

Be a doctor.

—今、生きかたを、問われているのだと思う—



Hisao Ogata

緒方寿夫*

KEY WORDS ▶ 渋谷区 南平台緒方クリニック 評判

はじめに

「開業を志す若手医師へのアドバイスを」との原稿依頼が届いてまもなく目にしたMAZDAの広告。「Be a driver.」「今、生きかたを、問われているのだと思う。」心に響いたので引用改変いたしました。開業動機、事前準備などは本誌のエッセイ(59巻1号54-55頁「形成外科NEXT;次世代の本音」)に既述しておりますので、重複しない部分を記すことといたします。ちなみに私は、2012年、49歳の時に大学を辞して開業しました。

I 開業を志した時期と理由

時期は、40歳代後半を迎え50歳以降をどう生きようか思案し始めたころです。研究も教育も診療も不得手な自分を自覚するも、医者としてなんとかやっていけたらと考えていたところで、先のエッセイではレイ・A・クロックの『成功はゴミ箱の中に』などを取りあげ、経営というものへの興味を理由の1つとして挙げました。定年後の生き方を考えた

ときにも定年のない開業医は魅力的でした。

II 事前準備：市場調査と標榜科

コンサルタントなしで物件を最初に決めてしまったので、市場調査(診療圏分析)は行いませんでした。銀行に融資を打診しに行って初めて、市場調査の結果を求められました。結局、調査しないまま開業しましたが、場所と物件の選択は非常に重要だと思います。自分で探した物件にしる、コンサルタントの紹介物件にしる、希望する診療スタイルを実現できるのか、市場調査結果はこれを支持するのか、良い物件と信じるか、妥協するか、見送るか。AIアドバイスが欲しいところです。契約押印と同時に数百万円の補償金と家賃が発生しますので、事実上後戻りが難しくなります。

筆頭標榜科は開業当初は形成外科でしたが、現在は外科としています。併記する標榜科は皮膚科、美容外科、アレルギー科です。

*南平台緒方クリニック