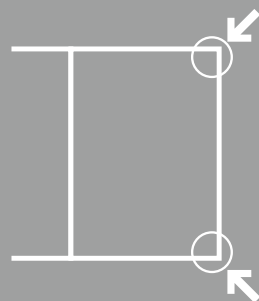
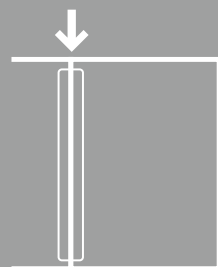


四隅 クリックでページ移動(全8ページ)



中央 クリックで全画面表示(再クリックで標準モードに復帰)



* OS・ブラウザのバージョン等により機能が制限される場合があります。

開業

カウントダウン

COUNTDOWN

原田裕士 著

株式会社匠 代表取締役



日本医事新報社

開業場所探し② …具体的な探索活動



自分ひとりでは限界があり、コンサルタントに依頼を…。

仕事をしながらの物件探しはとてもきついし、得られる情報も少ないと思い、友人から紹介してもらった開業コンサルタントの方に、物件情報の収集と現地調査を依頼しました。

コンサルタントのネットワークの中で表舞台には出ていない物件情報の獲得などを含め、短期間の中でよりよい物件が見つけれられるのではないかと期待しています。

自分でやれることといったらインターネットでの情報収集が精一杯なので、「これは」という物件があれば、すぐコンサルタントに連絡の上、窓口不動産業者から詳しい資料を取り寄せてもらい、現地調査も行ってもらうことにしました。



コンサルタントとは事前の十分な打ち合わせが大事です。

コンサルタントとは希望エリアや周囲の環境、そして物件の広さや価格などについて、事前によく打ち合わせを

CASE

最近、医療モール・医療ビル
の空が目立つ。

ここ数年乱立気味で供給過
剰になったことや、高い賃料
が敬遠される要因となった
のではあるまいか。

行いましょう。ただ自分の希望だけを言い張るのではなく、コンサルタントのアドバイスにも耳を傾けましょう。もし、両者の間でボタンの掛け違い(物件に対する価値判断の違い)が起これば、時間ばかりかかり、最適な物件に出会うことができません。それどころか、出会ったとしてもそれに気づかず掌から漏れていってしまいます。相互に十分な情報交換と意思疎通が大切です。



神奈川県南部または西部での開業を考えています。

現在、神奈川県横浜市に住んでいますが、持ち家であり、家族も気に入っていることから引っ越すつもりはなく、開業場所は自宅から遠くても1時間以内で通えるところで、前にもお話しした通りテナントビルでの開業がよいのではと考えています。

実は5年前に新築住宅を買ったのですが、その時に現金・



ONEPOINT

○ある内科診療所の受療患者予想

年齢階層	人口(人)	外来患者数(人)
0～4歳	1,192	44.52
5～9歳	1,094	29.83
10～14歳	1,146	14.83
⋮	⋮	⋮
65～69歳	1,644	93.48
70歳以上	3,625	251.68
合計	29,841	876.05

競合医療機関

1	〇〇クリニック
2	△△医院
3	⋮
18	〇×診療科
計	18件

▷予想患者数 876.05(人) ÷ (18件 + 1件) = 46.1人/1日

預金をほとんど投入し、銀行からもかなり借金をしました。そのため、開業に向けての自己資金がほとんどないばかりか、金融機関からの借り入れにも難儀するのではな
いかと不安です。ですから、少しでも少ない資金で開業
できる形態として、テナントビル開業を選択したんです。
また、神奈川県南部のY市にある某病院には以前、アルバイ
トで勤務していたことがあり、付近の土地柄や住民の気質
もよくわかります。その場所が何となく自分には合うので
はないかと思い、まず第1希望を神奈川県南部としました。
さらに、コンサルタントから「神奈川県西部には医療モ
ールも含め、いくつかの有力物件情報がある」と聞かさ
れ、妻の出身エリアでもあり、親近感もあることから、
西部を第2希望としたわけです。



これからの予定表は開業場所探しを最優先に。

なんと言っても自分の開業ですから、自分自身が場所
(物件) 探しに一番のエネルギーを注がなくてはなりま
せん。「これは」という物件の情報が入手できたら、仕
事帰りに自分ひとりででも現地を見に行くくらいのフッ
トワークが必要です。

休みの日も物件視察のためにスケジュールをすべて空け
ておくくらいの気構えがないと、とてもよい物件の獲得
などできるはずがありません。

コンサルタントからの情報や報告を待つだけではなく、
自らも積極的に情報収集と現地視察を行い、よい物件で
あると思ったら、すぐコンサルタントを動かして調査さ
せるくらいの姿勢が大切です。

CASE

調剤薬局グループが、医療モ
ール建設計画を積極的に展
開している。
ただ最近は入居医師探しに難
儀していて、モールによって
は空室が目立つようになった。
医療モールラッシュも終焉
か。



現地視察を行うかどうかの判断ポイントは？

不動産のペーパー情報からは、場所、広さ、形、構造、
築年数、階数、賃料などの賃貸条件、交通の便などがわ
かりますが、それらすべての物件についてやみくもに現
地視察を行っても、あまり効率がよくないのでは…。
先に開業した友人たちからは、「よい情報と思って現地
を見たら、すぐ近くに同科の診療所があった」とか、「開
業後は院外処方を考えていたが、物件の近くには調剤薬
局がまったく見当たらなかった。事前によく調査してか
ら足を運ぶべき」との忠告を受けました。確かにその通
りだと思うのですが、慎重になりすぎてもタイミングを
逃してしまうでしょうし、現地視察に向かう際の最低限
の事前調査および判断ポイントは何でしょうか？



まず、診療圏内の人口調査と競合医療機関
および調剤薬局のリストアップ。

候補地を中心とする半径500m圏の人口調査を行うとと
もに、同圏内の競合医療機関や調剤薬局を地図上にプロ
ットします(インターネットでの情報検索またはドク
ターマップを参考)。ただ、ひとつひとつの不動産情報に
ついて自分でこれらの作業を行うのは大変ですので、コ
ンサルタントに依頼してやってもらいましょう。そして、
物件の基本的条件(場所、価格、面積、階数、築年数)が、
こちらの希望と合致し、競合医療機関や調剤薬局につい
てもそれほど問題がなさそうであれば、すぐに現地に赴
き、実際の物件を自分の目で確認してみてください。



ADVICE

● 不動産情報の収集やアドバイスはコンサルタントの役割で
すが、場所を決めるのは自分です。迅速かつ適切な判断
を行うには、日頃からいろいろな場所を視察して、物件を
見る目を養っておくことが大切。

開業場所探し③ …よい場所みつける



自分の足で、よい物件を見つけましたが…。

ここ1カ月間で8件の物件を見てきました。第1希望の神奈川県南部の物件が4件、第2希望の神奈川県西部の物件が4件です。

現場に行ってみると資料には載っていないこともわかり、やはり自分の足を使って目と耳で確認しなくてはいいと痛感しました。すべて、コンサルタントや不動産業者に同行してもらい、そのうち4カ所はその後改めて自分ひとりで行きました。

2件ほど気に入った物件もありましたが、時間をかければもう少し候補物件が出てきそうな気がします。あまりあわてて決めるのもどうかと思う反面、躊躇しているうちに今気に入っている物件が他に決まってしまうらどうしようかと、正直悩んでいます。



もっとよい物件が見つかる、と思っているうちは…。

1カ月で8件も見えてきたなんてよく頑張りましたね。現

CASE

某私鉄の高架下にあるテナントビルで開業したクリニックがある。

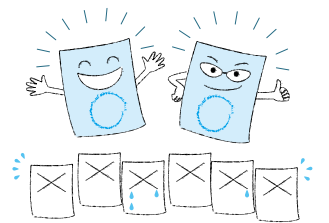
駅からは近く、線路をはさんで両側からアプローチ出来、また賃料も安い。唯一気になるのが振動や騒音の問題であるが、ほとんど気にならない。開院後も予想以上の患者数が確保でき、開業地としての評価ポイントは高い。

場を見ることによって机上の情報だけではわからないことも確認できるため、タイムリーな判断を行うには必要かつ大切なことです。おそらく身をもって実感されたのではないかと思います。そして、その中でよいと思われる物件が2件もあったとは、ラッキーでした。

なぜなら、通常10件見て1件でも気に入ったものがあれば上々なのです。かなり集中して情報収集を行った結果でしょう。

さて、今回見た物件の中から決めてよいものか、それとも先々もっとよい物件が出てくるのではないかと悩んでおられるようですね。

結論からお話しますが、まだ悩んでいるうちは、今回の2物件の“よい度合い”はまだまだであるということです。いろいろ調査し、データのにも優良であり、「これだな」と心底から気持ちが動いたとすれば、「さらによりよい物件を」などとは望みはしないものです。揺れ動いているということは、今の気持ちが本物ではないことを意味しています。



決めるポイントがよくわかりません。

悩んだ時には、すでに開業した友人・先輩の言葉を思い出します。① 結局、最初によいと思った物件が一番よかったということになる、② 時間がないといってあわてて決めると後悔する。開業は一大事業なのだから他の何事にも優先して時間はつくること、③ 完璧な物件などない。すべてにこだわるのではなく、自分自身の中で“こだわりの仕分け”を行い、譲れることと譲れないこ

とをはっきりさせておくことが大切、④ バランスが大事。まわりの意見をよく聞き、独断専行しないこと、⑤ 悩みだしたらきりが無い。「開業なんてやってみなければわからない」というくらいの開き直りが必要。開業の成功は場所で決まるという思い込みが、決断力を鈍らすことになる——など、いろいろな意見があって、ますます悩んでしまいます。



悩んでないで、今回の2件の物件を徹底的に精査・検討してみては？

どうも心が定まっていなそうですね。大切なのは、目の前にある物件を納得がいくまで徹底的に精査、検討してみることです。「もっとよい物件があるかもしれない」と先々期待をかけても何の保証もありません。現在の候補物件は待ってくれません。不動産は生き物です。動きます。こちらがよいと思った物件は他の人もよいと思う可能性があるわけですから、もたもたしている間に手を打たれたらどうしようもありません。とにかく現在の物件に集中すべきです。

不動産は生き物です。



先を考えず、現在の2物件の選定に全力を投入します。

自分の考えが大変甘かったと反省しています。先を考えず、目の前にある2物件に力を注ぎ、タイムリーに決断したいと思います。物件の内訳ですが、A物件は第1希望エリアで、B物件

は第2希望エリアにあります。A物件は、テナント診療所の継承物件で、B物件は半年後にできる新築の医療ビル物件です。場所も違い、内容も対照的です。場所的にはBを気に入っているのですが、来院患者数で見れば、現在盛業中のAを引き継ぐほうが安心です。家族やコンサルタントの意見も皆、違います。2物件を比較選定するためのポイントは何でしょうか。



物件の賃貸条件、事業計画(資金計画、収支計画)、患者予測、スケジュール、建物をチェック。

何にどれだけのお金がかかり、それをどこから調達するのか。患者予測と収支計画はどうなるのか。引渡しと入居時期、開業時期はどうなるのか。それぞれの場所と自分との相性はどうか。建物の広さ、形、階数、構造、電気容量、など自分の希望する診療所に適した建物なのかどうか。周囲の環境はどうか。取り巻く人たちとの人間関係に問題はないか。それぞれの物件の長所と短所は何か。以上のチェックポイントの中から、判断を決定づける重要なことが見つかるかもしれません。これらについて、速やかに、かつ詳細に検証してみましょう。



ADVICE

- まず、目の前にあるひとつひとつの情報に対していかに的確な判断を下すかがポイントです。不動産は生き物であり、いつまでも待っていてはくれません。タイムリーな決断が必要です。