

# 序章

● .....  
現代の開業医に求められる  
「能力」「熱意」「考え方」

今こうしてこの本を手にとってくださっている皆さんの多くは、日々臨床現場で患者さんと接し、まさにプロフェッショナルとして医療を支え、そして患者さんに貢献するという素晴らしいお仕事をなさっているドクターではないでしょうか。そして、日々患者さんと向かい合う中で、投薬であったり手術であったり様々な技術を通して多様な提案を行い解決に導くことで、世の中に貢献されているらっしゃるでしょう。日々の診療は、私たち医師にとっては、条件反射のごとく、まさに水を得た魚のようにスラスラと行える、自然に身に付いている行為なのかもしれません。

そのような皆さん方が、これから次の人生のステップを歩もうとしたときの選択肢の1つに開業があります。開業すれば、医師であると同時に経営者となるわけですが、開業医と勤務医との能力・熱意・考え方にはおのずから差があります。

まず、開業医の「能力」には、先ほど申しました医師としての医療の知識や技術の提供といった能力だけではなく、経営者という立場に立ったうえでの能力が必要です。しかし、私たち医師は、学生時代にはそうした経営に関する授業や指導を受けた経験はほとんどないのが通常ではないでしょうか。

さらに、一口に経営者としての能力といっても1つではなく、そこには様々な能力が求められます。ちまたには多くの経営者としての心構えを説く本が溢れ、経営者の能力について述べていますが、いったい医師にとって一番必要な経営者としての能力とは何なののでしょうか？

経営者としての能力には様々なものがありますが、開業医と勤務医の大きな違いであり、医師が開業し経営者となるときの心構えとしてもっとも大事な能力は、私は「チームづくり」をする能力と考えています。今までの勤務医としての診療であれば、医師として患者さんと向かい合い解決を図る、すなわち治療をする過程では、そ

れほど自らがチームづくりをすることを意識しなくてもよかったです。

しかし、開業したからには、診療で関わる患者さんだけではなく、雇用するスタッフや出入りする業者さん、そういった方々とのパートナーシップや人間関係づくりのノウハウが、クリニックを運営する上で、経営者として非常に求められる能力となるのです。経営者としては様々な能力が必要なのですが、その中でも最も必要なチームづくり、つまり、人に協力を依頼したり人と人の連携を図るといったことが、もしかしたら医師にとって一番苦手なことなのかもしれません。医師としてこれまでに培ってきた医療に対する能力は当然揺るぎないものですし、学生時代は学業にも秀で能力があったからこそ医師になれたのでしょうか、それはあくまでも学生時代までのことであり、必要とされる能力は、社会に出ればまたおのずと変わってきますし増えてもきます。そうした環境の変化に合わせて自分自身がどれだけ成長することができるのか、変わることができるのか、少し居心地の悪い想いをするかもしれませんが、そこを躊躇せず自分の安全な領域から飛び出して、新しいことに挑戦していく姿勢が必要になってくるのです。

次に必要なのが「熱意」です。開業した後に、必ずいろいろな想定外の問題が出てきます。患者さんが全然来ないとか、スタッフが育たなかったり、辞めてしまったり、資金繰りなどのために金融機関との交渉、あるいは患者さんからのクレーム対応など……。こうした問題や危機を乗り越えていくためには、絶対にやるんだという決断と熱意が絶対必要になってきます。その熱意の源に、自分自身がなぜ開業したのか、なぜこの場所で開業するのか、どのような想いで仕事をしていくのか——といった理念やミッションという背景があれば、その熱意もより維持・継続しやすいのではないかと考えます。

また、そうした熱意は、同業である開業医同士でコミュニケーションを図ることの源となり、ひいては日々自分自身の知識のブラッシュアップに繋がります。そして、他のクリニックのよいところを取り入れて実行したり、自分で考えて自らやりたいと思うことをしたりする行動が、他の開業医に啓発されて、また新たな熱意が湧くという正のサイクルも生まれてくるのです。

3つ目に重要なのは「考え方」ですが、この考え方というのは、いわゆる心の持ちよう、すなわちマインドです。自分自身の考える未来に対してどれだけイメージができ、そして謙虚に素直に他者の意見に耳を傾け、良い点を取り入れるかという心の在り方です。私自身、まだまだその過程の中ではありますが、先人や偉人から人としての姿勢を学び、日常生活の中で節約・勤勉・朋友・そして人に対する愛などを実践し、医療人である前に、まず人間として人の役に立つ存在、人から必要とされる存在になることを目指しています。私がこのことを目指すことは、クリニックが社会への貢献と成長にどれだけ価値をおくか、という経営に対する私の考え方に繋がります。

実は、この

**人生、仕事の結果 = 能力 × 熱意 × 考え方**

「能力」「熱意」「考え方」というのは京セラの名誉会長で名経営者である稲盛和夫さんが提唱されている人生の方程式で、人生・仕事の結果や成果は、「考え方 × 熱意 × 能力」という一つの掛け算で表すことができるというものです。

例えば、能力が100、熱意が100あったとしても、考え方がマイナスに振れているとその成果はマイナスになるということです。つまり、この方程式によれば「考え方」はそれほど重要な要素です。極端に言えば、勤務医をしていた時期の考え方は、開業する上

においては邪魔をする考え方ともなり得るのです。この人生方程式は、クリニック開業、そして経営の上でもとても重要だと思っていますので、私自身いつも肝に銘じています。

皆さんも、開業するに当たって果たして患者さんが来るのだろうかという恐れを抱くこともあるでしょうし、既に開業し思い通りにならない状況に不安を抱くこともあるでしょう。そのような時には、自分自身がどれだけ自分を信頼し、誇りや自尊心をもって、この地域で絶対に成功するんだというモチベーションを保てるかが重要です。それら全てを踏まえたうえで、私は自分自身がこれまで開業を決めてからの7年間で経験してきたことを本書でお伝えしようと思っているのです。実は、私は「失敗」という言葉はあまり好きではありません。失敗は成功に至る「経験」であると捉えていますから、自分のこれまでの行動の結果は、「成功」と「経験」しかありません。そして、これからもより多くのことにトライし続けたいと考えています。

## 私の生い立ちと医療者かつ経営者としての ミッション

### 学生時代

私はベビーブーム世代真っ只中の1973年、大阪府の寝屋川市という、ちょうど大阪と京都の真ん中にあるところの、いわゆるベッドタウンに生まれました。家の周りにはその当時、民家がたくさんありました。池やゴルフ場、遊び場や公園もたくさんあって友達もたくさんいたし、とにかくいろいろなことを経験した思い出があります。

家族は父方の祖母と両親と弟という環境で育ちました。両親からとても愛されたというのは当然ですが、とにかく祖母がとても可愛