



協会では開業準備セミナーを行い、開業した会員から体験談を話していた（詳細は8面参照）。今回は同セミナーでも開業体験を話された
浅海嘉夫氏（医科）から原稿をいただいたので紹介する。

開業を考えている先生へのメッセージ

北区 浅海 嘉夫

勤務医が開業を考える

え始めるのだろう。

きっかけは様々だ。多くの医師が四十歳台になると、自分の専門でのキャリアはそこそく備わっていく。一方、若手の研修指導、院内管理業務、家族環境などの要因も医師業務に関わってくる。おそらくそうしたことにより、このままの延長でいいのか、先々の自分のポジションが期待されているのか、さらには次の三十年何をしたいのかなど、ふと立ち止まつたときに開業を考

私も内科、循環器内科として開業してはや三年半。こんな患者さんがいた。動悸、息苦しさの訴えだが、夫を亡くして間もない独居の前期高齢者で、コロナ禍も加わり明らかに不安障害。精神科への紹介もありだらうが、抗うつ剤を処方しつつ週二回の通院を指示した。気軽に相談できることが、自分が良薬となつたようだ。

厚労省では第八次医療計画となつて、楽しみも見つ

けた生活となつていて。専門も大切だが、地域の患者さんの行き場のない苦痛に寄り添つことは開業医に求められている。

開業する場所も重要で、私は北区の自分の育った小学校区に開業した。高齢化社会に向かい心不全・パンデミックが呼ばれているが、名古屋市北区は南区に次いで高齢化率が高い。予想通り、心臓病、高血圧の患者さんで当院はあることは有利だが、大事なことは開業する土地でこれから三十年、どんな医療需要がありどう自分の専門分野で応えていけるかを見定めること

金、設備費、借入金・リース明細、診療単価・一日患者数、収入条件、人件費、従業員社会保険料、減価償却費、損益など試算してみた。実際にはその通りにはいかないものだが、医院経営のイメージはつかめた。

また、開業にあたっての思いを文章にもした。これは開業関連業者、スタッフ、そして来るべき患者さんへ、そして何よりも自分への宣言となる。なるべく具体的で正確な戦略、メッセージを持っていてほしいものだ。

こうしたことを考えるのは大変なことだが、すこし楽しめそうなら開業の素質は充分ある。できればこれらに加え、全幅の信頼を寄せる右腕となるスタッフを獲得したい。おそらくここまでそろつたら開業は鬼に金棒だらう。

画(10月14日～10月29年)を検討中で社会保障費抑制の圧力もある。開業形態に関わらず、看護師、介護職員不足は根深い。私も

開業前に独学で、開業資金、設備費、借入金・リース明細、診療単価・一日患者数、収入条件、人件費、従業員社会保険料、減価償却費、損益など試算してみた。実際にはその通りにはいかないものだが、医院経営のイメージはつかめた。また、開業にあたっての思いを文章にもした。これは開業関連業者、スタッフ、そして来るべき患者さんへ、そして何よりも自分への宣言となる。なるべく具体的で正確な戦略、メッセージを持っていてほしいものだ。

こうしたことを考えるのは大変なことだが、すこし楽しめそうなら開業の素質は充分ある。できればこれ

らに加え、全幅の信頼を寄

れる右腕となるスタッフを

獲得したい。おそらくこ

までそろつたら開業は鬼に

金棒だらう。

●勤務医に関する話題や投稿などを構成するコーナーです。勤務医生活の雑感、あるいは意見をこの欄にお寄せください。
●投稿要領…700字程度、名古屋市昭和区妙見町19-2、愛知県保険医協会「勤務医コーナー」係まで。薄謝進呈致します。