

ガソリン・スタンド

ENEOS水素で、 未来を動かそう。

水素は、使う時にCO₂を出さないクリーンエネルギーです。
ENEOSは、全国で展開している水素ステーションをはじめ、
ENEOS水素の普及を通して低炭素社会の実現に貢献します。



4月号

社外
参謀

の明日へのヒント!

人口11万人の地方都市・滋賀県彦根市に日本一を目指す診療所が立ち上がった。

その医院の名はふくなが皮膚科。福永真未先生が率いる診療所はなぜ日本一を目指すのか? 彼女が描く日本一の診療所とはどのような診療所なのか? その核心に迫った。

社外参謀
石原 尚幸 氏

ふくなが皮膚科 院長
福永 真未 先生

日本一の診療所を目指す
『三方よしの診療所経営』
とは?

「ふくなが皮膚科では、滋賀県彦根市という地方にありながら、「日本一の診療所になる」とのビジョンを掲げています。どのような想いからこの高い志が生まれたのですか?

私は地方出身の皮膚科医です。過疎化が進む地方の診療所の経営は大変で、患者さんの回転率が経営の良し悪しに直結します。そのため、じっくり患者さんに向き合いたいと思っていたにも関わらず、いつしか情熱を失ってしまつた医院を数多く見てきました。このままでは地域の医療はよくなるまいとの想いから、ふくなが皮膚科では患者の回転率は二の次に「対話」を重視していくこととし、患者さんに「理解」して「実践」して

もらうということを最重要視しています。スタッフが対話力を自発的にアップデートするために院内研修も毎月開催しています。外部講師を招くだけでなく、毎回持ち回りでスタッフ自身が講師となります。結果、一人当たりの診療時間は長くなり、数時間お待ちいただくこともあります。地域の方の皆さんの支持をいただき、来院数は業界平均の数倍となっています。滋賀県には近江商人の格言「三方よし」があります。三方よしとは、売り手よし、買い手よし、世間よし。医療でも、患者さん・スタッフ・地域の三方よし。この、3つのことを真剣に考え取り組んでいく必要がある、この想いを愚直に実践していけば、日本一の診療所になることはある意味必然だと思つていきます。

「女性スタッフだけのクリニクとして、女性のキャリア形成にもただならぬ思



(株)プレジデントビジョン

石原 尚幸

代表取締役

いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋市出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。

いをお持ちですね？

全国的に女性の賃金水準はまだ低く、有資格者の看護師、医療事務といえども（特に地方都市ともなれば）その給料は驚くほど低い現状があります。私はこの常識をぶち壊さうと思っています、ふくなが皮膚科では「5年以内給料倍増計画」を公言しています。全てのスタッフが「自分らしく」働き続けることが出来るよう

に、正社員、パートスタッフ、フレックスタイム制など、多種多様な働き方を個々の希望をもとに取り入れています。子育てだけでなく、副業や学業との両立を頑張っているスタッフもいます。互いに補い合いながらも、それぞれの得意なフィールドを生かし、切磋琢磨することで、診療所に新しい化学反応が生まれ、結果それがさらなる成長に繋がっていく。これが急成長の鍵となつていきますし、今後の成長の土台となると信じています。

院長の高い志をスタッフへ浸透させるのは簡単ではないと思いますが？

ですね（笑）そのため、ビジョンや行動規範、それら全てを石原先生にも相談しながら「ふくながBOOK」に落とし込んでいきます。「ふくながBOOK」とは、全てのスタッフが常に携帯する小冊子で、行動の基盤となる理念や

ミッションだけでなく、日常業務の細かな決まり事や接遇の指針など、当院の全てが事細かに記されています。組織図のトップは私（院長）ではなく「ふくながBOOK」とし、全てのスタッフがここにを基に行動していきます。それにより、質の高い医療を担保しつつ、次世代にも繋いでいける教育システムを構築していつていきます。今後は、同じ想いを持った若手ドクターを育成するとともに、ふくなが皮膚科のモデルを地域の診療所にも提供し、地域医療の活性化にもつなげたいと考えています。

社外参謀・石原氏の考察

社員が明るく元気に働けるのか？

き、お客さんに愛され、地域に必要とされる。そんな理想的な会社になっていくためには、近江商人が説いた「三方よし経営（売り手よし、買い手よし、世間よし）」を実現することが一番の近道であることは異論反論の余地はないでしょう。ですが、目の前の業績を上げるためには明日の数日を増やし、明日の油外を上げていく必要があります。そのため、売り手、買い手、世間、この3つを同時に満足させていくことは決して簡単なことではありません。

「よし、俺の理想を実現するぞ」と思っていたものが、生き残りをかけた激戦の中で、目の前の日銭を稼いでいくことに必死になるあまり、理想の旗をいつしか降ろしてしまつた会社。さらには、数量と油外にこだわり続けるあまり、社員が疲弊し、お客さんには飽きられ、やがて世の中からも必要とされなくなつてしまつた会社。そんな企業も見てきました。

ですが、その一方で、同じ激戦のSS業界にありながらも、三方よしの経営を実現している特約店も知っています。この差はどこにあるのか？ それは「経営者の覚悟」にあるのではないでしょう。今取り上げた、ふくなが皮膚科が属する地方のSS業界ほどの淘汰は進んでいないにせよ、地方診療所の経営も必ずしも楽なものではありません。その中であつて「誰に何と言われようと思っても覚悟を決めています。もちろん、大きなことを言えば周りの人は笑つてしまう。実際、ふくなが皮膚科でも同業からは冷ややかな声も聞かれるそうです。それでも覚悟を決めて公言する。これが理想を実現する経営者の特徴です。給料を倍にする（売り手よし）、お客さんに寄り添つた医療を続ける（買い手よし）、地域診療所にもノウハウを還元する（世間よし）、業界の常識に捉われず、三方よしの理想を掲げるふくなが皮膚科。理想を掲げるからこそ、着実にその理想に近づいていっている歩みが見えます。日本一の診療所を目指す、ふくなが皮膚科の「覚悟」はSS業界にとつても大いに参考になると考えます。