

## 医院経営書籍「流行る！翔和仁誠会流クリニック開業術」が9月23日に発売

東京・神奈川にて16医院を運営する医療法人理事長がクリニック開業・分院展開のノウハウを初披露

2020年9月23日  
医療法人社団 翔和仁誠会

京王線沿線を中心に東京都・神奈川県にて耳鼻咽喉科有床サーージセンター1医院と、耳鼻咽喉科、内科、小児科、皮膚科・泌尿器科クリニック15医院を運営する医療法人社団 翔和仁誠会（以下、翔和仁誠会）の理事長・高松俊輔の初書籍「流行る！翔和仁誠会流クリニック開業術」（以下、本書籍）が、2020年9月23日に中外医学社より発売されます。本書籍では、高松自身が2002年3月に本院「たかまつ耳鼻咽喉科クリニック」を開院してから現在に至るまで、18年間にわたり16医院を経営するなかで体感してきた数々の成功・失敗経験に基づき、成功するクリニックの開業から分院展開、医師や管理スタッフなどの人材採用・育成に関するノウハウを初披露しています。



画像：新刊「流行る！翔和仁誠会流クリニック開業術」（中外医学社）

### ●本書籍を執筆した経緯（本書籍プロローグより引用）

翔和仁誠会の理事長・高松俊輔は、33歳の時に東京大学付属病院を退職し、今から18年前の2002年3月に東京都多摩市永山に本院「たかまつ耳鼻咽喉科クリニック」を開業しました。開業当初は、来院患者数が毎日1桁と低迷し不安な日々を送っていましたが、折れそうになる気持ちをなんとか奮い立たし、日々の診療業務を丁寧になすことを心掛けたところ、患者数も徐々に増加し、現在では1日200人以上と地域で最も患者数の多いクリニックになることができました。

また、本院開業から2年半後の2004年8月に医療法人化し、大学の同級生2名を院長にして、分院展開を開

始しました。現在では、本院合わせて16 病院を運営していますが、この裏には分院展開を行ってきた15 年間で3 病院を閉院する等紆余曲折を経ています。また、閉院に至らなくても、分院長の交代を余儀なくされたり、常勤医師が突然退職してしまう等、大小合わせてさまざまな、数多くの失敗も経験してきました。これらは、未熟さ、幼稚さ故に失敗するリスクを考えず、様々な無謀とも思えるチャレンジをしてきた結果です。

しかし、これらの失敗経験を重ねながらも、都度その失敗から学び、その学びを次に活かそうと努力してきたことで今日があります。また、これまでの失敗・成功経験を通じて、クリニックの開業や分院展開を成功させるための要因もおぼろげながら見出すことができるようになりました。私よりも優秀な先生方には、私と同じ失敗を犯して欲しくないと考えていたところ、タイミングよく出版のお話をいただき、本書籍を執筆させていただくことになりました。

## ●本書籍の内容（本書籍プロローグより引用）

本書籍では、私の成功体験を綴る成功者本ではなく、いわゆる「しくじり先生」として、私が数々の失敗から得た教訓を紹介する内容にすることを心掛けています。そこで、読者の先生方にも私のこれまでの失敗経験を疑似体験してもらいたく、第1 章・第3 章では、私の開業から分院展開を行うに至る実体験を紹介しています。私がどのような失敗を経験し、その失敗から何を学んで乗り越えたかをよりリアルに感じてもらえれば幸いです。

そして、これらの実体験に基づき、第2 章では開業医適性診断という形で、私が成功する開業医に必要なと思う要素を紹介しています。現在開業を検討されている勤務医の先生方は、ご自身でそもそも開業医の適性があるのかを自己分析する際に役立てて欲しいと思います。また、開業するにしろ、分院展開をするにしろ、医療が「チームビジネス」である以上、常勤・外勤医師やスタッフ、さらには管理部の採用・育成が不可欠です。ましてや、「医師の働き方改革」や「人材不足」が叫ばれて久しい現在では、医師・スタッフを問わず、優秀な人材の採用・育成は経営者にとって大きな経営課題となっています。そこで、第4 章では医師・スタッフの採用・育成に特化し、当法人で行っている採用や人材育成のノウハウを紹介しています。

さらに、現在は少子高齢化が進むとともに、人口減少社会も到来し、医療機関を取り巻く経営環境は日々厳しさを増しています。そして、私の開業当時と異なり、現在は開業すれば誰でも儲かる時代ではなく、特色のない開業医は倒産してしまう時代に突入しつつあります。このような厳しい経営環境下においても勝ち続けるためには、医療法人として「独自性」を持つことが欠かせません。そこで、第5 章では、当法人が現在行っている、「高度な医療サービスの提供」と「海外展開」という2 つの独自性に向けた挑戦について記載しました。

すなわち、本書籍では、開業（第1 章・第2 章）から分院展開（第3 章）、そして人材採用・育成（第4 章）、さらには将来にわたって「独自性」を発揮して勝ち続けるための新たな挑戦（第5 章）までと、私が開業してからこれまで経験してきた全てのエッセンスを網羅しています。また、現在新型コロナウイルスの感染拡大により、我々医療機関は未曾有の経営危機に直面しています。そこで巻末には、当法人が感染拡大下で行った危機管理策と、ウイズコロナ・アフターコロナにおける当法人の経営戦略について特別寄稿として掲載しました。

医療機関を取り巻く厳しい経営環境の中、本書籍により、現在開業を検討されている勤務医や、既に開業されており本院の経営を成功されたい開業医、また今後分院展開を検討されている（既にされている）医療法人の理事長の先生方に対し、クリニック開業や分院展開を成功させるための有益な情報を提供できることを期待しています。

## ●本書情報・目次

### <本書情報>

発行： 2020年9月23日  
著者： 高松俊輔  
出版社： 株式会社中外医学社  
仕様： 四六判／168ページ  
定価： 2,500円+税  
ISBN： 978-4-498-04886-7

### <目次>

#### プロローグ

- 第1章 私の開業、そして分院展開ストーリー  
第2章 「開業する」～あなたは開業医に向いてる？開業医適性診断～  
第3章 「分院展開する」～分院展開を成功に導くためのメソッド～  
第4章 「チームを作る」～医師・スタッフの採用・育成方法～  
第5章 「これからの時代に独自性を発揮する」～高度な医療サービスの提供と海外展開～  
エピローグ 日々孤軍奮闘する開業医の先生方へ  
特別寄稿 ウイズコロナ・アフターコロナにおけるクリニック・分院経営

## ●著者・高松俊輔プロフィール

高松俊輔（たかまつしゅんすけ）

医療法人社団翔和仁誠会 理事長・医師（日本耳鼻咽喉科学会認定専門医）

国立山梨医科大学（現山梨大学）卒業後、東京大学耳鼻咽喉科学教室に入局。国立東静病院、都立府中病院、都立神経病院、社会保険中央総合病院などを経て、文部科学教官助手として東大附属病院に赴任。同病院では一般外来の他、鼻の専門外来、レーザー治療、顔面神経の専門外来を担当し、診察、手術、研究、後進の指導に従事する。2002年3月に東京都多摩市にて「たかまつ耳鼻咽喉科クリニック」を開院。2004年8月には「医療法人社団 翔和仁誠会」を設立。同理事長に就任し、分院展開を開始する。現在、京王線沿線を中心に東京都・神奈川県において耳鼻咽喉科サージセンター1医院と、耳鼻咽喉科、小児科、内科、皮膚・泌尿器科クリニック15医院を運営している。また、2015年より、中国・上海やカンボジア・プノンペンでの定期的な出張診療を行うなど、活躍の場を海外にも拡大している。



画像：医療法人社団翔和仁誠会 理事長 高松俊輔

●医療法人社団翔和仁誠会 <概要>

理 事 長： 高松俊輔（医師、日本耳鼻咽喉科学会認定専門医）  
所 在 地： 東京都多摩市永山一丁目 14 番地 12 キャスケード 1、1 階  
法 人 設 立： 2004 年（平成 16 年）8 月 13 日  
創 業： 2002 年（平成 14 年）3 月 1 日  
主要診療科目： 耳鼻咽喉科、内科、小児科、皮膚科・泌尿器科  
法 人 H P： [www.sho-jin.com/](http://www.sho-jin.com/)  
グループ病院： 16 医院

（東京都）

たかまつ耳鼻咽喉科クリニック（本院）、多摩センタークリニック、国領駅前耳鼻科、国領駅前クリニック、あおぞら耳鼻咽喉科、あすなろクリニック、調布駅前クリニック耳鼻咽喉科、豊洲ベイシティクリニック耳鼻咽喉科、おしあげ耳鼻咽喉科、すがも駅前耳鼻咽喉科クリニック、立川南口クリニック、東京みみ・はな・のどサージッククリニック、そよかぜ内科、小金井わかば耳鼻咽喉科

（神奈川県）

こすぎ耳鼻咽喉科クリニック、ひまわり小児科

<本件に関するお問い合わせ>

担 当 者： 管理部 三澤志洋  
連 絡 先： 携帯電話 080-4637-0240、固定電話 042-426-8651（管理部）  
E - m a i l： [misawa@sho-jin.com](mailto:misawa@sho-jin.com)

以上