

PREMIUM  
MAGAZINE

vol.6

©m3.com 開業・経営

# 成功への道 クリニック経営

特集 クリニック経営の  
“現実”と“展望”

- ▶ 開業12ヵ月で約8割が黒字化!?
- ▶ 開業当初に目指すこと
- ▶ 経営合理化の手段、メリット
- ▶ 開業イコール成功ではない

# m3.com 開業・経営

電子カルテや開業物件など...

**デモ・面談申し込み受付中!**

開業・経営サポート企業担当者との  
**面談や製品デモ実施**で

m3ポイント  
**300p**  
進呈!

**m3.com開業・経営より、デモ・面談をお申し込みください!**

[デモ・面談対象企業]

EMシステムズ/SJI/アイソル/アイネット・システムズ/アイチケツ/アイ・エム・シー/エスエス・ファ  
シリティアーズ/エム・クレド/クリアメディコ/グラム/サイバーリンクス/シー・エム・エス/システム  
ロード/セコム医療システム/ダイナミクス/テクノプロジェクト/トッキー/ニッセイ情報テクノロジ  
/パナソニックヘルスケア/ビー・エム・エル/マツモトキヨシホールディングス/ミサワホーム/メディ  
ヴァンス/ユニコン/ユヤマ/ライフサイエンス コンピューティング/リチエルカーレ/三井ホーム/三  
井不動産リフォーム(三井のリフォーム)/三栄メディス/住友林業/医歯薬ネット/医療開発/富士  
通/島津メディカルシステムズ/日医リース/日本メディカルシステムパートナーズ/日本レーベン/日  
本医薬総研/日本調剤/日立メディカルコンピュータ/旭化成ホームズ/東芝メディカルシステムズ/  
東邦薬品/積水ハウス/薬樹/近鉄不動産 (順不同)

※2013年11月29日現在

m3.com開業・経営  
担当コンシェルジュ  
浅倉 とも美

## m3.com開業・経営 PREMIUM MAGAZINE掲載企業へのアクセス方法

今回ご紹介した企業には、下記URLより直接アクセスが可能です。  
この機会に製品・サービスの詳細をご確認いただき、ぜひデモ・面談をお申込ください。  
※下記URLよりアクセスできない場合は、m3.comトップページよりログインいただき、各情報をご確認ください。

### ミサワホーム

サービス詳細 <http://at.m3.com/NVvAZ8>

面談申込 <http://at.m3.com/NtWbl8>

資料請求 <http://at.m3.com/hKyx7C>

### 三井ホーム

サービス詳細 <http://at.m3.com/r1MSZE>

面談申込 <http://at.m3.com/6StYdj>

資料請求 <http://at.m3.com/OR9bEo>

裏面には、FAX専用フォームもご用意しております。  
本ページを切り取り、ぜひお問い合わせください。

「m3.com開業・経営 PREMIUM MAGAZINE」

第6号をお届けいたします

m3.com開業・経営事務局では、毎回テーマを設定した「m3.com開業・経営PREMIUM MAGAZINE」を発行しております。おかげ  
さまで創刊以来多くの方々からご好評をいただき、今回、第6号を発行することができました。

今回のテーマは、「クリニック経営の"現実"と"展望"」です。

一つの事業である「クリニック経営」。

開業後の成功イメージとは、どのようなイメージでしょうか？ 成功の中には、収入、勤務時間、やりがいなど、さまざまな要素と価  
値観があるなかで、事業であるからには、早期に黒字化し、利益を出す必要があります。

今号は、クリニック経営の"現実"と"展望"について、先輩開業医へのアンケート結果をもとに、クリニック経営の最新状況と、開業  
の成功ポイントをお伝えしてまいります。

また、先輩開業医のクリニック建築事例など、具体的な開業イメージを想起できる情報なども掲載しております。ぜひ一読の上、  
今後のお役に立てていただければと思います。

本誌が先生のクリニック開業や経営の一助となりますことを、事務局一同、切に願っております。

m3.com開業・経営事務局

## m3.com 開業・経営

### PREMIUM MAGAZINE | vol.6 | 目次 CONTENTS



P01-03 第6号配本のご挨拶+目次+お申し込み用紙

P04-06 **特集** **クリニック経営の“現実”と“展望”** | 三井ホーム ～医院経営実践ゼミナール～

三井ホームのDOCTOR PLAN  
P07-08 **三井ホームが実現した理想のクリニックで病診連携を図り  
地域医療の発展に貢献**

ミサワホーム  
P09-10 **エムスリーがつなぐ開業のベストパートナー  
ミサワホームと作りあげた、患者様想いのクリニック**

last **三井ホーム ～Doctor Plan～**

# クリニック経営の“現実”と“展望”

クリニックの経営は、一つの事業である。つまりビジネスだ。入念な準備と努力があってこそ、成功への道が開けてくる。先輩開業医の意見を振り返りながら、成功のために必要なポイントについて探ってみよう。

## 大きく伸びる「収入」。 満足度は高い

開業医、勤務医の違いに関係なく、医療に従事するものとして共通する想いは、患者によりよい医療を提供したいということだろう。言うまでもなく、よい医療を実現するには、そのための環境、すなわち経営基盤が安定していることが前提である。

医療について考える際に経済を論じることにためらう人もいるかもしれないが、よい医療はよい経営からなのである。

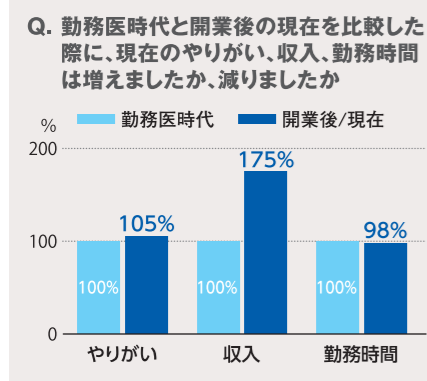
特に開業医の場合、経営が健全で資金繰りも順調なら、よい職員が集まり、医療器具も充実して、よりよい医療サービスの実現に集中できるはずだ。開業医が収入について心を配るのは、当然のことなのである。

この点、勤務医時代と開業医の現在を比較したアンケートの答えを見ると、収入について大きく伸びていることがわかる(グラフ1)。その伸びは、「やりがい」105%、「勤務時間」98%に対して、「収入」は175%と圧倒的だ。

コメントを見ると「働きに見合う収入がある。がんばれば、それだけのものが返ってくる」「時間と収入に満足できる」「借入金を早く返済でき、蓄えがかなりできた」という言葉が多い。

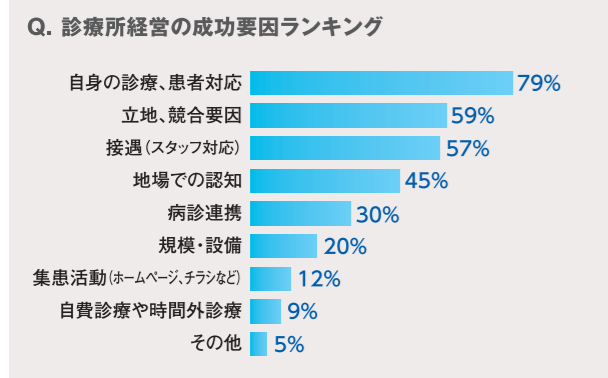
一方で、「借入金がある」「税金が多い」「機械購入時にペイできるか細かく考える」など、注意すべきポイントを上げている開業医もいる。当然のことではあるが、収益性を上げるためにはある程度の努力が必要であることが、うかがえる。経営が苦しいければ、よい職員や医療機器が確保

【グラフ1】 数字で見る開業医の本音



「対応の仕方で受診頻度・リピート率が変わって

【グラフ2】 先輩開業医からのアドバイス



の立場を確立したケースが多いようだ。

## 目指したいのは 開業12カ月での黒字化

保できず、質のよい医療も難しい。多くの開業医が、開業には収入面でのメリットが大きいと受け止めているのは、必然のことではないだろうか。

では、開業医の成功要因は何だろうか。先輩開業医に対するアンケートを見てみよう(グラフ2)。

約8割もの開業医が上げているのが、「自身の診療、患者対応」だ。

「患者にとって、医師との相性が、最も大きな評価項目だと考えているから」「患者が満足すれば口コミもよ、評判が拡散する」という声が目立つ。

第2位は「立地、競合要因」である。

「目立たない場所だと最初苦労する」「他の開業した同僚を見ると、やはり場所が大きなウエイトを占める」と、立地の重要性に対する認識は多くの開業医に共通する要因のようだ。

医療に限ったことではなく、これはどのようなビジネスにも共通のことで、例えば駅前に向い料理と良いサービスのレストランができれば繁盛するのは当たり前。そうした感覚を持つことも開業にとっては大切なことだ。

ちなみに先輩開業医は何カ月で黒字化したかという点、約80%が開業12カ月で黒字化を達成している(グラフ3)。これは感覚で言えば、まさに開業早期成功のパターン。勝ち組としての立場を確立したケースが多いようだ。

送信先 **03-6229-8958**

m3.com開業・経営 PREMIUM MAGAZINE vol.6  
面談、資料請求 FAX専用フォーム

●先生のご希望されるデモ・面談、資料請求先へチェックを入れてください。  
対象企業との面談を行い、m3.com開業・経営の報告フォームよりご報告で300p進呈します。  
※m3.com開業・経営に掲載されている対象条件、注意事項を必ずご確認ください。

ミサワホーム  面談  資料請求

三井ホーム  面談  資料請求

●先生のご連絡先等をご記載ください。

氏名	フリガナ	住所	〒
電話番号		メールアドレス	
標榜科目			
現在の開業状況(該当箇所には○をしてください)			
<input type="checkbox"/> 開業済み <input type="checkbox"/> 3ヶ月以内に開業 <input type="checkbox"/> 6ヶ月以内に開業 <input type="checkbox"/> 1年以内に開業 <input type="checkbox"/> 2年以内に開業 <input type="checkbox"/> 3年以内に開業 <input type="checkbox"/> 未定			

FAX専用フォームに関するお問い合わせは、「info-clinic@m3.com」までご連絡ください。

<注意事項>

本紙にご記入頂きました個人情報(以下、個人情報といいます)はエムスリー株式会社によって収集・利用・管理され、以下の目的に利用し、また本紙で選択された企業(以下、企業)へ開示します。

- ・会員資格の確認
- ・お申込みにかかる資料等に関するご案内
- ・m3ポイント等特典の加算対象か否かの確認

企業は、エムスリー株式会社より開示を受けた個人情報を以下の目的に利用します。

- ・お申込みを頂いた資料等のお客様への直接のご案内

なおエムスリー株式会社は、企業からm3ポイント等特典加算の根拠となる情報の提供を受けることがあります。

この他、m3.comに掲載されている「個別規定:m3.com開業・経営サービス(<http://www.m3.com/help/member/memberRules.shtml#j>)」、「個人情報の取扱いについて(<http://corporate.m3.com/privacy.html>)」及び「m3.com開業・経営 面談報告プログラム(<http://clinic.m3.com/campaign/interviewCampaignIndex/index.htm>)」をご確認・ご同意の上、お申し込みください。

ある開業医は「要するにサービス業の一つである」とコメントを寄せているが、その言葉に象徴されるように、患者がいてこそ経営は成り立ち、よりよい医療への道筋もできるのである。

## 8割が開業に成功。選ばれるクリニックへ

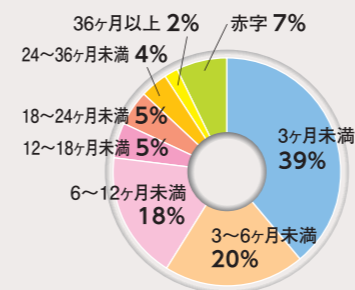
開業前には誰でも目標を立てるが、その目標に対する達成状況はどうだろうか。率直な感想を聞いてみた(グラフ4)。

なんと「想定以上に成功した」想定通りだったと答えた開業医が79%。約8割もの開業医が「成功」と受け止めているようである。

その要因については「場所がよかった」「周辺に病院がなかった」と環境をあげている開業医もいるが、目につくのは「新規患者を断らず全部受けた」「徹底して患者に向き合った」「広告戦略がうまくいった」と、自分なりに努力をしているケースが多いということである。入念な準備に加え、自分が商品であり、同時に経営者なんだという自覚の努力は不可欠のようである。

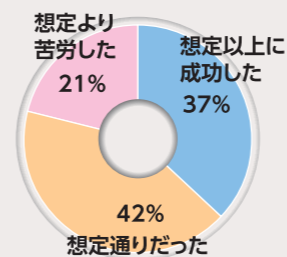
【グラフ3】

Q. 開業後に何ヶ月で黒字化しましたか？



【グラフ4】

Q. 開業前の目標に対し、経営状況の率直な感想を教えてください



成功するクリニック経営の施策とは何だろうか。その一つが合理化である。代表的な手段が、電子カルテだ。

## 電子カルテは経営合理化のための手段

今やネットでの情報収集は常識。患者は常によりよいクリニックを求めて情報を探していると考えた方がいい。よい評判も、そうでない評判も瞬時に広がっていくだろう。選ばれるクリニックになるための経営努力が欠かせないほどに求められる時代であるのは間違いない。

# 医院経営実践ゼミナール

医院建築実績4,000棟超の三井ホームグループが贈る

シリーズ 全6回(第1回~第4回までは終了) 参加費無料

**第5回 2013年12月8日(日)**

第1部 13:30~14:50

### 診療所の事業継承

——親子間継承から第3者継承までのポイントと最近の継承事例の紹介

講師: 税理士法人川原経営 会計業務部門統括補佐 兼 会計業務3部 部長 日向野 渉氏

第2部 15:00~16:20

### 事業計画・資金調達のいろは!

講師: リコーリース株式会社 営業統括部 医療コンサルティング室 栗原 孝夫氏

第3部 16:30~

### 個別相談会 (完全予約制)

**第6回 2014年2月23日(日)**

第1部 13:30~14:50

### これからの診療所経営

——在宅医療、介護事業を視野に入れて

講師: 株式会社メディヴァ コンサルティング事業部 マネージャー 柿木 哲也氏

第2部 15:00~16:20

### 成功に導くこれからの医院設計とデザイン

講師: 三井ホーム株式会社 商品開発部 商品開発グループ 伊藤 修

第3部 16:30~

### 個別相談会 (完全予約制)

**新シリーズ 「個別相談会」 全6回 開催決定**

第1回~第4回までは終了

会場: 新宿三井ビル38階 三井ホーム新宿デザインステーション

定員: 各日6組 (1組様90分程度/完全予約制)

時間: ①10:00~11:30 ②13:00~14:30 ③15:00~16:30

**第5回 2014年1月19日(日)**

**第6回 2014年3月9日(日)**

※セミナーの内容・講師等の一部が変更になる場合があります。

三井ホーム株式会社 ドクターズデスク 〒163-0454 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル54階 ☎0120-93-4311 (受付/平日9:00~18:00) <http://doctor-plan.jp/>

現在電子カルテを使用しているかどうかをたずねたところ、40%が既に導入中であつた(グラフ5)。しかし、新規開業では9割が導入すると言われており、今後、普及率は順調に伸びて行くに違いない。

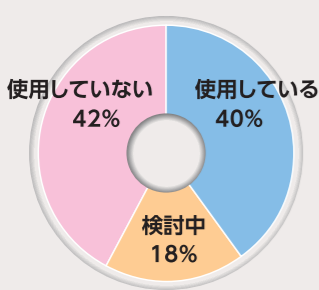
電子カルテ導入者が電子カルテを人にすすめるかどうかでは、79%が「すすめる」と答えていて、その理由としては「効率がよく、統計が取れる」「人件費削減、時間短縮」「会計が早く済む」「事務に保険の知識がほとんど不要」などが目立った。中には「事務職3人以上の価値がある」との答えも。

このように事務効率のよさを最大のメリットと受け止めているケースが多く、それはそのまま人件費の抑制につながっているようである。また、診療情報がすべて集約されているため、さまざまな証明書や審査書類などをスピーディーに作成でき、患者を待たせる時間は大幅に削減できる。さらに情報を一元管理しているために患者への情報公開も容易であり、それが患者の満足度を高めることにつながる。

見逃せないのは、物理的なスペースの削減効果

【グラフ5】 電子カルテで合理化

Q. 電子カルテを使用していますか？



果だ。紙のカルテは家外場所を取ることは、多くの医師が経験的に感じているだろう。その点、電子データなら場所を取らずに長期間の保存ができ、しかもすぐに表示する際も簡単だ。

## 節税などのメリットが多い医療法人化

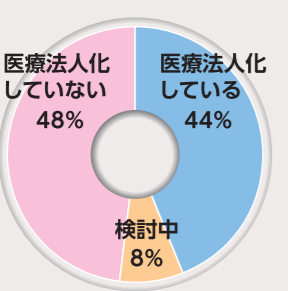
成功への施策としても一つ取り上げたいのが、医療法人化についてである。

一般に医療法人化すると、実効税率が小さくなり、節税効果が高いとされている。その上で退職金の原資などは貯めておき、最後にまとめて受け取ることもできる。生命保険料も損金として計上可能だ。

アンケートでは、半数近くの44%が医療法人化しており(グラフ6)、その理由についても、半数以上が「節税」をあげている。また、23%が「医療法人を継承した」と答えており、事業継承・相続での開業だったことも伺える。

【グラフ6】

Q. 医療法人化していますか？



## 負担の重さもあらかじめ知っておく

開業イコール成功ではない。入念な準備に加え、開業後の努力も必要不可欠であることは、言うまでもないことだ。ここでは開業後の負の側面つまり「大変だったこと」についても見ておこう。

「グラフ1」で、開業によって「収入」は大きく伸びたものの、「やりがい」「勤務時間」は勤務医時代とは変わらないことがわかった。具体的な内容では、「人事・労務関係などが大変」「臨床のみに集中するというわけにいかない」「診療日は休めない」「深夜の時間帯での対応が大変」「雑用に追い回される」「時間の区切りがつかない」などの答えがあがっている。

開業すれば、医師であると同時に経営者でもある。医療以外の、経営に関する業務が増えるのは仕方のないことだ。だからこそ大切なのが、合理化への取り組みだろう。そうすれば「休めない」「区切りがつけられない」という負担も、ある程度は軽減されるはずだ。

開業前にはこうした側面も具体的にイメージ

**●アンケート概要**

対象: m3.com 医師会員で開業されている先生

調査方法: m3.com 医師会員向けネットアンケート

調査期間: 2013年6月

サンプル数: 204件

ジしておくことが重要である。

## 「稼ぐ」感覚はこれからさらに明確にしたい

さて、開業を考えるなら、ぜひ押さえておきたいポイントがある。それが消費税の問題だ。ご存知のように2014年に8%、2015年には10%へと、消費税は増税が予定されている。消費税は最終的に消費者が負担をする仕組みの税金だが、診療報酬・薬価は非課税。つまり消費税がかからない。最終消費者である患者が、消費税を払わなくてもよいのである。そのため、薬剤や医療材料、医療機器、事務用品、光熱費、家賃などにかかっている消費税の負担は診療報酬・薬価に転化できず、クリニックが負担するしかないのだ。

消費増税とは、この負担がさらに増すことを意味する。増税に伴う負担増は、集患や合理化などで補う以外にないだろう。そのインパクトの大きさをしっかりと受け止め、「稼ぐ」感覚をよりシビアに持たたいものだ。

よい医療のためにはよい経営を——。その意味をしっかりと受け止めていきたい。

# 三井ホームが実現した理想のクリニックで 病診連携を図り地域医療の発展に貢献



## フルタクリニック

所在地：長野県佐久市  
診療科目：内科、循環器内科、呼吸器内科、アレルギー科、心臓血管外科



院長：古田 豪記先生



“和モダン”をテーマに、  
外観は素材で変化をもたせ、  
インテリアは色であたたかみを演出。  
機能と美が融合する、個性あふれる医院。



- ①外観は切妻屋根や土壁を思わせる外壁、エントランス周りを囲う木格子などで「和モダン」を表現。木格子の内側は、右側はスロープ、左側は植栽スペースとなっている。
- ②エントランスも和のテイスト。円窓には透明感のあるオリジナルデザインのエッチングガラスをはめ込み、外の植栽や木格子を点景として活かしている。
- ③広々と設計された8.1畳の診察室。「患者さんは10分以上待たせない」ことを目標に、同様のつくりの診察室を南側に2室続け、3診体制を整備。
- ④CT室とX線室の間に操作室を配置。エコー室も至近距離に配して効率的に検査ができるように工夫。奥に見えるCTは、足から頭まで撮影ができ、3Dなどにも対応する高性能なもの。
- ⑤待合室は吹き抜け勾配天井が広がりを生み、先生の名前の頭文字をデザイン化したステンドグラスが印象的。あえて明るさより落ち着きを重視してダークブラウンをポイントカラーとし、ソファは飛騨の家具を採用しているのも独創的。
- ⑥廊下は待合ゾーンと同様、床にカーペットを敷き詰め、ダークブラウンをポイントに。中心部になるため、トップライトで明るさを補っている。
- ⑦処置室の一角に設けた点滴コーナーには、テレビ・DVDやマッサージ機能付きのソファを用意。



DATA	敷地面積 / 939.62㎡ (284.23坪)
構造 / 木造ツーバイフォー工法	建築面積 / 271.40㎡ (82.09坪)
設計・施工 / 三井ホーム株式会社	延床面積 / 330.40㎡ (99.94坪)

心臓外科医として第一線で活躍されていた古田先生が開業に踏み切られたのは、生活習慣病を放置した結果、心臓手術以外に治療法がなくなる例が後を絶たない現実を打破したい、という想いに端を発する。

医院建築に関しては、抜群の実績を買って、迷うことなく三井ホームを選択されたことだが、結果はその期待を大きく上回り、「充実した診療体制と、患者さんが気軽に相談に来られる雰囲気」を併せ持つ理想のクリニックが実現したと古田先生。特に、外観、待合室に代表される「和モダン」のデザインは「患者さんの心をなごませる」と、大いに満足されている様子だった。

院内には、各種検査の充実を図るため、CT、エコー、レントゲン、心電図、血液検査などを1日で実施し、当日中に結果を提示できる設備が完備。専任の検査技師を常駐させ、将来の医師増員に備えて診察室を3室設けるなど、充実した体制が整えられているのも特長だ。

なお、開業地は東信地域で唯一、心臓手術を行っている佐久総合病院が新たに建設中の佐久医療センターの隣接地。古田先生はご自身の経験を活かし、同センターの医療を的確にアシストすることで、患者さんの時間的な負担や、連携先の医師の負担を軽減していきたいと、意欲的に語っている。

三井ホームのカタログを差し上げます 詳しくは三井ホームグループ医院開業専用サイト、またはm3.comまで

**doctor-plan.jp**

戸建診療所、ビル内診療所の新規開業、リフォームから医療機関によるサ高住や介護施設の経営まで、すべてのドクターに役立つコンテンツをそろえています。

三井ホームのドクター専用サイト

三井ホーム株式会社 ドクターズデスク

☎ **0120-93-4311**

(受付 平日 9:00~18:00)

〒163-0454 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル54階

E-mail: doctor-plan@mitsuihome.co.jp

三井ホーム 医院

検索

# エムスリーがつなぐ開業のベストパートナー。ミサワホームと作りあげた、患者様想いのクリニック。

地域で医院を開業し集患力を高めていくには、親しみに溢れた外観、診療までの動線の良さ、痛みを和らげる空間、そして何よりスタッフの患者様に寄り添う心が大切になる。今回、紹介するのは、ミサワホームと医師が何度も話し合ってお互いにこぎ着けたクリニック。充実のハードにスタッフのおもてなし精神が加わり、オープン早々に多くの患者様が訪れている。

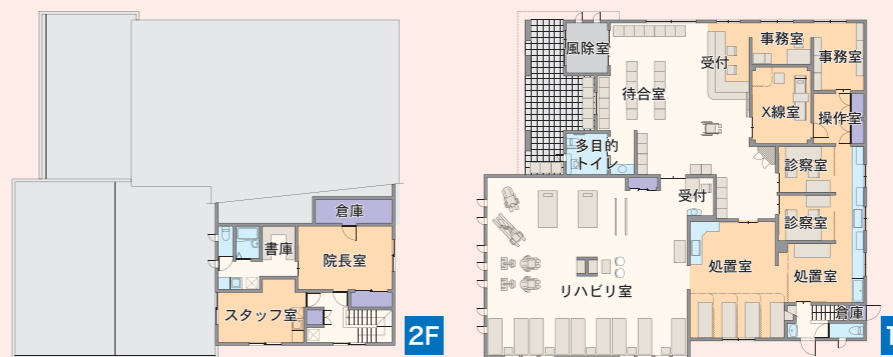


- 外観は落ち着いたブロック石が壁面を彩る玄関が左側に、約100平米のリハビリテーション室が右側になる。明るい壁にテントウ虫と四葉のクローバーをかたどったロゴマークが見え、落ち着きと親しみやすさが調和している。
- リハビリ室の窓の下には植栽スペースがあり、オリーブや目薬の木、月桂樹、杏の樹など医療にちなんだ木を植樹した。



静岡県伊豆の国市 あさいクリニック  
整形外科・リハビリテーション科  
院長 医学博士 浅井 太郎 氏

H 元年 杏林大学医学部卒業  
H 元年 杏林大学医学部付属病院整形外科局  
H 3年 静岡県聖隷浜松病院勤務  
H 4年 沖縄県立宮古病院勤務  
H10年 杏林大学救命救急センター勤務  
H11年 伊豆赤十字病院勤務(整形外科部長)  
H15年 瀬尾記念病院勤務  
H16年 瀬尾記念慶友病院勤務  
H25年 あさいクリニック開院



静岡県伊豆の国市にある整形外科・リハビリテーション科「あさいクリニック」。2013年10月に開業したばかりだが、院長の診療への理念が感じられる最新の施設。設備・スタッフの心配りが評判で地域の患者様が多数訪れている。

浅井太郎院長は開業の経緯を語る。「勤務医になった当初から3分間診療と言われるような、じっくり患者様を診られない現状にずっと不満を持っていました。いつかは自分なりの経験や哲学を反映し、痛みを抱えた患者様に寄り添える診療所を開業したいと思っていました」

40代で地域密着の診療所を持ちたい夢を実現すべく、用地探しから計画はスタートした。今回の場所は大型量販店という集客施設が至近で当初から狙ってはいた。しかし、物件情報がなく、他のエリアも探していたという。

「50件は当たりでしたが、条件に合う土地が見つからず、諦めかけていた時に、定期的に良い情報をくれるエムスリーさんから、ミサワホームさんを紹介してもらいました。その営業と私に共通の友人がいたことも縁を感じました」

再度検討当初のエリアでミサワホームが地主と交渉。条件に折り合いが付き、開業への一歩に。設計施工は他社と競合せたが、きめ細かな対応、確かな実績や他の開業医からの評判も

## 患者様にしっかり向き合える空間を共に創造

後押しとなり、ミサワホームを選んだという。「とにかく私の意向を図面に表現してくれました。施工中もわがまま言って週に1回は現場監督と話し合いの場を持たせてもらいました」

実際に完成したあさいクリニックは、浅井院長のこだわりが至るところに散りばめられている。玄関の壁の石ブロックは落ち着きを感じさせるが、当初は広く石壁のデザインにしてもいいかなと思ったのですが、ミサワさんの提案で、玄関の落ち着きとリハビリ室の壁の明るさが程良く調和したと思います」と浅井院長。

駐車場から建物内に入るのも、高齢者や足腰をけがされた方、車いすの方もいるとの配慮から、施設内の段差をすべて無くした。

クリニックの顔である受付は、玄関を入ると目の前で迷うことがない。待合室はトップライントを付けた広めの明るい空間を実現した。

さらに診察室は、処置室を含めて3つの部屋を創ることで、待合の時間をできる限り短縮するよう工夫した。基本的に2診察室体制だが、足洗い場もある緊急処置室も隣に設置。

「整形外科の場合、衣服の着脱に時間がかかると場合が多く、お待たせしないですむには2診察室が不可欠です。また血液や土まみれのケガをされた救急患者様にも部屋が要ると感じ、その3室は常に移動しやすい動線を意識しました」

## パステル調の色味が緊張や痛みを和らげる

リハビリテーション室にもトップライトをつけ、広々と明るい空間が患者様を和ませる。「開放感のある空間提案を希望したところ、綿密な構造計算をしてもらい、望み通りの空間にしてもらいました」

処置室のベッドは目的別に色分けされており、患者様が迷わず目的のベッドへ行ける配慮がなされている。色調もパステルカラーで、緊張を和らげている。スタッフのユニフォームも白衣ではなく、オレンジや茶・ピンクなど、職種別に色分けされたものを採用し、患者様への印象を親しみやすいものにしていく。すべて患者様のためという細かな配慮が印象的だ。浅井院長が大切にしている理念は3つの「シンク」を込めた医療。一つはハートの『心』、二つ目は嘘偽りのない

「真」三つめは信頼の『信』。その基点はすべて人だという。実際、あさいクリニックでは浅井院長と看護師兼事務長の奥様が二人三脚で、採用と教育にも力を入れている。院内でも看護師や事務職員が患者様目線に合わせて対応するなど、良いチームワークとホスピタリティ精神が息づいている。開院1カ月で予想を超える750人もの患者様が来院し、趣味の山菜獲りができないと院長は嬉しい悲鳴を上げている。

50代になる直前、40代で開業するという夢がかないました。忙しいですが、患者様対応で夜遅くなくても全く苦ではない自分があります。50代は地域に経験を還元していきたい」と浅井院長。ミサワホームがお手伝いした充実のハードに、温かい心が息づき、ますます地域の人々に親しまれていくだろう。



- 1【リハビリ室】運動療法を行うエリアは、トップライトをつけて明るく広い空間とし、また、天井に段差をつけることで、物理療法を行うエリアと変化をつけている。診察室とはバックヤードで繋がっており、ドクターの移動も容易。
- 2【風除室】風除室の自動ドアは、内と外で入口をクラックさせ、風がまっすぐ入り込まない仕組みに。また入口から受付にまっすぐな動線が保たれている。
- 3【受付回り】駐車場から玄関、受付まではまっすぐな動線にある。また受付横の壁掛けテレビに意識を集中させ、待合の患者様の視線からトイレへの出入りがあり気にならなくなっている。待合室は明るい緑色のソファが目優しく、落ち着ける。写真のソファの他にも腰痛や足を怪我した患者様は、ソファでの姿勢が辛いので、腰かけベンチを、高さを変えて用意した。この椅子は院長自ら街へ出て探し出してきたというこだわりぶり。
- 4【診察室】診察室は基本的に2診察体制。1室を使っている時に、もう1室は患者様の準備や衣服の着脱に利用してもらえ、医師にとっても動線が短く、患者様をお待たせしないことにつながる。患者様入れ替えの時間を短縮することで、1人1人の患者様をじっくりと診察することができる。
- 5【レントゲン室】レントゲン室は放射線被ばく量軽減のため、FD法による画像処置システムを導入し、従来のレントゲン撮影時の放射線量と比べて低減できるものを採用した。
- 6【処置室】処置室は浅井院長自らの提案で、検査や測定別にベッドの色を変えた。オレンジやピンク、青、緑に色分けし、カーテンもそれに合わせた。痛みを緩和する配慮で、すべてパステル調のやさしい色に。患者様も色で指定されると、間違いがなく、横になっても明るい雰囲気にも包まれる。
- 7【バックヤード】事務室からリハビリ室まで院内全体を見わたせるようバックヤードを1字にレイアウト。

DATA 所在地/静岡県伊豆の国市 診療科目/整形外科・リハビリテーション科  
敷地面積/845.59㎡(255.85坪) クリニック面積/356.61㎡(107.86坪)  
駐車台数/16台 設計・施工/ミサワホーム静岡

MISAWA **ミサワホーム**

住まいを通じて生活のおつなぎ  
お問い合わせ先 ミサワホーム株式会社 医療介護推進課  
〒163-0833 東京都新宿区西新宿2-4-1  
☎0120-784330 http://www.misawa.co.jp/iryuu\_kaigo



# 患者さんに選ばれる医院 先生の期待を超える提案力

## 4,000件※を超える実績が信頼の証。三井ホームの医院建築。

たとえば患者さんが医院を選ぶ際、その決め手の一つとなるのが実績です。実績とは、揺るぎない事実であり、積み重ねてきた信頼の証。実績が多ければ多いほど、大きな安心につながります。開業のためのパートナーを選ぶ先生にとっても、同様ではないでしょうか。三井ホームは、4,000件を超える豊富な実績で、医院開業をトータルにサポート。開業候補地の診療圏調査から開業後の経営管理にいたるまで、各分野に精通した専任のプロが、先生の医院経営を確かな成功へと導きます。将来の不安を、末永い安心に変える、三井ホーム。まずはご相談ください。

※三井ホームグループによる医院・介護施設建築の実績。

- 医院建築
- ご自宅の新築・建替
- リフォーム
- 不動産活用
- 事業拡大



三井ホームのカタログを差し上げます

詳しくは三井ホームグループ医院開業専用サイト、またはm3.comまで

**doctor-plan.jp** 三井ホーム株式会社 ドクターズデスク

**0120-93-4311** 受付/平日 9:00~18:00

〒163-0454 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル54階  
E-mail: doctor-plan@mitsuihome.co.jp

三井ホームのドクター専用サイト



ドクタープラン(トータルサポートガイド) 医院建築実例集

お預かりしたお客様の個人情報は、お客様の医院または住まいづくりに関する三井不動産グループからの情報提供・販売活動に使用するため、お客様の同意を得ることなく第三者に提供することはありません。

