

内田 理由は大きく2つあります。まず一つは、約2年前で継承する前の患者数に比べて、約2年で継承する前の患者数に倍増したことです。循環器科と呼吸器科を併設したことで、さらにシナジーを発揮したいと考えていたところ、駅前の好立地が見つかったため、そこにMIRAI CLINIC TODAY (消化器内科)を開設しました。

半径1km以内に3つの診療所を開設した目的は、異なる専門性を持つ診療所の連携を通じて、この地域の患者さんに最恵の治療と安心を提供できるようにすることです。病院はありますが、診療所のグループで専門医を受けようとしたと考えていて、眼科、診療内科の開設を計画中です。

ともと父親が開業した診療所で、5年前に事業継承しました。当初、分院展開としては訪問診療中心の診療所をつくりたいと考えていたことに加え、さいたま市や越谷市にも診療圏を変えながら事業領域を広げたいとの思いもあってそこに開業しました。

1つは多店舗展開することにより多くの子どもたちを支えたかったことです。スポーツに注力する診療所はまだまだ少ないため、気軽に通院できるところがないという悩みを抱える子どもは大勢います。こうした課題を解消したいと考えています。もう一つは手術です。整形外科医です。もともと手術を中心にした有床診療所を開設したいという構想を持っていました。しかし、手術ができる規模の診療所を開設するにあたっては、場所と患者さんの確保が課題となりました。

「集患」「採用」「人材活用」
相乗効果出せる立地も重要

分院展開を成功させるためにはどのようなことがポイントになると考えていますか。

伊勢呂 「集患」と「医師を含めたスタッフの確保」でしょう。この2つを進めるうえでは、立地選定やブランディングも重要になると考えています。

まず立地に関してですが、患者さんはもちろん、医師も看護師も事務職もアクセスしやすい場所を好みます。特に泌尿器科の場合、かかりつけ患者さんになるケースは少ないため、新規の患者さんを集め続けなければなりません。一方で比較的遠方からでも来院されるケースが多いのも特徴です。また、泌尿器科医はもはや絶滅危惧種に近く、不便なところだと来てくれません。そこでアクセスが便利なターミナル駅として、分院の開設場所として上野、池袋、新橋(今夏開院予定)を選択したのです。



Atsushi Fukuda

将来の法人を見据えて 分院展開に乗り出す

—最初に簡単な自己紹介および事業紹介をお願いします。

内田 2019年に川崎市でSOI整形外科スポーツクリニックを開設し、22年8月、東京都世田谷区に分院としてSOI整形外科世田谷スポーツクリニックを開設しました。2院とも診療スタイルは基本的に同じです。

「自然で最適な健康スポーツ医療を実践するクリニック」をビジョンに掲げ、スポーツ選手や子どもたちを



Yoshihiro Uchida

対象としてスポーツ医療を中心に、高齢者などのリハビリにも対応することで、世代を問わずスポーツを楽しむながら健康で輝き続けられる社会づくりを目指しています。

福田 現在は埼玉県戸田市のJR戸田公園駅にて、外来診療所3つとさいたま市で訪問専門の診療所1つを展開しています。

戸田市内ではJR戸田公園駅にて、循環器科を中心に内科や在宅医療も診るふくだ内科と、呼吸器内科を軸とするふくだクリニック、消化器内科に健診センターを併設したMIRAI CLINIC TODAYと、す

べて内科診療所ですが診療機能と診療日や時間などを分けています。

一方、さいたま市で訪問診療中心のむさびクリニックを経営していますが、こちらは4月から同市内に開設する整形外科診療所に統合する予定です。

伊勢呂 19年に埼玉県さいたま市の大宮エヴァグリーンクリニックを第三者承継して開業しました。この本院ではもともとあった消化器内科と人間ドックに加えて、私の専門とする泌尿器科を加えた診療を提供しています。

さらに近い将来、健康保険制度も厳しくなるかもしれないという危機感から、インバウンドに頼るような新しい診療所の可能性を追求するために、銀座に美容と再生医療を専門とする自費の診療所を開設しました。

福田 本院であるふくだ内科はも