

開業医からの
 アドバイス

Part3

**複数の業者と
 じっくり話し合い
 信頼できる
 相手を選ぶべき**

開業支援を行う業者は多々あるが、そのなかからどのように選定し、付き合っていけばよいのか。昨年11月に東京ヴェインクリニック(東京都豊島区)を開業した近藤啓介院長は「できるだけ自分の力で開業したい」との思いから、独力で各種業者との交渉などを行い、開業までこぎつけたという。開業準備での注意点や業者選定のポイントなどを聞いてみた。

者を紹介してもらいました。勤務医は自分で業者選定や交渉をすることはないので、知り合いから紹介してもらうのは良い業者に巡り合う方法の一つだと思います。

**話を鵜呑みにせず
 相見積もりを取ること**

とはいえ、紹介があつても自分の目で見極めることが不可欠。私の失敗から言えるのは、業者によつては契約を取るまでは「こんなこともできる」といろいろの提案をしてくれるものの理想どおりにはならなかったり、契約内容が複雑で自分のイメージと異なるケースもあり注意が必要ということ。開業準備を通じて、相手の言っていることを鵜呑みにせず、複数の業者とじっくり話をして契約することが必要と感じました。コストを抑えながら納得いくサービスを得るには、相見積もりを取ることをおすすめします。私は内装業者を3社のコンペ形式で選定したのですが、デザイン性が高いわりには予想よりも安価だったのでとても満足しています。その際、一緒になつて悩んでくれるような担当者がある業者にお願ひしました。信頼できる相手か、自分に合った業者かを見極めながら準備を進めることが、納得のいく開業につながるのではないのでしょうか。

**先輩開業医などから
 業者を紹介してもらう**

もともと血管外科を専門としており、下肢静脈瘤のレーザー治療機器を使って日帰り手術を提供できる診療所を開院したいと考えるようになり、2007年4月頃から少しずつ準備を始めました。人生一度の開業なのだから、自分の力で準備したいとの思いがあり、できる限り自分で挑戦しました。最も頼りにしたのは、開業している先輩や同級生です。同じ分野の診療所では見学だけでなく一緒に手術をさせてもらい、診療所の

**開業準備では
 自分の目で
 見極めることが大切**

東京ヴェインクリニック
 近藤啓介院長



開業までの道のり

- 2006年頃 下肢静脈瘤のレーザー治療機器を使って日帰り手術を提供できる診療所を開院したいと考えるようになる。
- 2007年4月 同様の手術をしている診療所を見学したり、開業地を考えながらいろいろな場所を見に行くなど、少しずつ開業準備を始める。
- 2008年4月 開業エリアを池袋に決定し、物件を探し始める。知り合いに紹介してもらった医療機器メーカーの協力を得て、事業計画書を作成する。
- 6月 駅からの距離や広さ、価格などを総合的に判断し、物件を選定。その後すぐ銀行に融資の交渉に行く。
- 7月 内装業者3社でのコンペを行い、デザイン性と価格、担当者の人柄から1社を選定。同月末には工事を開始。
- 9月 工事終了。機器の搬入や細かな準備を行う。
- 11月 池袋駅から徒歩2分のビル内に東京ヴェインクリニックがオープン