

## 形成外科医の開業

短くない大学病院勤務を経て、3年前に形成外科個人開業医となりました。このたびこのような場を頂戴したことにまずは御礼申し上げます。

さて、全国に約1,800ある「形成外科」標榜診療所のうち、形成外科を標榜科トップに掲げる診療所はどれほどあるのでしょうか？ 開設届に「形成外科」を筆頭に記入する時、少々迷いました。医局の先輩開業医は皮膚科や整形外科といったわかりやすい診療科を標榜して、あるいはレーザーや美容を前面に出していたので、標榜科目としての「形成外科」には力不足を感じていました。しかし実際の「形成外科医」は、外科基本手技に習熟し、レーザーや美容はもちろん、皮膚科、整形外科、眼科、耳鼻科、脳神経外科領域も勉強し、創傷外科、皮膚腫瘍、がん治療、再建とさまざまなサブスペシャリティをこなす、よろず屋、いわばスーパーマンです。とても便利でお役に立ちまくりの「形成外科医」なのに、街中で「形成外科」ですと開業しても患者さんが来てくれるかしら…と憂えるのは私だけでしょうか。

移植・再建・再生医療など最先端の医療を先導しているのも、創傷処置・縫合法など基本的な外科手技を追求し続けているのも、いずれも形成外科医であることを認知していただき、外科系の相談ごとはまずは形成外科にという「形成外科」ブランドを浸透させたいものです。そのためにも私たちひとりひとりが他科の先生方に相応に認められるよう研鑽し振る舞い続けることが大切です。その後おのずと患者さんにも認知されていくものと思います。

### ◆開業の動機は

私の場合、開業の動機はと考えると、経営というものをやってみたいと思っていたことがひとつに挙げられます。ピーター・ドラッカーは読んでいませんが、レイ・クロックの自伝、『成功はゴミ箱のなかに；マクドナルド創業者レイ・クロック自伝』（プレジデント社刊）、は夢中になって読み、頭の隅にずっと残っていました。また、富ヶ谷のフレッシュネスバーガーに置いてあった、同社創業者である栗原幹雄氏の本、『面白いことをとことんやれば、起業は必ずうまくいく』（アスペクト社刊）は、起業を等身大で考えさせてくれました。風変わりなフレッシュネスだなと思いつつ、ときどき寄り道していた富ヶ谷店が創業店舗だったこと、「人件費オレ」「客単価×人数では黒字にならない」「自分らしさを楽しもう」といったフレーズが、自分でもやってみたいと思わせるに十分でした。そうか、計算ではダメなのかと。

「居場所がある人は幸せです」、「自分の知識や経験、もてる技術を人の役に立てようと思わない人はいないはずです」、どこかで読んだそんな言葉も心のどこかに引っかかっていた。自分の居場所はどこか、人のお役にたてる自分の知識や技術は何かと。

### ◆物件探しと、お金の計算

勤務先だった慶應義塾大学病院と自宅の間にある渋谷駅近の南平台町に恰好の物件を見つけたのはラッキーでした。いつだったか、会合を終えてセルリアンタワー東急ホテルを後にして歩いた正