

誤算続出

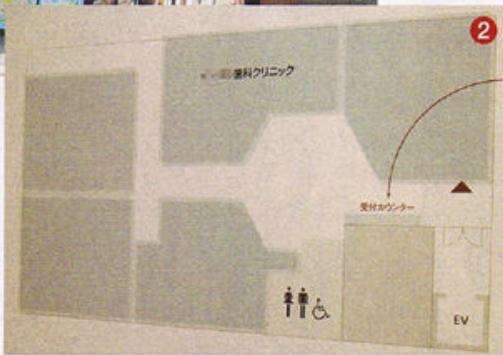
医者を待つ落とし穴

診療所開業ブーム 成功と失敗の分岐点

過熱する開業ブームの陰で泣き寝入りする医師が続出。開業市場をとりまく危険な事情とは…。



①



②

都心、近畿圏、中京圏を中心とした大都市部で、複数の診療所を集めた「医療モール」と呼ばれる施設が急増している。

明確な定義はないが、同じ建物内に二つ以上の診療科目を持つ医院と調剤薬局が入居している形態を「医療モール」と呼ぶことが多い。「全國に約1000カ所ある」(矢野経済研究所・大島貴則上級研究員)とも、医療モールでの開業は診療所の年間開設数の約10%を占める」(L.A.メディカルマネジメント..以下L.A.社・藤川健司代表取締役)とも言われるが、正確な統計はない。

最近では、東京・六本木の「東京

首

都心、近畿圏、中京圏を中心とした大都市部で、複数の診療所を集めた「医療モール」と呼ばれる施設が急増している。

ミッドタウンメディカルセンター」に象徴される、外国の病院との提携や最新鋭の医療機器を売りにした「セレブ型」もオープン。業界内外から熱い視線が向けられている。

が、その一方で、入居をめぐるトラブルが急増。「こんなはずじやなかつた」とじだんだを踏む医師も少なくない。本誌はその真相を追った。

入居はわずか1区画 開放とした待合室

東京都心から電車で30分、埼玉県

A氏が開業物件を探し始めたのは約2年前。それまでは都内の大型ショッピングセンター内の医療モールの歯科診療所に勤務していた。「以前勤務していたクリニックは患者さんもたくさん来ていて繁盛していた。ショッピングセンター内の医療モールでの開業は、絶対にうまくいくと思っていた」(A氏)。

法外な賃料、フロアはガラガラ…。開設ブームの下でトラブルが増えている背景とは。

「医療モール」開業の秘^ミ事情

あるベッドタウン。この町で歯科医のA氏が今年2月に開業した。場所は、駅から徒歩15分ほどの距離にあるショッピングセンター内の医療モールだ(左写真②)。

複数の診療科目が1カ所に集まることで、患者に利便性を提供する」というのが医療モールの売りだ。だが、このモールに入居しているのはA氏ただ一人。五つの区画のうち、4区画は未入居の状態で、ガラス張りのがらんどうになっている。各診療所が共通で使えるようと、待合室に用意された30人分ほどのいすに人影がない。つけっぱなしのテレビの音がむなしく響く。

A氏が開業物件を探し始めたのは約2年前。それまでは都内の大型ショッピングセンター内の医療モールの歯科診療所に勤務していた。

患者さんもたくさん来ていて繁盛していた。ショッピングセンター内の医療モールでの開業は、絶対にうまくいくと思っていた」(A氏)。

そしてショッピングセンター内の立地を条件に、開業コンサルタントや歯科材料卸業者などを頼りに探し、現在の医療モールにたどり着いた。

しかし、その見通しが甘かつた。

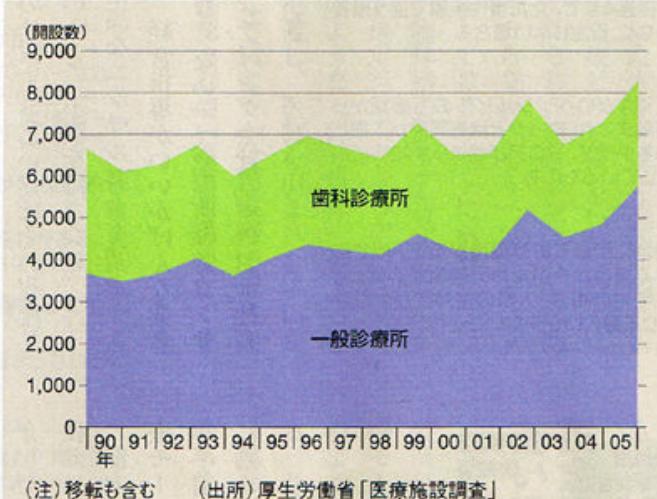
「運営会社に相談した当初、同社は内科と皮膚科の入居が『ほぼ決定しています』と語っていた」とA氏。「とりあえず三つの診療科でスタートするのであれば」と、A氏もこの場所で開業することを決意した。ところが、A氏が保証金などの必要資金を払った後の段階で、内科と皮膚科の医師が辞退してしまったと聞かされた。そして開業から8カ月経つものの、モール内の空き区画は一向に埋まる気配がない。

A氏は、「ショッピングセンターにあることでからうじて患者は来ている。今すぐ移転するわけにもいかないので、このまましばらく様子を見たい」と、長期戦を覚悟している。一方、モールの運営会社社長は、「埼玉は医者が少ないので、患者側のニーズはあると思っていたが、肝心の医師の人気は低い。われわれもなかなか手が回らない」と話す。

**受付事務員は全員素人
領収書めぐり苦情相次ぐ**

東京・銀座の商業ビル内に立地する医療モールでも、「誤算続き」の

■ 診療所開設ブームが続いている —一般診療所、歯科診療所開設数—



①武藏浦和メディカルセンター(埼玉県さいたま市)には8つの診療所が入居。センター内で積極的に患者を紹介し合うなど、医師同士の連携で成功した。②埼玉県内のある医療モールでは5区画のうちの1区画しか埋まっていない。③ネットで検索すると数多くの医療モールのサイトが見つかる。④三井ホームが手掛ける鶴川台メディカルビルは戸建て集合型。郊外で競合が少ない

開業コンサルは玉石混淆 薬局系は頼りになる?

ほかにも不手際が重なり、B氏らは運営会社社長に説明を求めていたが、「最初こそ対応してくれていたが、今は顔も出さず逃げの一歩」(B氏の妻)。B氏は「運営会社の口車に乗せられて入居したが、裏切られた思いだ」と、肩を落とす。

医師がいる。昨年1月にここで開業したのは内科医のB氏。このモールに決めた理由は受付・会計業務を行ってくれる「総合受付」が設置されていること。煩わしい会計を自分で済ますことでなくして済むし、患者には総合病院のような利便性を提供できると考へた。「目新しいシステムで面白いと思った。事務の入件費もかかるし……(本誌注: 実際もかからないし……)

が、その魅力がまやかしだったことに気づくまでに、時間はかからなかつた。受付にいる4人の女性事務員が全員素人だったのだ。医療事務の経験者がおらず、患者から領収書の内容にクレームがつけられても答えられない事態が頻発、モール全体が混乱に陥つた。B氏らは仕方なく、自ら医療事務派遣の会社を探し出し、事務員を全員入れ替えた。

専門部隊を有するものもあり、信頼性は高いほうといえそうだ。特に調剤薬局は開業後、医療モールの経営状態によって店の売り上げが大きく左右される「運命共同体」。開業後も責任を持ってサポートし続けてく

れるところもあるようだ。

大手建設会社が医療モールを企画することも多い。その理由はオフィスビルやマンションの中に診療所用の賃貸スペースを入れることで、「医療」をセールスポイントにできるからだ。加えて、診療所は高めの家賃を長期間安定して払ってくれる場合が多い。大林組の医療モール開発を担当する毛利智恵子ヘルスケア事業グループ長は「年に3~4件のペースで医療モールを増やしていく」と意気込みを語る。

医療モールへの入居募集では、開業コンサルタントが介在するのが通常だ。一般的に、不動産会社やゼネコンは開業希望医師の情報を持つて

（ビルの所有者から借りて、開業医に又貸しする形態）で稼ぐ不動産会社系などの医療モール開発業者だ。大手では三井系のメディヴァンスが有名だが、大小さまざまな業者が存在し、その質はまちまち。冒頭で紹介した埼玉県と銀座の物件も、ともにサブリースの形態だ。

都内一等地のオフィス街にある医療モール。内科医のC氏はここで1年前に開業した。サブリース業者に勧められて入居したが、経営は採

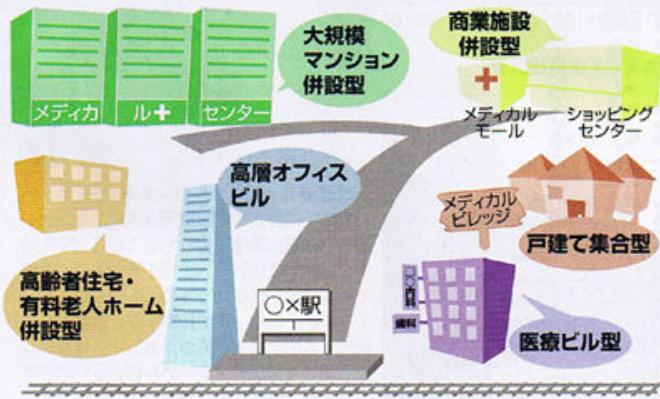
算ラインギリギリだという。

C氏は、「都内有数のオフィス街で昼間人口が多いことに着目して開

業したが、慢性疾患を持たない若いサラリーマンは病気になつたといつても風邪程度。1日の患者数は30人前後で伸び悩んでいた」と、内情を打ち明ける。

■こんなにたくさんある医療モールのタイプ

商業施設併設型	診療時間は店の営業日・時間に合わせるとよい。郊外型では交通の利便性が悪かっただけで、平日客が少ないことも
大規模マンション併設型	医療モール併設を売りにする新築マンションが多い。若い家族も入居するので小児科などにも需要がある
高齢者住宅・有料老人ホーム併設型	高齢者需要がある内科、整形外科などが望まれる。安定した集患が見込めるが、24時間対応が必要な場合も
高層オフィスビル併設型	オフィスビル内のフロアに入居。診療時間は仕事前・仕事後でも通えるように朝早くから夜遅くまで。ただし慢性的疾患で通う患者は少なく、安定しない場合もある
医療ビル型	駅近くなどのベンツビルの下層階から上層階までクリニックと調剤薬局が入居しているタイプ。フロアが埋まらず雑居ビルと化しているものも
戸建て集合型	住宅地に戸建ての診療所が集合。車で来院する患者が多いため駐車場が必要。新興住宅地の場合、人口の絶対数が少なかつたり屋間人口が少ないことも



要注意の不動産系だまされる医師が急増

（二上吉男氏）という。

一方、サブリース業者に支払う月々の家賃は坪5万円プラス共益費。「『スープ立地』でも坪3万円程度が限度」（前出の二上氏）といわれる中で、「5万円」は破格の高さといえるだろう。これとは裏返しに、サブリース業者は診療所の経営状況とは関係なく、破格の家賃入が見込める仕組みになっている。「後は知りません」という業者もい



東京・六本木の「東京ミッドタウンメディカルセンター」には美容皮膚科、美容歯科などが入居。最新鋭の検査設備も取り扱う

専門家が教える

医療モール入居で失敗しないための10カ条

① 各診療科目ごとに診療圏調査がされているか。信頼できるものか

ターゲットとなる年齢層の人口が十分に確保できているか。昼間人口が少くないか。近隣に競合診療所はどのくらいあるか。薬品卸や調剤薬局の無料コンサルなど、複数の診療圏調査を比較するのも一手だが、自分の目で確認するのがいちばん。

② 立地・アクセスの利便性は本当に高いか

駐車場は十分な広さ、台数が確保されているか。ショッピングセンターなどの場合、人目につかない場所になっていないか。オフィスビルの高層階などわかりにくい場所ではないか。

③ 同じモール内の他クリニックが自分の診療科目と競合・重複しないか

他クリニックが複数科目を標榜している場合、自分の領域を妨害される場合も。内科と皮膚科と耳鼻咽喉科などはアレルギー外来などで競合・重複しやすい。診療に関する医師同士の連携ルールを決めておくことが重要。

④ 家賃・保証金・共益費の金額はリーズナブルか

保険診療中心ならば、銀座や渋谷などのいわゆる「スーパー立地」では月の家賃は坪3万円、それ以外なら坪1.5万円が限度。共益費・管理費の内容の確認も忘れずに。商業施設などでは、医療モールには関係ない部分のメンテナンス料などが含まれていることも。

⑤ 標榜する診療科目に見合う十分な面積が確保されているか

内科なら一般に40~50坪など、科目ごとに適正面積がある。先に建物だけ作ってあとからクリニックを募集する場合は要注意。

⑥ 医療モールの建物が完成してから2年経過してもスペースが空いている物件には注意

好条件なら1年内にすべて入居して当たり前。埋まらないのに理由がある。安易には飛びつかないこと。

⑦ 建物の構造は医療機関向けになっているか

X線装置を導入するには特殊な構造が必要。医療機器の重さに耐えられるだけの床か。水回りや空調などの設備は大丈夫か。

⑧ 地域住民に対して開業を告知・宣伝してもらえるか

ホームページを作っただけでは告知にならない。地域住民にチラシを配布してもらえるか、看板はどうするのか、内覧会を開催するのか。

⑨ 内装工事や医療機器業者が指定されているかどうか

指定されているのは避けたほうが無難。不丁寧に高い料金を請求される一因に。

⑩ 将來の都市計画で立地条件が悪くなる可能性があるか

再開発、道路計画、新駅の設置、集客施設の移転で人の流れは大きく変わる。

(出所)二上吉男・すのお社長のアドバイスなどを基に作成

ネット上の募集広告は多くの医師が、医療モール開業の入り口として利用するのがインターネット上の情報だ。実際、ネットで「医療モール」を検索してみると、「開業医募集」「2008年オープン!」など、驚くほど多くの物件情報が出てくる。その中から一つの物件を追跡した。

開業地として人気なのが横浜地区。「(仮称)D医療ビル」もその人気に乗った物件案内だ。ネットで検索すると「07年春オープン」となっている。別の検索サイトにも募集情報が出ており、そのうちの一つを

見る所以、注意しなければならない。ネット上的情報だ。実際、ネットで「医療モール」を検索してみると、「開業医募集」「2008年オープン!」など、驚くほど多くの物件情報が出てくる。その中から一つの物件を追跡した。

開業地として人気なのが横浜地区。「(仮称)D医療ビル」もその人気に乗った物件案内だ。ネットで検索すると「07年春オープン」となっている。別の検索サイトにも募集情報が出ており、そのうちの一つを

正念場に来た業界 苦い過去の再来か

トラブルが続出する一方で、矢野経済研究所の大島氏は、「今後も医療モールは増え続ける。患者も病院のようないくつかの「釣り物件」がネット上に氾濫し、医師を引き込む手口が横行している。「企画段階で地主の意思確認をしていないものなど、宅

建法上、非常に危ういグレーな案件もある」(業界関係者)という。

建て、複数の診療所を建物に誘致した。だが、医師同士が仲たがいしたり、患者の取り合いを始めるようになつた。診療所が一つ抜け、また一つ抜け。そんなことを繰り返す

ちに医療ビルは歯抜けの雑居ビルになり、ブームは下火になつた。そうした「元医療ビル」は、今も街中で

見掛けることがある。

そして、かつてと同じことが、繰り返されようとしている。20年前と同じ轍を踏まないためには、関係者のの慎重さと責任感が求められる。

戸建て集合型の医療ビルを開發する三井ホームでは、「当社の開発スタイルは、開業するドクターが決まってから着工する。そのためリスクがない」(三井ホーム執行役員・営業企画統括本部副本部長・野沢健延氏)という。

成長を続けながらも、早くも止念場に差しかかった医療モール業界。前途に待ち受けるのは、健全性の回復か、はたまた20年前の「崩壊」の再来か。医療モールの「闇」は

見ると、住所・地図、医療ビルの建物外観図などが事細かに書かれている。すでにオープン済みと思うのが普通だ。

だが、本誌記者がホームページに載っていた大ざっぱな地図を頼りに当該の医療ビルを探しに行つたところ、それらしい建物も空き地も一向に見当たらぬ。もう一度、ネットで検索して違うサイトにあつたこのビルの物件情報をよく見ると、「テナント決定後竣工」と書かれている。このような「釣り物件」がネット上に氾濫し、医師を引き込む手口が横行している。「企画段階で地主の意思確認をしていないものなど、宅

と同様の状況があつた。それが「医療ビル」ブームだ。当時も不動産業者がこぞつて医療ビルを建て、複数の診療所を建物に誘致した。だが、医師同士が仲たがいしたり、患者の取り合いを始めるようになつた。診療所が一つ抜け、また一つ抜け。そんなことを繰り返すうちに医療ビルは歯抜けの雑居ビルになり、ブームは下火になつた。そうした「元医療ビル」は、今も街中で見掛けることがある。

そして、かつてと同じことが、繰り返されようとしている。20年前と同じ轍を踏まないためには、関係者のの慎重さと責任感が求められる。