を高めに設定するのがコツ**です。

高めに設定したからといって優秀な人が応募してくれるとも限りません。

しかし、低めに設定するよりは、はるかにいい人材に恵まれる可能性があります。

必要以上に高くする必要はありません。

賃金は、本当に地域格差が大きいので事前に調査が必要です。

## 応募書類整理

まず、応募書類の選択などはコンサルタント会社を活用することをおすすめします。とても手間がかかる作業なので、ドクターの人件費に見合いません。履歴書等を整理してもらった後、コンサルタントと一緒に検討し、書類選考をします。書類選考の後の面接の手配も、コンサルタントに任せましょう。

面接の時間設定のコツは、**応募者の面接時間割をあらかじめ調整**することです。

とても簡単なことですが、はじめてやろうと思うと、なかなか時間の調整がつかず、何日にも分けて面接することとなってしまいます。

その結果、印象が薄くなってしまい、後のほうに面接した人か、優秀ではないにしてもインパクトの強い人を採用することとなってしまいます。

また、面接場所も、クリニックの内装工事が間に合わないのが普通ですから、どこかクリニックの近くで、静かでコストもかからない場所を確保することとなります。

## 面接セッティング

採用面接のセッティングの一番の肝心なところは**日時の設定**です。

応募者は現在勤務中の方も多いですから、勤務に差し障らないであろう日時を設定します。

また、現在の勤務状況によっては、たまたまその日が時間が取れないということもあるので、**予備日もセッティング**します。当然、ドクターの時間もゆっくりと取れる日を選定します。

面接のセッティング時期については、**最低2ヶ月前に設定**しなければなりません。スタッフには、現在勤務している医療機関に、退職時期の1ヶ月前くらい前に退職の意思を伝えてもらわなければならないことと、開業する**半月前**からスタッフ研修がはじめないといけないためです。

そう考えると採用決定通知書は、開業予定の1ヵ月半前には出さなければなりません。

つまり、**猶予を見て開業の2ヶ月弱前には面接のセッティング**をしなければならないのです。

祝日や、休日の都合で、それでもぎりぎりとなってしまうことがあります。特に、**10月開業は注意を要します**。ちょうど、お盆があるのでその前に面接日を設定し、お盆前には採用決定通知を出せる状況にしておかないととんでもないこととなります。

面接セッティングは、**開業後のクリニックの命運を左右**する仕事です。

この段階で、無理があると感じたら思い切って開業日を後送りしましょう。

ここであせって、適当な陣容で開業するなら、1ヶ月休んでも優秀な人材を確保し、十分研修をした上で開業できるようにしたほうが、開業後のストレスが少なくなるだけでなく、診療報酬の伸びにも大きな差が出ます。

# スタッフ採用面接

看護師や、医療事務、技師などの採用面接は初めてというドクターが多いでしょう。初心に立ち返り、どんな開業を目指されているのか？どんな診療を考えているのか？それにぴったり当てはまるスタッフを面接で選ぶのです。

応募書類だけでは、分かりません。

実際に立派な経歴を持っているのに、面接の場で会ってみると、とても患者様の前に出せないと思われる人が面接に来ることも稀にあります。

**面接を行う前に質問事項をまとめておく**とよいでしょう。

質問事項には、過去の職歴で気になる点や志望理由は当然入れてください。

それ以外にも、何で前職を辞めたのか（または、辞めようと思っているのか）、求職者が考えている長所や短所なども質問しておくと思えます。

いくつかはずせないポイントがあるので、開業の相談に乗ってくれる方によく聞いてみましょう。

また、**採点表も作っておく**と便利です。

履歴書と質問表だけだとメモしか残らず、後で選考で迷ったとき客観的な資料がないこととなってしまいます。

評価を数値に変えて残せる採点表の作成も重要です。

スタッフの面接は、ドクターご自身で行うとしても、**家族以外の人に入ってもら**うことをお勧めします。クリニックの経営のためにも患者さん目線で面接してもらうことができるからです。

責任が伴うので、基本コンサルタントは面接の準備をするだけで、採用面接と選考はすべてドクター独りで行ってもらおうとするところもあります。

これも、事前に先生の方から採用に同席してもらえるのか確認してください。

採用の募集広告が十分でない、面接した結果、とても採用できる人がいなかったということもあります。

その場合は慌てず、すぐに次の採用広告を打ちましょう。

無理して採用しても、結局辞めてもらう羽目になります。

時間がない？そうです。

ですから、**早めに募集広告**をして再募集も視野に入れなければなりません。

ただし、看護師さんの採用は簡単ではありません。

それでも、一度目の採用面接で患者様の前に出せないと思ったら不採用の勇気を持ってください。

看護師さんも開業までには採用できるはずです。

看護師さんの採用はどこでも苦労します。

## スタッフ採用決定通知（不採用通知）

スタッフの採用が決定したら、なるべく早く採用通知を出しましょう。

就職を検討して面接に来た方は、他のクリニックにも応募されている可能性があります。

**こちらで良いと思うスタッフは、他のクリニックでも採りたいと思う人材**ですので、決定の通知は早めに出さないと他に採用されてしまう可能性があります。

採用が決定したら、内定通知書をお渡しして、退職の手続きに入ってもらいましょう。

すでに、退職されている方は問題ないのですが、転職を考えている方は、勤務中ということもあります。円満退職してもらうためにも、採用決定し、早めに退職に向けた準備を進めてもらうことが必要です。

**不採用とする方への心配りは、採用以上に注意**が必要です。

医療機関に応募される方は、比較的開業予定地のお近くにお住まいの方が多いため、不採用とした時に、納得してもらえないと、批判勢力を作ってしまうことになります。

評判をとろうと開業するのに、不評を買ってはつまらない話です。

書類選考で不採用とする場合は文書で丁寧に対応されれば問題ありませんが、特に注意しなければならないのが書類選考を通過し面接選考でご縁がなかった方への対応です。不採用の通知はやはり文書によることになるとは思いますが、例えば、文書を送る際に500円分の商品券を一緒に送るなど、クリニックの批判勢力を作らない工夫が必要になります。

## スタッフ研修

まず、内覧会の日から逆算して少なくとも**2～3週間前**には、スタッフ研修を行います。

スタッフ研修初日は、院長先生から開業に対しての思いやクリニックの診療コンセプトなどを説明していただき、それぞれスタッフの自己紹介をしてもらいます。

スタッフ研修の際に看護師さんと相談し、必要な医療備品や消耗品の発注を行います。医療事務の方々には事務用品の発注をしてもらいます。また、電子カルテの使い方や医療機器の取り扱い方法の説明が医療機器の業者の方からあります。

また、白衣やサンダルをスタッフの初顔合わせの後にも、スタッフの意見によりちょっとした備品などを購入することとなります。この辺は、スタッフ同士があれこれ楽しく選べる場所として任せておきましょう。

**スタッフ研修で大切なのは、クリニック内のマニュアル作り・ルール作り**を少しずつ行っていく事です。一般的にクリニックにはマニュアルがないため、ノウハウが人の中に蓄積されるだけとなってしまっています。

したがって、人の入れ替わりがあってもノウハウがスタッフ間で継承できるようにしておかないと、経営に支障をきたすこととなります。

でも、落ち着き始めるころにはスタッフの退職の話が出ていたりするものです。

できるだけ早く着手し、スタッフのミーティングで対応を標準化して、後輩の育成に役立つマニュアルを作る協力を依頼されることをお勧めします。

# 電子カルテ研修

電子カルテについては、**電子カルテの会社のインストラクター**が来て院長先生、医療事務を中心としたスタッフの方で別々に指導をしてくれます。

その前に、ドクターと電子カルテのメーカーの間で、電子カルテの入力を使いやすくするために処方キットや検査キットなどを作りこんでおかなければなりません。

これは、メーカーの方がタイミングや様々な指導をしてくれますので、なるべく早めにという指示だけしておけば足りるでしょう。

電子カルテの研修の際には、患者さんの保険証忘れや、お財布忘れなどの際にどのような対応をするかを決めなければなりません。これは、会計業務にも影響しますので、対応が分からなければ税理士さんに聞いてみるのも必要です。

**開業後の記帳、会計業務に連動しますので会計事務所**の意見も大切です。

ただし、会計事務所のおかげで患者さんの待ち時間が長くなってしまわないようにバランスの取れたルール作りと、手順を決めることが必要です。

できれば、**この部分だけでもマニュアル化**しておいた方が良いでしょう。



# 広告宣伝のサポート

## ロゴデザイン確定及びホームページ、印刷物、看板作成

クリニック開業前に配るチラシや[クリニックカード](#)・診察券などのデザイン、内容を決める必要があります。一番重要なのは内容ですので、いかにクリニックのコンセプトをうまく伝えられるか、デザイン面も吟味し、見栄えよく作成していきます。

クリニック名や管理医師名、診療時間、住所、電話番号、地図、休診日、駐車場の案内、診療の案内、ホームページの[URL](#)などの情報を、どのようにまとめてどのようにデザインするかは専門家に任せたほうが良いと思います。

特にクリニックのロゴマークは、ドクターの思いを形にするクリニック・アイデンティティの表現です。これは、コストを掛けても、患者様に親しんでもらえるものを作成されることをおすすめします。

一生使っていくものですから、ご納得いただけるデザイン及び印刷物を決めていただければと思います。

デザインは、**医療専門の印刷物を取り扱っているデザイナーを選ぶこと**が一番重要です。印刷会社は安くて納期が守れる所であればどこでもかまいません。

デザイナーから何種類かのデザイン案を出してもらい、その中からドクターのコンセプトを一番表現で出来ているものを選び、細かい修正などを重ねて作りこんでいきます

## 印刷

**印刷はまとめて依頼するのがコストダウンの秘訣です。**

デザインが確定してしまえば、後は紙質の選定です。この辺の作業は、段取りよく進めていかないと、内覧会・クリニックの開院に間に合わないという事態になりかねませんので、あらかじめ入稿の期限は余裕を持って設定しましょう。

ホームページなら掲載後も直すことができますが、印刷は一度間違ったらアウトです。

最終確認をする段階で、誤字や表現の修正が必要です。

そこでOKを出してしまったら、たとえミスがあっても発注者であるドクターの負担となってしまいますので、ご注意ください。

トラブルを防ぐため、デザインの最終確定したら確認に確認を重ねて決めてから、印刷発注を行うのが良いでしょう。

準備項目	7か月前	6か月前	5か月前	4か月前	3か月前	2か月前	1か月前	開業
チラシ			業者選定	デザイン決定・納品			ポストイング	
ロゴ			検討	決定・納品				
クリニックカード			検討	決定	納品			
ホームページ			打合せ	内容収集	デザイン決定	本アップ	開業告知	
内覧会							準備	開催

## 広告発注・印刷発注

求人広告の発注が終わったら、次はデザイナーに制作を依頼したデータを印刷発注しなくてはなりません。

この時期になると他の開業準備と重なり、気ぜわしい思いをされている事と思います。

コンサルタントと一緒に開業を準備されている場合は段取りをすべて任せて大丈夫です。

医療器械や内装工事ほど、大きな差が出ることはありません。

ポスティングなども一括で受注してくれるところは、広告代理店といっても比較的大手で、値段も高くなります。

ただし、中にはポスティング要員のバイトがチラシを配らずに捨ててしまうような質の悪い業者もありますので、多少値段が張っても安心できる業者を選択した方が良いと思います。

医療器械関係や医薬品関係のコンサルタントをお使いの場合は、良心的な対応はしてくれますが、安全圏を取ってすべてコストの高い大手に回されてしまう事が多いです。

専門のコンサルタントの場合は、元々数社の広告代理店とお付き合いがあり、毎回の段取りが決まっているため、お互いにコストダウンできるようになっています。クリニック自体の広告ですから、これも重要な事項です。

ただし、求人と同様に広告媒体に何を使うかは地域によって効果の差が大きいため費用対効果を検討した上で発注しましょう。間違っても、駅の看板に広告を出すようなことはしないようにご注意ください。

あるクリニック様の広告媒体の効果測定です。

1	家族・友人・知人からの紹介	135人
2	ホームページを見て	27人
3	病医院様からの紹介	24人
4	タウンページ	11人
5	電柱広告	4人
6	雑誌	2人
7	その他	6人
8	駅の看板	0人
9	未回答	33人

効果測定サンプルは新規のご来院数240人

このクリニック様では、駅看板を止める年の駅看板を見てきた人の数は年間2人だそうです。費用は、年間約60万円だったそうです。

## 近隣ご挨拶

開業の準備が進む中、**開業2か月前頃には近隣のご挨拶**も始めた方が良いでしょう。

近隣のドクターについては事情が地域によって異なりますので、一番親しい方にご相談しながら適切な時期にご挨拶に行かれることをお勧めします。

開業してから先の事を考えると、診療科目によっては近隣の影響力の大きい方にまず初めにご挨拶をしておくこと、新患様の増え方が違ってくるケースもあるでしょう。

内科系・歯科系であれば、地域の老人会、PTA、商店会などの代表の方にご挨拶をしておかれることもポイントです。

その他、ポイントになるところがいくつもありますが、ドクター自ら出掛けるのも時間が取れないと思いますので、パンフレットを配布するのもよいでしょう。

## 内覧会準備

内覧会は、心療内科や精神科では一般的には行いませんが、それ以外の科目では、地域の皆様に認知していただきたく大きな宣伝効果がありますので、ぜひご活用ください。

内覧会は今や常識となっていますが、その準備と当日の対応で外来数の伸びに大きな差が出ます。事前に**どういう診療を行うか**を明確にして、内覧会に来られた方にしっかり**ドクターご自身のお考えを主張**してください。

内覧をしていただく患者様の動線が重ならないよう、事前に順路は決めて表示すべきです。順路の表示板を準備するなど、見てもらう診察室、処置室、各種医療器械などを順番に効率よく見ていただけるように準備してください。また、内覧会に来ていただいた方に対し、粗品をお渡しする準備もすすめたほうが良いでしょう。

応援に来ていただく業者様にも、事前に打ち合わせを行い、対応していただく内容を決めておきましょう。

## クリニック内覧会（内見会）

内覧会当日は、入口及びクリニック近辺でコンサルタント会社のスタッフもしくは業者さんがクリニック周辺で内覧会開催の告知（チラシ配りや[クリニックカード](#)）を配るなど）をしてくれます。  
その先の案内は、クリニックのスタッフさんで誘導することになります。

内覧会に来られる方に一人のスタッフがつきクリニックのご案内を行うと親切です。

**ドクターはなるべく診察室にいて、ご挨拶をしてください。**

内覧会にお越しいただいた方から院長先生やスタッフさんに対して色々と質問がでます。今後患者さんになる可能性が高いので、丁寧に対応していただければと思います。

通常のクリニックでは、この段階で開設届は出ていますから、クリニックとしての 医療行為があっても大丈夫です。  
気になる点をチェックして、開院日をお伝えし、後日診療に来ていただくということもあります

。その先は、クリニックのスタッフに誘導を依頼し、処置室、医療機器の案内と回ってもらいます。検査機器やレントゲンは業者さんに説明してもらうのも方法です。

空いていればスタッフが説明し、混んでいれば業者さんの力を借りる流れにするとスムーズです。

最後に出口で粗品とパンフレットもしくはクリニックカードをお渡しし、お見送りします。

内覧会は、そのクリニックが対象としている患者様が一番来やすい日の、来やすい時間帯を狙って開催し、よりクリニックの診療方針を理解していただくようにしましょう。

# 開院（保健所・社会保険事務所届出）のサポート

行政書士の資格を持った専門スタッフが、届出等について正確にサポート致します。

- ・ 個人診療所開設届
- ・ 構造設備使用許可申請（有床の場合）
- ・ 保健所検査日程調整及び先生の検査立会いに同行
- ・ 保険医療機関指定申請書作成サポート
- ・ 明細書発行体制加算（電子カルテの場合）、夜間早朝加算、結核予防法指定医療機関、被爆者一般疾患医療機関、生活保護法指定医療機関指定の申請書作成、提出サポート

## 保健所・消防署事前相談

コンサルタントや設計事務所は、内装図面が確定した段階から管轄の消防署や保健所へ図面を持ち寄り、この内容で進めていいか、事前相談を行います。この事前相談を行わずに工事を進めると、極端な例では、開業前の保健所の立ち入り検査にて、修正工事の指導を受けてしまう場合もあります。

また、クリニックを経営していくには、その施設の管理者として**防火管理責任者という資格が必須**になります。この資格を取得するには、消防署が指定する講習会（2日間）に参加し、最終日の確認テストに合格することが必要です。確認テストも2日間の講習内容を踏まえたテストになります。

## 医師会ご挨拶

医師会への加入を考えている場合は、その医師会に所属しているドクターにお聞きになるのが一番でしょう。

開業予定地が決まり工事が始まるようであれば、近くのクリニックには直接ご挨拶に出向き、紹介者の先生から情報を聞いて医師会のご挨拶も着工時ぐらいにはしておいたほうが無難です。

入会はクリニックの開設届を提出した後になります。書類は事前に貰う事ができますので、適切な時期に医師会の事務局を訪問する必要があります。事務所には、色々な保険やその他ご案内がたくさんありますが、最初に必要なのは入会申し込み書と地域によっては推薦状になります。

医師賠償責任保険については、**医師会の加入と同時に付加されますが免責金額があるので注意してください**。免責部分については、補填する事もできますので、確認してみてください。

この医師賠償責任保険の免責部分の保険は年間の保険料で7,000円前後（医師会の規模により割引率が違うので、地域により格差があります。各医師会に確認が必要）です。

# 保健所届出

個人で開業する場合、クリニック開業予定地の管轄する保健所に、診療所開設届を提出する必要があります。開設届は開設後10日以内に提出しなければなりません。とはいえ、保健所には相当早く（不動産契約申込書提出時を目安に）から相談に行かれることをお勧めします。

笑い話にもならないのですが、**看板もパンフレットも作り、いよいよ開業と思い保健所に相談に行ったら「そのクリニック名は使えません。」などと言うことが起こる**こともあります。

また開設届と合わせて、一般的に必要な提出書類は下記の通りです。

- 開設管理者の医師免許証の原本と写し
- 開設管理者の履歴書
- 診療所の敷地の平面図
- 付近の案内図
- 建物の構造概要及び平面図
- 従事医師及び看護師等の免許証及び履歴書
- 建物を賃貸している場合は賃貸契約書
- その他（エックス線装置を設置する場合はこの他にも届出が必要）

また、通常保健所の検査が入ることがあります。

注意点としては、保健所に開設届が受理されなければ、[保険医療機関の指定申請](#)を行う事はできないので、この提出日は地域による違いを調べて適正な日に提出する必要があります。

届出を間違っ、開院日を遅らせざるを得なくなり、パンフレットは全部印刷しなおし、従業員の給与は1ヶ月余分に支払い、大赤字を抱えたスタートということにもなりかねません。

# 社会保険医療機関指定

クリニックにて健康保険証を使うことができるようにするためには、保険医療機関として指定を受けなければなりません。

[保健所開設届の項](#)で説明したところまで終わらないと、この手続きには入れません。

保険医療機関指定申請は、開業した場所を管轄する厚生局に保険医療機関の指定申請を行います。

保険医療機関の指定開始日は地域によりまったく異なるので**管轄の厚生局に事前に問い合わせ確認が必要です**。

保険診療を開始しようと思う日から逆算して書類提出の期限がいつになるか、**必ず事前に厚生局に確認**してください。

もし間に合わないと全額患者さんの自己負担になり、患者さんが受診に来られても自由診療扱いになってしまいます。そのために、実際の開業日が一ヶ月遅れてしまった先生もいらっしゃいます。

指定が下りるまで保険請求分を請求できず、資金繰りに開業直後から苦勞してしまったドクターも実在します。このあたりの手続きはメインとなる医薬品卸さんがサービスでサポートしてくれる場合もあります。

サポート担当者の実力や、コンサルティング会社の実力により、ご苦勞されるドクターも多いので実績や実務経験を契約前に確認しておいた方が良いでしょう。

保険医療機関指定申請書に必要な書類は下記の通りです。（提出する前に、管轄の厚生局の事務局に確認が必要です。）

○開設届（保健所長の証明したもの）

○案内図、平面図

○医師免許証の原本と写し

○履歴書

○その他

保険医療機関指定申請書が無事受理されると、後日医療機関コード番号が入った保険医療機関指定通知書が郵送されます。レセコンまたは電子カルテにこのコード番号の登録作業が必要です。

## 開業（税務署・労働基準監督署届出）のサポート

クリニック会計に詳しい税理士、クリニック職員事情に詳しい社会保険労務士をご紹介します。

クリニック会計は社保、国保、自費の取り扱い、医療法人化成りに向けての数字把握等、一般的な企業とは異なる会計処理が求められますので、その道に詳しい税理士が必要となります。また職員問題が起きた時など、迅速に対応できる社労士がいた場合、合法的な対応についてアドバイスを受けることができ、先生のストレスの軽減となります。

準備項目	7カ月前	6カ月前	5カ月前	4カ月前	3カ月前	2カ月前	1カ月前	開業
コンセプトの確定	■							

準備項目	7カ月前	6カ月前	5カ月前	4カ月前	3カ月前	2カ月前	1カ月前	開業
診療圏調査	■	■						
物件探し・契約	■	■						
	調査開始	契約						

準備項目	7カ月前	6カ月前	5カ月前	4カ月前	3カ月前	2カ月前	1カ月前	開業
事業計画			■	■				
		検討	決定	作成				
資金計画	■							
金融機関	■	■	■	■	■	■	■	
	申込	1回目融資	申込	決定		2回目融資		
リース会社				■	■	■	■	
				検討	準備	見積り	契約	
その他融資							■	
							必要な場合検討	

準備項目	7カ月前	6カ月前	5カ月前	4カ月前	3カ月前	2カ月前	1カ月前	開業
設計	■	■	■	■				
	設計会社選び	設計作業	図面決定					
内装工事				■	■	■	■	
				見積り	業者選定	着工	引渡し	
警備会社						■	■	
						業者決定	施工	

準備項目	7カ月前	6カ月前	5カ月前	4カ月前	3カ月前	2カ月前	1カ月前	開業
医療機器				■	■	■	■	
				機器選定	見積り	発注	機器搬入	
薬品・医療材料				■	■	■	■	
				業者選定	打合せ	納品		
什器・備品				■	■	■	■	
				業者選定	打合せ	納品		
清掃・廃棄物業者						■	■	
						業者選定	決定	

準備項目	7カ月前	6カ月前	5カ月前	4カ月前	3カ月前	2カ月前	1カ月前	開業
スタッフ採用・研修				■	■	■	■	
				募集開始	選抜	面接	採用	研修
ユニフォーム							■	
							検討	決定
労働保険							■	
							申請	

準備項目	7カ月前	6カ月前	5カ月前	4カ月前	3カ月前	2カ月前	1カ月前	開業
保健所申請・検査							■	
社会保険局申請							■	■
公費負担申請								■
労災指定申請								■

準備項目	7カ月前	6カ月前	5カ月前	4カ月前	3カ月前	2カ月前	1カ月前	開業
チラシ			■	■	■	■	■	
			業者選定	デザイン決定	納品		ポスティング	
ロゴ				■	■			
				検討	決定	納品		
クリニックカード				■	■	■		
				検討	決定	納品		
ホームページ			■	■	■	■	■	
			打合せ	内容収集	デザイン決定	本アップ	開業告知	
内覧会							■	■
							準備	開催