

医院開業支援

■「医院」に特化し、地の利を生かした開業支援を実現します。～土地柄はとても重要な要素です～

○開業のサポートから、開業後の経営支援、人材支援、医業継承まで長期にわたり、援助いたします。
お困りのことがありましたらご遠慮なく何なりとご相談ください。

■無料個別開業相談会開催 ◎この機会に開業についてのお悩み・ご質問などお気軽にご相談ください。

医院開業をお考えの先生方に、個別相談会〔完全予約制〕を開催しています。

早い段階からの準備として、複数のコンサルティング会社と開業相談をおこなうことをお勧めいたします。



ホームページ内
お問い合わせ
フォームに入力



当社よりご連絡
日時を決定させて
いただきます



個別相談会
にて直接ご相談
ください

開業コンサルタントが的確にお応えします。もちろん継承のご相談も可能です。

※徹底した個人情報管理体制をお約束いたします。

■医業の経営コンサルティングならではの視点でご提案

新規開業、継承開業、医療モールやビルクリニックなど、ご要望に合った開業形態をご提案します。

長年にわたる運営実績で培ったノウハウ(医療機関運営・薬局事業運営・介護事業運営)を伝授いたします。

<具体的な内容>

1. 明確なコンセプトに基づく「強み」のある開業

先生ご自身の思いやスキルを棚卸し、開業時のコンセプトを明確にして「家庭医型在宅重視の開業」「病児併設型のこどもクリニック」「婦人科検診自由診療」「癒しの整形外科」「痛みの緩和ペインクリニック」といった、売りを強みにビルドアップします。

2. 定量的な情報や資料を基に客観的な判断

定量的な情報・資料をもとに分析を重視し、詳細な情報(患者調査、住民基本台帳)に加え、現調による競合調査や損益分岐点、開業後資金繰りシミュレーションを実施し、レセコン、電子カルテ、検査機器、薬剤、リネンなど、一つひとつの購入までその採算性に踏み込んでリース、クレジット、買取り等の判断をいたします。各分野のスペシャリストがご提案いたします。

3. 他分野の事業者との幅広い提携

幅広いネットワークを活かし各業界と提携プランも構築いたします。例えば、健保組合と組んだ労働コンサルティング、人材紹介会社、地域中核病院へ病診連携・診診連携の強化、人材教育会社との研修、介護事業者との協力医契約、委託医契約など企業との産業医契約、学校健診医契約など多岐にわたり提携も可能です。

■開業までのサポート

◎お問い合わせフォームからご連絡ください(秘密厳守をお約束します)

「開業医」を体験ができる医療機関を紹介します。実際の現場をご覧いただけます。開業医や事務長へ直接質問も可能です。

Step1.ヒアリング

担当者より先生へご連絡し、先生の「理想の医院」のヒアリングをいたします。ご遠慮なく何なりとお申し付けください。

Step2.開業準備

経営理念・診療方針の作成から開業後のアフターフォローまで、全面的にサポートします。

Step3.開業支援の詳しい内容

先生の「理想とする医院」の実現に向けて“医院開業”を当社が全力でサポートいたします。

医院開業は先生にとって一生に一度の決断です。その道のりは、決して平坦なものではありません。

乗り越えていかなければならない大きな山がいくつも待ち構えています。そして経営への漠然とした不安を常に抱えます。

そのリスクを、先生の立場から親身にご提案し解決します。

先生の「理想とする医院」の実現に向けて、私たちがパートナーとなり、ともに考え、ともに悩み、ともに歩み、ともに目標に向かって邁進していきます。

Step4.具体的な策定

1. 経営理念・診療方針の作成(運営企画・目標設定・方針決定)

開業にあたって何よりも大切なことは、しっかりとした経営理念と診療方針を持つことです。経営理念と診療方針は開業後、患者様にとっては安心感に、スタッフにとっては共通の目標となり医療サービスの向上につながります。

2. 開業までのスケジュール(時系列管理)

開業までに準備すべき項目とその内容・時期などを明確にするためにスケジュールを立てます。

3. 開業地の選定・診療圏分析(調査・開発)

開業地の選定は、患者数を左右する重要なポイントです。診療圏分析を行い、開業希望地の推定患者数・競合医療機関・医療連携先・医介連携先・生活環境などの面から、先生の目指す医療に最適な開業地をご提案します。地域住民の医療ニーズの把握が重要です。

4. 不動産の仲介(建築・内装・設備)

新規開業、継承開業、ビルクリニックから医療モールまで、先生の開業形態に合致する物件を、独自のネットワークでご提案します。特に経営面でメリットの多い継承開業については、多数の継承物件情報があり、その中から最適な物件をご紹介します。また、療材料の購入に際しては適正価格で仕入れ可能な方策をご提案します。さらに医薬分業を希望される場合、医薬品卸業者を含め調剤薬局との連携をご提案します。

5. 事業計画の策定(資金計画)

患者数や診療単価の予測、建築・土地・機器などの取得に必要な開業資金などを基に、収入予測・損益予測・資金繰り計画などを算出し、医院経営が実現可能な計画か、損益分岐の試算表で提示します。

6. 資金調達(調達交渉)

必要な資金の借入について、金融機関の紹介や融資の交渉をともに進めます。

7. 企画・設計・施工(基本設計・動線設計)

新築からリフォーム、ビルクリニックまで、適正予算で質の高い医療環境づくりを実現します。また、清潔な施設をいつまでも維持するために、「院内清掃」の手順も提供します。

8. 医療機器などの選定(機器選定)

効率的な診療を実現するために医療機器や事務機器などを独自のルートで調達します。特に医療連携に必要な電子カルテについても、各メーカーの最新機器の中から、診療形態にあった最適な機器をご提案します。

9. リスクマネジメント(賠償・麻薬・労災・各種保険)

開業後に想定されるさまざまな運営上のリスクを分析し、各種保険商品の中から最適な保険をご提案します。

例えば、先生自身の病気やケガなどによる不就業、患者からの訴訟、医院の天災被害への備え、万一の借入金の返済の延滞。

10. 税理士・公認会計士・弁護士・社会保険労務士などの紹介(会計・申告・医療裁判・人事・採用・就業規則)

医療の領域に詳しい経験豊富な税理士や公認会計士などがサポートいたします。

11. 広告相談(宣伝・PR・口コミ)

ネット広告、電柱広告、駅広告、バス広告、人材募集広告、地域広告等あらゆる媒体を提案します。

12. 従業員の求人・採用・研修(教育・研修)

スタッフの求人から採用までのアドバイスと、管理諸規程の作成のアドバイスを行います。また、従業員の接遇研修も備えています。

13. 開設手続(行政申請・開設届出・医師会・NPO/NGO)

保健所などの所定機関に対して、開設に必要な診療所開設届などの届け出や申請のお手伝いを行います。また、医師会や地元地域活動への関わり方のアドバイスも行います。

14. 開業後のアフターフォロー(将来にわたり円滑な運営管理)

開業は目的ではなく手段です。開業後も、先生の目的である「理想の医院」のサポートしてまいります。