

# メディカルラボのクリニック開業支援

## クリニック開業ナビ 戦略的10のステップ



### 支援内容

#### ステップ1：コンセプトメイキングー開業の根幹を定める

クリニック開業の成功は、明確で魅力的なコンセプトの確立から始まります。どのような医療理念を持ち、どのような患者層にどのような価値を提供するのか、そしてどのような価値を提供するのか、そしてどのような診療スタイルで地域医療に貢献するのかを明確に定義します。

#### ステップ2：事業計画書の作成ー成功への設計図

コンセプトを具体的な事業として実現するための詳細な計画書を作成します。経営理念、事業内容、市場分析、競合分析、マーケティング戦略、組織体制、財務計画など、クリニック経営の全側面を網羅した包括的な文書です。

#### ステップ3：物件選定ー成功の基盤となる立地の確保

「立地がすべて」と言われるほど、物件選定はクリニック経営の成否を左右する重要な要素です。ターゲット患者層のアクセス性、周辺の医療機関との競合状況、将来的な地域発展の可能性、公共交通機関との接続性など、多角的な視点から最適な物件を選定します。賃料水準だけでなく、契約条件、建物の構造的制約、将来的な拡張可能性、駐車場の確保なども総合的に評価し、長期的視点で最適な選択のアドバイスを行います。

#### ステップ4：資金調達ー安定した財務基盤の構築

開業に必要な資金を確保するため、自己資金、金融機関融資、各種助成金・補助金を戦略的に組み合わせ、特に重要なのは、開業資金だけでなく、軌道に乗るまでの運転資金を確保するアドバイスを行います。

#### ステップ5：内装・設計ー患者満足度を左右する空間

クリニックの内装と設計は、患者の第一印象と満足度に直結する重要な要素です。患者とスタッフの動線を最適化し、プライバシーに配慮した空間設計、バリアフリー対応、感染対策を考慮した換気システムなど、機能性と快適性を両立させます。

#### ステップ6：電子カルテ・医療機器選定ー診療の質向上

診療科目に応じた適切な医療機器の選定は、提供する医療の質と効率性を決定する重要な投資です。最新機器の導入により差別化を図る一方で、過度な設備投資による経営圧迫を避けるバランスの取れた選定アドバイスを行います。

#### ステップ7：人材採用ーチーム医療の核となる人材確保

優秀なスタッフの確保は、クリニック運営の成功に不可欠です。クリニックの理念に共感し、患者サービスに情熱を持つ人材を採用することで、長期的な成功の基盤を築きます。看護師、医療事務、受付スタッフなど、各職種の役割と必要な能力を明確に定義し、技術的スキルだけでなく、コミュニケーション能力や協調性も重視した採用選考に立会います。

#### ステップ8：集患戦略ー持続可能な経営維持

開業前から計画的な集患戦略を実行することで、開業後のスムーズな軌道乗せを実現します。ホームページやSNSを活用したデジタルマーケティング、地域特性に応じた広報活動、近隣医療機関との連携構築など、多目的なアプローチアドバイスを行います。

#### ステップ9：各種申請手続き

保健所への診療所開設届、税務署への各種届出、消防署への防火対象物使用開始届など、開業に必要な法的手続きを漏れなく実施します。各手続きには所定の期限があり、必要書類の準備にも時間を要するため、余裕を持ったスケジュールで進めることが重要です。専門家のサポートを活用することで、手続きの効率化と確実性を高めます。

#### ステップ10：開業準備ー運営開始に向けた最終調整

開業直前の準備期間では、スタッフへの包括的な教育研修、業務マニュアルの作成と共有、システムの動作確認、緊急時対応手順の確立など、スムーズな診療開始のための最終調整を行います。

