

## 金融機関のパートナー

## 高齢者市場のドアノッカーとして

ホワイトボックス 代表取締役 石井友二

日本の強みは、世界に先駆けて高齢化社会を迎えたことだ。医療機関や介護事業だけではなく、周辺産業の規模をも含めた視点からみれば、医療介護福祉マーケットはとて大きい。さらに、医療や介護から得られるナレッジを生かした高齢者向けの商製品やITシステム、サービス開発を行う企業の観点からみれば、国内だけではなく、これから高齢化社会を迎える、とてつもなく大きい海外市場が広がる。業務提携により、当該領域への参入あるいは強化を、より先鋭に行う時期が来たと強く確信するものである。

## 提携の事例

当社はさまざまな金融機関と提携(図)を行い、営業推進の支援をしてきた。当社との提携事例を紹介する。

## (1) 新規開拓及び既存取引の深耕

銀行系の総研と連携を行い病院の再生を数多く手がけることで、新規取引先において銀行の融資や不動産取引につなげてきた。とりわけ新規の取引先開拓のため、病院コンサルティングを行うことは、病院の経営層に接点を持つきっかけとなることや、病院の実態や業績を完全掌握できるため、取引判断が円滑に行われることが多い。

当社を、新規取引開始のためのドアノッ

カーとして、また既存先のニーズに応えることで取引の深掘りを行うために活用する領域である。

## (2) 債権保全

関西の銀行などで、リスクを行うための事業計画精査、課題の抽出を行い、適切な形で回収を円滑化し、資産保全を図るケース。

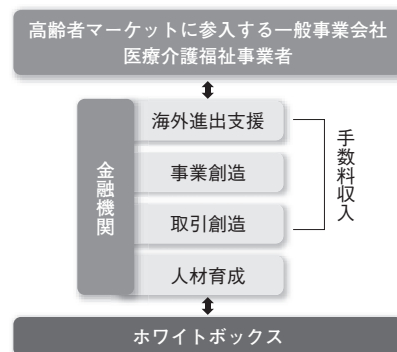
## (3) 融資審査

関西の複数の金融機関で、医療介護事業者への融資審査の支援を行い、当該判断を参考として融資の適正化を図ってきた。金融機関での勉強会やケーススタディーは多数行ってきたが、関東や関西の銀行の営業では、当社が行員と同行営業を行うことも頻繁にある。

## (4) 融資前デューデリジェンス(調査=DD)

融資前に財務DDや医療DDを実施し、結果を受けて融資を行うモデル。DDの結果を支店がチェックした結果、コンストラクション

図 金融機関との提携イメージ



マネジメントの契約を解除し、20億円以上の融資を思いとどまったこともある。

## 金融機関のメリット

## (1) 人材育成

金融機関においても、医療分野の専門チームを整備するケースは増えてきたが、それでも、病院や介護施設に入り、業務を行った経験を持つ行員は少数である。経験がない、あるいは経験が浅い行員が、医療や介護制度に関するアドバイザーに行っても、業績改善には結び付かないことも多い。当社は現場に入り、業績改善につながる組織全体の戦略立案だけではなく、医療マネジメントに関する制度整備や運営支援を行っている。

取引窓口となる支店も、医療・介護についての知識が不足していることが多い。医療や介護事業は取引先の一部に過ぎないからだ。こうしたなか、何回も行内で勉強会を行い、一緒に具体的な案件に取り組んでいる間に能動的に学習し、概括的な知識を持ち、主体的に銀行だけで行動できるようになるケースも多い。

## (2) 取引創造

しかし、大半は金融機関と当社が一体となり案件を仕上げていく。それぞれの機能や役割をもって行動することが有効だ。なお、当社のメンバーは、日常医療コンサルティングを行っているが、同時に監査法人や会計事務所におけるさまざまな業種のクライアントを持ち、日常的に他業種の問題解決を行っている。

それはとりもなおさず医療介護の属性だけをみるのではなく、多角的にベンチマークを行いながら支援業務を行えることを意味している。未取引先、既存取引先に関わらず、当社と金融機関が一体となり、銀行取引を創造で

きるゆえんだ。

## (3) 事業創造

地域密着型金融機関は、地域の経済活性化についても責任を負う。あらゆる産業が医療や介護事業を取り込み、マーケティングをしたうえで、ITシステムや商製品、サービス開発を行えるよう支援する。また、厳しい制度改定が行われる医療や介護においては、介護専門事業者を救済するための一般事業会社とのM&Aが盛んに行われるようになる。医療では健康管理、予防や疾病管理における新しい事業創造が進むだろう。

金融機関は、こうしたマーケットに資金や人を投入し事業育成を行う使命を持つ。提携により、そうした取り組みを円滑に行えると考える。

## (4) 海外進出支援

海外、とりわけ高齢化が進むアジアにおいては、日本の医療介護福祉のノウハウや高齢者に対する商製品サービスは彼らにとって垂涎の的である。いわゆるアウトバウンドの取引創造について医療、介護分野で海外事業者との連携があちらこちらで始まっている。当社もベトナム・ホーチミン市で診療所のM&Aを行っているが、海外進出支援を行う金融機関の役割はとて大きい。

## (5) 手数料収入

当社に案件を紹介したときには銀行に対して手数料を支払う。マッチング契約を締結しているからだ。

石井 友二(いしい ともじ)

1953年生、東京都出身。76年中央大商卒、監査法人朝日会計社(現あずさ監査法人)、安田信託銀(現みずほ信託銀)を経て、95年3月に独立し、コンサルティング会社を設立。上場支援、M&Aなど一般企業のコンサルティングを行う。医療コンサルティングを行うため、2004年4月にホワイトボックス設立。

