



Yoshihiko Uchida

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SOL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SOL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

ともと父親が開業した診療所で、5年前に事業承継しました。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。

戸田市内での複数展開のきっかけは、近隣の先生が体調不良で事業承継を依頼されたことです。目と鼻の先の距離だったので、最初は迷いましたが、本院が手狭になっていたこともあって第三者承継をしたところ、約2年で継承する前の患者数に戻りました。循環器科と呼吸器科を持つ段階で、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 TODA（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適の治療と安心を提供できるようにすることです。病院はありませんが、診療所のグループで専門医を受けるようにしたいと考えていて、眼科、診療内科の開設を計画中です。

内田 理由は大きく2つあります。



Atsushi Fukuda

「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ういうことがポイントになると考えていましたか。

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な要素になると考えていました。

まず立地に関してですが、患者さん

ですので、もともと手術を中心と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。

そこで将来の手術適用の患者さんを集めるという意味も込めて、最初に渋谷駅から東京都の南北郊外と神奈川県につながる東急電鉄田園都市線沿線で開業しました。ブランドイングの意味も込めて、2院目の場所も同一沿線で探しました。

本院と分院の距離は10km程度です。整形外科の診療圏は2km程度とされていますが、駐車場があるといふ強みもあり、両院ともに診療圏は5km程度となつており、商圏はちょうど重ならず、2つで10km圏内をカバーできているという状況です。あと1つが2つ分院を開設後、ターミナル駅に手術専門の診療所をつくる予定です。手術専門の診療所を開設

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、こちらはこの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。

21年に上野駅前に東京泌尿器科クリニック上野、22年4月に池袋駅前に池袋消化器内科・泌尿器科クリニックとして、銀座に美容と再生医療を専門とする銀座美容メディカルクリニックを、さらに今秋に新橋に人間ドック併設の診療所を開設する予定です。

クリニツク上野、22年4月に池袋駅前に池袋消化器内科・泌尿器科クリニックを、11月には新しいチャレンジとして、銀座に美容と再生医療を専門とする銀座美容メディカルクリニックを、さらに今秋に新橋に人間ドック併設の診療所を開設する予定です。

大宮は消化器内科と泌尿器科、人間ドック、上野は泌尿器科専門、池袋は大宮と同様のスタイル、そして銀座は自費専門です。

—どのような動機と目的で分院展開をされているのですか。

伊勢呂 新しいチャレンジをすることで視野を広げたいというのが

相乗効果出せる立地も重要な段階で、大きなシナジーを発揮できると考っています。

した段階で、大きなシナジーを発揮できると考っています。

—分院展開を成功させるためにはどういうことがポイントになると考えていましたか。

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な要素となります。

まず立地に関してですが、患者さん

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。

大宮、上野、池袋を選んだ理由としては、いずれも電車で30分以内という距離感もありました。本院である大宮の院内の雰囲気が非常に良かったので、同じような雰囲気をつ

きつかけです。

19年に開業してから日々患者さんと触れ合いながら自分の理想とする医療を実践することに対してもがいを感じてはいたのですが、一方で、「このままあと25年間、ここで外来だけをやり続けるだけで満足できるのか」という疑問も芽生えてきました。そこで一緒に経営を学んでいた開業医が分院展開しているのを目当たりにして、自分もとにかくチャレンジしてみようと上野に分院を開設することにしたのです。

実際に、「消化器内科+泌尿器科+健診」「泌尿器科専門」という異なる機能を持つ2つの診療所を経営すると視野が広がるとともに、成功や失敗を繰り返しながらマーケティングやマネジメントのノウハウも蓄積されきました。この経験を活かせば、もっとよい診療所がつくれるのではないかと、池袋に3院目を開設しました。

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いい診療所の可能性を追求するため、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