

Interview

社団法人日本医業経営コンサルタント協会 会長

木村 光雄

公益社団法人認定で 医業の社会公共性を経営面から支援 木村協会会長、新年度の抱負を語る

医療環境の変化、医療政策の転換に伴い、医業経営コンサルタントも自分たちの立ち位置を考えなければならない。日本医業経営コンサルタント協会は2011年12月16日、内閣府公益認定等委員会より公益社団法人として認定され、今年4月に公益社団法人として再出発することになった。これを機に、協会とその会員である医業経営コンサルタントはどのような役割を担っていくべきか。新年を迎えるにあたって、会長の木村光雄氏に新執行部発足から8ヵ月を振り返りながら、新年の抱負を語っていただいた。



公益社団法人の認定 ●●●●

—まず、協会の社会的評価を高めるための具体策として公益社団法人化がありますが。

木村 これは会長に就任して早期に決断してよかったと思っています。昨年9月15日に申請して10月28日に内閣府の公益認定等委員会事務局からヒアリングを受け、12月16日に答申があり、認定が決まりました。4月1日に登記することになっています。

—このままいけば新年度から公益社団法人ということですね。

木村 はい。もう一つ、医業経営コンサルタントの資格認定の事業が定款に明文化されていないという課題がありましたが、これも関係各位のご努力で昨年8月9日に厚生労働大臣から協会の事業として認可され、公益社団法人化へ向けてははずみとなりました。

—次に会長就任時に掲げられた5つの役割の中で、重点的に取り組まれたものについてお話しいただけますか。

木村 まずは「会員のニーズを鮮明に」ということです。当協会は会員の方を通して活動していますので、会員のご意見や現場の状況を把握して対応していかなければいけません。そこで重要なのは、継続研修の体系についての課題です。

そこで新たに、上級ビジネスコースのカリキュラムを継続研修の中に組み込んで、ファースト・セカンド・サードの3つのステージに分けました。各講座を段階的に区分することにより、医業経営コンサルタントとして習得すべき知識・技能を明確化しました。それにより、個人のスキルに応じた研修の受講が可能になり、職務能力の向上の方向性が示されました。履修時間についても、現在は3年間100時間を2期、それ以降は4年間100時間となっていますが、その負担軽減も必要となっています。

—更新回数を重ねた方の時間短縮ですか。

木村 そうです。最低3回の登録更新を済ませた方の履修時間を80時間、4回の登録更新者からは60時間への短縮が検討され、12月2日開催の理事会で承認されました。今年4月からの実施予定となっております。

受講料も1時間3,000円でしたが、TV会議システムを活用した中継研修や動画配信研修などを組み合わせると、現在は実質2,000円程度になっています。また会費についても、公益社団法人に移行した後、皆様のご意見を伺いながら検討していければと思っています。

—関連団体との交流については。

木村 これまで20年間は協会内部の体制確立と



ということでしたが、今後は公益社団法人としての医療関連団体との交流、それも単なる交流ではなく、地域における各団体との連携が大切だと思います。執行部といたしましても中央との交流を積極的に行っていき、できれば情報交換の場や合同企画の場を持ちたいと思っています。

——協会の提言活動については。

木村 当協会は経営実学に基づいて、医療機関や福祉施設の社会公共性を経営面から支えることが、一つの基本的な理念です。そのために協会として様々な意見を申し上げることが大切だと思っています。昨年「医療費財源に関する提言」で、医療に関するいわゆる消費税の損税問題について日本医業経営コンサルタント学会にて発

表し、提言活動を行いました。これは大きな反響がありました。他にたとえば、診療報酬と介護報酬同時改定の影響についてデータで示すことなども重要です。また、医業経営指標の解説と試算ができるシステムを会員専用ページに公開しました。これにより、行政のデータと、会員が実際に関与している医療機関のデータの比較検討できる仕組みができました。将来的に協会のデータベースが信頼できる第三者のエビデンスとして提供できればと思います。

——賛助会員制度を設けたことは、協会にとっては新機軸といえますね。

木村 現在、地方銀行と外資系生命保険会社など6法人にご入会いただき、着実に増えてきています。ただし、個人正会員との関係等は、倫理基準をしっかりと守ってもらい、自己の利益のための活動はしない等の徹底はしていきたいと考えています。

——会員の方々にその趣旨は理解してもらわなければいけないですね。

2012年度に向けた展望 ●●●●

——さて、では今年はどういう年にしたいとお考えですか。

木村 まず協会の公益社団法人への移行が決ま

参考資料

2012年度基本方針

医療・保健・介護・福祉の社会公共性を経営面から支援活動することにより、医業経営の健全化・安定化を図り、より良い安全な地域社会の発展に貢献するとともに、健康で文化的な国民生活に寄与する。

1. 医業経営コンサルタントの資格の認定と資質の涵養・職務能力の向上を図る
2. 医業経営に関する調査研究を行い、医療・保健・介護・福祉界の経営力を支える
3. 医業経営の教育研修事業を行い、医療・保健・介護・福祉に関連する人材の育成を図る
4. 医業経営に関する普及啓発、支援活動を通じて、社会に提言する
5. 協会活動に関連する諸団体との連携を強化し、諸事業を行う
6. 本部と支部の一体化により、さらなる組織の活性化・強化を図る

りましたので、それに対応した会員意識の醸成と、移行後の組織体制の定着が一番大きいのではないかと考えています。昨年、広島県支部の創立20周年記念セミナーに行ってみましたが、大変な熱気でした。公益社団法人になれば会員の意識もさらに高まりますし、地域社会からの認知度も向上します。しかも、資格認定事業が定款に明記されましたので、様々な面から公益性の位置付けがはっきりするのではないかと思います。そこで、会員の要望等を一層的確に把握して、成果を出していきたいと思ひます。

——大切なことは、ニーズをどうくみ取っていくかですね。

木村 新制度では、役員は会員からの選挙となっておりますし、地区協議会の代表もおり、そ

れぞれの地域の支部長が地区協議会で意見交換をしていますので、様々な形で会員の声に耳を傾けるようにしていけばいいと思っています。

——もう一つ、会員に活動の成果をどう伝えるかという問題があると思ひます。協会が応えてくれるとなれば、会員も協会の方を向いてくれて、一緒に歩むことができますね。

木村 まず、会員とのしっかりとしたコミュニケーションが必要です。私が地域交流会に出かけて行って、その辺りのことをアピールしようと思っています。現理事の方々も、非常に活発に動いてくださっていると実感しています。

——会員の要望を実現したということ常を明らかにすることは重要だと思ひます。

木村 公益社団法人になると、本部と支部が財

参考資料 内閣府 公益認定等委員会 答申書



府 益 第 1 3 9 8 号
平成 2 3 年 1 2 月 1 6 日

内閣総理大臣
野田 佳彦 殿

公益認定等委員会
委員長 池田 守孝

答申書

平成 2 3 年 1 2 月 9 日付け府益担第 7 5 5 4 号をもって公益認定等委員会に諮問があった件につき、下記のとおり答申します。

記

上記諮問に係る別紙記載の法人については、一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律（平成 1 8 年法律第 5 0 号）第 1 0 0 条に規定する認定の基準に適合すると認めるのが相当である。

別紙

1. 法人コード：A007679
2. 法人の名称：社団法人日本医業経営コンサルタント協会
3. 認定を受けた後の法人の名称：公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会
4. 代表者の氏名：木村 光雄
5. 主たる事務所の所在場所
東京都中央区東日本橋一丁目 1 番 7 号
6. 公益目的事業
(1) より良い地域社会の発展に貢献するために医療・保健・介護・福祉に関する調査研究等を行い、医業経営に係わるコンサルタントの水準の確保と質実の向上を図るとともに、医業の社会公共性を経営面から支援活動することにより、医業経営の健全化・安定化に資する事業
7. 収益事業等
該当なし
8. 旧主務官庁の名称：厚生労働省

政的にもさらに一体化するので、会員と協会本部との一体感が醸成されてくるのではないかと考えていますが、おっしゃるとおり、折に触れて実情を申し上げていくことは大切でしょう。

——継続研修は、単位を取らなければいけないという気持ちが先に立っているケースもお見受けするのですが、協会が会員の意見を反映しているとなると会員もついてきますし、継続研修の受講は当然だろうという意識も生まれるだろうと思います。

木村 伝える手段は、私自らが講演してもいいですし、協会ホームページ、機関誌でもよろしいかと思えます。様々な手段で、本部での活動成果を会員に知らせていきます。

——今年または来年へ向けての抱負を聞かせてください。

木村 今年ぜひ実現したいのは「医療関連団体との交流」です。「協会活動に関連する諸団体との連携を強化し、諸事業を行う」ということが、基本方針の5番目に入ったのですが、これは今までなかったと思えます。理事会の構成メンバーには、6医療関係団体と2学術団体の推薦役員が就任していますが、事業での交流が少ないのが現状です。現在実施している連携の一つが日本病院会との病医院中堅幹部職員研修コースです。具体的な方策としては、日本医業経営コンサルタント学会と医療関連団体が主催する学会との相互乗り入れ、および各種共催事業の推進です。まずは各団体との顔合わせ、交流を、私だけでなく全役員が頻繁に行っていただきたいと思えます。

会員満足度向上に向けて ●●●●

～実践的な研修を

——教育研修に関して、具体的な協会のプランはありますか。

木村 われわれは社会適応していかなければな

りませんので、行政のニーズや、今であればTPPに絡んでの国際的な状況などの外的環境に対応していかなければなりません。一方で、人件費の問題や、あるいは介護・福祉との連携といった内的環境への対応について、部分最適ではなく全体最適を求めるようにしていかなければいけません。協会としては現場の生きた経営学、経営実践論を深めていく現実的な研修をすべきだと考えています。

——それはある意味で一番難しいところですね。知識がない人には知識を与えればいいので容易ですが、経営の実践となるとそうはいきません。

木村 先ほども申し上げましたが、継続研修の体系を再構築して3つのステージに区分しました。2012年度からはサードステージを開講する予定です。ここでは、机上実習、医療機関の現場実習を中心とした研修を行います。集中的な講義で、地方での開催も検討しています。地方の医療関係者にも参加していただけると、より実践的な研修が可能になると思えます。

——環境の変化、政策の変化で、医療から介護の方にできるだけ流して、施設での医療や介護の提供から在宅に流れています。そうした世の中の変化の中で、プロがどういう力を発揮するかということだろうと思えます。

木村 おっしゃるとおりです。外的環境に適応しなければいけないことははっきりしています。国民所得に対する社会保障給付の割合が49%、税金負担が11%で、国民負担率38%とヨーロッパ型に近付いているのです。このままいくと2025年には高福祉国家の仲間入りをします。

——2015～2025年の政策スケジュールまで既に出てきましたね。

木村 国債発行はしないようにしますので、当然、税負担の削減と国民負担増の方向にいくと思います。

——適応のための教育はどうすればいいのでし

ようか。特にプロの教育は難しいと思うのですが。

木村 基本に国の方針があって、それをわれわれは経営面からサポートするわけですから、政策に対していろいろ言うのではなくて、政策がどう現場に影響してくるかということではないでしょうか。政治的な発想ではなく、経営実学としてです。

——政策があって、それを経営にどう反映させるかという研究を続けていくのですね。ただし、世の中の変化は政策が決まってからでは遅いので、政策の先を見越さなければいけません。

木村 おっしゃるとおりです。方向性は見越さなければいけません。そういう意味で提言活動も重要な役割だと思います。また、それに先見力を併せ持たなければいけません。

——みんながそうならないと、協会だけが突出することはありませんからね。

木村 逆ピラミッドだと思います。会員の方が主役で、協会本部はそのお手伝いにすぎません。

地区協議会の機能を充実させる ●●●●

——来年度の基本方針の6番目に「本部と支部の一体化」を挙げてあります。

木村 公益社団法人の認定で、本部と支部の一体化がより明確になりました。その新定款案で、地区協議会の存在を明文化しました。地区協議会は支部の集合体であり、支部単位ではなく地区全体で地区内を活性化するために機能させていくということが必要です。

——地区協議会の開催頻度と議題は。

木村 地区協議会の構成員は支部長で、7地区の地区協議会の代表が理事になります。協議会は今のところ年に5回ほど開催していて、支部での会員の意見を収集し、本部の施策は地区協議会から支部に伝わっていく双方向でなければいけないと考えています。また、地区内の支部活動を地区全体で支援していくことも重要です。

そして、活動の中身や予算の配分もある程度裁量を持たせていきます。

——それが支部活動の活性化につながっていくということですね。

木村 地区協議会が継続研修を支部合同で開催する等により積極的に係わって、従来の支部活動にも増して活性化することが重要です。

客観的かつ独自の姿勢で ●●●●

——政策提言をするということでしたが、具体的な構想はありますか。

木村 提言といっても、行政に対して政治的な提言は避けるべきです。たとえば、TPPに対して協会としてどう考えるのかというご意見があるのですが、当協会は、医療福祉界の社会公共性を経営面から支援するわけですから、その視点は客観的かつ中立的であるべきです。協会としてはデータを集約して、それをもってたとえば行政等に現場の実態はこういうことだと、また賛否両論の声を集約していくということになるのではないのでしょうか。目下のところでは、診療報酬の改定による影響に関する意見を、われわれは第三者としてどう客観的に集約していくかというところでしょうか。

社会的認知向上に向けて ●●●●

——協会で大切なことは、世に日本医業経営コンサルタント協会の存在を認知してもらうことで、あらゆる分野、あらゆる層で広報活動をしなければなりません。組織全体、会員、機関誌が担うことなどいくつもありますが、まずは会長としてどういうことをなさりますか。

木村 既に関連団体の行事にはできるだけ参加しており、私が出られない場合は副会長が行くようにしています。先日も日本製薬工業協会のフォーラムに出席して、懇親会では関係者のご協力をお願いしてきました。また、医療関連団

体の学会に参加するなど、私や役員のできることはやっていこうと思っています。

——その次が組織的活動です。本部広報委員会、支部の広報委員にどうしてほしいとお考えですか。

木村 会員を通して協会の役割が果たせるような側面的な支援は、機関誌の広報で強化したいです。やはり協会が発行している機関誌なので、経営・学術的なものも大切かもしれませんが、そこに戦略的な広報の狙いが無いといけないのではないかと考えています。ですから、理事会と広報委員会、機関誌編集委員会が一体感を持って広報に注力していこうと考えています。

——雑誌は形があるのでいいのですが、問題は協会の広報活動そのものが会員にわからないところですか。

木村 目線は会員の方に向かなければ駄目です。たとえば会員の声や体験を取り上げるとか、会員参加型の広報活動という側面も大切ではないかと思えます。

——広報戦略と具体的なプランとして、来年度に広報活動として必ず行うものはありますか。

木村 現在、広報委員会の来年度の事業計画と予算を策定しているところですが、そこでブラッシュアップしていきます。先ほど申し上げたように、協会の事業を幅広く様々な関係者に浸透できるよう広報していけばと思っています。広報委員会では、コンサルティングの具体的事例を作成し、各種の広報ツールとして活用しようと考えています。

——認知度の向上に関して支部や会員に対する要望はありますか。

木村 公益社団化を契機に、地域における行政や関連団体、福祉分野に対する働きかけもこれからどんどん強化していかなければいけませんので、そこでの交流と連携が必要です。医療連携とともにコンサルタント同士も連携していかなければ意味がありません。支部単独ではなか

なか活動できないという意見があります。これからは地区協議会の役割も重要になってきますね。

——今まではコンサルタント個人が個々の施設や機関に接触しているだけで、協会として住民や地域の団体につながっているとはいえませんでしたからね。

木村 今年1月から2月にかけて、診療報酬・介護報酬同時改定の特別セミナーも各地で行いますが、地域における活動を強化していければと思っています。協会に対する期待感も高まっていて、北海道支部と広島県支部に伺ったときには熱いものを感じました。

会員に望むこと

——協会が会員の要望を入れて活動していくためには、会員にも頑張ってもらわなければいけません。さて、この協会や医業経営コンサルタントが医療界に十分に認知してもらえるように、会員にしてほしいことは何ですか。

木村 まずは協会の公益的理念をしっかり理解してもらうことが第一です。私ども協会の役割は、医療・保健・介護・福祉に関する調査研究を行うこと、医業経営に係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、医業の社会公共性を経営面から支援活動することにより、医業経営の健全化・安定化に資することにあります。会員の7割は企業や団体など、なんらかの組織に属されていて、ややもするとこれらの組織目的が優先されがちですが、会員であるからには協会の公益的理念を十分に理解して活動し、同時に意見・要望等がありましたら、本部に具申していただくことを期待します。

——会員の意見調査は、誌面でも4回ほど取り上げ、答えが明確でした。今後も、日常活動の中に会員の声を吸い上げて応えていけば、会員が応えてくれます。協会の今年の充実を期待しています。
(聞き手 盛 宮喜)