

# Interview

(社)日本医業経営コンサルタント協会 会長

木村 光雄



## (社)日本医業経営コンサルタント協会 新会長に木村光雄氏 全支部で賛助会員の入会促進を

(社)日本医業経営コンサルタント協会は3月29日の総会で理事を、その後の理事会で互選により木村光雄前副会長を新会長に選出した。木村氏は協会が創立して3代目の会長であり、任期は4月1日から2年間。官僚出身者以外の一般会員から会長が選ばれるのは、協会設立20年の歴史で初めてのことである。新会長は、会員支援、協会の公益性向上、関連団体との交流の3点を重点項目として挙げるとともに、すべての支部で地方銀行を中心に賛助会員を獲得できるようにしたいと抱負を語った。

### 20周年、新体制がスタート ●●●●

——協会の代表はこれまで官僚出身者が務めてきましたが、今回初めて会員が選挙で選ばれました。

**木村** 冒頭にあたり、この度の東日本大震災で被災された会員、ご家族、関係者の皆様方からお見舞い申し上げます。一日も早い復興を願っております。

さて、協会は厚生省の認可団体として発足し、行政主導で現在までできたわけですが、昨年11月1日で20周年となり、人間でいえば成人式を迎えました。これを機に、松田前会長が協会の会員による会員のための自立的発展の道を英断をもって開かれ、新しい26名の理事の互選によって私が会長を務めさせていただくことになりました。——その意義はどうお考えですか。

**木村** 協会事業効率化特別委員会で行った会員実態調査の結果から、会員の7割が組織に属していて、そのうち6割が従業員の方だということがわかりました。それを踏まえて考えると、協会の社会的な役割が見えてきます。つまり、関連業種である会社の従業員の方はコンサルティングを本業への支援業務としております。

協会は会員のニーズを踏まえて現場に対応した事業に力を入れなければいけない。つまり、会員への業務支援に力を入れるということです。それが、互選で選ばれた大きな意味ではないかと思っています。

### 新執行部の役割 ●●●●

——今までと違う点は。

**木村** 20年経過して会員のニーズをより鮮明に打ち出していく必要があるということが第一点です。

二つ目は、協会の社会的評価を高めていくためにも自立的に運営していかなければいけません。その手段として、公益社団化を目指します。公益社団化自体が目的なのではなく、一つの目標として挑戦しながら協会の公益性を高めていくことも私の役割だと思っています。

三つ目は、関連団体との交流です。当協会の定款第3条には、「医業経営に関する調査研究等を推進し、医業経営に係わるコンサルタントの水準の確保と資質の向上を図ることにより、医業経営の近代化・安定化に資するとともに、国民医療の向上に寄与することを目的とする」とあります。国民医療福祉の向上に寄与するわけですから、関連団体との協調・連携が必要になってきます。もちろん、これまでも行っていますが、より強化していきたい。これが、私の抱負です。

### 協会の社会的な役割は何か ●●●●

——今後それを実現していくために、あらゆる手段で会員ニーズを把握し、答えを返すことが大切になってきますね。

**木村** 現在、契約に基づいてコンサルティング

## Interview



### 木村 光雄(きむら みつお)氏略歴

1975年 木村光雄税理士事務所開業  
1982年 (株)木村経営ブレーン代表取締役  
1994年 石川県医師会「医療施設経営改善支援事業」委員  
2000年 金沢大学講師  
2001年 北陸税理士会会長(現顧問)  
2005年 (社)日本医業経営コンサルタント協会理事  
厚生労働省「医業経営の非営利性等に関する検討会」委員  
藍綬褒章受章  
2007年 日本税理士会連合会副会長(現相談役)  
(社)日本医業経営コンサルタント協会 石川・福井連合支部支部長  
(社)日本医業経営コンサルタント協会副会長  
2010年 北陸大学客員教授  
2011年 (社)日本医業経営コンサルタント協会会長

#### <主な資格>

税理士  
認定登録 医業経営コンサルタント  
情報化認定コンサルタント

事業をしている、いわゆる専門コンサルタントは会員の13.4%しかいません。結果的にそこに協会の社会的な役割が出てきていると思っています。ですから、提言活動(参考資料参照)コンサルティングを通して医療福祉界に貢献する。コンサルティング技法などを国際的に比較しながら、より資質を高め、学術的なレベルを上げることが、重要ではないかと思っていますのです。

学術性を高めていくと公益性が高まります。協会自体がコンサルティング事業を行っているわけではありませんから、学術研究が基だと思うのです。それを深めて、質を確保していくということです。

——事業団体ではないということですね。そのためにはどのような手段を取ればいいですか。

**木村** まずは、20年間の経験や学会発表等を通してより深めていくことだと思います。現在の約2,800名の会員は、出身母体が違うさまざまな業界の方々の集まりです。それだけ広がりがある

あるわけですから、機能分担や地域連携と同じように、コンサルタントもチームの側面を持って連携して医療福祉界を支えていくべきではないかと思うのです。さまざまな分野の学術的なノウハウを協会が集約してサービスを提供していくことが、医療福祉界の健全発展に結び付くのではないかという考え方です。

### 資格制度を促進・充実させる ●●●●

——学術的なものは学会もあり、広報の手段でもあると思うのですが、問題は経営技術です。実務を高める方法が少し足りないのでは。

**木村** 資質の向上を担保するという点では、資格制度を促進していきます。医業経営コンサルタントの水準を確保して、付加資格の医業経営管理士、情報化認定コンサルタント、病医院中堅幹部職員研修制度を普及させて、これを実務的なものに展開していこうと考えています。

——情報化認定コンサルタントは、まだ歴史が浅いものの着実に実を結んでいっていると思うのですが、医業経営管理士や病医院中堅幹部職員の教育という面においてはいかがでしょうか。

**木村** 制度が定着するには、年月がかかります。認定登録 医業経営コンサルタントも、20年経ってもなお認知度が低いというアンケート結果があります。医業経営管理士は、以前開講をしていた上級ビジネスコースを、今年度より継続研修の中に組み込みましたが、おっしゃるようにもう一つ展開が遅い感じがしています。病医院中堅幹部職員研修は、まだ始めたばかりですからなおさらです。

それではどうするかというと、全国の地区、支部ごとの機能を高めて、資格取得を推奨する役割を担ってもらおうよう働きかけていきたい。これまで支部では、受験促進活動などはあまりしていませんでしたが、これからは支部が主体となって、役割を分担してもらいたいと考えています。——実務に近いほど、それが無いといけないですね。医業経営管理士のベースになっている上級ビジネスコースについては。

**木村** 上級ビジネスコースのカリキュラムが継

続研修になり、一定の条件をクリアした人に医業経営管理士の資格を付与します（参考資料参照）。

——病医院中堅幹部職員研修制度は、確か発足時には日本病院会と連携するということでしたが。

**木村** （社）日本病院会とは、中堅職員向けの研修を補完するというので、梶原優日本病院会副会長（当協会理事）から提案があって引き受けたもので、共同事業となっています。

——ところで、協会の情報公開についてはどうお考えでしょうか。

**木村** それは公益性を高めていくわけですから情報はオープンに。協会では今、理事会や委員会の議事録を会員に公開していて、全くガラス張りになっています。また社会に対しても協会事業に関心を持ってもらうようにするのがわれわれの仕事ですから、資格制度にしても何にしても、広報には力を入れていかなければいけないと思っています。

### 賛助会員は現在3社 ●●●●

——2008年の第3回「会員の実態調査」は、現状をよく反映した20年間の中でも一番充実した調査だと思っています。その中で、会費について高額であるという意見がありましたが、この点については。

**木村** 協会は決して利益を追求する団体ではありませんので、事業の質が高く、ローコストであることが一番よいと思います。現に、会務運営を効率化して、その成果をできるだけ負担軽減に結び付けていこうということを継続的に努力しています。たとえば、テレビ会議システムを利用した中継研修によって、受講料を1時間当たり3,000円から2,000円に軽減していますが、そういった努力を今後も継続して行っていきたいと考えています。

また現在、賛助会員は3社ですが、これからは是非、各支部に1つの地方銀行に入会していただきたいと考えていて、これは継続的にお願いしていくつもりです。そこで地方銀行と会員との連携を深めていくことで、互いにシナジー効果が発揮され、協会の学術的な価値が高まって、

会員が地域に密着した活動を行えるというのが具体的な戦略です。そのためには、支部長が中心になって地域の地銀を動かして賛助会員になっていただく必要があります。

賛助会員を通して協会に対する関心が高まって、協会の収入増にもつながってくる。そして、協会の効率的な運営と相まって、いずれは負担の軽減に役立てるため、会費収入の安定化と会員確保、会員向けの教育事業の充実と一般に公開する公益事業について取り組みます。

高齢化社会に向けて資金需要があるのは医療福祉ですから、銀行の生き残り戦略にもマッチするのです。銀行は活発に協会主催の地域交流会にご参加いただいているのですが、線が面になっていない。それを面にするのが私の戦略です。会員のニーズは、会員が属する組織のニーズでもあります。業態の連携に地方銀行という軸が入れば、より効果が上がります。

——コンサルタントとクライアントでは線にすぎませんが、そこに地方銀行などが加わってくれば面になりますからよいですね。

**木村** 粘り強く継続して、できれば全46支部で賛助会員にご入会いただきたい。

### 実務研修でスキルアップを ●●●●

——実務研修でスキルアップをしていくことを会員は望んでいます。たとえば、決算書を作るに当たって税務対策を考えますが、実際にどこがポイントになるかは知っているようで知らない。

**木村** 知識ベースではあっても実務的な関係は弱いかもしれません。

——それを全体でサポートするような協会あるいは協会が提携した組織が欲しいところです。

**木村** これはまさに賛助会員のネットワークが全国に広がれば、地域でいろいろな対応ができると思います。

——GE社が仙台で、地域医療に貢献するというたい文句でビジネスを展開しています。医師会と大学と官庁が一緒になってセミナーを開いたのです。企業は営業網も持っているのです。それをうまく利用するという戦略を、地方銀行と

の連携という戦略に重ねていただくとありがたいと思います。

**木村** 情報化認定コンサルタントのケーススタディは、経営データの見方なども入っていて、非常に人気があるのです。専門家の集団ならではの多角的な研究ができますね。

——協会の出版物のエッセンスを機関誌に掲載して、現場の人に読んでもらえばどうかと考えているのですが。

**木村** 賛成です。それにプラスして人間味のある企画ができると良いですね。

## オープンな協会に ●●●●

——協会のイメージをオープンなものにして、イメージアップしてほしいという会員の声の中に、政策提言や月刊ジャーナック、それから他団体との連携に力を入れてほしいという声が出ていますね。

**木村** 関連団体の方々には理事に加わっていただいておりますが、さらに連携を進めます。

「医療費財源に関する提言」に関しては、協会提言書で消費税（参考資料参照）と寄附金税制の改正を提案しています。提言活動も協会の一つの姿勢です。 （聞き手 盛 宮喜）

## 参考資料

### 「医業経営管理士」「情報化認定コンサルタント」について

認定登録された医業経営コンサルタント（認定登録 医業経営コンサルタント）の資格取得者を対象に、①「医業経営管理士」、②「情報化認定コンサルタント」を付加している。「医業経営管理士」は、現在の研修をより一層体系化・専門化した内容のカリキュラムを編成し、研修を通して実践的なコンサルティング能力および総合的な能力を身に付けた医業経営コンサルタントの養成を目指している。

また、「情報化認定コンサルタント」は、医療・保健・介護・福祉にかかわる施設の経営に役立つため、最適な情報化の投資・導入・運用・評価・改善を一貫して支援できるような知識・技術を修得したプロフェッショナルを育成する目的で創設されたものである。日本の医療福祉施設にとっては貴重かつ希少価値の高い存在であると思われる（いずれも商標登録済み）。

### 消費税についての提言

我々（日本医業経営コンサルタント協会）の調査分析の結果、医科診療所は1年間（2008年度想定）で総額推計2,018億円（99,545診療所の単純平均1診療所当たり2,028千円）、病院で1,974億円（8,766病院の単純平均推計22,523千円）の「損税」負担を強いられている。これらを放置すれば、第三の理由による医療崩壊が起こることは必然であり、それを防ぐため次のことを提言する。

1. 国家・地方財政の歳出の無駄の見直し、削減の実施を前提に、諸外国並みの消費税率（付加価値税率）のアップに賛成すること。
2. 納税者番号によるインボイス方式を採用し、複数税率にすること。
3. 消費税そのものを、医療・福祉などの目的税とすること。
4. 医療機関を課税事業者に改めること。

消費税の逆進制を緩和するため複数税制による制度化は、当然必要であると思われるが、国民的合意のための経過期間をとり、「課税の公平性」を基盤に置くべきであり、そのことが医療機関の安定的・健全な発展と雇用の拡大に寄与し、地域住民の「安心・安全」な健康社会をつくっていくものと確信している。

（（社）日本医業経営コンサルタント協会「医療費財源に関する提言 消費税と寄附金について」、2010年9月22日より）