

# 開業成功へ導く 高い専門性と経験に裏打ちされた設計・施工

## 株式会社コンパス

医療機関の設計・施工で高い評価を得ている株式会社コンパス。同社の支援を受け2017年11月に豊中市に開業した

「千里中央花ふさ皮ふ科」は、開業後すぐに地域なくてはならない医療機関へと成長した。

同院の成功の秘訣を院長の花房崇明氏と、開業に向けて伴走したコンパス社のスタッフに聞いた。

### 依頼者のイメージをふまえて より使い勝手の良い設計を提案

2017年、開業を検討し始めた千里中央花ふさ皮ふ科の院長、花房崇明氏は、いくつかの医療機関専門の設計・施工会社を紹介され、設計の提案も受けていた。事前に花房氏自身がイメージする動線計画があつたため、それらの提案はそのイメージを聞き取り、忠実に図面化したものだったにもかかわらず、どの提案にも何か腑に落ちないものを感じた。花房氏は再度自らインターネットで検索し、株式会社コンパスにも提案を依頼した。

コンパス社から提示された設計案を見て、花房氏は驚きを隠せなかった。それは自身が事前に伝えていたイメージと大きくかけ離れたものだったからだ。コンパス社は花房氏の要望を前提にした上で、花房氏がイメージしていたレイアウトとコンパス社が提案するレイアウトの比較を説明しつつ、患者やスタッフの動線やその効率など、人がどのようにクリニックの中で動いているかを丁寧に伝えた。

「私のイメージからかけ離れた図面でしたが、説明を聞いていくうちに、コンパスさんの設計案のほうが理にかなっていることに気づきました。『なるほど、確かにこうしたほうが使い勝手がいい』と納得しました」

コンパス社は医療機関の設計・施工に関して豊富な実績を持ち、これまでもプロの知見を活かした提案を行っていた。患者の動き、そこで働くスタッフの動きを考慮した上で、コンパス社はあえて依頼者のイメージとは異なる図面を提案し

たわけだが、そのプロならではの姿勢に花房氏は信頼を寄せた。

一方、花房氏がメインコンセプトと据えていた「診察室を3部屋作る」という部分は、しっかりと図面に反映されていた。診察室を3つ作るというコンセプトは、患者に焦らず治療を受けてもらうための医師としての心配りであると同時に、皮膚科診療の特性から理にかなっている。皮膚科は腹部や背部など患部が衣服の下にあることも多く、その場合診療の前後で衣服の着脱に時間を要するからだ。

コンパス社の考え抜かれた図面を見て、感銘を受けた花房氏は振り返る。

「個人住宅とは異なり、クリニックは、医師や医療スタッフ、患者さんと立場の違う多くの人が利用するわけですから、誰にとっても使い勝手が良く、居心地の良いものにしないとけません。しかし、建築の専門家ではない医師がそのようなイメージを最初から描くというのは難しいですね。そんなとき、コンパスさんは多角的な視点で提案してくれました。説明を聞いていくうちに、明確なイメージを結ぶことができました」

コンパス社では初めて開業をする医師ともクリニックの完成イメージを共有するため、医師の希望を柔軟に取り入れつつ、プロならではの提案を行い、そして丁寧な説明を行うことをモットーとしている。また、最善の提案のために、設計図を何パターンか提案したり、設計スタッフ数名による社内コンベンを実施することもあるという。アイデアを広く募り、最も良いものを提案する。医療機関の設計

ん提案材料等の仕様が異なることにもよるのですが……。ところが、院長は『コンパスさんの図面でクリニックを作りたい、安心して仕事を任せたい』と、弊社を選んでくださった。その後、コストバランスの調整を行いました。何よりも初めに金額ありきではなく、設計力や技術力といったものに価値を認めていただいたことが嬉しかった」

長渡氏は、その後もさまざまな場面で花房氏と率直に意見を交わしてきた。

「話の中心は設計や工事のことですが、それ以上のお話もさせていただくことがありました。院長は、私たちの意見に耳を傾けてくれる、とても柔軟な方です。

その上で、『最後に責任をとるのは自分』という覚悟を持って判断される。だからこそより良い判断をしていただけるよう、こちらは専門家としての知識や情報といった判断の材料を率直にお伝えしてきました」

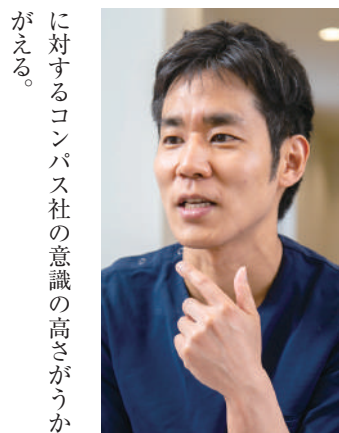
くの素人です。扉にしても家庭用とクリニックに適したものの違いなど考えたことはありませんでした。ですから、クリニックの設計や内装について、判断が難しい場面では、コンパスさんにアドバイスを求めました。一つひとつ明確で、納得できる説明を、すぐにもらえたことがありがたかったです」

### 居心地のよい空間での的確な診療で 8ヶ月後には200名超の患者数に

花房氏は、当初30坪くらいのコンパクトなスペースで開業するつもりだったが、立地などの諸条件を加味し最終的に選択したのは40坪の現物件だった。家賃もそのぶん高かったため、不安を抱えながらの船出だったという。ところが、いざ開業してみると、花房氏の的確な診療、丁寧な対応、居心地のよい診療空間が、地域で評判を呼び、予想をはるかに上回るペースで患者は増えていった。

日本皮膚科学会認定皮膚科専門医や日本アレルギー学会認定アレルギー専門医の資格を持つ花房氏は、個々の患者の多様な症状に対して、きめ細やかな診療を行っている。医院の周辺には新しく開発された住宅地があり、若いファミリー層も多く居住しているため、アトピー性皮膚炎に苦しむ子どもの受診も多かった。

開業から4ヶ月ほどで1日の受診者数が100名を超え、さらにその4ヶ月後には200名を超えるまでになった。さらに、そのころ保険診療とは別に自費診療にも取り組み始めたところだった。自費診療では、主にアトピー性皮膚炎の



千里中央花ふさ皮ふ科 院長  
花房 崇明氏

2004年大阪大学医学部医学科卒業。2012年大阪大学大学院医学系研究科皮膚科学 博士課程修了、医学博士取得。大阪大学皮膚科学教室入局後、2012年に大阪大学大学院医学系研究科皮膚科学 特任助教。2013年カリフォルニア大学サンフランシスコ校留学。2015年東京医科歯科大学皮膚科 講師・外来医長／病棟医長。2017年千里中央花ふさ皮ふ科を開院。2019年に医療法人佑諒会を設立。  
[資格]  
医学博士(大阪大学大学院)  
日本皮膚科学会認定皮膚科専門医/日本アレルギー学会認定アレルギー専門医/日本抗加齢医学会認定専門医/難病指定医  
[所属学会]  
日本皮膚科学会/日本アレルギー学会/日本小児皮膚科学会/日本抗加齢医学会/日本美容皮膚科学会など

に対するコンパス社の意識の高さがうかがえる。

### 開業後を見据えた提案に コンパス社への信頼を深めた

コンパス社の専務取締役である長渡武史氏は、これまで多くの開業案件に携わってきた。千里中央花ふさ皮ふ科では受注に当たって印象的なことがあったと語ってくれた。

「同クリニックの内装業者選定については、複数社の図面・概算見積によるコンベン形式だったのですが、実は弊社の見積は、他社よりも高かったのです。もちろ

患者に対する医療脱毛などを行っていた。肌がセンシティブなアトピー性皮膚炎の患者は、自己流のムダ毛処理により症状が悪化することがある。それに対して、花房氏は、保険の範囲内で行う治療では限界があると考えていたという。

### 分院や拡張を計画する際は 医師のライフプランも考慮

そんなとき、同クリニックが入るビル2階空テナントへの拡張検討の話が出た。55坪とこれまでよりも広いスペースも新たに借りて、ここで自費診療を行う考えを長渡氏に相談したところ、次のような言葉が戻ってきた。

「千里中央花ふさ皮ふ科の根幹が、あ



「コンパスさんからは、診察室の扉は1日100人の患者さんが来れば、最低200回の開閉がある。それが10年経過したら何十万回と開閉することになります。家庭用の扉は、それほどの耐用は想定されていませんので、メンテナンスを含め長い目で見たらコストを抑えることができ、また可動がスムーズな扉は患者さんにも喜ばれる、と言われ納得しました」

建築コストを抑えるためならば、低価格の建材や設備材を採用することも方法の一つだが、その場合もどの部分であれば問題はないか、クリニックという用途の性質を考えなくてはいけないという。開業時のコスト、メンテナンス等のランニングコスト、医院経営という長いスパンに立って判断することが大切なのだ。

このように開業後のことも見据えた提案に、花房氏はコンパス社への信頼を深めたという。「私は、医療の専門家として、一生懸命に患者さんを診てきました。しかし、開業は初めての経験で、設計に関してはまった



花房氏が当初考えた「複数の診療室を設け、自分がそれらの診療室を行き来する」というメインコンセプトは、保険診療エリアが2階に移っても維持されている



くまで保険診療であるならば、新たに借りる広い2階に、保険診療を行う本体を移転し、現在の3階を自費診療エリアにしたいかがでしようか」

長渡氏に、このアドバイスの真意を聞いた。

「一つは、現状増加している保険診療の患者さんに対応するよい機会と感じたことです。またもう一つは、これから10年、20年先に、自費診療に対するクリニックの方針がどう変わっているのか、という点が気になりました。また、院長ご自身も年齢を重ねていくなかで、資金力も体力もある現在、より面積が広く、患者さんも来院しやすい2階に安定的な収益を見込める保険診療を移し、変動要素のある自費診療を3階に移転する方が将来的に経営を安定させると考えたのです」

花房氏は、長渡氏のアドバイスを取り入れ、開院から2年後の2019年3月の医療法人化を機に、同年5月にクリニックのスペースを拡張して保険診療と自費診療を階によって分けることとした。



株式会社コンパス 専務取締役  
長渡 武史氏



株式会社コンパス 設計部係長  
五百藏 雅子氏

### 細部への丁寧な配慮が 真の顧客満足につながる

2017年に開業する際、花房氏は大学病院を退職し、地元の医療機関を数ヶ月の間手伝っていたため、比較的時間にゆとりがあり、十分な打ち合わせの時間がとれた。だが、拡張工事の際には、毎日200名の患者の診療に追われ、打ち合わせの時間の確保が難しかった。花房氏はこのときのコンパス社の柔軟な対応にも感謝をしている。

新たに借りた2階スペースのプランは現在の3階と同じでよいと花房氏からは伝えられたが、面積も異なるため、実際にそのままだというわけにはいかなかった。設計担当の五百藏雅子氏は、その時のことをこのように語った。

「院長からは、3階のクリニックをそのまま2階にトレスして欲しいというご依頼でした。ただ、このご依頼は『動きやすいアウトラインをそのままに』というご要望であって、デテイル面では、随所に細かいマイナーチェンジが必要だと考えていました。特に拡張や移転の際は、この細かい変更というのがとても重要なことだと考えています」

間違いなく大変なことです。私もやってみるまで、わかりませんでした」

大学病院に勤務していたころは、開業医は、もつと時間に余裕があると考えていたという。だが、いざ開業してみると、夜9時、10時まで診療に追われる日々が続き、スタッフたちにも疲労がたまっていた。何度も「こんなはずではなかった」と思ったというが、それでも、「自分の名前を看板に掲げているのだから、ここから逃げることはできない」と思い直したという。クリニックの拡張工事を決めた際は、スタッフに自らの考えを理解して

もらうべく、説明に時間をかけたという。

「診療スペースを拡張して患者さんが増えればその分スタッフに負担がかかります。診療スペースの拡張は、患者さんのことを最優先に考えた結果であること、収益が上げればスタッフへの報酬に反映させることを丁寧に説明しました。トップの考えを伝える機会は、常日頃から意識的に設けておく必要があります」

開業医は予想以上にハードワークな一面もあるが、それを上回るやりがいがあり、自らが選び取った人生を歩んでいる実感があるという。また花房氏に今後の夢について聞くと、「クリニックの理念に共感する皮膚科・形成外科医師・スタッフに仲間に入ってもらい、分院展開などを含め医療法人を更に成長させたい」と熱く語った。

「いよいよ開業前というとき、看板の取付工事に立ち会いました。クレーン車を使うので、作業は真夜中に行ったのですが、ワクワクする気持ちを抑えきれず現地で工事を見守っていました。『千里中央花ふさ皮膚科』と書かれた看板が設置され、盤面に光が灯ったとき、感無量でした。このときも隣に石井さんと長渡さんがいらっしやったのですが、コンパスさんをお願いして本当に良かったと感じました。開業という人生のターニングポイントに立ち会ってくれたコンパスさんには、これからも伴走して頂きたいと思っています」



医院の入る建物2階の窓から顔を出す花房氏と施工担当の石井氏。思い入りの深い看板と共に



保険診療エリアを3階から2階に移し最も大きく変わったのは待合室の広さだ。白を基調にした明るい内装、そこにアクセントを添える木目の受付スペース。居心地のよい空間となっている



自費診療エリアに設けられたパウダールーム。明るく瀟洒なこのスペースは女性患者にも好評だ



広々としたバリアフリーのトイレは、患者から特に高評価を得ているスペースだ



株式会社コンパス 建築部主任  
石井 武志氏

また、五百藏氏は、改装の難しさはスケジュールに余裕がないなかで、すでにそこで働いている医療スタッフの満足度をさらに高めなければならないことだと語る。

「通常は10年前後で増改築などを考える先生が多いのですが、千里中央花ふさ皮膚科では、あつと言う間に患者さんが増え、状況が変化したため、開業後比較的早い時期に、診察室の増室や自費診療用のレーザー室の設置等、何度かの改装工事を実施しました。2階への拡張を検討する際、改めて院長先生のみならずスタッフの方々から、診療時の動線やオペレーションの状況などを丁寧に教えてもらいました。おかげでこれまで以上に使い勝手のよいクリニックを設計することができました」

施工担当の石井武志氏はクリニックの施工ならではの、難しさとやりがいを次のように話す。

「医療機関の施工は、診療科目や先生の診療方針によって特徴も違いますので、常に新しい気持ちで取り組むようにしています。また、医療機器の取り扱いなど、建築はもちろん設備面でも細かいチェック

クが必要で。今回のような医療ビルでは、周囲のクリニックの診療の邪魔にならないような工程管理も心掛けています。自分たちが仕事をさせていだいたクリニックが地域の役に立っている、また開業後も相談のお電話をいただき、さらに良くなることを一緒に考えさせていただけるのは、本当にやりがいを感じます」

### 医院の拡張・法人化に伴う申請作業 スムーズな開業には時間管理が重要

内装設計会社は、開業に際して保健所等への届出に必要な資料作成の補助的役割を担う。医療法人化するにあたっての申請業務や定款変更等も同時進行することもある。長渡氏によると、コンパス社では、これらの申請にかかわる時間管理に十分な配慮を行っている。

「新装・改装・移転・拡張なのか、また届出が個人なのか法人なのか、それぞれ申請に必要な資料もタイミングも違います。院長を筆頭に、関係者が時間軸を共有できるようにすることが大切です。また、改装の場合は、通院中の患者さんのためにも、クリニックの収益面でも休診期間はできるだけ短縮したいので、医療機器メーカーも含めて、多くの人に協力してもらえようように心掛けています」

### コンパス社の伴走があったから 「開業」という人生の岐路に立てた

花房氏に、開業を通して感じたことを聞くと、開口一番次のように語った。

「自分のクリニックを持つというのは、

## 株式会社コンパス

【大阪オフィス】  
〒560-0034 大阪府豊中市蛸池南町1-19-20  
TEL 06-6845-0306 担当/長渡(武)

【東京オフィス】  
〒101-0047 東京都千代田区内神田2-11-8-4F  
TEL 03-5296-0306 担当/林

http://www.compass-co.com

E-MAIL (共通)

info@compass-co.com

