開業支援フリーマガジン

VISIONARY

JOURNAL

4

doctor's voice (Ⅳ)　| 内科・小児科・ペインクリニック外科 | 内科・呼吸器内科・アレルギー科 | 精神科・心療内科



Vodrug
VALOR DRUG STORE



VISIONを持つ、
ということ。

より良い未来を描き、自分自身で創っていく。

医師の夢や使命、患者さんとの向き合い方、地域社会への貢献、

家族と生活、恩師や仲間との関係、健康、資産、価値観、

これからどのような人たちに出会い、どのように時間を使うのか…。

人生のさまざまな構成要素から成る理想の人物像に向かって生きる、

「VISIONARY」= 明確な将来の展望・構想を持つ人。

「V・drug」で開業を決めたドクターたちの本物の声、視線の先が、

新しい一歩のきっかけやヒントになるかもしれない。



開業前後で大きな心境の変化は“ここが地元になった“ということ

愛知・東海市 | THINK&GO

CASE STUDY 1

内科・小児科
・ペインクリニック外科
× V・drug

うえの台
いたみと内科のクリニック

長﨑 宏則 先生

Profile

三重県出身。藤田保健衛生大学（現藤田医科大学）医学部卒業、同大学麻酔・周術期管理医学講座医員。大同病院麻酔科部長を経て、開業。その他、内科・小児科・皮膚科・ペインクリニックなどで非常勤医師として勤務。

実現可能性を熟考した後、郊外の生活の中心地で開業。

僕の場合、開業ありきではなく、リサーチ的にスタート。勤務医時代は仲間にも恵まれ、生活も満足していましたし、開業医は厳しい時代なので、実現可能性を探ってからでないと踏ん切りがつきませんでした。開業コンサルタントさんの候補地リストに挙がったのが、出身大学や勤務先の病院から適度に近い郊外です。地域医療でいろいろな方を救えることは望むところで、実際に自分で街を見て住環境や歴史、防災やＢＣＰ（事業継続計画）の視点でも検討。現在のクリニック隣接地「V・drug 上野台店」と「バロー」は安心感があり、「薬局とスーパーが揃うなら、街から孤立しないだろう」と最終的なゴーサインになりました。診療圏調査も実は半信半疑で。労働者が暮らす街なので、仕事優先でそこまでの患者数は期待できないだろうと自分の頭の中で削ぎ落としてもまあまあ実現可能な数字。開業してみたら見込みを上回り、この属性の方々が患者さんの多くを占める嬉しい誤算でした。

自分なりのゴーサインを出して後悔しない道をひたすら前へ。

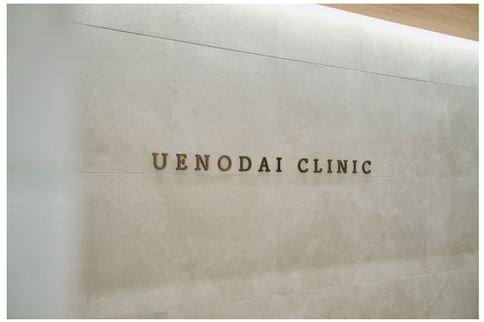
開業準備期間は「V・drug」の担当者さんのフットワークの軽さ、いつでも丁寧な対応、自分が物事を決断するためのヒントを会話の中に入れてくれるきめ細やかさにも助けられました。調剤薬局の薬剤師も仕事のパートナーとして信用できる人で、「V・drug」と一緒に組んで良かったです。開業で重要なのは、自分なりのゴーサイン。スタートしたらもう戻れません。僕は「これでダメならしょうがない」と覚悟を決めるまで考え抜きました。開業に対しての「あの時こうしておけば」「ＣＴやＭＲＩがあれば」という後悔は全くありません。前しか見ないで済むから、「次の冬までにこうしよう」とかそんなことばかりを考えています。

地域の人を全員受け入れるゼネラリストの心意気。

大同病院で麻酔科部長として外科手術を支えてきた方、専門外の経験も糧にして、週に1度は地域の内科へ。昔ながらの診療所で、患者さんと家族ぐるみのお付き合いがすごくいいなと感じていました。ペインクリニックは患者数がそれほど多くないので、開業するなら内科もないと成り立たないだろうと思い、目指したのは誰でも受診できる地域の受け皿として、いわゆるファミリークリニック。患者さんが遠方からも来るペインクリニックは、プラスαの魅力、アピールポイントです。麻酔科では生後1日以内から１０１歳まで診療していましたし、難しい症例を大病院へ橋渡しするのはどの科目にも言えること。開業して1年経ち、家族4代の方も来てくださっています。自分の親や子どもは自分以上に何かあっては困るし、大切な存在。その人たちを任せられる相手にもし自分がなれているのなら、開業前の理想像はすでに目標達成したと言えます。

スタッフも一緒に成功体験し、モチベーションと自信を高める。

勉強させていただいたクリニックの先生に言われた大事なことは「病院の診療のボリュームを決めるのは箱だ。診察室やベッドの数、箱だけは後からはどうにもならなくて建て直す以外はない。そして、どのベッドでも同じことができる設定が良い」。昇降式ベッド8台を備える処置室は、風上に一般外来、風下にカーテン隔離した発熱外来の動線分離が可能。一人ひとりの顔をきちんと見て効率的に診療し、状況に応じて柔軟に形態変更もできます。ＣＴは導入せずにコストを抑え、デジタルレントゲンなど今日必要とする設備は豊富に揃えました。スタッフ比率は受付事務より看護師が多いのも特徴です。看護師も受付業務ができるので、忙しい時はお互い助け合い。人件費はかかりますが、パワーバランスがゆるやかな働きやすい職場で、当事者意識を持ってみんなで頑張ろうという気持ちが伝わるんじゃないかなと。一日の集患数、院内やＷＥＢの口コミのお褒めの言葉を共有し、成功体験を積み重ねています。









内科・小児科・ペインクリニック外科

うえの台
いたみと内科のクリニック

開業日 2023年10月1日

Add. 愛知県東海市富木島町東山田7-152
JR東海道本線「共和駅」車9分
Tel. 052-603-9110
Web. uenodai-cl.com



スタートダッシュには開業準備時の助走が不可欠

愛知・瀬戸市 | スムーズな加速のすすめ

CASE STUDY 2

内科・呼吸器内科・アレルギー科
× V·drug

瀬戸たかはし呼吸器内科
クリニック

髙橋 光太 先生

Profile

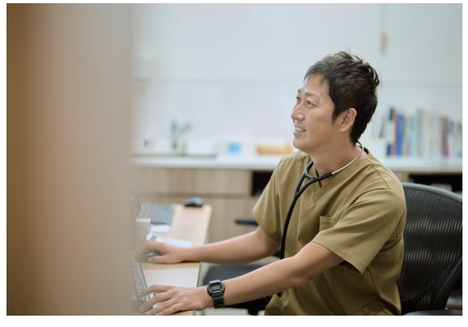
岐阜大学医学部医学科卒業、名古屋大学医学部大学院医学系研究科修了。公立陶生病院で研修後、名古屋大学医学部附属病院、岐阜県立多治見病院、半田市立半田病院、江南厚生病院などの基幹病院で内科・呼吸器・救急診療を幅広く行う。東濃厚生病院呼吸器内科医長を務め、開業。

知名度や実績を上げながら院内のチームワークを強化。

開業して8カ月あっという間でしたね。徐々に口コミが広まり、なかなか治らない病気のご相談やお子さまご家族連れもみえるようになりました。患者さんが着実に増え、オペレーションの体制をどのように構築していくか。この秋に放射線技師2人、看護師1人を増員しベースアップも図ったところです。採用は知能テストと性格診断だけでは評価できないもので、面接での受け答えや人間性を重視し、院長の直感は大事。若くて元気な人も頼もしい戦力になります。スタッフの大半は、カルテ入力補助のシュライバー業務を実践。私はほぼカルテを入力せず、複数の診察室を動き回っています。「V·drug」の薬局スタッフも増員になったと聞き、とりあえず良かったかなと安堵しました。

医師人生をスタートした思い出深い土地で町医者に。

私は東京出身で、大学進学で岐阜・愛知に来て、臨床研修医として瀬戸の公立陶生病院呼吸器アレルギー疾患内科へ。「ずっと瀬戸に住んでいて」とお話しすると、患者さんは親近感を持ってくださいます。約20年間救急外来の前線に立ちましたが、元々なりたかったのは町医者です。コロナ禍では重要な局面で自分たちの決定権を持たない勤務医の歯痒さを感じる場面もありました。1馬力でも総合内科診療できる自信はありましたし、瀬戸地域で発熱外来の対応が進んでいなかったことも開業を思い立つ要因に。レイアウトから全部自分で設計できたので、発熱外来を整えて、居心地も意識。瀬戸出身の設計士さんの思いがこもった内外装で、受付の前には地元の特産品せとものをディスプレイしました。準備期間の反省点は不可抗力ですが、広域指定道路の特性が違っていて開発許可申請が遅れ、開業が2～4カ月延びたこと。相見積もりを取れず建築費はかかりましたが、十分いいものが作れて、医療機器もCTも揃えました。





強い動機をパワーに変えて、大きな決断にも臆せず行く。

CTは入れると決めていたので迷いなく。身体診察や聴診、レントゲンだけではわからない肺炎などの疾患も非常に感度の高い結果が出ます。設備投資でよく言われるのが「金額で迷う場合は買った方がいい。値段で決めると失敗する」。それは立地も同じで、15カ所くらい見ましたが、もう最初の一目で「ここだ」と。幹線道路沿いで視認性が一番良くて、地代・家賃の条件交渉も「V·drug」の担当者さんに頑張っていただきました。担当者さんはレスポンスが非常に早く、医者目線で意見をもらえて毎回お互いの宿題を出し合い、打ち合わせの度により高いレベルで協議できるのが良かったです。『VISIONARY』の記事も参考にさせていただきました。

一定のペースで社会貢献し、自分たちの生活も健やかに。

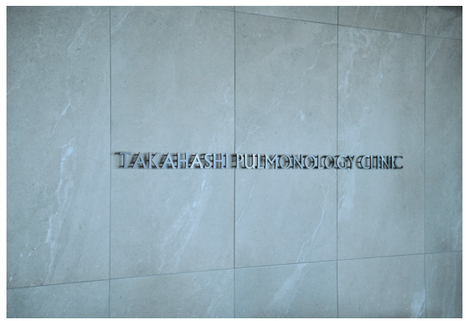
医者としての働き方、将来のビジョンを考え、仕事と生活のバランスも改善。水曜休みを入れたので、家族との時間が圧倒的に増え、QOLはかなり上がりました。これから開業される先生にも平日丸々のフリーの日はおすすめしたいです。収入は減り、稼働率は下がりますけれども、その時間は余暇や子どもの行事、送り迎えに。子育て世代の気持ちがわかり、同僚の勤務時間や残業手当、有休などは配慮しています。開業支援事業の一環として「医業経営塾」に参加させてもらい、いろいろな職種の方の知恵をお借りしながら準備を進めることができました。そこで知り合った方々とは今でも食事会や情報交換をしています。クリニック経営は私一人ではなく、いろいろな方々のお力をお借りしてなんとか成り立っているもの。現状は心配ないので、あとは安全運転です。加速度を急につけたり弱めたりするとストレスがかかって大変なので、私と家族とスタッフとその家族がうまく定速走行で進んでいけるように。「瀬戸で呼吸器クリニックだったらここ」という地位は築きつつあります。「瀬戸の内科だったらここ」尾張の内科だったらここ」を目指したいですね。

内科・呼吸器内科・アレルギー科

瀬戸たかはし呼吸器内科クリニック

開業日 2024年2月1日

Add. 愛知県瀬戸市菱野町245
愛知環状線「瀬戸口駅」徒歩5分
Tel. 0561-76-5221
Web. seto-takahashi-clinic.com





CASE STUDY 3

精神科・心療内科 × V·drug

柊メンタルクリニック

鎌倉 理人 先生

Profile

藤田保健衛生大学（現 藤田医科大学）医学部卒業。岐阜大学医学部附属病院と岐阜県総合医療センターで研修後、岐阜病院、岐阜大学医学部附属病院、いまいせ心療センターを経て、開業。

変則的な診療スタイルが結果論としては良かったかな



愛知・一宮市 | 自分のペースで

「ここで開業できませんか？」「V·drug 木曽川店」を逆指名。

研修医時代に精神科医療に興味を持ち、同時期に知人の紹介で尊敬できる先生と出会い、その道へ進みました。当時の勤務先が統合のため数年後に閉院する話が出て、それなら開業しようかなと。その病院から比較的近く患者さんが来られる想定で、駅近の広い駐車場がある物件を探したら「V·drug 木曽川店」を見つけました。「V·drug」に連絡すると、開業支援に力を入れていくために制作したWEBサイトへのお問い合わせ第一号でした。2021年の秋頃から1〜2カ月ベースの打ち合わせで2年後の開業に向けてのんびり準備し、オープンの半年前から内装が始まり一気に進行。「V·drug」の担当者さんには地主さんに許可を得るところから既存のドラッグストアの一角をクリニックの区画にして調剤薬局を併設する社内調整まで、僕の負担を最小限に抑えて立ち回っていただきました。区画が決まっているので必然的にレイアウトは制限されましたが、男女別のトイレを設ける要望も叶い、設計士さんがうまくデザインしてくださって大満足。快適に仕事をしつつ、自分の空間ができたことを嬉しく思います。

開業前後で大変だったこと、やってみて良かったこと。

インターネット回線工事の配管が計画通りに通らず、開通したのは開業1週間前。研修が始まった頃に電子カルテの予行練習ができず、ヒヤっとしました。開業直後は「もっと準備しておけば良かった」とすごく思いましたが、1年ほど経った今では開業時のいい思い出くらいになっています。スタッフは前の病院から一緒に移った同僚の常勤事務1人と、看護師の妻という気心の知れた頼り甲斐のある人たちなので、人事労務のストレスはありません。開業された他の先生方に「雇用は一番大変」という話を聞いていたので、その苦労は極力減らしたいと思っていました。日々の中で思いがけないアクシデントはいろいろと起こります。夕方になると駐車場が混雑するため、クリニック専用駐車場を用意して、影響を避けるように診療時間を調整しました。診療時間は開業時から変則的だったので最初はわかりづらいと反対を受けましたが、慣れてくると患者さんはさまざまな時間帯から生活に合わせて選べますし、自分も通勤時の渋滞を避けられるメリットがありました。平日に1日休みを取るクリニックはよくありますが、当初からの計画で水曜午後から木曜午前までを休診に。翌日朝から仕事がある・ないでは前日夜の気持ちや過ごし方も変わりますし、小旅行にも出かけられて充実しています。

自分のクリニックだから、自分のやりたいスタンスで。

1番大事なことは、自分が思う適切な精神医療をいかに行うか。なかなか理想通りにはいきませんが、患者さんにとっても自分にとってもいい診察ができたとか、通院の中で快方に向かう様子を感じ取れることで日々のやりがいは得られています。サービス面を重視する方が患者さんの受けも良いし、口コミの評価も上がって流行るのではないかと思いますけど、自分の方向性としてはちょっと違うような気がして。より多く集患して回転率を上げるよりは、少し余裕を持って診療できるといい循環が生まれるかなとも思います。メンタルクリニックの特性上あまり目立たないように始めて、集患の安定化は3年計画で遠方の方にも知っていただく方法を検討中。一般精神科の他、得意な老年精神科で日常的な認知症のフォローなどができるように、高齢者の方に向けた看板を立てました。思った以上に出費は多く、それを15年、20年続けていくことを考えると、まだまだ先は長いです。勤務医時代に比べて、軌道に乗るまで見かけ上の収入は大幅に下がると思っておいた方がいいです。昔の開業医の先生たちほどいい時代では全くなくて、むしろ相当厳しい時代。建築費なども高くなっています。収益や返済を考え過ぎて焦る気持ちで仕事はしたくないなと。初期投資が少なくて済む科だったことは助かりました。「V·drug」の担当者さんの利益最優先ではない姿勢もとても好印象でした。「自分はこういう風にやりたい」という覚悟とビジョンを持ってやれば、それを応援するかたちで協力してくれますよ。

精神科・心療内科

柊メンタルクリニック

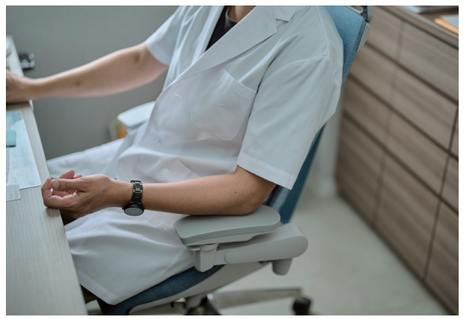
開業日 2023年10月17日

Add. 愛知県一宮市木曽川町黒田城西27-5
名鉄名古屋本線「新木曽川駅」徒歩3分
Tel. 0586-52-3260
Web. hiiragi.s239.xrea.com









WHAT DO YOU THINK ABOUT “SUCCESSFUL” CLINIC?



日本光電工業　竹内 久宣
GP営業部 C&S課 課長

中部薬品　中陳 歴展
医療本部 医療開発部
※座談会の進行役

アルフレッサ　中村 泰教
医薬営業統括本部 医療関連部
医療関連営業第三グループ

クリニック経営成功のポイントは？ 今ここで、開業について考える

開業の最前線で幅広い知見と経験、ノウハウを持ち、名古屋を拠点に日夜奔走。ドクターから厚い信頼を得る実績豊富な支援担当者が、気になる“開業の実情”について本音で語り合います。

中陳　この地域でクリニック開業支援を長年続けられている、言わばこのエリアのレジェンドのようなお二人にお集まりいただきました。本日はよろしくお願いいたします。

中村　私は「アルフレッサ」に新卒入社し、20代から開業支援歴30年以上ですね。三重で20年、名古屋で17年。これまでの開業支援件数は150件くらいになります。クリニック開業と一口に言ってもエリア性があり、愛知・名古屋は独特です。

竹内　「日本光電」の開業支援の関わり方は浅くから深くまであります。土地探しからとなると、僕は年間3～4件で合計50～60件くらい。医療機器のお手伝いも含めると年間10件くらいになるので、中村さんと同じく150件くらいかな。担当した先生の紹介で次の開業支援につながることも多いです。どの先生方も成功事例に倣っていきたいので、それに関わった人たちと一緒に組めば自分も、という考えに自然となりますよね。

中村　だから、ただ開業してもらえばいいのではなくて成功させないとダメなんですよ。担当クリニックが流行っていると信頼度が上がります。僕らはコンサルティングフィーで利益を出すという考えではなく、先生側にある程度立って、もし問題があればストップの助言もします。その辺りはコンサルティング会社や不動産系とは違う目線でサポートできるかな。

中陳　「中部薬品」も同様に伴走しています。

VISION

中陳　では早速、本題へ。先生方が一番知りたい「開業して成功するクリニックの傾向」についてどのように思われますか？

竹内　大切なのは“開業期間に“その先”を見ること”でしょうか。つまり「きちんと開業すること」自体が人生設計のゴールではなく、「開業後にどのように自分の人生を歩んでいくのか」という部分まで見えているかどうか。研修医、勤務医のキャリア、開業、その先です。エンドポイントから逆算して、エリアや場所、診療方針を考え、その答えを明確にしておけば、ご自身の軸がぶれることはありません。その結果として、その軸に共感してくださる患者さんが多く訪れてくださるのではないでしょうか。

中村　「うえの台いたみと内科のクリニック」の長﨑先生は、その辺りの考え方や方向性が非常にはっきりしていましたね。決断が早く、頭の中でやりたいことがしっかりと出来上がっているように感じました。勤務医時代にクリニックでのアルバイト経験もあり、現場をイメージされながら判断されていたようです。

竹内　決断の早さは「瀬戸たかはし呼吸器内科クリニック」の高橋先生も同じです。しっかり情報収集をしてエビデンスを持った上でいろいろな意見を集めつつ、最後の決断は自分でされていました。ご自身が納得されるまでとことん追求されていたのは、開業後にどのように運営を進めていくのかも含めて考えられていたのではないでしょうか。

中陳　点じゃなくて線みたいな思考ですよね。「決断が早い」は、いつもお二人がポイントだとおっしゃいます。やる人はスタートをしっかり決めると。

中村　ぶれない軸があって、寛容な考えをお持ちの先生はうまくいく気がします。トラブルがあってもすぐに落としどころを考えて、「じゃあこれでいきましょうか」と動いていくイメージです。

竹内　障害はつきものなのでとりあえず進めて、「問題が出てきたらその時考えましょう」というスタンスでいいんじゃないかなと僕はいつも思いますね。先生によっては開業に専念されるあまり、開業後のことをあまり考えられていないケースが比較的見られます。しかし本来はその先、10年、20年、30年といった長期的な視点で物事を考える必要がありますよね。開業準備の短期間1～2年にあまりに注力しすぎるのは少々もったいないですし、任せられる部分は誰かに任せるのが得策です。例えば、設備投資に関しても、建築費や医療機器の費用が半額になることは基本的にありません。極端なことを言いますと、割引のために全力を尽くすよりも、他の優先すべきことを考えた方が有益になる可能性もあります。

中村　患者さんの数が増えれば、その投資はすぐに回収されますよね。現在成功されている先生方も、開業当初は患者さんの数が少ない時期があったのです。「今日は15人だった…」と落ち込まれていたある先生は、10年後の今では1日120人が来院されるようになり、内視鏡の検査を毎日行うほど忙しく、医療法人化もされました。

竹内　先生にとっての開業は人生で一度きりですので、わからないことも多いかと思います。しかし、私たちは何度も経験しているため、「ここはブレーキをかけましょう」「ここは思い切っても良いですよ」といったアドバイスができると考えております。開業後の患者数はエリアによっても異なりますが、私の考えでは、一日10人でも利益が出て生活が成り立つのであれば、それも成功と言えるのではないでしょうか。先生の基準は、常に多くの患者さんが来院されることかもしれませんが、その分投資や支払いが多くなり、利益が少なければ意味がありません。患者さんが少なくてもしっかりと利益が出て、先生方のプライベートが充実している方が、先生方も楽しく働けているように思います。これから20年、30年続けていくために、私が最近お伝えしていることは、走りながら息を抜くことです。常に全力ダッシュでは体力が持ちません。結局、借金などを背負って開業し、一生懸命働いて体を壊してしまう先生もいらっしゃいます。院長は体が資本であり、代わりはききません。ご自身のバランスを考えて開業されることをおすすめします。

中村　大きな収益が上がっている場合、その分人件費や経費などのコストも増えますよね。実際には利益がほとんど税金に消えてしまうような状況に「いったい何のために働いているのだろうか」となることもあります。開業の年齢が下がり、30代後半の若い先生が多くなったので、さらに先は長いです。将来の承継まで見据えたビジネスプランを立てる方も増え、今後はいろいろなスタイルが出てくるでしょう。





COLLABORATION

中陳　話題を変えまして、ドラッグストアに併設して開業するメリットについてもお二人のお考えをうかがいたいです。

中村　ドラッグストア戦略というか、ここ数年は開業ラッシュですよね。

中陳　勢いはまだまだ続くかなと個人的には予想しています。ドラッグストアが持っている資本力のサポート的な部分は大きいので。

中村　僕らも紹介しやすいですよ。物件もマッチングしやすいですし。

竹内　開業のメリットが大きいので、競合がある場合でも「思い切って進めてみましょう」という判断になることもあります。もちろん、競合との距離感を十分に考慮しながら進める必要がありますが。

中村　駐車場の問題がクリアして、薬局について考えなくても大丈夫。ドラッグストアのお客様からの視認性も良い。賃料について柔軟にご相談させていただけるのも利点で、デメリットは特に思い当たりません。「V・drug」は窓口となる営業の中陳さんのレスポンスが非常に早いのでご相談することが増えました。

竹内　ドラッグストアの撤退を心配する話題は出ますが現状の事例はなく、業界の動向が注視されるところですね。「V・drug」を運営する「中部薬品」は地元の企業なので、地域医療のことをしっかり考えているのは強み。地元の先生を応援する企業としての考えはよほどのことがない

開業の流れ

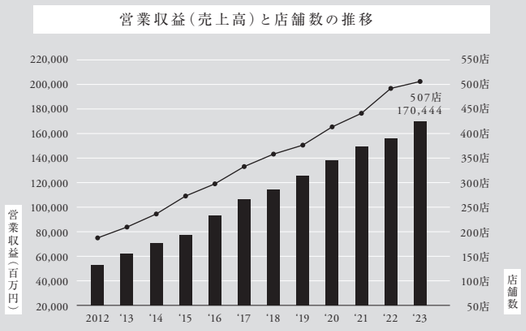
開業の意思決定 › 基本構想 › 経営理念 › 開業地・候補地の絞り込み › 資金調達（金融機関への打診） › 設計・施工 › 開院準備 › 職員募集 › 広告（HPなど含む） › 医薬品の選定 › 各種届出・手続き › 内覧会準備 › 開業

データで見る「V·drug」

■業績推移

※2024年3月末現在

営業収益
店舗数



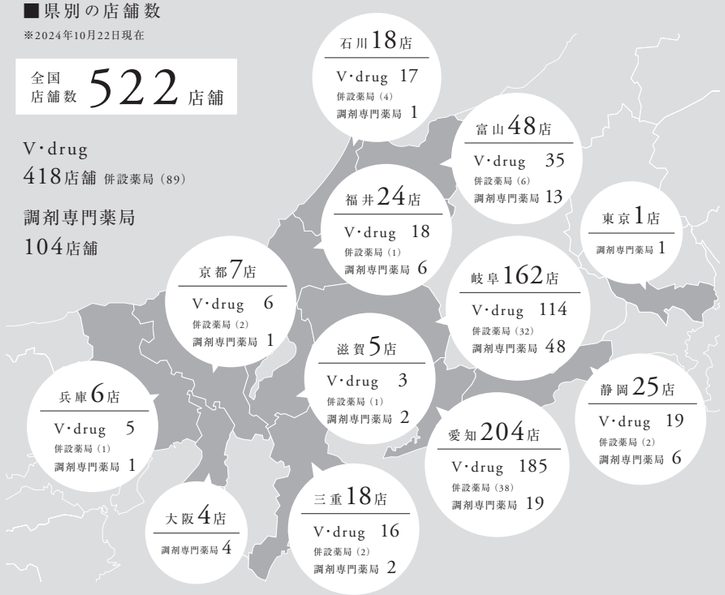
■県別の店舗数

※2024年10月22日現在

全国店舗数 522店舗

V·drug
418店舗 併設薬局（89）

調剤専門薬局
104店舗



CLINIC GALLERY



内科・消化器内科

尾張旭にいのみ 内科消化器内科クリニック

複数の地主さんとの面談調整や契約書作成なども、「V·drug」の担当者さんに協力していただきました。こういった契約は素人ですので、安心して頼ることができたのは本当に心強かったです（新家卓郎先生）。



眼科・小児眼科

みこしば眼科クリニック

「V·drug」の出店に合わせて開業し、初期投資を抑えられました。テナントと言っても建物の着工と同時進行で自由度が高く、こちらの意向を細かく聞いてもらえたのが嬉しかったです（御子柴雄司·史子先生）。



内科・血液内科

ヨシダファミリーメディカルクリニック

30年間診療されてきた前の院長先生の希望と、自分の開業イメージがマッチ。医業承継の話をすんなりと受け入れられたのは、「V·drug」の担当者さんへの強い信頼感があったからでもありますね（吉田均先生）。

限りぶれないでしょうし、安心感があります。

中村　「V·drug」さんは敷地内に複数のクリニックが入る医療モールのようなかたちが今後の理想ですか？

中陳　その方向で動いていますね。

中村　競合状況が厳しい中では、出店戦略が必要ですよね。ドラッグストアの新規出店は人が多いエリアで、かつ診療圏調査も元にしてクリニックにとっても有利な場所を選ばれているのですか？

中陳　もちろん行っています。

竹内　医療圏の距離感も徐々に変わってきていますよね。1キロ圏内が500メートルになって、「同じ内科でも、こちらは消化器であちらは循環器だから良しとしましょう」というようになってきました。

中村　口コミが広がって、有名な先生であれば遠くからでも患者様が来院されますし。

GOOGLE

中陳　今話題に出た口コミについてですが、最近はGoogleなどでよく見られますよね。それに対して、どのようにお考えですか？

竹内　基本的には飲食店の口コミと同じようなものだと考えています。良い評価をする方もあれば、悪い評価をする方もいて、先生方の中には口コミを真摯に受け止め改善する方もいれば、特に気にされない方もいらっしゃいます。先生の個性やクリニックの特色があり、患者さんにとって「良い先生」として映るかどうかは人それぞれ。そのため、先生ご自身のポリシーを貫き、それに共感する患者さんを集めていくことが最も大切だと考えます。その中で、ニーズに合わせて柔軟に対応しながら運営していくというやり方でしょうか。



中村　患者さんが少ない立ち上がりの時期はチャンスでもあります。その時間を有効活用して診療を工夫したら、口コミで返ってくるでしょう。あとは専門性が高く、特色があるクリニックはやはり武器になりますよね。

竹内　これまではすべての患者さんを診なければいけない状況が一般的でしたが、現在は自分の専門性を明確にすることで、その専門分野でお困りの患者さんが広範囲から集まり、しっかりとした診療で解決に導くことが求められます。口コミを参考に来院され、先生の専門性がさらに評価され、レベルが向上していくという流れは、長期的に見て先生が理想とする医療を提供しやすいのではないでしょうか。

MOVEMENT

中陳　クリニック開業における最近の動向は他にもありますか？

中村　東海圏特有の慣習だった、サポート業者によるスタッフ採用や届出書類の作成·申請の代行サービスはなくなりつつあります。行政書士や税理士などの有資格者のみが請け負う流れです。これまでも他のエリアで開業する先生はご自身でされていて、東海エリアでも今は自分でやるのが普通の感覚になってきました。

竹内　何かを誰かに依頼すれば、それに伴う費用が発生し請求されるというのは一般的なこと。サービスに対して費用を払うことが当然だという流れに業界自体が変わってきています。

STAFF

中陳　開業した先生方からは、人事労務のお悩みをよくご相談されます。

中村　最初の段階で先生と方向性を共有できるスタッフ数名を集め、クリニックを一緒に盛り上げていくのが理想的。院長の人柄や姿勢が大きく影響し、スタッフが長く働いているクリニックは雰囲気もいいです。とは言え、名古屋のクリニックで新規採用スタッフは平均1～2年で離職するとも言われています。いろいろな人がいますから、辞めることを前提に採用するという考え方もありますよね。先生が必要以上に周囲に気を遣いながら運営されるのは、クリニックとして良い結果には繋がらないと思います。

竹内　労務に関する問題はある程度失敗しながら経験を積んでいく部分もあるのではないでしょうか。クリニックの運営が行き詰まるような状況になる前に、適切なアドバイスやサポートを得ることが大事ですよね。

MESSAGE

中陳　最後に、これからのクリニック開業支援への思いをお聞かせください。

中村　コロナ禍でも開業の件数にはほとんど影響がありませんでした。開業を選択する先生が一定数いるという傾向は、今後も変わらないと思います。世の中の状況は厳しくなり競合も多いですし、昔のように開業すればOKという時代ではありません。大きなリスクを背負って設備投資をする野心に満ちたチャレンジよりは、リスクを最小限に抑えていかに失敗しないようにするかが望まれるようになりました。その中で、他のクリニックとの差別化を図りながらサポートしています。

竹内　成功のビジョンは先生に考えていただいて、僕たちが実現のためのリスクをどのように排除できるかというところですね。リスクは年々変わります。時代によって考え方もやることも変わるので、柔軟に対応していかないといけません。10年前のように成功事例をパッケージみたいなかたちで他の先生にそのまま当てはめれば良いというわけではなくなりました。成功事例を踏まえた上で、今の状況に合うことをいかに提案していくか。成功までの道筋の中で起こりうるリスクをちゃんと提示できることが大事な役目です。リスクとの向き合い方も先生次第で、それをクリアできれば自信にもなります。



DOCTOR FRIENDLY

「V・drug」はあなたの立場に
寄り添って開業支援をしています。
より良い未来を共創し、たくさんの
「ありがとう」をいただきませんか？



INTERVIEW

中部薬品
代表取締役専務
医療本部長

佐口 弥

一緒に地域の健康を守る
医療ネットワークの構築を

さらなるクリニック開業支援
より良い未来への展望。

私たちが開業支援を始めた20年以上前から一貫しているのは、「地域医療に密着したい」という思いです。規模としてはまだまだなので、今後もっと開業支援に力を入れ、医療機関を誘致し、ドラッグストア・薬局と繋げていく。もしくは我々のバローグループの経営資源を使ったスーパーマーケット、ホームセンター、そしてドラッグストアの中に医療機関を誘致し、地域の健康を守っていく。この構造を作ることは、いわゆる街づくりですよね。街づくりには大変な労力がかかります。私が考えているのは、社会経済全体に目を向けた企業戦略や組織づくり。立ち上げ当初は数名で活動していた医療開発部ですが、大幅な人員増加と専門分化により、多方面でのサポートがなチーム体制を構築しました。ドターのニーズに応じたフォローをしながら、開業支援のベースを早めていろいろな地域で規模の拡大に挑んでいる状況です。医療ネットワークが増強され、医療の生産性を上げていくことで、在宅介護施設を一緒に運営したり、働く人が自分たちのお金や時間を効率良く生み出せるようになります。発展すると、一緒に取り組むドクターにも好循環を促し、患者さんの健康も守れますし、病気になったらすぐ治せる医療も提供できるでしょう。「ドクター」「お客様、患者様」「V・drug」のすべてが幸せになる「三方よし」の関係を大切に。みんなの利益や豊かさに繋がることを目指し、医療開発部は先陣を切るポジションで尽力しています。

中部エリアを本拠地として、
関西、関東にも事業拡大へ。

2024年、東京都の医療モールに調剤薬局を初出店しました。これは長期的に見て「世界経済の中で戦えるようにしたい」という理由からです。その礎として、日本でも人口の多い首都圏で患者さんや消費者の方々に貢献する土壌を作り、国内だけでなく世界で戦える企業へ。今回の出店を機に10年、20年後、関東エリアにもたくさん店舗がある状態を目指します。その中でスタッフが経験を積み、次の世代に成長できる遺伝子を残しておきたいです。常に念頭に置いているのは、人の健康。人生100年時代は健康で美しく生きる、豊かな生活を手に入れること。「健康を守る」という考え方で事業を拡大し、広い市場で影響力を持つようになったら世界経済を安定化させて、大きなことを言うと、本当に世界平和を望んでいくべきじゃないかなと思います。

これから一緒に取り組む
ドクターへメッセージ。

「病気になれば、すぐ治してもらえる。専門のドクターに診てもらえる」と地域の人々が安心して暮らせる環境を作りたいです。ドクターが「患者さんには何かこういうものがあったらいいんじゃないか」と思うものがあれば、食から医薬品、日用品まで包括的に備えた頼りになる事業体として。私たち中部薬品は健康を守る医療をドクターの先生方と一緒に作り、理想的な地域の医療体制を一緒に整える。そんな提案をしていきたいです。



医療開発部のメンバー。写真左から、廣田雄亮、早渕凌平、佐藤勝哉、山本寧音、名川元貴、中陳歴展、鷹見繁宏、中村哲、岩下英史、三浦孝裕、伊藤誠、中川隆

V・drug
people

INTERVIEW

中部薬品 医療本部
医療開発部 部長

中村 哲

走りながら実績を積み上げて
ワンチームで全力サポート

医療開発部がまず目指すのは、
東海地方の医療機関誘致No.1。

私が医療開発部に所属した2年半前は、中部地方の医療機関誘致の年間100件のうち「中部薬品」のシェアは10%くらいでしたが、チームの規模が倍になった今期は20%を超えてまもなく30%近くなるところです。つまり、このエリアで開業するドクターの3人に1人くらいは「V・drug」を選ばれるようになりました。特に重要視している医療モールはクリニックと薬局が1カ所に集まり、地域の皆さんが集まりやすい場所。そこを中心とした「街」のようなかたちを作り、各地に増やして、いつか「医療機関と言えば『V・drug』」と言われるようにしていきたいですね。今はドラッグストアと医療機関が直接的なイメージとしてなかなか結びつかないかもしれないですけれども、おそらくこれから10年、20年先には、患者様が一番利用する医療機関はドラッグストアがその一つになってくるだろうと思いますので、ドクターの先生と一緒に作っていきたいです。

十人十色の開業支援を
もっと広げていくために。

開業支援は現在の強みである岐阜と愛知をもっと強化し、三重や静岡、北陸3県、さらには関西の件数も増やしていきたいと思っています。まだまだ全国展開とまではいかないですけれども、中部地方と関西地方に根を張っていきたいと考え、医療開発部を増員してしっかりと育成しながら邁進中。担当者はその地域でどんな医療が求められているか、患者様やドクターのニーズを理解するため、実際にそこに住んで営業活動に努めています。メンバー構成は生え抜きと中途採用の社員が調和。地域密着健康ステーションとしての役割を担う「V・drug」の「ずっと健康、もっといい未来」というスローガンを大切にしつつ、例えば土地の契約や資金の借り入れなどの相談は、知識と経験豊富なスタッフが協力し合う体制です。

チェーン展開の強みを生かし、
より身近な地域の医療を実現。

ドクターの先生方に聞くドラッグストアの良さと言えば、「駐車場があって広い」「患者さんが待ち時間に買い物できる」「営業時間が基本的に長いので、サービスを受けやすい」というお話をよくうかがいます。また、ドラッグストア事業で収益を出すため、薬局事業は利益重視ではなく、より手厚いサービスの充実を図り、繰り返し利用していただいて、ついでにドラッグストアで何かを買ってもらえればいいという考え方。中部地方では「V・drug」がどんどん出店し、薬局間の距離が縮まっています。その理由はここ近年で在宅医療が普及し、お客様の家に近い薬局が必要になってきているためです。可能な限り網の目を張るようにエリア内の薬局を埋めて、最寄りの薬局を提案していけるようにできるのはチェーン展開している企業だからこそ。地元でどこよりも密度を濃く薬局を出していくのが、最終的にはお客様の家まで繋がるサービス、これからの患者様に選ばれる薬局に必要なラストワンマイルに近づくということですね。



Printed in Japan © 2024 CHUBU YAKUHIN Co., Ltd.



「V・drug」開業支援の特設Webページでは、さらに詳しい情報を更新中。

V　開業

中部薬品株式会社
〒507-0078 岐阜県多治見市高根町4-29
Tel. 0572-27-3911　Fax. 0572-27-3912
www.vdrug.co.jp

お問い合わせフォームからのご連絡は
24時間受け付け、順次お返事いたします。
各関係業者への連携や多岐にわたる資源を生かして
全力でサポートしますので、どんな些細なことでも、
まずは中部薬品 医療開発部宛にお気軽にご相談ください。

お問い合わせフォーム