

### 3. 資金の要らない、失敗しない 遠隔画像診断起業のノウハウ

岩崎 康 有限責任事業組合テラーウ

現在勤務医であり、将来遠隔画像診断で起業することを計画中の放射線科医は増加している。

そこで本稿では、遠隔画像診断プロバイダ(会社やグループ)などに属して下請けとしてやっていくのではなく、自分でプロバイダを立ち上げていくやり方を解説する。ただし、初期の段階までの話である。

#### 失敗しないために

起業で失敗する最大の原因は、用意した資金を食い潰してしまうことである。ということは、出費をゼロにすることができれば、資金は減らず、少なくとも失敗はしないことになる。というか、資金などが不要となる。

出費のうち大きなものは固定費である。人件費、事務所代、システム使用料などが最たるもので、こうしたものは極限まで削るべきである。事務所など最初は不要であり、自宅で代用できる。自宅の電話とインターネットだけで営業が可能である。

遠隔画像診断システムは、必然的にクラウド型システムを使うことになる。なぜなら、使わないと支払いは発生しないからだ。人件費も固定費分はゼロにする。つまり、完全歩合制にすれば、実際に払うのは仕事をしてもらった分だけで済む。

クラウド型システムを使えば、読影医を増やしても必要な端末を購入する必要はないし、自宅で勤務してもらえば交通費を払う必要もない。外注費で支払うので雇用関係も発生しない。クラウド型システムを使うことで、人件費さえも変動費のみとなり、固定費をゼロにできる。営業にかかる費用も、後述の方法を使えば限りなくゼロにできる。ゼロにできないのは、事業税などの税金くらいだが、収入が少ないうちは最低限度額だけで済む。

#### 必須の遠隔画像診断システム

クラウド型遠隔画像診断システムと言っても、IaaS (Infrastructure as a Service) レベルのものではなく、SaaS (Software as a Service) レベルのものでないと前述の用途には使えない。IaaS レベルのものは、従来のシステムでデータセンターの部分をクラウドサービスに置き換えただけのものが多く、高価な専用端末を必要とすることは変わらない。このためメリットはない。

一方、SaaS レベルであれば、Gmail や Facebook などの Web アプリケーションを使うのと表面的には同じであり、インターネットにさえつながっていれば、どんなパソコンでも使え、特殊な端末を購入する必要はなくなる。

SaaS レベルのシステムはそんなに種類はないが、イーサイトヘルスケア社のシステム (<http://www.esite-hc.com/>) がこの条件を完璧に満たす。動作が非常に軽く、ビューワの機能も十分で、過去画像もわざわざ検索することなく、タグを切り替えるだけで表示される。イーサイトヘルスケア社のシステムを使うかぎり、先行投資ゼロ、使わなければ料金ゼロ、メンテナンスやバージョンアップ料金も不要なので、導入前、導入時、導入後のいずれにおいても固定費用は不要となる。



## 起業前の準備

### 1. まず調査

準備として、自分がどの程度稼げるのかの見極めが必要である。収入は、[件数] × [単価] で計算が可能。件数は [労働時間] × [時間あたりの件数] と定義できる。

現在の自分の読影量をそのまま換算してみる。単価は、専門医と認定されたばかりの場合は1000円程度、経験10年以上なら1200円くらいに設定する。そして、それが現在の収入の倍以上になれば、独立するとうまくいく可能性が高い。単価1000～1200円は、大手遠隔画像診断プロバイダの下請けの相場である。

自分の得意な分野であれば、他の人の数倍の速度で読影できるはずだが、得意な分野だけを請け負うと件数が限られる。ゆえに、得意な分野をできるだけ増やすように努力しよう。依頼件数の多い分野や大多数の医師が不得意な分野が望ましいが、得意分野は多ければ多いほどよい。不得意分野があれば、自分で顧客を得るのにも障害となる。そして、得意になった分野の読影に関しては、さらなるスピードアップを心がけるようにする。コツは時間を意識することである。

### 2. できれば予行演習

予行演習と呼ぶのはちょっと問題かもしれないが、事情が許すなら、勤務医をしながら遠隔画像診断プロバイダの下請けを経験することが望ましい。最大の利点は、下請けの経験を通して、自分に合っている仕事か、自分が好きな仕事かどうか見極められること。自分に合っていないければ、起業はお勧めしない。

## 起 業

いよいよ起業である。手続きは簡単だが、その前に以下に留意すべき点を述べる。

### 1. 起業の形態を決める

遠隔画像診断という行為は医療だが、商用の遠隔画像診断であれば保険

診療の対象ではないので、起業するのにクリニックや医療法人の設立は不要である。

医療に限らず一般的には、起業の形態としては、個人事業主、組合(NPO, LLP)、会社(CO, LLC)などがある。公立病院では、自治体の方針や条例のため会社としか契約できないところがあり、会社はその点有利と言えるが、こちらの規模が小さいうちは、大手の公立病院を顧客に抱えることはお勧めしない。理由は、そこで手一杯になってしまうからで、新たな顧客を開拓する時間も余裕もなくなる。もし、その病院との契約が打ち切られると、収入は激減する。

小さな病院や診療所を主に担当するのであれば、会社組織は必要ない。小さな医療施設は、もともと画像診断という業務は、バイトの医師に個人的に頼むものと考えているところも多く、個人事業主の医師と契約することに抵抗がない場合がほとんどである。むしろ、個人で株式会社をつくっている医師の方が変な目で見られることすらある。

依頼件数が個人では請け負えないくらいの規模になってくれば、組合という形態がいろいろ便利なことが多い。信用の面、節税の面などでも有用だ。特にLLP(有限責任事業組合)は課税されないし、利益分配も、こちらがあらかじめ定めた規則に則って行われていけば、ほぼ自由に行える。構成員が、個人事業主や法人のみに限られるのが難点だが、どちらでもないメンバーは、被雇用者や外注という形で報酬を支払うこともできるので、事実上不都合はない。

誤解されることも多いが、個人事業主、組合員、会社役員のとれか1つである必要はなく、個人事業主であっても組合をつくったり、会社をつくることのできるため、自由に選択すればよい。また、個人事業主でも組合代表でも会社役員でも、非常勤医の仕事などで給与収入をもらうことは可能である。筆者の場合は、個人事業主でもあり、LLPにも属しているし、株式会社にも出資しているし、非常勤医の仕事もしている。

とりあえず、起業の第一歩として個人事業主の届けを税務署に出すことだ。気持ちの切り替えにも役立つ。手続きは本

当に簡単で、税務署に電話して必要なものを聞いたら後は行くだけ。屋号を付けたら専用のハンコをつくらないといけないが、インターネットで数千円で簡単にできる。最初は、従業員を雇わないので、数枚の書類を書くだけですむ。最初から青色申告の必要はなく、最初は白色で始めて後から考えればよい。

### 2. 事業の運営

できれば、最初は1人で行って事業の全体を把握することをお勧めする。全体がわかっていないと、他人に業務を割り振ることも難しいからである。

起業など1人では到底できないと思いついて入っている人がいるが、それをやった人は多数いる。やり方を知って、やってみれば必ずできる。必要なのは、8割のやる気と2割の戦略。できない人は単にやらないだけだ。

## 起業後

### 1. 当初にすべきこと

さて、起業しても顧客がつかなければ収入はゼロであり、ほかに収入がないなら食べてはいけない。それを防ぐには、①いままでの仕事を辞めない、②下請けで稼ぐなどの方法がある。

①については、常勤医のままで始められるとベスト。公務員では職務規定に引っ掛かって不可能であるが、私立病院の勤務医であれば、病院(院長)の許可があれば問題ない。

常勤医が駄目なら、非常勤医になればいい。常勤していた病院で非常勤医になれない場合は、他の病院を探すわけだが、非常勤の仕事は斡旋業者に相談すればけっこう豊富にある(筆者のいる関西の場合)。業者以外の知人に、「勤務医を辞めた」と告げるだけでも問い合わせはけっこうある。それだけ現場はマンパワー不足で大変だということだ。

②については前述したが、他の遠隔画像診断プロバイダの下請けをやって糊口をしのぐ方法だ。賃金は安い、運営方法などが学べる、所見の書き方が学べるなどの副次的メリットがあるのでやらない手はない。

非常勤医や下請け遠隔画像診断医でいる間は得意分野をどんどん増やしていく、読影速度を上げるトレーニングをするのが肝心である。

ここでの仕事の単価にはこだわらない方がいい。技術を磨かせてもらっている上にお金をもらえるわけだから、むしろ感謝すべきだ。金額の多寡で所属する遠隔画像診断会社を渡り歩いたり、やっつけ仕事でさばいたりなどのもったいないことはせずに、なるべく多数の会社の下請けをして、技術を磨き、スピードアップを図ろう。数をこなさないと、スピードアップもしにくい。考えながら所見をつけていくことで、技量は必ずアップする。できればノートなどに記載して、折に触れて自分にフィードバックしよう。自分が疑問に思う症例には再検査の指示を細かく出しておけば、次回には、新たな臨床情報が増えたり診断が判明したりして、こちらの疑問も氷解することが多い。

ここで単価にこだわらないのは、いつまでも下請けに甘んじるわけではなく、早く独立形態に移行しようとするモチベーションを維持するためでもある。自分で顧客を獲得できれば、病院からいただく金額から経費を除いたものがまるまる収入になるわけで、最高で1件3000円近くも可能である。ただし、これは経費削減の努力の末に可能となるレベルで、最初からこうはいかない。

件数が増えて自分が仕事や雑用をする時間が足りなくなると、順次人を募って仕事を割り振ろう。最終的には、時間がお金より大事になってくる。

## 2. 重要なのは顧客探し

顧客と契約できれば、イーサイトヘルスケア社に連絡して相手先に送信装置を設置してもらうだけで、何の手間もなく簡単に始められる。

ゆえに、一番の難問は営業、つまり顧客探しだ。今回はお金をかけないということで、基本の営業方法は口コミになる。学会や勉強会で知り合った人に名刺を配るのは、初歩の初歩。医師だけでなく、診療放射線技師、業者にも配る。

インターネットが非常に効果的である。ホームページは必須で、名刺、広告塔、パンフレット、セールスマンのすべてを兼ねてくれる。しかも24時間365日無休で。さらに私的なブログも加えることをお勧めする。Facebookも口コミを広げるのに、効果的だ。Facebookは実名制が基本で、利用者もハイレベルの人が多くという特徴があるので、トラブルは少ない。実名制でないSNSはビジネス目的では使わない方が無難だ。

これらのインターネット媒体は、世間体を気にしなければすべて無料で利用できる。

通常の起業の場合、資金を食い潰す前に収益を黒字化する必要があるが、この遠隔画像診断起業では、最初の顧客がつかつかないかが、成功と失敗の境目である。ただし、上記の方法を正しく使えばほとんど費用はかからないので、失敗はしないはずだ。これで失敗するのは、諦めて自ら辞める場合のみ。つまり、成功か失敗かの問題ではなく、すでに成功したか、まだしていないかというだけの違いである。

顧客が獲得できた以降のいろんなノウハウは、先達の医師に直接訊くのがベス

ト。教えたくてウズウズしている人が多い。筆者でよければ、ホームページ (<http://yiwasaki.com/>) からメールで相談を受け付けている。

◎

遠隔画像診断は、仕事の内容は勤務医時代と変わらないが、大きく変わるのは仕事的环境である。したがって、こういう環境や生活が自分に合っているか起業する前に確認しておくことは、非常に重要である。起業して顧客がついてしまえば、責任上簡単に辞められないので、無理しなくてもずっと続けていけるということが必要条件である。

好きであればまったく問題ないが、そうでない場合は、モチベーションを上げる何らかの方策を考え出す必要がある。週に何日か非常勤の仕事を混ぜることは、気晴らしになる、現場の空気を吸うなどの意味で、いい対処法である。ただ、これを行うには、誰か志を同じくする者を見つける必要がある。イーサイトヘルスケア社のシステムを使っていれば、協力者を探すのは簡単だ。インターネットパソコンを持っている、日本の医師免許を有する放射線科医すべてが対象になるからだ。

イーサイトヘルスケア社のクラウドシステムが登場したことによって、遠隔画像診断の起業に関するほぼすべての難問が解決された。もっと詳しいことをお知りになりたければ、上記のホームページやブログ (<http://teleradian.seesaa.net/>) をご覧になるか、メール ([telark@gmail.com](mailto:telark@gmail.com)) でご相談いただきたいと思う。

最後にもう一度言うが、必要なのは8割のやる気と2割の戦略である。そして始めたら諦めないことである。