

## はじめに

本書は2012年2月に新日本保険新聞社より出版されました「ここから始めるドクターマーケット入門」の改訂版という位置づけで執筆をさせて頂きました。出版をしてから8年が経過し、開業医の先生方を取り巻く環境だけでなく、我々保険営業パーソンを取り巻く環境も大きく変化しました。そして何より、私自身がこの8年間で経験をしてきた内容を踏まえて全面的に改訂をいたしました。

開業医の先生方にとっては、2年に1度の診療報酬改定だけでなく、介護報酬の改定や経済環境の変化、そして2016年より順次施行されている「第七次改正医療法」という変化がありました。我々保険営業パーソンにとっては、フィデューシャリーデューティーに代表される「保険募集の適正化・体制整備強化」だけでなく、2019年(令和元年)7月8日より発遣されました法人税基本通達の改正など、目まぐるしい変化にさらされています。

こうした中で、保険営業パーソンとして開業医の先生方と、どうやって関係を構築し、ご契約をお預かりするか?という問題は年々、難しさを増しています。そのために本書では、開業医の先生方を取り巻く環境や関心事にフォーカスをして、「選ばれる保険営業パーソンになるためには何が必要か?」という目的を掲げて書きました。

決して、保険を売るがための「小手先のテクニック」ではなく、先生方からご信頼を頂くための「王道」、そして経済環境や各種法令が変わっても不変的な「大義」にこだわって書いたつもりです。

本書が皆様の保険営業の一助になれば幸甚です。

2020年3月

株式会社FPイノベーション 代表取締役

特定非営利活動法人日本リスクマネジャー&コンサルタント協会 理事

奥田 雅也

# 目 次

## ■ 第 1 章 ■

なぜ開業医なのか？..... 7

医師の中でも“開業医”がターゲット..... 8

●開業医マーケットに取り組むためのマインドセット.....8

●開業医マーケットを目指す理由..... 10

●勤務医と開業医の違い..... 12

●病院と診療所の違い..... 13

●生命保険と損害保険..... 14

・コラム「付き合いたい保険営業」と「付き合いたくない保険営業」..... 15

## ■ 第 2 章 ■

開業医顧客獲得のための基礎知識..... 19

押さえておかなければならない基礎事項..... 20

●医師になるまで..... 20

●公的医療保険制度..... 22

●診療報酬制度..... 23

●自由診療制度..... 25

●医療機関の経営形態..... 26

●開業費用..... 30

●診療所の収益実態..... 31

●診療科目ごとの特徴..... 33

●儲かっているクリニックと儲かっていないクリニック..... 39

●租税特別措置法 26 条..... 40

●医療機関の損税問題..... 41

●医療機関の広告規制..... 44

・コラム「難しい院長婦人の立ち位置」..... 46

## ■ 第 3 章 ■

保険営業として知っておくべき医療法人制度 .. 49

厳格なルールがある医療法人の運営..... 50

●医療法人とは .....	50
●社団と財団 .....	52
●医療法人の運営 .....	52
●医療法人の類型 .....	57
●出資持分とは？ .....	58
●持分あり医療法人が禁止された経緯 .....	59
●基金拠出型医療法人 .....	60
●医療法人数 .....	61
●医療法人運営管理指導要綱 .....	63
●医療法人の非営利性 .....	70
●医療法人のメリットとデメリット .....	74
●医療法人のまとめ .....	76
・コラム「潜在的に会計事務所への不満は大きい 中身のないコンサル契約」 .....	77

## 第4章

第七次医療法改正と認定医療法人制度 .....	81
問われる経営の透明性、ガバナンス強化も .....	82

●第七次医療法改正 .....	82
●関係事業者との取引報告 .....	83
●医療法人のガバナンス強化 .....	88
●認定医療法人制度 .....	92
●他制度との比較 .....	99
●認定医療法人制度のまとめ .....	100
・コラム「倒れるヒマのない院長夫人 なかには一人四役こなす人も」 .....	102

## 第5章

MS法人について考える .....	107
まだまだ活用の余地があるMS法人 .....	108

●MS法人とは .....	108
●MS法人のデメリット .....	109
●MS法人のメリット .....	111
●MS法人が行う業務 .....	113
●MS法人の形態 .....	114
●MS法人のまとめ .....	115

・コラム「良いクリニック」と「そうでないクリニック」	116
----------------------------	-----

## 第6章

開業医へのアプローチ	119
どれだけ情報提供できるかが決め手に	120

●マーケティングとブランディング	120
●開業医へのアプローチの基本	121
●開業医へのアプローチ手法	122
●開業医に会う前の準備	125
●開業医との面談	132
●開業医とのアポイント	133
●開業医マーケットは時間が掛かる	134
●継続的なフォローとアプローチを	135
・コラム「患者さんが少なくとも手取り多いクリニックも」	137

## 第7章

開業医への保険提案	141
リスクマネジメントの全体像の把握から	142

●診療所経営におけるリスクマネジメント	142
●開業医への保険提案	144
●医療法人化	147
●開業医向け保険提案におけるポイント	148
●定期的な見直しを	152
●参考にして頂きたい失敗事例	152
・コラム「いまだに多い“古い開業医”のイメージ引きずる営業パーソン」	157

## 巻末資料

モデル定款(厚生労働省「社団医療法人定款例(平成30年3月30日)」から)	161
医療法人運営管理指導要綱(厚生労働省)	171

## ●病院と診療所の違い

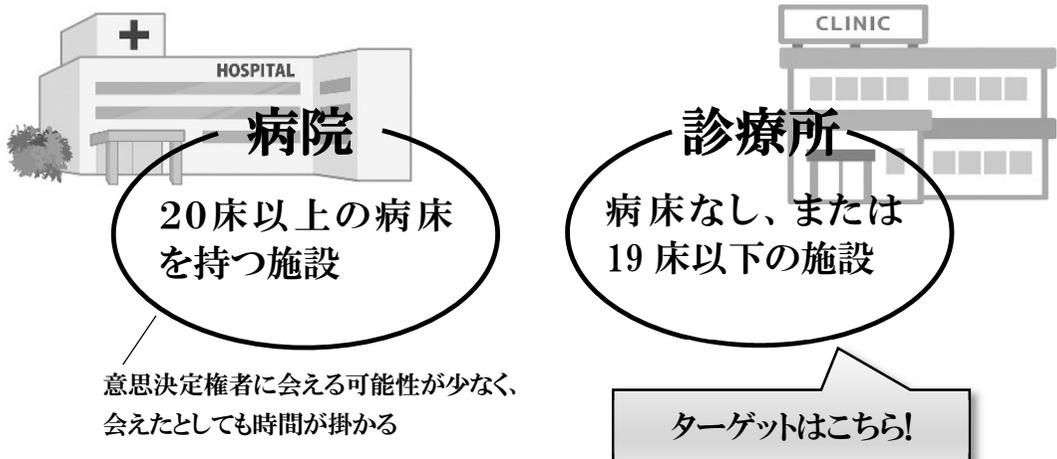
医療法に下記の規定があります。

第一条の五 この法律において、「病院」とは、医師又は歯科医師が、公衆又は特定多数人のため医業又は歯科医業を行う場所であつて、二十人以上の患者を入院させるための施設を有するものをいう。病院は、傷病者が、科学的でかつ適正な診療を受けることができる便宜を与えることを主たる目的として組織され、かつ、運営されるものでなければならない。

2 この法律において、「診療所」とは、医師又は歯科医師が、公衆又は特定多数人のため医業又は歯科医業を行う場所であつて、患者を入院させるための施設を有しないもの又は十九人以下の患者を入院させるための施設を有するものをいう。

病院とは20床以上の病床を持っている施設であり、19床以下の病床を持っている施設は「有床診療所」、病床を持たない診療所は「(無床)診療所」と区別されます。一般的には診療所も病院もすべてひっくるめて医療機関を「病院」と表現されることが多いですが、医療業界において診療所(クリニック)と病院は明確に違いがあります。こういう言葉の定義は非常に重要で、表現を間違えると「この人は医療のことを知らないな」と思われますので、まずはこの点を押さえておいて下さい。

前章でも書きましたが、我々としてターゲットにしたいのは、ドクターの中でも「開業医」であり、その中でも意思決定権者に会える可能性が少なく、会えたとしても意思決定に時間が掛かる「病院」ではなく「診療所」であることをきちんと押さえておいて下さい。



## ●開業費用

開業医は親族の診療所を引き継ぐケースがよくありますが、多くは一定年数を勤務医として勤めた後に独立・開業するというケースです。開業時には、かなりの費用が発生するために、勤務医時代にいかに資金を準備するか？が勤務医にとっては大きなテーマになります。

ただ、比較的開業資金が少なく済む心療内科や皮膚科を除いて、自己資金だけで開業することは不可能に近いので、金融機関からの借入を行う医師がほとんどです。もちろん心療内科や皮膚科で借入を行って開業する医師も多くいます。開業する際に、診療所をどのような形で立ち上げるかで開業資金は変わってきます。例えば、土地や建物をすべて購入して開業する場合には、土地取得費用や診療所の建築費用も発生するので、高額になりますし、ビルのテナントとして開業する場合には、保証金や内装工事費用で済みますので、その差は非常に大きくなります。

さらに、「診療科目ごとの特徴」(P.33)で詳しく説明しますが、開業時に標榜する診療科目によって必要な医療機器が違います。外科や整形外科・眼科などは検査や処置に使用する機器が必要になりますし、歯科の場合には、歯科治療台が数台必要になりますので、それだけでも初期費用が変わってきます。もちろんこれらの医療機器は借入金やリースなどのファイナンスを活用していることがほとんどです。

開業当初はまだ地域に認知されていないので、患者数もそれほど伸びずに収益的には厳しい状態からのスタートとなります。ここでポイントになるのは、開業費用をいかに安くおさえるか？または月々の返済金をいかに少なくするか？ということです。これらにより月々のキャッシュフローが変わってきますので、金融機関と有利な交渉をするには、やはり開業当初の自己資金は多めに越したことがないというのが実態です。そのために開業を志す勤務医に対しては、いかに短期間で開業資金を少しでも多く積み立てておくか、というアドバイスが必要になります。

ちなみに一般的な開業資金の目安は以下の通りです。

診療科目	開業費用の目安
歯科	3,000万円～7,000万円程度
内科	4,000万円～9,000万円程度
外科・整形外科	5,000万円～9,000万円程度
眼科	6,000万円～1億円程度
耳鼻咽喉科	4,000万円～8,000万円程度
婦人科	5,000万円～9,000万円程度



## ＜内科＞

一般診療所の中で、標榜している診療科で一番多いのが内科になります。内科を標榜している診療所数は63,994件と、一般診療所の6割超が内科となっています。

内科が一番需要が多い診療科目です。日常生活で熱が出たり、腹痛になった場合にはとりあえず内科のクリニックで受診することが多いと思います。そのために内科だけを標榜しているクリニックもあれば、外科や整形外科でも内科を標榜しているところもあります。内科診療所の件数は多いですが、歯科と違い患者一人あたりの単価が高いのと、需要が多い診療科目でもあるので、歯科医院ほどに経営的に厳しいところは少ないです。内科医の特徴としては、比較的高齢になっても続けている医師も多いので、ライフプランニングとしては現役期間を長くとることが多い点です。



## ＜外科・整形外科＞

外科と整形外科の違いが分かりにくいですが、一般的に手術をするところが外科で、捻挫や打撲・骨折・腰痛・関節痛などで処置をしてもらうところが整形外科になります。外科の一部が整形外科になるイメージなので、通常は外科を標榜しているクリニックでも打撲や骨折などの処置は行います。私達が外科や整形外科に対してもっているイメージは、待合室に大勢のお年寄りが待っていて、医師の診察よりも電気治療やマッサージなどを受けている人が多いというものではないでしょうか？ 外科や整形外科を標榜しているクリニック数は内科に比べて少なく、診療単価も内科と比べて少ないのが特徴で、患者数をいかに多く集めるかがポイントになります。

診療所によってはかなりの患者数をこなしているところも多く、外科や整形外科はそれなりに高収益を上げている診療所の割合が多いのも特徴です。外科や整形外科の場合、医師や看護師のほかには理学療法士や作業療法士などのスタッフも抱えているために、固定費に占める人件費の割合も比較的高くなっています。そういうスタッフに対する保障や退職金準備なども提案ポイントになるでしょう。