

みるみる内科と在宅クリニック木更津

ドクターズインタビュー

「診る」「看る」「観る」
外来に加え、訪問診療を行う
地域のためのクリニック



クリニック待合室

クリニックをもっと身近な存在にしたい

■ ご縁があればこそその独立開業

Kudo カンパニー株式会社（以下K）

この度は、独立開業まことにおめでとうございます。ここで改めて、小林先生がドクターを志したきっかけや動機を教えてくださいませんか。

小林先生：きっかけは、中学2年生の時に手塚治虫さんの描いた漫画、「ブラックジャック」を読んだことです。現実にはない話ではありますが、人間味あふれる所や、病気を治しつつその人の人生まで変えてしまうところに魅力を感じました。

K: 開業を考え始めたのはいつ頃からだったのでしょうか？開業を意識されるきっかけのようなものはありましたか？

小林先生：意識し始めたのは約5年前です。もっと近い距離で患者様に寄り添える診療をしたかったことと、広く地域医療に貢献したいと思い開業を考えました。



みるみる内科と
在宅クリニック木更津
院長 小林達雄 先生

K: かなりご検討されていたかと思いますが、開業場所を弊社プロデュースの建物に決めた理由をお聞かせください。

小林先生：ご縁があったからです。これに尽きます。木更津の土地を選んだのは、広く地域医療を提供するという面で一番向いているのではないかと思います。

K: 開業準備のほとんどをご自身でなされておりましたが、病院のお勤めをされながらの準備はさぞお忙しかったかと思います。その中でも苦勞なされた点や、印象に残った出来事はありましたか？

小林先生: 開業のノウハウを今後活かすために自分で行いましたが、特に苦勞という苦勞はなかったです。準備を自分で行うと小回りが利き、瞬時に対応が出来たので良かったです。開業に向けて打合せを何度も行ったのですが、Kudo カンパニーさんを筆頭に関係者の方々が、以前勤めていた病院の休憩時間に来ていただき、その場で打合せを行えた事は非常にありがたかったです。また、自分で開業準備をするにあたり、気を付けたことはコスト管理です。しっかりとコスト管理をしていかないと、資金繰りに苦勞してしまうのではという意識はありました。例えば、スピーカーを購入する時は、音が出さえすれば良いと考え、コストを押さえて購入しました。その代わりに、お金を注ぐところはしっかりと注ぎました。例えば、お力添えをいただく方やご縁というものは、いくらお金を出しても買えるものではありません。タイミング次第の部分もありますが、ご縁の機会を逃さず繋がりを組めるかどうか、それに対して見合う分は当然払うべきだと思いました。今後もその感覚は大切に、一生懸命磨いていきたいと思っています。

K: 新型コロナの影響で世界中で混乱がおき、小林先生もご関係者さまもさぞ大変だったかと思います。いまだ予断を許しません、感染症への姿勢や心構えがあればお聞かせください。

小林先生: コロナ禍で開業をする、という事のアピールは意識しました。待合室のソファは1人掛けにし、予約システムを導入することで出来るだけ待合室で待たせない工夫などを考えました。

K: 仕上がったクリニックの印象はいかがですか。特に気に入りのところや、使ってみて良かったところがあれば教えていただけますか。

小林先生: 仕上がりはとても綺麗で、スタッフと新築感を味わって楽しくやっています。私も素人ながら、設計から内装まで一緒にやらせていただき、それが形になったというのはありがたいことです。特に気に入っている部分は診察室のスタッフ動線側にもドアを設けて半個室化したことです。診察室は2診体制にしたのですが、現状では診察室2は使用しないことも多いので、応接室代わりに利用したり、患者様の相談室に使用したり、スタッフの作業や非常勤の先生の休憩場所として利用できるなど多目的に使えるスペースとすることができたので、本当にドアを設けて良かったなと思いました。



住宅街の中心、スーパー銭湯の敷地内に建てられた。駐車台数も120以上と申し分ない。隣には調剤薬局が開局



スタッフ側にもドアを設けた診察室。
多目的に使い気に入っているという

K: 開院にあたって、クリニックのお名前を付けるにあたって色々お考えになられたかと思います。「在宅」という文字を取り入れておられますが、「在宅」を大きくアピールしたいという思いはプロジェクト当初からございましたか？

小林先生: 院名に「在宅」を取り入れたのは、クリニックの隣に在宅訪問を行っている薬局さんが開業してくれることを聞いて、絶対に「在宅」という文字を取り入れようと思いました。やはりこれもご縁だと思います。また「みるみる内科と在宅クリニック木更津」という院名にしたのは、ありきたりなものにはしたくないという思いと、将来的にコンビニのように展開していきたいという考えからです。院名に個人の名前を付けるパターンもありますが、すごく私の色が出てしまいますので（笑）、それは避けようと思いました。

■ 医師として、経営者として

K: 新しい環境でスタートされた今、改めて小林先生の思う理想の医療や、お考えの方針をお聞かせください。

小林先生: クリニックや病院には良い先生もいれば、残念ながら対応に問題がある先生もいるのが現実です。ですが良い先生が対応できる人数は決まっています。患者さま全員が同じように良い先生の診療を受けられるわけではないので、その良い部分を補えるようなクリニックを作りたいです。今後は患者さまに愛され、コンビニのように便利に使い誰もがさっと入れる、満足度 100%まではいかなくても満足度 85%くらいのクリニックを作りたいと考えております。気軽に寄れるくらいの数の診療所を町ごとに展開出来れば、患者さまがより利用しやすくなるのかなと思います。私自身としては、医療のことはもちろんそうですが、医療法人の運営のノウハウを持っている経営者を目指し、そこを模索して行こうと思います。先ほどもお伝えしましたが、開業準備を自分で行ったのは、今後の展開のために開業というノウハウをしっかり押さえて他の人に教え、任せられるようにするためでもありました。そのためにはノウハウを身に付ける必要があると思います、そのつもりで開業準備をして来ました。



在宅診療オフィスとしても機能するスタッフルーム。
さらなる高齢社会化により、その役割にますます期待が高まる

■ 大事なことは「壁」を壊すこと

K: 最後に、これから独立を検討されている先生方に対して、何かアドバイスがあればお願い致します。

小林先生：自分で準備をして苦労という苦労はなかったのですが、さすがに開業前後は苦しかったです。特に事務作業の量が増えた事が苦しかったです。事務作業は得意でしたが、申請関係の作業量が多く関係者の方々に手伝っていただいたが、それでも手が回り切らない量でした。その他に資金面で、お金をつぎ込む事に関してある程度覚悟はしていましたが、思っていた以上にストレスがかかりました。そういった経験の中でのアドバイスとして簡単に言うと、ある程度馬鹿になった方がいいです。計画的にやるとか考えすぎないでやって頂きたいです。医師は多かれ少なかれ安定した職業なので、開業となるとかなりの壁を壊していかないとできない事だと思いました。是非、高い志をもって壁を壊し前に進んでいただければと思います。また、土地や建物から始まる医療運営というのは非常に重要なので Kudoカンパニーさんと組むことで安心して開業できるのではないのでしょうか。



弊社プロモーターとの2ショット。

■ おわりに

小林先生は「ご縁」と仰っていますが、常日頃から強い目的意識と情熱を持たれているからこそ、ご縁に恵まれるように思います。インタビューからも、その想いが伝わってくるのではないのでしょうか。小林先生、不躰な取材に快くご協力頂き、重ねてお礼申し上げます。クリニックの益々のご盛業を心よりお祈りいたします。



「開業準備から、将来的な経営を意識していました」

(小林先生)

「ご自身でチラシやホームページまで手がけられ、脱帽です」(Kudo)



感染症を意識し、待合室は1人掛けのソファを配置