

地域情報（県別）

【石川】土地探しから4年半かけて開業実現、内覧会には630人-池田智行・加賀いけだ皮膚科院長に聞く ◆Vol.2

妻と二人三脚で準備に奔走、好立地の430坪を購入

2025年9月3日（水）配信 m3.com地域版

高校生の頃から地元・加賀市での開業を目指していた「加賀いけだ皮膚科」の池田智行氏。クリニックの特徴であるレーザー治療の経験を勤務医として重ねる一方、事務長を務める妻と二人三脚で開業に向けて準備してきた。実現したのは4年半後。土地探しのため加賀市内の田んぼを練り歩き、好立地の430坪を購入して農地転用。アナウンサーを招いて開いた内覧会には630人も地域住民が訪れた。30代院長の開業奮闘記を紹介する。（2025年7月16日オンラインインタビュー、計3回連載の2回目）

▼第1回は[こちら](#)

▼第3回は[こちら](#)



池田智行氏（本人提供）

加賀市医療センターのレーザー外来を立ち上げ

——池田先生は2020年に金沢大学へ戻ってからレーザー外来を担当しました。当時の経験が現在のクリニックの特徴につながっているそうですね。

当院は保険適用であざのレーザー治療を行っています。あざには3つ、「赤あざ」「青あざ」「茶あざ」があり、具体的には「乳児血管腫（いちご状血管腫）」と「単純性血管腫（毛細血管奇形）」が赤あざ、「太田母斑」と「異所性蒙古斑」が青あざ、「扁平母斑」が茶あざに該当します。2020年に金沢大学に勤務する以前も病棟でレーザー治療を行うことはありましたが、入院患者さんでは治療の経過を追いつらいことが課題でした。一方、外来では定期的に患者さんが来院されるので経過が分かり、トラブルシューティングの事例もストックできました。

当時、赤あざ治療用のレーザー機器「Vビーム」を保有する医療機関は石川県に2つしかなかったため、県内全域から患者さんが来院していました。紹介患者さんも多く、地域で治療を受けられずに困っている人が多いことを肌身に感じました。

——その後、2023年に勤めた加賀市医療センターではレーザー外来の開設を担当します。

ちょうど、当時の診療科長がレーザー機器の導入を検討していたんです。そのタイミングで私が入職したので、「専門外来をしていたのなら、機器の選定を頼めないか」という話になって。私は金沢大にいた頃から勉強のために自分でメーカーに話を聞きに行き、学会の企業展示も見学していたので、機器の選定や導入、治療方法などに関するスタッフへのレクチャーもスムーズに進んだように思います。外来開設後はまず、自院でピックアップした患者さんを対象に診療して課題点を把握。その後、同センターが発行する広報誌で外来の特集が組まれたこともあり、患者さんが少しずつ増えていきました。

現在もそうですが、あざのレーザー治療を保険適用で行えると思っていない人が多いです。「レーザー」と聞くと、自由診療の美容医療を想像されるようで。金沢大と加賀市医療センターでの経験を経て、あざ治療のニーズの高さと周知活動の大切さを学びました。

加賀市のイベントホール向かいに430坪の土地を購入

——そして、2025年5月、高校の頃から思い描いていた地元・加賀市での開業を実現させます。

動き出しからオープンまで4年半ほどかかりました。妻と二人三脚で一つ一つ取り組んでいき、時間はかかりましたが、振り返れば楽しみながら準備ができたように思います。妻は薬剤師であり、現在は当院の事務長を務めています。

開業に向けてまずはコンサルタントに数回話を聞いたのですが、私たちが思い描く形にマッチしないと思ったため、自力で目ぼしい場所を探すことに。都市部ではテナントを借りる選択肢がありますが、地方では建物が少ないため、土地探しからのスタートです。とはいえ、空き地もそう多くはないため、私と妻は休日に子ども2人を連れて、いろいろな田んぼを見て回りました。田んぼを売ってもらい、農地転用をしてクリニックを造ろうと思ったのです。

良い場所が見つかったのは2年後でした。所有者が亡くなって土地を売る意向を示されていたため、加賀市のイベントホールである加賀市文化会館の向かいに430坪（約1422平方メートル）の土地を購入しました。農地転用のための造成工事は業者によって方法がかなり違うので、5社ほどに相談。私は日中に勤務医としての仕事があるのでその間は妻が動いてくれ、夜に私が設計事務所と打ち合わせるなど、役割分担を図りながら進めました。

全国の内覧会情報を妻とリサーチ、イベント性を重視

——開業準備の様子はInstagramに投稿されています。投稿画像を見ると、クリニックの内装は木目を基調としています。

患者さんがリラックスしやすいよう、内装は病院っぽくない、カフェ風にしました。クリニックの仕様の検討に当たっては、北陸3県の皮膚科や他科のクリニックを訪れ、外観や駐車場周りを遠目に視察しました。デザインや規模感のほか、部材や素材によって経年劣化の度合いも違うので、実際に目で見ることは重要でした。築10年未満なのに汚れが目立つところがある一方、20年以上経つのに比較的新しい印象のクリニックもあって。石川と富山の皮膚科に絞れば、ほぼ全てのクリニックを視察したと思います。

——フリーアナウンサーを招くなど、内覧会にも力を入れたように見受けられます。

クリニックとして良いスタートが切れるよう、注力したのが内覧会です。北陸では一般の方向けというより医療関係者向けに内覧会を開いているケースが目立ちますが、地域の人に知ってもらうにはイベント性を持たせ、1日だけでなく2日にわたって開催する方が効果的だと考えました。それまでに読んだ開業本だけでなく、全国の内覧会情報を妻と協力してネットで調べ、内容や来場数などを確認しました。中でも注目したのは、歯科医院の内覧会です。歯科医院は医科のクリニックに比べてサービスに力を入れているところが多い印象で、内覧会もその内容を参考にしました。

当院の内覧会は2025年4月19、20日に駐車場も使って行い、キッチンカーでの食べ物販売やアーティストによるバルーンショー、子ども向けの白衣撮影会、輪投げやストラックアウト、クレーンゲーム（お菓子のプレゼント）を行いました。女性フリーアナウンサーを招き、MCとしてこれらのイベントを盛り上げていただきました。その方とは加

賀市で創業に関心のある人が集う「加賀未来サロン創業座談会」で知り合い、「いつか一緒にお仕事をしたいな」と思っていたんです。併せて、私があざ・シミのレーザー治療をテーマにした講演会と個別の相談会を両日にわたって行いました。

結果、約630人もの方が来場され、地域の方に知っていただける良い機会をつくれたと思います。開院初日の5月1日はとても忙しかったですね。ありがたいことに、午後の枠は午後の診療が始まるまでに30人以上のネット予約がありました。当院は門前薬局がないため、近隣の薬局が閉まる前に処方箋を発行する必要があります。初日はオペレーションに慣れていないこともあり、これ以上受け付けて、結果的に患者さんにご迷惑をおかけすることがないように以後の予約はお断りする形となってしまいましたが、65人の患者さんを診察させていただきました。開業までの様子を地道にSNSに投稿したり、地方紙に取り上げられたり、内覧会をユニークなものにできたりしたことが結実したように思います。

◆池田 智行（いけだ・ともゆき）氏

2014年金沢医科大学医学部卒。金沢大学皮膚科に入局し、同大や石川県立中央病院、富山県立中央病院に勤務、加賀市医療センター皮膚科では医長を務める。2025年「加賀いけだ皮膚科」を開院。日本皮膚科学会皮膚科専門医、日本抗加齢医学会専門医、日本性感染症学会認定医。

【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

