

—主催者側感想記—

CAOS 21 見学施設に選ばれて

高田眼科  
高田 眞智子



私がCAOS 21にはじめて参加したのは今から4年前の2000年8月のことです。当初はまだ開業前で、CAOS 21で訪れるどの施設も素晴らしく、圧倒され、刺激を受け、また一緒に参加した諸先輩の先生方とお話して得たものは、計り知れないほど大きなものでした。

その後、「夏が来ればカオス」と妊娠中の2002年以外は毎年すっかり常連顔で参加していました。

今回、今年の1月ごろよりCAOS 21の見学施設にどうかというお話があり、単細胞の私は非常に名誉なことであるし、当眼科にとっても意識向上のよいチャンスと思い、すぐにお引き受けしました。

今年のコースの予定を聞いて、愕然としました。1日目も2日目も伝統100年以上の実績のある大老舗の眼科病院で、高田眼科はたかだか開業3年... しかも諸先輩方の前でお見せするのが白内障手術。お忙しい先生方が当院にお越しになって良かったと思っていただくためには・・・と、お引き受けしてから暗中模索の日々が続きました。

手術に関しては日頃行っていることを平常心で行う以外には、無い袖は振れないと、すぐに開き直り、皆様に見ていただくために少々の映像関連機器の変更は行ったものの、手術手技その他を、CAOS 21のために大きく変えることはしませんでした。

患者様もCAOS 21の趣旨を理解してくださったのか、こちらの選択が良かったのか、まったく動じることなく、いつも以上に手術がしやすい環境で、また、見学してくださる先生方も皆さんお馴染みの顔ぶれなので少しも上がることなく大変気持ちよく10件の手術をさせていただきました。

問題は手術プラスアルファ、のプラスアルファで何をすれば諸先生方に満足していただけるか?の難題でした。

CAOS 21の見学施設に選んでいただいた理由は、開業3年で軌道に乗せるのが早かったということと理解しました。しかし、既に開業して成功されている先生方の前で、この3

年の軌跡をお話しても果たして面白いであろうか？退屈されるだけであろうと思われました。

私も含め、開業医が忙しい最中、やらねばならないと考えてはいるが、なかなか手を付けられない部分、眼科経営のあり方、戦略の練り方などを、自院をモデルにして分析してみてもどうだろうか？... と、今までの当院が軌道に乗るまでの軌跡の見直し。どうやって立ち上がったか、数々のアクションとその数値での裏づけ（受診患者数・手術件数・保険請求）、ひいては眼科経営の見直しを行ってみました。

この3年の間、出産という特殊事情があり、短期間ながらも手術主体クリニックで手術が全く無い状況、院長がまったく働けない状況という経験もし、見直してみると大変興味深い軌跡になりました。

こういった経営戦略についてお話させていただきましたが、実際の売り上げや利益など、具体的な数字を今回は差し控えました。

本来はこれらのことが一番経営者の知りたい重要な話ではありますが、規模の違いや、地域特性、メンバーの人選など難しい問題が残るので、一方通行である今回の講演では避けました。

今後は経営規模の違いを超えて大小双方にとってメリットのある話とか、また何処までオープンにするか等が課題として残ると思いました。

白内障手術の技術的レベルが標準化し、手術の需要と供給が交錯し、行き着くところまできた眼科開業医の将来は必ずしも明るいものではないし、ダイナミックに胸をワクワクさせる話題を探すことが困難になってきた昨今ですが、眼科診療や経営を行っていく上で、まだまだいろいろな問題が山積されており、その一つ一つを地道に解決していくことが大切であると思われまます。

そのためにも経営者が集まって知恵を出し合い、学んで、元気になるという意味でCAOS 21の会の存在は非常に有意義であると確信します。

最後に第15回CAOS 21の会で手術見学施設に選ばれたことを大変に光栄に思い、またこういう機会を与えてくださった世話人代表の稲村幹夫先生、企画のジャメックス細川保社長をはじめ社員の皆様、本当にありがとうございました。