

## 地域情報（県別）

## 診療所スタッフは100人、健診患者250万人めざす—MYメディカルクリニック・笹倉渉院長に聞く◆Vol.1

2018年11月21日 (水)配信 m3.com地域版

労働力人口が減り続ける一方で、医療費は増え続ける日本。この2つの問題の解消を図りたいと、笹倉渉医師が力を入れているのが予防医療の推進だ。「MYメディカルクリニック」（渋谷区）の院長として企業健診に注力し、この2年で契約企業数は2000まで増えた。開業の経緯やクリニックの特徴を聞いた。

（2018年10月19日のインタビュー、計2回の1回目）

—まずは同院の概要についてお聞かせいただけますでしょうか。

当院は2015年の8月に開院したクリニックで、当初は別の先生が運営していました。私が継承したのは2016年の9月で、自分の行いたい医療を実現させようと、徐々に診療内容やスタッフ体制を変えていきました。現在は、一般外来として総合内科、糖尿病内科、消化器科（消化器内科）、外科、禁煙外来、アレルギー外来を設けているほか、レディース外来として婦人科と乳腺科も標榜しています。また、海外への旅行や出張、留学を控える方のためにワクチン接種などの必要な医療サービスを提供するトラベラーズ外来も行っています。祝日を除いて毎日診療しているのも特徴です。スタッフの数は非常勤を含めて約100人で、そのうち医師の数は約30人です。



同院外観



笹倉渉院長

—そもそも、先生はなぜ開業しようと思ったのでしょうか。

私は大学を卒業して初期研修を終えてから、麻酔科医としてキャリアを積みました。目指したのは医療のジェネラリストです。東京慈恵会医科大学附属病院や沖縄県の北部地区医師会病院で救命救急や緊急手術の経験を重ね、患者さんの全身管理に必要な知識と技術を学びました。腕の確かな麻酔科医がいると各科の先生は安心して手術に臨めますから、私に対する病院からの評価も次第に高まり、麻酔科医としての充実感も比例して高まってきました。その一方で、慌ただしい毎日にむなしさも感じていたんです。救急の現場では医療者みんなが必死に患者さんの命を救おうとしますが、以前と同じように社会復帰を果たせるのはわずか。1人のために心血を

注ぐのは大切なことです。しかし、そこに膨大な国費がかかっているのも事実。自分がやっていることは果たして日本や社会のためになっているのかという疑問を感じるようになっていきました。

—そうした疑問が開業したい気持ちにもつながっていったと。

はい。お金がたくさん欲しいとか良い生活がしたいとかいった理由で医師の仕事が続けるのであれば、収入の高い麻酔科医を続けていた方が良かったでしょう。これは私の考えですが、医師というのは職業というよりも、その人の生きざまや人生そのものを表すものです。私は仕事をただこなすのではなく、本質的に良いことがしたかった。ですから、開業医として社会にイノベーションを与えられるようなことをしようと考えました。具体的にいうと、予防医療の推進です。内閣府によると、日本の労働力人口は2014年に6587万人でしたが、2030年に5683万人に減り、2060年には3795万人と2014年比でほぼ半減する見込みです。遠くない将来に3分の1まで減ってしまうことが予想されています。つまり、国力を維持するためには1人の人間が3倍効率よく働く必要があるわけです。

—それで「ビジネスパーソンの健康を守りたい」とホームページに記載されているのですね。

現役世代の健康をサポートすることが当院のテーマです。当たり前のことですが、働くためには健康である必要があり、病気を未然に防いで健康である期間をできる限り延ばすことで、生産力も高まります。増え続ける医療費の削減にも貢献できます。その意味で、当院が力を入れているのが企業健診です。現役世代は仕事や子育てなどで自分の健康をなおざりにしがちで、何らかの症状がないと医療機関には足を運ばない人が多い。そうしたなかで、現役世代

が年に1度は健康を意識して医療に触れる機会があります。それが企業健診なのです。健診の場で私たちが患者さんに合った健康を守るための方法を伝えていくことで、医療者側と患者側の情報格差が縮まり、多くの一般の人が健康でいられるための知識や方法を知っている状況を作りだしたいと考えています。

#### ——企業健診というと、職場内に設けたスペースで医師が診察をするイメージがあります。

それは巡回健診といわれるもので、大きな企業ではこの形を採用することが多いですね。巡回健診は企業側からすれば効率が良いのですが、医師と社員がともに流れ作業を行っている・受けているといった意識を持ちがちなのが問題。当院では患者さんとフェイスツーフェイスでその方に合った予防方法や健診メニューをご提案するために、予防接種を除いて巡回はしておらず、社員の方にクリニックに来ていただいています。クリニックの方が巡回健診よりもしっかりとお話が聞けますから、患者さんと信頼関係が築きやすいんです。

私は、過去に勤務していた東京慈恵会医科大学附属病院が理念とする「病気を診ずして病人を診よ」という診療姿勢に共感しています。患者さんはそれぞれに違った人間です。性格が違えば仕事も違う、家庭環境も違いますから、その人に合った問題の解消方法も違うわけです。私は患者さん個々の生活背景を把握した上で、健診メニューや治療方法をご提案するようにしています。

#### ——どんな過程を経て企業と契約を結んでいるのですか。

健診を行っていなかった企業に自ら足を運んで健診の実施を打診しています。端的に言えば営業をかけているわけです。その役割を担う渉外部には現在、約20人が在籍していて、彼ら彼女らの努力の甲斐もあって、契約企業数は都内を中心におよそ2000に増えました。将来的な目標は当院での年間健診患者を250万人にまで増やすことです。

市場をけん引するマーケットリーダーはおよそ10%のシェアを占めていることが多いので、当院もそれにならい、クリニックの規模拡大などを行った上で将来的な労働人口の10%をカバーしたいと考えています。現役世代の1割の行動が変われば、世の中の予防への意識も高まるのではないのでしょうか。

#### 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。日本を元気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。

取材・文／医療ライター 庄部 勇太

記事検索

ニュース・医療維新を検索

