第42回 **診療所事務長の仕事術**

診療所事務長はどんな仕事をしているのか。そんな疑問に、一般社団法人診療所事務長会のメンバーが答える。第42回目は整形外科5院を運営する法人事務長の原恭輔氏だ。

医師採用と分院承継のための仕組みづくりに取り組む

原　恭輔氏

医療法人隆由会事務長

はら・きょうすけ●高校卒業後、専門学校にて柔道整復師と鍼灸師の資格を取得。約5年間、整骨院に勤務した後、2011年9月に同法人に入職。リハビリスタッフとして勤務する傍ら、登録販売者免許を取得。17年3月、「自賠責保険、労災保険」の請求業務を一任されたのを機に事務長に就任

これまで当法人では、８つの整形外科診療所を開設しています（うち３院は承継済み）。この開業、経営、譲渡のノウハウを武器に、５年以内に５院の整形外科診療所を新規開設し、整形外科診療所を展開する医療法人として日本一の開業数を達成することが目下の目標です。

分院開設での一番のネックは「医師の採用」です。そもそも、整形外科医の母数が少ないうえに開業志望者も多くはありません。だからといって誰でもよいわけではありませんので、開業したい医師に当法人を選んでもらえるような仕組みづくりに取り組んできました。

仕組み①：５年後の譲渡を目指す

当法人で分院開設した場合、開設後５年を目安に管理医師として勤務いただいた診療所を譲渡しています。期限を決めることで、院長になる心構えや準備に充ててもらっています。

仕組み②：譲渡額は実績次第

予定譲渡額は数千万円に設定しておりますが、５年間の勤務実績次第ではディスカウントしての譲渡も可能です。経営実績によっては「０円譲渡」もあり得ます。通常、開業には数千万～数億円かかりますので、当法人の譲渡の仕組みを活用すれば開業資金を大幅に減らすことができるわけです。

仕組み③：経営ノウハウを提供

これまでに譲渡した３院はいずれも１日当たり200人以上の来院数を達成しています。５年かけて教育したスタッフはほぼ管理医師のもとで引き続き勤務することを選ぶため、承継したからといって新たな人材採用の手間やコストはかかりません。経営が軌道に乗った状態での承継が可能です。

以上、「開業したいけど金銭リスクを負うのが不安」という医師にとってメリットの多い仕組みになったと自負しています。開設から譲渡までのあらゆる費用はもちろん、マーケティングや人材教育、その他行政手続きや業者選定などすべてを当法人で引き受け、５年間で醸成させた診療所を譲渡できるように整えました。

この仕組みを機能させるため、採用する医師との信頼関係構築には非常に力を入れています。一度の面接だけで分院長を任せていた時期もあるのですが、現在は、後日会食を設けてじっくり将来を語り合ったりトライアル勤務をしていただいたり、開業後の具体像を描けるようフォローさせてもらっています。また、承継後の経営についても包み隠さずお伝えし、理想と現実のギャップを埋めるなど、譲渡を前提とした分院長就任がスムーズになるようコミュニケーションを充実させています。

医師との面接にはコーチング技術を取り入れ、開業で獲得したい目標や大切にしている価値観を再確認いただき、開業医としての未来を描いていただけるようなアプローチも心がけています。そうすることで良い状態で診療所を譲渡でき、承継後の関係も良好になると実感しています。

診療所を多く開設することで患者さんや地域に貢献するのはもちろん、開業したい医師の夢を叶えるお手伝いをしているという思いで取り組んでいます。

一般社団法人診療所事務長会
https://cl-manager.com/
2016年1月発足の診療所事務長の会。診療所事務長や院長などが集まり月1回の勉強会を開催しているほか、日々の仕事についても互いに助け合っている