



どんなに準備しても開業した後に様々な経営問題
「こんなはずじゃなかった」「勤務医とは大違い」…
に直面します
その実際とどう対応してきたかリアルに再現

開業の現実

👍 “いいね!”に支えられた
新米開業医の999日の記録

遠井敬大 著

開業前にコンサルタントにしっかりとアドバイスを受けビジネス書で学習していても、実際の開業後には思ってもいなかった経営課題が起こるもの。本書は志をもって開業したものの、いろいろな経営問題に直面し、「こんなはずではなかった」、「こんなことに気づかなかった」という戸惑いや驚きを感じた著者が、その思いを日々SNSに投稿。するとたくさんの仲間が共感コメントやアドバイスを書き込んでくれたことで、新たな気づきやヒントを受けた著者が、クリニック経営者として成長していく過程をまとめたいわばナラティブな“開業日記”といえる。SNSで投稿のやりとりの会話調の文体がとでもリアルに再現されている。これから開業しようとする医師には、開業後に備えておくべき指南書ともなるし、既に開業した医師にも会話調の文章が「あるある話」の読み物としても共感をもたらしてくれる。



■A5判 175ページ
■定価:2,640円(税込)
■ISBN978-4-938866-77-8

内容

■開業まで 10日 / [-10日] 明日は内覧会です / [-9日] 内覧会 / [-8日] 内覧会無事に終了 / [-2日] 開業前々日 / ■開業してから / ◎開業 100日まで / [1日] 開業! / [2日] 開業 2日目 / [8日] 口コミで広がると思うが… / [9日] 患者さんが少ないので時間がある… / [12日] 最初の6ヶ月が勝負? / [13日] みんなが気持ちよく働くためには… / [14日] 貢献度の高いスタッフをどう評価する? / [14日] 初めての給料日 / [16日] 開業につこ業者がいる / [18日] 世間はゴールデンウィーク / [27日] 初めてのレセプト提出 / [30日] 税理士さんと初めての振り返り / [32日] 集患は派手に周知か? じわじわ口コミか? / [46日] クリニックと思われない外観らしい / [47日] 院長室を作っておけばよかった / [48日] ドアノブコメントは重要 / [51日] レセプトチェック何を見たらよいのか… / [55日] 一人診療所ではワークシェアしないと… / [56日] 残業のコントロール / [58日] 倒産の恐怖… / [62日] 時間外の問い合わせや来院にどう対応する? / [69日] 社労士さんは必要? / [78日] 受付終了時間を早めるか… / [84日] 住民税と社会保険料がとんでもない金額に / [85日] 人を雇うって… / [87日] クリニック名の理由 / [98日] 残業する人と残業しない人の差とは… / ◎開業 101日 ~ 200日まで / [111日] 院長は嫌われてもよいから指示することも必要 / [111日] 黒字化になる時期 / [112日] 採用面接でどこを見るべきか① / [121日] 開業から4ヶ月経過して… / [124日] 採用面接でどこを見るべきか② / [129日] 垣根を越えてカバーし合う職場をつくるには… / [129日] 患者さんにアピールするホームページとは / [132日] 全体ミーティングはすべきか / [138日] 辞めてほしくない人ほど辞める / [139日] スタッフのコミュニケーション能力 / [139日] 師長と事務長の業務までしないと… / [143日] 口座残高が気になる / [144日] 看護師さんから募集の問い合わせ / [147日] 「空いてるから」という受診理由 / [151日] 受診間隔が短いと診療報酬が高くなる? / [152日] 退職する職員からフィードバックを聞く / [153日] 時間外のミーティングは残業になってしまう / [155日] 看板追加 / [160日] Vision と Mission をどう浸透させるとよいか / [161日] 本人が気付かない問題点を本人にどう伝える? / [176日] 採用面接は難しい / [178日] スタッフへの伝達に SNS は有効か / [181日] 院長の有給休暇 / [189日] 退職希望者に振り回された??? / ◎開業 201日 ~ 400日まで / [203日] 公費番号 / [214日] 1 on 1 って有効? / [216日] 労災適応時の窓口負担 / [223日] 日本スポーツ振興センターの給付金 / [224日] やりたい人が働きやすい職場 / [227日] 開業したことでのストレスとは? / [232日] ホームページを見ての受診の背景 / [234日] 自分の給与について / [239日] レセプト送信 / [245日] 健診業務について / [245日] 開業医は薄利多売? / [248日] 有給休暇からみて必要な人とは / [254日] 時間外手当が悩ましい / [263日] 2021年振り返り必要? / ……(中略)…… [966日] 待合室のイス / [972日] 人事で気が滅入ることも / [973日] ボーナスの額をどうするか… / [980日] Web 問診 / [993日] 人事もやっと落ち着いてきた / [996日] 12年前の自分の目標 / [999日] 自分のやること / ■本では教えてくれない「家庭医の開業日記」開業準備編 / 索引 /

“プライマリ・ケア”と“患者支援”の医学書出版



株式会社 プリメド社

〒532-0003 大阪市淀川区宮原4-4-63
TEL(06)6393-7727 FAX(06)6393-7786
URL <https://www.primed.co.jp>

内容見本

いくつかの戸惑い例から

- ◎レセプトチェックは何を見たらよいのか（開業後 51 日）
- ◎全体ミーティングはするべきか（開業後 132 日）
- ◎口座残高が気になる（開業後 143 日）
- ◎公費番号（開業後 203 日）
- ◎事業計画書をもっと詰めておくべきだった（開業後 398 日）
- ◎非常勤スタッフの扶養家族問題（開業後 510 日）
- ◎院長は休めない（開業後 572 日）
- ◎学会に参加しづらい（開業後 643 日）
- ◎人事で気が滅入ることも（開業後 972 日） などなど

開業後 56 日 #残業 #仕事の効率化 残業のコントロール

残業のコントロールなんてあまり考えてきませんでしたが、どうやって残業が少なくなるようにチームで工夫できるか、お互いが同じ意識を共有できるかが結構難しい...

- みんなのコメントのサマリ**
- 大学病院は制服の色分けと時間外勤務者はナースステーション手前.ini という対策をしていた。ノー残業バッジもあってノー残業対象者は仕事につけていて病棟のワークフローにも名前が挙げられていた。視覚化は効果的
 - うちは節目の時間帯に伝統的に様々な様式の流れ、パソコンの自動音声で「〇〇の時間です。〇〇しましょう」と話し出す
 - どれくらいの仕事量に抑えるかの見極めが困難
 - (スタッフが) 気がつかなくてサービス残業するようになったりするが、(院長としては) それは望んでないのに...

開業後 58 日 #倒産 #経営不安 倒産の恐怖...

個人的には一回潰れて（閉院して）その後再開した身なので、「経営」という部分のリアルさと厳しさは身にしてみています。理想と現実とは別。あくまでも潰れちゃダメ。職員的生活も全てかかってますからね。

- みんなのコメントのサマリ**
- まだまだこれから。診療報酬も入るはまだ先だし
 - 潰れちゃダメなんて思わないで。とりあえず目の前の患者の生命に診てれば結果は火を見るより明らか
 - 確かに倒産は怖い。もちろんマネジメントをしようという大事。でもやはり地道にコツコツしかないよなあ
 - 仕組みを知ることは必須。レセプトとか税金とか地域の相場

31

開業401日～600日まで

セルフコメント 時間予約・発熱予約・web 予約が優先されるので、直接来院はどうしてもお待たせするんですよ。

開業後 501 日 #ワークシェア #院長権限 院長の権限移譲

権限移譲は重要ですが、どこまで我慢できるかですかね...

- みんなのコメントのサマリ**
- 権限移譲というより役割分担と考えるほうが楽
 - いったん分権にしても戻らないわけではないので、とりあえず trial and error してみてください

開業後 504 日 #スタッフとの関係 #経営者 スタッフと院長の関係は？

ふと思った部分ですが、開業医（院長）にとってスタッフは部下なのか？ そうでなければどう関係か？ 完全にフラットな関係と言えるのか？ なんて辺り気になったりして。どうでしょうね。

- みんなのコメントのサマリ**
- 管理者とチームリーダーに加えて雇用主になるからね
 - スタッフ一人ひとりと院長に対する捉え方が違うだろうな
 - どうしても上下関係ができる。そこで、いかに心理的安全性を育めるか...

セルフコメント 雇用関係になる時点で、これは避けられない問題。確かに心理的安全性という感覚は大切ですね。難しいですが...

開業後 510 日 #非常勤スタッフ #扶養家族 非常勤スタッフの扶養家族問題

101

開業後 203 日 #公費負担医療 #公費番号

28 とか 81 とか今更知るといふ...

- みんなのコメントのサマリ**
- 公費番号をおまじないのようじゃった
 - あと 30 番、40 番、50 番、54 番、80 番...

セルフコメント 地域によって番号が違うの知らなかった。こういうのはほんとにせに聞かしてないしわからんぞですわ。の時にちょっと病名考える程度の関わりでは到底わからなかった

開業後 214 日 #1 on 1 #ミーティング 1 on 1 って有効？

1 on 1 は良いのか悪いのか。最近あまり良くない気がしています。あまりみんなの前で言えない話を個別で聞くのも良いのか悪いのか

- みんなのコメントのサマリ**
- 全員に対して定期的に 1 on 1 をするのが良いかどうか悩んで解決したことがなく、結局、派閥は派閥のまま、むしろ油を注ぐ結果になることも。目的は明確にして適切な時に適材で適切な相手に行くと有効かも
 - コーチングの出番だと思う
 - 必要に応じてやっている。基本はあくまでも「聞く」に徹し、好き嫌いに介入せずしゃべってもらえる範囲で問題を把握す
 - 上司が言いたいことを言うだけのヒアリングではダメ
 - 自分自身を複数の立場（院長として、自分個人として）での 1 は有効だと思う。ただ院長としての面談はいきなり final ので危ないときもあった

セルフコメント なんか 1 on 1 で解決したことがないんですよ...

54

開業601日～999日まで

開業後 927 日 #SNS #欠勤届 SNS で遅刻・欠勤を言ってくるってアリ？

今どき SNS 媒体で当日の遅刻・欠勤を伝えるのは普通か？という話。まあ、どうでも良い気もしますが直前すぎるって忙しくて気づかないので最悪解は悩ましいですね

- みんなのコメントのサマリ**
- (受け取る) こちら側に短時間で何かの判断を求められる場合には問題あると思う。変調の報告と誰かと変わったということであれば良いし、その場合、いちいち電話されても...と思う。もっとも、院長抜きグループ SNS 間で共有されているので問題はない

セルフコメント ケースバイケースかと。来ないなと思ったら、「LINE したので見てないんですか？」とか言われても、いやいや始業直前 LINE とか見ないしと思うこともあります。今から他人意図たのむの？みたいにならざることもあります。こういう辺りは、プロフェッショナリズムとの関係もありそうですよね

開業後 933 日 #レセプト件数 レセ件数が最高を達成

月末だっ！
いいか悪いかわれませんがレセ件数が最高を達成
桁が更新...
昨年に比べるとえらい増えたな...
これもスタッフの対応の良さのおかげだなーとしみじみ。

開業後 939 日 #ロコミ評価 #SNS 対策 ネットのロコミが気になる...

いちいち気にしてもしょうがないと思いつつ、Google のロコミは通知が来るので思わず気になってしまふ。

143

本書に頻出するハッシュタグ例

- #勤務医との違い
- #経営者の立場とは
- #スタッフとの関係
- #採用
- #1 on 1

この本の読み方

この本は、著者が SNS (Facebook) で投稿した開業後のマネジメントに関するテーマ (著者の投稿文) とフォロワーから寄せられたコメントのスレッドごとに開業後の経過に沿って掲載したものです。

開業後 297 日 #在宅医療 #一人診療所 在宅医療はソロ診療所では無理？

在宅ってすごく意義がある仕事だと理解してるのですが、一人所長時代の経験からソロじゃやれないという結論になっています。いつかはグループ化してやりたいとは思ってます。

- みんなのコメントのサマリ**
- 外来に何年か通っていた患者さんへの在宅医療では高い水準は期待されてないようだし、かえってソロのほうがやりやすい
 - 緩和ケア病棟からの依頼での在宅医療はきついが...
 - これからは 24 時間 365 日対応は無理なら無理でよい。行けないときは救急や病院に依頼することもあり。医師-患者関係は過度な距離感で「知らないうちに入院していた」もあってよい

セルフコメント 現状高齢の方も外来で診ているので、この方達が通えなくなったら「じゃあうちじゃ診せんよ」とはできないよなーとは感じています。まずはそこからかなと。

(追記)
海外では結構切り替わっていて、夜間や時間外は時間外対応の専門家がその時間は対応して、診療時間内しか対応しない在宅医療機関が普通のところもあるようです。

スレッドタイトル

筆者の投稿

フォロワーのコメント

上記コメントに対する筆者のコメント

投稿時のスレッド
スレッドにはない筆者が本書のために後日に追加した文章 (明朝体部分)