

地域情報（県別）

積極営業でニーズつかみ、患者数は20倍に一MYメディカルクリニック・笹倉渉院長に聞く

◆Vol.2

2018年11月28日（水）配信 m3.com地域版

予防医療を推進したいと企業健診に力を入れる「MYメディカルクリニック」（渋谷区）では、この2年で患者数が約20倍に増えた。「多くの医療機関がやらないことをやったから」とその理由を話す笹倉渉院長に、具体的な取り組みを聞いた。

（2018年10月19日のインタビュー、計2回の2回目）

※第1回はこちら



笹倉渉院長

——契約企業が順調に増えていますが、患者は全体的にどれくらい増えているのでしょうか。

私が継承してから健診患者数は約60倍に、外来患者数は約8倍に、全体的には約20倍に増えました。順調には増えていますが、当院が1カ月間に受け入れられる患者数が5500人くらいで、現状、既に限界に近づきつつあります。分院展開を含めてどうやって規模を拡大させていくかが今後の課題ですね。



ずらりと並ぶ健診患者用ロッカー

——健診、外来ともに患者が増えています。まずは健診患者が増えている理由についてお聞かせください。

企業の人事労務部門の困りごとを把握してその解決策を提案し、実行してきたからではないでしょうか。渉外部が営業するにしても、まずは企業がどんなことに困っていて、どんなことを望んでいるかを聞き出すことが肝心です。そしてニーズに合わせてご提案する。例えばこの時期であれば、健康診断を利用する企業のほとんどは予防接種も受けたいと考えていますから、健診と予防接種をセットにして利用してもらうことで価格を優遇したことがあります。また人事労務が気にしているのは労働基準監督署への対応なので、労基署に提出する書類の作成方法をアドバイスしたこともあります。

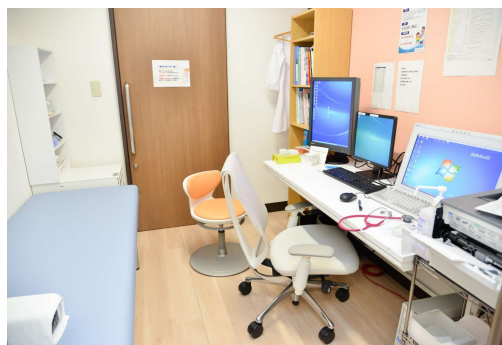
——民間企業の営業のような感じがしますね。

そうかもしれません。多くの人に健康への意識を高めてもらうためには企業への積極的な提案が必要不可欠です。契約を結んで定期的に社員の方がクリニックに来てくれるようになることで初めて、個々人に健康への啓発活動もできるようになるわけですから。こうした営業活動は従来の医療機関が苦手とすることで、それを積極的に行っていることが当院の大きな特徴と言えるでしょう。もちろん、うまくいかないこともあります。企業によって求めていることはさまざまですから、テンプレート的な提案によって時には怒られてしまうこともあります。しかし、そんな時でも「ではどうすればいいか」と考えて、PDCAを素早く回して改善策を検討します。

——外来患者が増えた理由についてはどうお考えですか。

健診患者が増えた理由と似ていますが、患者さんの要望を踏まえて変化を続けてきたからでしょう。当院が平日に限り夜の9時まで診療を行っているのは「もっと遅くまでやってほしい」といった声を受けてのもので、トラベラーズ外来に関しても旅行者が多い渋谷という土地柄を考慮して継承後に開設しました。現役世代の女性の健康を守るために婦人科と乳腺科を設けたのも継承後です。

こんな風に診療時間を長くして診療科目を増やすと、当然ですが、人手も要ります。体制の変化に合わせてスタッフも増やしていったわけですね。特に医師の採用は開業医として心を配っている点です。



診察室

—どんな医師を採用しているのでしょうか。

当院のマインドに合う医師です。当院では患者さんの要望に合った治療を行うようにしていますから、まずは患者さんが何を望んでいるかを把握する必要があります。きつい言い方もかもしれませんが、要は上から目線で自分の正しいと思うことだけを指示口調で話す医師は、当院には合わないんですね。当院には普段、大学病院で勤務している医師が多いのですが、患者さんの最初の窓口となるクリニックの診療がどんなものであるかを採用面接時や勤務開始時などによく伝えるようにしています。

これは私も少し意外だったのですが、経営者として医師を見る点でいうと、麻酔科医としてのキャリアが非常に生きています。麻酔科は他科の医師の協力なくしては成り立たない診療科で、常にいろいろな医師と相談しながら患者さんへのメリットを追求します。開業医としてもさまざまな診療科の医師を評価しやすいわけです。開業医になったことで、一層、麻酔科医であって良かったという思いが強まりました。

—最後に、予防医療を推進するに当たって手応えを感じた場面があればお聞かせください。

健診項目を吟味する患者さんが増えてきたことですね。健診にはさまざまな項目がありますが、実際は、その人が受ける必要のないものもあるわけです。そのことに患者さん自ら言及したり、逆に追加を希望したりする場面が増えてきたのはとてもうれしいことです。

まだまだ目標には遠い状況ですが、今後も患者さんの、ひいては市場のニーズを考えながらクリニックを成長させていきたいと考えています。

取材・文／医療ライター 庄部勇太

笹倉 渉 (ささくら わたる)

2006年藤田保健衛生大学医学部卒業。公立昭和病院での初期臨床研修修了後、東京慈恵会医科大学附属病院で麻酔・救急医療に従事。専門医取得後、医療過疎地域での医療を学ぼうと沖縄県の北部地区医師会病院に3年間勤務。日本を元氣にするためには現役世代の健康管理が大切だと考え、2016年にMYメディカルクリニックの院長に就任。企業健診を軸とした予防医療に取り組む。

記事検索

ニュース・医療維新を検索

