

# ● Prologue ●

## ① 医科業界の現状とこれから

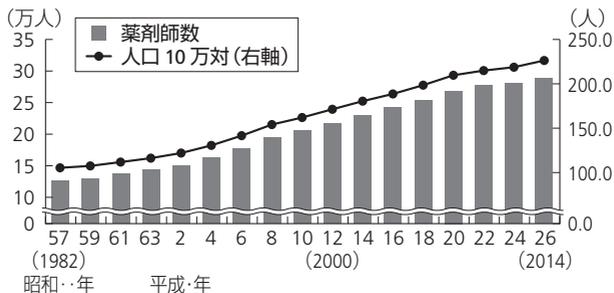
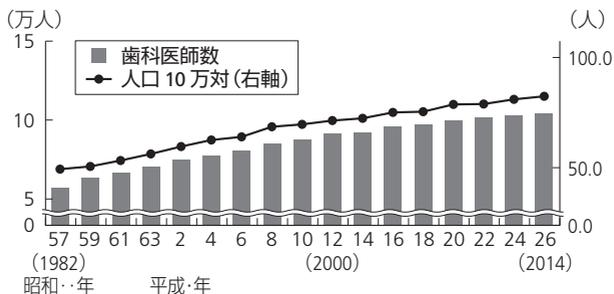
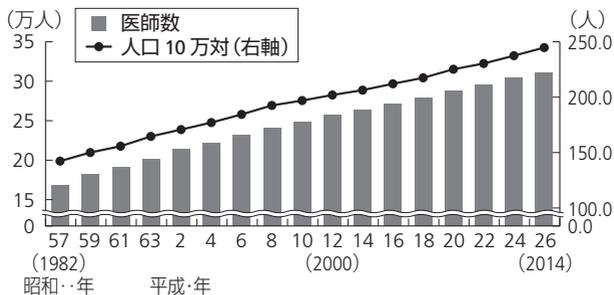
まず、今私が感じている医療業界の現状と将来をお伝えしたいと思っています。それは、従来のように開業すれば患者が集まるといふ時代はすでに終わった、と私が感じているからに他なりません。もはや、休日も夜間も食事のままならない勤務医生活に疲れたとか、勤務医として燃え尽きたとかいった従来のような理由でも、開業しさえすれば患者さんは集まるといふ時代ではないと思っているからです。

私は1973年生まれ、ちょうど第2次ベビーブーム世代として生まれました。幼少時は身体が弱く、何回も発熱を繰り返しては、祖母に小児科医院に連れて行ってもらったものです。受診した近くの小児科医院はいつもいっぱい、当時は予約システムなど当然なく、立ったまま順番を待っているのが当たり前、また、どのくらい待っていればいいのかも予測がつかないため、体調が悪いたくさん子どもたちが待合室でずっと待っていました。

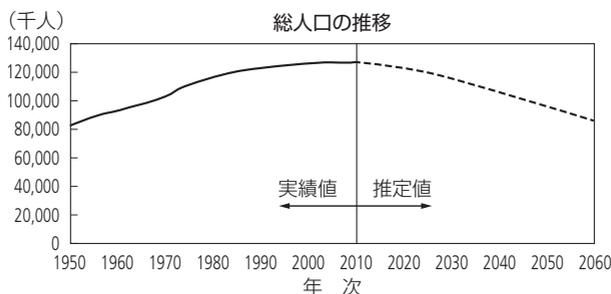
その当時の小児科医院はどこも繁盛していたように思います。さらに、それは小児科に限らず、医療業界全般にわたることなのではないでしょうか。歯科業界をみても、むし歯で何回も歯科クリニックに通っていましたが、同じように混雑していた印象しかありません。そして、どのクリニックに行っても、医師から病気の説明を受けたり、医師と治療について話し合うということはなく、医師が一方的に治療をし、医師に言われたとおりに薬を服用したり、歯磨きをしたりするのが当たり前でした。

そのような時代から30数年、医科、歯科を問わず医療業界全体

が大きく変化しました。歯科業界ではワーキングプアの歯科医師がいるといわれるほど、年収が300～400万円しかない歯科医師もいるといわれる時代に入ってきています。その理由を示す、ある明白なデータが存在します。



■ 医師・歯科医師・薬剤師数の推移



■ 日本の総人口の推移

厚生労働省「平成 26 年（2014 年）医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」によれば、医科でも歯科でも医師の数は年々増加し続けています。一方、同じく厚生労働省の人口動態統計によれば、日本の人口は 2010 年を境にピークアウトすることが示されています。人口が減少するなんて日本ではかつてない経験です。人口は永久に右肩上がりに増え続けると思っていた私たちにとって、思いもよらない時代が実際にやってきたわけです。

人口は毎年増加するのに、医師の数が圧倒的に不足していた 1970 年代は、医師の数を増やすために、国の政策として 1 県につき一つの医科大学あるいは医学部をつくらうという時代でした。その政策により医科大学・医学部の数は増え、現在、その数は 80 以上、年間 9000 人もない医学生が医科大学や医学部を卒業しています。一方、人口は減少し始めています。つまり、毎年多くの医大生を世に送り出し続ける政策を採り続けているために、医師が余る時代に突入してきているのです。

特に歯科では医師数の増加が顕著で、現在では、これ以上歯科医師が増えては困るという理由で、あからさまに国家試験を難しくして合格者を減らすということさえ行われています。全国にあるコンビニ数は 60,000 軒、歯科クリニックはそれを超える 80,000 軒といわれ、歯科においては、すでに過当競争の時代に入っているの

す。私の知っている範囲でも、患者さんから高い評価を受け、地域の方から信頼を得て、大変混雑している歯科医院もあれば、経営が難しく、細々と開業している歯科医院もあります。この事実は、これからの我々医科業界を予測するに十分な例といえるのではないのでしょうか。

遠からず、我々医科業界においても、医師過剰という状態に直面する時代がやってくると思うのです。医科医師が余り、クリニックに来る患者さんが減る時代、開業医もワーキングプアになる時代がやってくると予測できるのです。そこで、そのような状態に直面する前に、開業時からしっかりとした経営戦略を立て、クリニックの勝ち組に入れるよう備えることが必要と私は考えます。

皆さんが開業を検討されている理由には、さまざまなものがあると思います。私のように、医師になった当初から開業するつもりだった方、親御さんから継承される方、お子さんの教育やご両親の高齢化などの家庭の事情により定住を考えての方、増収目的の方、などなど。歳を経ることで体力的に勤務が辛くなった方もいらっしゃるかもしれません。しかし、開業の理由はさまざまでも、いずれの場合にも当てはまる、心しなければならぬことがあります。それは、従来のように、ただ開業してクリニックの看板さえ掲げれば、自然に患者さんが集まってくるといった時代は終わった、ということ。開業したからフィニッシュではなく、開業はあくまでスタートです。ですから、開業してからも開業医としてのノウハウを永続的に磨く必要があるのです。

その理由は、先ほども申し上げたように、医師やクリニックが余る時代が必ず到来するからに他ならず、地域の方々の信頼と評価が得られなければ、クリニックとしての発展はないといえるからなのです。開業資金の返済に追われて働くだけ、ということだっていないとはいえないのです。ですから、いかなる理由で開業医を目指す場

合でも、これから起こりうることをイメージし、シミュレーションを行い、避けられるリスクは回避し、余裕を持って開業の準備をしなければならないと思うのです。

歯科医師の過剰供給に歯止めをかけ始めた現在ですが、内科医師の供給に対する歯止めは、今のところ目に見える形で行われてはいません。将来の人口の減少を考えると、特に都市部で開業を目指している場合は、20年後には、現在の歯科クリニックのように勝ち組・負け組の二極化が起ると予測できます。

また、国の社会保障費の増大という問題を考えるにつけても、今は何の疑問もなく行っている保険診療ですが、医療費削減の政策が進むことを想定すれば、保険診療から自由診療にシフトすることや、コスト削減に対する意識を高める必要があると考えます。つまり、開業医は、医師としての知識や技術に加えて、経営者としてのマネジメント能力を磨くことが不可欠となるのです。

## ② 私が感じる内科医師と歯科医師との違い

いずれ内科医師も歯科医師と同じような環境におかれるといいましたが、少し、内科と歯科との違いについて私の感じていることをお話ししたいと思います。

私が開業を志した時、内科業界は経営的視点に関して遅れているとか、経営に対して甘いとかいう認識は全くありませんでした。といいますか、経営という観点で開業を考えることすらありませんでした。開業を志した時、私が相談したり、実際を見聞きたりしたのは、当然のようにすべて内科医師でした。ですから、歯科医師とは触れ合う機会さえもありませんでした。

当時も今も、内科医師のコミュニティーにおいては、経営について真剣に話し合う場はないと思っています。皆さんの中には、各都道府県には医師会というコミュニティーがあるのでは——と思われる