

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なります御礼申し上げます。

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ーをこなす、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てみると、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ど思いつつ、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ました。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ら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

面のビルを見て、「そこに自分のクリニックがあつたら面白いな」と思ったことがあります。まさにそのビルに空き物件があることを知ってスイッチが入りました。ほかの物件と比べてこの物件が好いと納得するまで何度も物件回りをしました。今でも確信しますが、開業において一番重要なポイントは物件の選択です。日当たり、風通しの良さ、通勤の便、近くに美味しく楽しいエリアがあることなどに私は重きをおきましたが、開業支援業者さんが紹介する診療圏調査済みの優良物件の方が銀行融資の審議には有利です。それでも形成外科に関する診療圏調査など存在するのか、いや、そもそもあてになるのかはわかりません。

資金は、銀行、公庫、リース会社など複数の選択肢の中から融資先を検討することになります。門前払いの銀行、事業計画書作成も手伝ってくれる公庫など、機関によって対応はさまざまでした。協調融資とは？ など金融に関する無知さに加え、自己流で作成した事業計画書に苦笑した銀行ご担当者が私に税理士さんを紹介せざるを得ない羽目になったのも、今となっては笑い話の1つです。融資に必要な事業計画書の作成は、患者単価×人数を基本とした数字遊びですが、単価を重視するか、人数を重視するか、など診療形態を妄想する良いシミュレーションになりました。先輩から教えられた「手元に現金がなくなることが一番怖い、借りられるだけ借りておくとよい」というアドバイスも正解でした。利子は経費になりますし。そうはいっても、いくらあれば開業できるのかまったくわかりません。この部分がよくわからないからと、雇われ院長として模擬開業する途も選びがちですが、経営者との関係性がクリアでない場合、財務や税務に関する知識をもち合わせていない場合、やらない方が無難かと思います。ともかく、診療所開設はマニュアル本を読めばできることなので、このあたりでやめておきます。

◆開業してみると

大切なのは、開設した診療所を自分のもてる力を発揮する場として育て、そして維持することにあります。開業当初は、レーザーを前面に出すのも美容を前面に出すのも躊躇われたので、外傷や

腫瘍など不可避の医療（保険診療）を前面に出しながら近隣の先生方からの紹介を大切にしてやってきました。それでもレーザーや美容などをオプション（自由診療）として提供できることは「形成外科医」の大きな役得です。後者の余剰を前者に還元することで、本来の患者さんに物質的にも精神的にも貢献できます。

「自分の居場所をつくる」「自分の微力を發揮する」といった自分本位の開業目的は、ほどなく「患者さん本位」「スタッフ本位」という利他の姿勢に変わりました。現在は、「形成外科」という玉虫色の標榜科のもと、ビジネスとボランティア、そして生業を適度に混在させながら日々の診療を楽しんでいます。最近では診療を手伝ってくれる仲間医師も少しずつ現れたので、診療の幅をさらに広げられると思っています。

◆人生二毛作の時代

専門領域での業績を極めて組織の長となることを成功モデルとする価値観からすると、開業はネガティブな印象で捉えられますが、人生二毛作時代の昨今、専門領域での診療経験に年の功を加えてジェネラリストとして開業する、専門領域で得た技術をさらに特化してスペシャリストとして開業する、などの選択肢も悪くないと思います。ビジネスモデルの一形態として開業するなら早いほど有利ですが、社会貢献として自らが診療する場合、ある程度の期間、病院で専門医として勤務してからの方がよいと実感しています。

一毛作目は、思考は未熟ながらも上司・仲間に支えられつつ最先端の知識と技術で傷病を治療する勤務医時代。二毛作目は、勤務医時代に得た経験と知恵、そして人脈とで患者さんに貢献する開業医時代。そのいずれもが、患者さんにとっても医師にとっても良い医療の場となりますよう。スーパーマン（スペシャリスト）としての「形成外科」ブランドのみならず、よろず屋（ジェネラリスト）としての「形成外科」ブランドを確立し、まずは「形成外科」に行ってみよう、という認識ができ上がれば、「形成外科医」の開業はもっと身近になるかと思います。

(Hisao Ogata)