

エコー探偵団



「最近、診療所が増えているぞうじや」。神田の「隠居、古石鉄之介が持ち込んだ話題に探偵、加江田孝造が興味を示した。「知り合いの医師も病院を辞めて開業したけど、何か理由があるのかな」

激務の勤務医が独立

厚生労働省によると、二〇〇六年十月一日時点の診療所(歯科を除く)は全国で九万八千六百九十九施設と五年前に比べて四千以上増えた。病院数は八千九百四十三施設と同時期に三百近く減ったのと対照的だ。診療所はベッド数が二十床未満でクリニックとも呼ばれる。一方、病院は二十床以上の大規模な医療機関だ。

厚生省医政局医事課課長補佐の井内努さん(38)に説明を求めた。「病院に勤めていた医師の開業が増えていく。理由の一つが勤務医の過重労働です。忙し過ぎて開業を選ぶケースがみられます」

〇四年に始まった「新医師臨床研修制度」で勤務医の多忙に拍車がかかった。新人医師に二年の研修を義務付け、自由に研修先を選べるようになった結果、地方の大学では母校の病院に残る新人が急減。人手不足になった大学病院が外部の病院に派遣

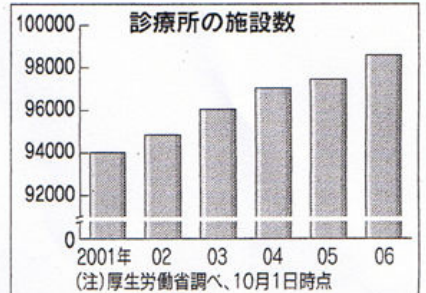
診療所なぜ増える？

していた医師を相次いで引き揚げた。医師が減った現場では過重労働が深刻化し、「夜間勤務後にそのまま昼間の診療にあたることもあるようです」と井内さん。

茨城県で〇七年秋に産婦人科を開業した男性医師(37)に開業の理由を聞いた。「勤務医時代は月に七八回の夜間勤務があり、子供と過ごす時間もあまりとれませんでした。開業後は診療所が自宅に隣接しており、負担は減ったという」。

高い年収も魅力に

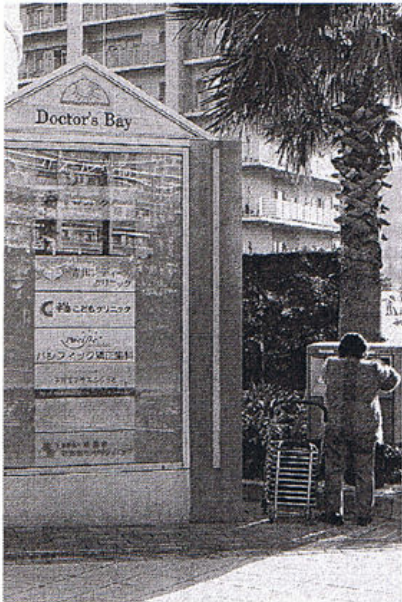
一方、〇四年夏に都内の大規模病院から独立したがん専門医(62)は「以前は病院が患者を抱え込む風潮がありました。私の場合は患者とともに独立して欲しいといわれました」と話す。近年、医療保険から支払う診療報酬の引き下げなど政府の医療費抑制策で経営環境が悪化した結果、「病院は手術など収入が多い高度医療を重視し、報酬の少ない検査や病後対応などは診療所に任せ



医療モールを手掛ける主な企業

企業名	特徴
大林組	ビルオーナーからフロアを借り、区分けして開業医にまた貸し
積水ハウス	地主に医療モール開設を勧め、建設を担当。郊外立地が中心
日本土地建物	自社開発のオフィスビルに誘致
三井不動産レジデンシャル	自社開発のマンションに誘致
三井リース事業	開業支援が中心で、提携企業と共同で医療モールも

不動産会社が開業後押し



医療モールを併設した大規模マンションも登場(千葉県浦安市)

「医療モール」で集客狙う

て経営を効率化しています」と同医師。所属していた病院と協力関係を結び、患者の確保も見込めるため、医師の開業増加につながっている。孝造が調べると、開業医の年収は勤務医を大幅に上回っていた。厚生省が〇七年秋に公表した調査では、医療法人の形態をとって給与を受け

取る開業医院長の年収は二千五百三十二万円で、中規模病院の勤務医の約一・八倍だった。

「忙しいうえに収入も少ないため、開業を選ぶ勤務医が増えています」。孝造の報告を聞いた所長が指摘した。「不満はあっても、開業するには多額の設備投資が必要になる。そ

んなに簡単になぜ開業できるんだ。話を聞いていた何でもコンサルタントの垣根松太が口をはさんだ。「医師の開業を商機と考える企業が増えているらしいよ」

ヒントを得た孝造は、医師の開業支援を手掛けるメディアヴァ(東京・世田谷)を訪ねた。取締役の小松大介さん(35)は「診療所の物件紹介や看護師・事務員の募集支援、開業地の患者数の市場調査などを請け負います。経営にうとい医師も多いので」コンサルタントの助言があれば開

業しやすくなります」と話してくれた。医療機器リース会社、調剤薬局などが多角化の一環として開業支援に乗り出すケースも増えている。

次にクリニック併設のマンション開発に力を入れている三井不動産レジデンシャル(東京・中央)を訪ねると、都市開発事業部の稲田信行さん(42)が説明してくれた。「終の棲家(すみか)としてマンションを購入する中高年が増えています。併設クリニックは大きなアピールポイントになります。子供の病気が心配なファミリー層にとっても魅力です。最近『医療モール』を併設したマンションも開発しています」

「医療モールとは一つの建物や敷地内に複数の診療所を集めた施設のことです」と稲田さん。三井不動産グループは〇四年、診療所六つの医療モールを持つ大規模マンション

を千葉県浦安市で分譲。現在も都内の二物件で医療モールを整備する計画を進めている。

矢野経済研究所(東京・中野)によると、全国には四百五十カ所以上の医療モールがあるという。上級研究員の大島貴則さん(36)は「医療モール一カ所につき三診療所とすれば、それだけで千三百以上の診療所がある計算になります。その多くは二〇〇〇年以降の開業です」と話す。

建物オーナーや不動産開発業者が自社開発物件に設置したり、開業コンサルタント会社などがビルのフロアを借りて診療所にまた貸しする形態で開発しているという。

孝造はそうした企業の一つ、新日鉄都市開発(東京・中央)を訪ね、都市開発部長の松本久長さん(47)

に話を聞いた。同社は〇六年さいたま市内の複合大規模施設に八つの診療所を持つ医療モール「武蔵浦和メディカルセンター」を誘致した。「大型施設では来場者を増やし、にぎわいをつくり出すことが必要です。それには買い物や飲食だけでなく、日常生活のあらゆるニーズに応えなくてはなりません。その一つが医療の提供です」と松本さん。

同センターに入居した胃腸科肛門科の多田智裕さん(36)は「開業医は専門分野以外にも広く対応する必要がありますが、医療モールなら専門分野に専念できます」と話す。さらに「患者を集めやすい点も大きなポイントでした」と付け加えた。

医療モールは複数のクリニックが集まることで地域での認知度を高め、患者を集めやすくなる。トイレや待合室などを共有し、コストも圧縮できる。一方、患者は病院のように一カ所で複数の専門医の診察を受けられる。「開業医と患者の双方にメリットがあるんだ」と孝造。

「診療所が増える背景には医療モールの創設など不動産会社による開業後押しがありました」。孝造の報告に神田の「隠居」も「年をとると体のあちこちに支障が出る。一カ所で色々と診てもらえるのは安心しやな」と納得した。

「探偵モールのつくるのはどうですか」。孝造の提案に所長が一言。「探偵事務所が集まっても依頼は増えないぞ」(伊東浩)

経済に関する疑問を募集します。あて先は〒100-8065東京都千代田区大手町一ノ九ノ五日本経済新聞社編集局「ファミリイ経済面」。FAXは03-5215-6620。電子メールはecon@tokyo.nikkei.co.jp