

隣の芝生はやっぱり青い



大木 和

開業してこの3月でちょうど10年になります。

新規開業しての当初1ヶ月間、1日当りの患者数は1桁。そして、0の日も数日有りました。現実はそのようなものと気楽に考えておりました。現在さすがに1桁の日は無くなり、10年持ったのでそれなりに仕事はしております。

実は元々開業など考えてもいなかったのです。が、人生とは自分の思う通りにはいかないもので、仕方なく独立し開業したのが現実です。開業していいことも悪いこともたくさん有りました。

●良い（あるいは悪い）上司がいないこと

某県立病院勤務の時、ゾビラックスの内服薬が厚生省（当時）許可となりました。病院に採用依頼しましたが新薬採用委員会では不許可。委員長（診療科長である私の直接の上司、副院長格）に問うと“今までそんな薬なくともやってきたのだから大木君の力で今まで通りの薬で何とか治療して”との名句をおっしゃり、また外来生検するときに普通の天井照明だけでは暗いので无影灯を申請しました。“そんな物要求するのは大木君位のものだよ。どうせすぐ転勤するんだろ。次の人が使わなかったらどうするんだ”と却下。ちなみに私が退職後、後輩が申請したため2年後には无影灯が外来配備されました。勤務医の時はそのような立派な上司がおられました。現在はそんな上司もいないので必要な薬は採用して居ります（もっともその上司も私が退職後は心太式に院長へ昇格、しかし、噂ではなぜか定年を随分余して退職なさいましたようです）。

●患者さんとのトラブル

無理な診断書を強要されたり、変な治療法を要求されたりする事があります。勤務医時代、トラブルがあって自分に非があれば謝るのみ。そうでなければ上司に報告という手があった。今はその上司がいない。こういう時はどうするのでしょうか。病院なら

（部下に不祥事があると監督する立場の人にも影響が出るので）そういう時だけは対応できる（暇そうな）スタッフもいたのになあと嘆くのみ。

●周りの開業医との関係

皮膚科の専門医は変な事はしないのでドクターショッピングされても問題ないのですが、内科医、アレルギー科医、小児科医、形成外科医さん達の皮膚疾患に対する診断基準、治療方針が異なるのでときに商売がたきになってしまうことがあります。

眼科は失明の危険があり、Drが優位ようです。耳鼻科もしかり。内科も命を直接握っているのでDrが患者さんより強い。しかし、皮膚科はめったに死なないし、大トラブルも少ないので軽視される気がします。

医師免取得後の無給医時代、数年は生活のため夜間当直を結構多くこなしました。そのため喘息の治療もある程度は出来ます。外来診療においてアトピー性皮膚炎の加療はいたしますが、喘息が合併していてもそれは専門科におまかせして手を出しません。しかし、私がアトピー性皮膚炎の外用療法を施行中でもその患者さんがアレルギー科などへ行きますと皮膚疾患の外用剤をたくさん処方される親切なDrがおられます。適切に加療なされれば問題無いのですが合わぬ外用剤を大量に出されたり、途中で中断或は減量すべきステロイド外用剤を出しすぎて、諸々の副作用をしっかりと作られたりするものも少なくありません。患者さんは“大木皮膚科で薬をもらいます”と言っても“通院が大変でしょう”と言われてれば（苦しい喘息を持っていることもあり）断れないとの事。そこで“外用剤はこちらで出しますよ。先方の先生にはおかげで大変よくなりましたと報告しなさい”とムンテラ。そのようにして三方丸く納まるよう努力しております。医師会にも属しており近隣Drとのトラブルを避けております。皮膚科の

個人開業医はつらいよ。

“他科はいいなあ”とつくづく思います。でも花粉症の時、耳鼻科は死にそうなほど仕事をしているようですし、内科も真面目にやっていると夜間とか休日の急患も多いのも事実なのですが。

●人生で汚点を作ってしまった事

開業6年目にして税務調査が有りました。まあ予想していたことですが、まあちゃんとやっていたし、それまで税務署の指導通りやってきましたので何も心配はしておりませんでした。(それに当時は患者さんもそれほど多くなかったのが気楽でした。)結局これが大間違い。税務官というのは調べても無いことをいかにも調査済みのごとく話すし(註1)、嘘は言うし(註2)、無理難題は言うし(註3)、結局“わいろ”も要求したのです。

私の失敗はそうテープで録音しておけばよかった事でした。数回の調査後これはおかしいと考え録音用のテープレコーダーを購入し、備えたのですが相手にも察知され話し方が急に変わり、危ないお話は“そんなことは言っていない”とか以前の事が急に否定的になった事でした。また、指導内容が急に变化してきた事でした。

調査中の確定申告書などはそれまでは当時の税務署員と相談し、作成した物でした。が、“最後に判を押したのは大木であるからそれを調べなおすのは当局の自由だ”との事でした。当時の税務署員に領収書等を示しながら彼の言うとおりに作成した物を数年後、脱税行為と言われてもこちらも困ります。だって税務署員の指示通りにして、それが悪いとは到底納得出来ません。私は裁判に持ち込もうとしました。ある弁護士さんは様子を見て調査をただ延ばせというものでした。しかし、うまく行きませんでした。別の弁護士さんは戦ってもよいが結果は解らない。そもそも裁判所もお金は大蔵省(当時)から出るから裁判は負ける可能性もある。時間の無駄でしょうとの事でした。この程度なら修正(申告)して相手の言いなりになった方が良いでしょうとの事でした。ある税理士さんはある程度までやってその辺で妥協との提言でした。ある人は私の資料全てに目を通し、“最後には勝てる”とのこと。しかし“数年はかかる。その間、相当の嫌がらせは覚悟できるか”との事。当然、薬問屋さん等に圧力はかかり売上は減るだろうとの予想をつけました。

そして、二者択一。すなわち名を取って徹底的に戦い、裁判に勝つ。しかし、収入の減少あるいは精神の疲れ、また、事業の縮小にて従業員のリストラ、また、出入り業者の売上減少、あるいは近隣の調剤薬局の営業規模縮小などは必然の事。もう一つは実を取る事。すなわちこの程度なら加算税、延滞税等を支払い、それ以上に仕事をすれば全体的には金銭的にプラスになるだろうとの事。

これには相当迷いました。私の性格からすれば“名を取る事”ですが、関係する薬問屋さんなどの意見を聞きますと、“まあ先生の考え次第”との事でしたが、その心は“そんな事にすれば先生の収入が減ることは本人の勝手だが、そのあおりを受けるのは周りの人達だ”というのが切実に感じられました。

結局、周囲の人々に一番迷惑のかからない方法を取りました。袖の下は払わなかったけど、その反動として数百万(2倍しても1000には届かない額)を支払いました。金銭的なダメージは大した事無かったが、心のダメージは大きいもので今でも悔いは残っています。あの担当官も今は転職しましたが、どこかでキョウカツでもしているのでしょうか。

今でも私の心にいる悪魔は“袖の下を使わないからこうなったのだ”とささやいています。

勤務医で有ればこのような経験は無いでしょう。

ちなみに開業初年度の所得税は0です(会計が赤字だから当り前)。それを先輩のDrにお話ししたら、“税務調査が来る位はやってきて良かったね。いつまでも稼ぎが少ないと心配していた。それだけはやってきたんだ。でもうちも(税務調査が)来たけど大木君のよりもゆうに1桁多かったけどね”。(註4)

●結論

結局あほな上司がいなければ病院勤務の方が良かったとつくづく思います。生まれ変わるものならば少なくとも皮膚科の開業医にはなりたくないと考えております。

註1 (開業時、厚木市に居住していた関係で当初の所轄は厚木税務署) 税務官は開業当初の資料を厚木税務署まで行って確かめたとの事ですが、おかしいので後日、私自身厚木税務署まで行ったところ、そのような人物は来署していないし、既に3年経ったので当初の相談内

容の記載された資料は破棄されて存在しないとの事でした。

註2 税務官：こんなお話、従業員に知られたらまずいでしょう。

当 方：もし、良ければ従業員全員同席にて指導下さい。

その答：他人は入れてはいけません。

税務官：こんなお話、患者さんに知れたらどうしますか。

当 方：待合室に掲示して希望する患者さん同席にて指導して下さい。

その答：やはり駄目です。

税務官：近所の人に知れたらどうします。

当 方：皆に解るよう通行人の多い表通りで指導して下さい。

その答：閉鎖空間で無ければ駄目です。

註3 電話対応があった時、要求のあった事について“そのようなことは恐喝と同じではないか”と問いましたが、その時は“ソーダ”と認めました。しかし、その直後はその言動を撤回しました。この件をテープに録っておけば事態は変わったと思います。その後、テレコを用意した時は“そんな事は言っていない”とかわされました。

註4 税の申告地を5年間で3回も変更したので(転居のため)、それで狙われたのかもしれない。また私の所轄は神奈川県でも(高額納税者が少ない)有数の地区なのでその関係かも知れません。

開業道中記



山口淳子

「何よ、こんな土曜の忙しいときに、老人保険の人がきてはダメ」

「冷てえなー、老人にだって都合ももんがあるのよ。先生の顔が見たくってきてんのによ」

「それが余計だといってるの」

「俺の足をさー、そんなにやさしく触ってくれる人、ここんところないんだよなー、先生、一度でいいからつきあってよ、昼間でいいって」

とある夏の我が診療所。待合室まで響く声、といっても確かに声も少々大きめではあるが、実にしとやかな、つまり、こじんまりとした、小さな診療所なのである。JR戸塚駅を西口に、昔ながらの商店街の、ほら、あの東京は巢鴨のとげぬき地蔵さん通りのような、そこのはずれのちいさなビルの、階段をあがった奥が地域住民溜まり場なのである。

「先生のとこくると、なおるんだよなー」

思えば、大学の医局、関東労災の勤務医、

「何でこんなになるまでほっといたの」

「でも近くの先生にかかっていたんですが」

なんととなくかわした問答、生意気盛りの20年、それなら私が開業医に、と。東大の医局で知り合ったさすがの腕の持ち主、滝沢先生も少し前に開業医。

「淳ちゃん、おやりよ」

その一言、少額わずかな退職金携え、銀行飛び込み、戸塚の町の20年。

「やっぱり先生んとこじゃなきゃダメだな」

この一言に口説かれて、60歳になったら、足あらうよ、自分のやりたいことやるんだ、決めていたのに、やりたいことが今、つくづく医療であり、地域の人たちに役立つ医者だと、思い知っての診療一筋。

「先生、ほら、おきてよ、寝てるよ」

開業医人生幕閉じの、多分、静かで、穏やかな、一瞬の光景がよぎる。

開業と教訓

伊東文行

伊東皮膚科クリニック院長

平成2年から川崎市新丸子にある日本医大第2病院に勤務し、皮膚科部長として歴代の部長が全く協力的でなかったという話を聞き、罪滅ぼしをかねて神奈川県皮膚科医会にも出来るかぎりの協力をしてきました。

留学でもお世話になり、今でも尊敬している第2病院の元部長であるK先生が、医局員の入局を教授に妨害され大変苦労したという話を15年以上も聞かされ、同情してきました。

幸いにも前日教授は皮膚科入局後、第2病院への所属を認めてくれたので教授の付属病院と新人獲得競争を繰り広げ、楽しく、医局員も15人程に増え充実していました。

ところが、K先生や我々が応援した教授に代わりやれやれと思ったのも束の間、第2病院へは入局させないとのこと。

K先生には第2病院の宴席で「社長が代わったんだから当然だ」といわれ、ショックでした。

初めからそういう考えならK先生の今までの愚痴はなんだったんだ。しばらくして、医局員は全員付属へ、私は他の病院へ配置換えとなりました。

人生後半になり全てを注ぎ込んだものを取りあげられ、尊敬している人に裏切られることは耐えられないものです。まもなく辞表を出しました。

開業しよう！と決心しました。大学を辞めたのが1月、開業したのが11月ですから約10カ月無職でした。紹介業者にも会いましたが、やるなら自分で探そうと決め、女房と足で探しました。幸い横浜市営地下鉄センター北駅前にビルを見つけました。

(教訓：悪質な業者の話もよくききます。業者にすべてまかせるのは危険です。自分で確かめて納得して下さい。)

しかし、開業予定地のセンター北駅は、未だ阪急百貨店もオープンしておらず、全くといってよいほど人が歩いていませんでした。

ここで食べていけるか大変心配でした。

不安な開業準備の日々を過ごしなが、開業後の細かな注意点などは日下部先生らにご指導を受け、

大変助かりました。

(教訓：開業後も色々な問題がおきます。できる限り経験者にうまくいったことや失敗したことを細かく教えてもらって下さい。)

そんなこんなで月日はあつという間に過ぎて、平成11年11月、センター北駅前、阪急百貨店の真向いに伊東皮膚科クリニックを開業しました。木曜日・祝日は休診、土曜日は午前中のみで、さらに第1土曜日にも休診としました。これが大正解で、毎月連休を楽しみにしています。

(教訓：開業は長丁場のマラソンみたいなものです。いつも最高のコンディションで診察できるように無理しないのがよいです。)

開業は究極のサービス業と思っています。非常に神経を使い体力を消耗します。

終わるとぐったりです。大学時代より余程健康に気を使い、夜遅くまで飲むなどの無理は絶対しなくなりました。

(教訓：開業したら夜遊びできません。)

開業して一番助かり、感謝にたえないのは患者さんを受け入れてくれる良い病院があることです。私のクリニックでは現在のところ患者さんの希望もあり聖マリアンナ医科大学、けいゆう病院への紹介が



多いです。紹介した患者さんも大変喜んで感謝して戻ってきてくれます。聖マリアンナ医大の溝口教授、相馬助教授、けいゆう病院の菅原部長をはじめスタッフの皆様には感謝しています。

(教訓：安心して送れる病院が近くにあれば最高です。)

事務長をやっている女房には給料を払っていますが、私にはありません。事務長にたずねると「残ったお金は全部あなたのものですよ！」と言われ、「それも、そうかな!？」と思うんですが、家賃、人件費、借金、税金などの支払いをするとあまり残りがありません。時々、うまいことを言われて、

安い小遣い程度で雇われているような疑念も湧くのですが、もう手遅れ、家庭平和のため黙々と日々働くしかないのです。

こうして月日は過ぎ、女房はますます元気で肥えてきて、院長はやせ細りつつあります。

(教訓：忙しくて大変でも、最初から経理のことに関しては、自分でも目を通して理解しておいて下さい。)

神奈川県皮膚科医会の皆様、これからも宜しくお願い申し上げます。また、これから開業なさる先生は是非教訓を参考にして下さい。

Information

原稿募集

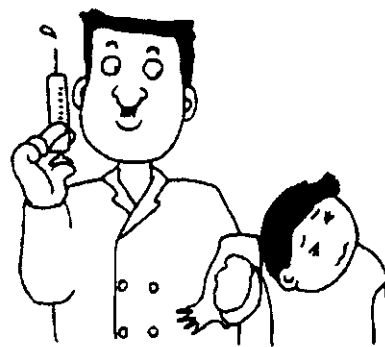
随筆 写真 絵 イラスト 何でも歓迎いたします。

以下の様な仮の題にても原稿をお待ちしています。

- A) お宝拝見 → 秘蔵の一品
- B) 秘伝&私の工夫etc.
- C) うまくなならないGolfの話
- D) 患者さんに教わったこと
- E) 教授こぼれ話
- F) 私の近くのこんな店

等です。どしどしお寄せ下さい。ワープロで書かれた方は、フロッピーも送ってください。

顔写真(スナップでも構いません)もお願いします。



宛て先

〒234-8503 横浜市港南区港南台3-2-10
済生会横浜市南部病院 木花 光

TEL 045(832)1111
FAX 045(831)0833