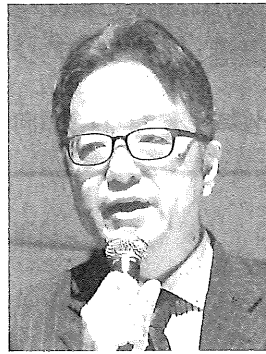


医療・介護施設の経営と ヘルスケアファンドの活用



ホワイトボックス代表取締役（公認会計士、税理士）

石井友二氏

選んでもらえる質の高いサービスを提供できる体制を整えなくてはなりません。現状維持では淘汰されるという危機感を持ち、将来戦略を加速すべきです。そのため大切な

者満足を得るために職員が高い技術を身に着け、それを生かす仕組みを構築しなければなりません。患者構造や経営資源、マーケットを分析したうえで機能を見直し、病棟再編を行う必要があります。いずれにしても収益は質の向上によりもたらされることを、職員に理解してもらうことが不可欠です。

の活用によりスタッフの生産性を高め、課題を解決することは可能です。また企業と提携することで利用者向けの革新的な商製品サービスを開発し、今後急速に高齢化が進む中国などアジアに向け、それらを輸出できれば、保険だけに依存しない介護事業モデルを確立することができます。

明確なビジョンを持つば、

危機感持って生き残り戦略を

実現に必要な資金は、ヘルスケアファンドなど

日本経済は厳しい状態が続き、少子高齢化もあって今後も大きな成長は見込めません。医療・介護へのニーズは拡大するでしょうが、現状で社会保障費を増やすのは困難です。そして2030年以降、本格的な人口減時代に入れば、医療の需要も縮小に向かいます。病院はそれまでの15年間で回収できる投資などにより、患者に

がマネジメントです。どんな病院にしたいのかという大きな目標を達成する統治能力と、そのために必要な医師やスタッフの管理・教育体制業務改善に取り組む姿勢です。スタッフが行うべきことを明確にし、それに向かって各自が医療の質を高められるよう働ける環境を整えます。患

単独の医療機関だけではなく、地域の病院の連携やM&A（合併・買収）による機能強化も課題です。人口の多い地域や海外展開も視野に入れべき時代に入っています。介護も同様です。優秀な人材を確保し、サービスの質を高めるのは容易ではありません。しかし、IT（情報技術）

から調達できるでしょう。M&Aや海外進出、経営再生向けなど多様なファンドがあり、外部の視点で経営をチェックできるというメリットもあります。日本の医療・介護が待ったなしの変革を求められている今、外部のノウハウや資金も生かし、地域医療を守ってほしいと思います。