



PHASE3

Selection **6**

エム・シー・ヘルスケア株式会社

病院の真のパートナーをめざし

「モノからコトへ」の変革

サービス提供にとどまらず 経営に寄与する場を提供

医療材料、医薬品、医療機器の流通・管理を中心に病院経営の改善・効率化を図ってきたエム・シー・ヘルスケア株式会社。2022年4月に組織再編を行い、同社を含めたグループ4社を束ねるホールディングス体制を執る。

「医療材料の調達・管理」「共同購入」「医療機器の調達支援・一括保守」という事業の3本柱に対し、

Feature Points

- コンサルティングとしての専門領域、得意分野
→物品管理、運用支援、購買支援
- 会社としての強み・アピールポイント
→事業会社でありながらコンサルティング機能を持ち合わせる
- 病院のコンサル業務で特に心がけていること
→病院と同じ買い手の立場に立った活動

実務を受託しながら支援を行っているのが大きな特徴だ。「我々はコンサルティング会社に分類される

のかわかりませんが、提案書ベースの支援ではなく、汗をかきながら病院の立場で困りごとを解決していくというスタンスは事業部門を持つ当社ならではの思います」と経営企画室 企画・広報ユニットの澤田悦治マネージャーは説明する。

単にサービスを提供するだけではなく、病院の真のパートナーをめざす、という一貫した考え方を持つ同社が、20年以上にわたって開催しているのが「病院の経営を考える会」だ。顧客である病院の経営者に対し、その時々病院を取り巻く課題への対応策を紹介。直近では「これからの地域医療連携」をテーマに、病院の再編・統合や地域ニーズの捉え方の好事例を紹介した。



(左) 澤田悦治・企画・広報ユニットマネージャー
(右) 板橋祐己・コトセラ事業ユニット

また、病院のSPD業務に30年近く取り組んで医療現場に寄り添ってきた経験と、医療のDX化、医師の働き方改革といった新たな課題への対応として、同社では「モノからコトへ」という新たなコンセプトを打ち出した。その結果、2021年に立ち上げたのが、ITソリューションを紹介するサービス「コトセラ」である。

医療DXで事業者との マッチングサービスを開始

「コトセラ」は専用WEBサイトへのアクセスによって医療DXに関連するサービスの比較、資料のダウンロード、サービス提供事業者との面談までがワンストップで可能。「DX化で業務効率化を図りたい」医療機関と、「医療機関にITサービスを提供したい」事

業者とのマッチングを行う。

現在約120のソリューションを扱っていて医療機関からの相談、問い合わせには専従のコンシェルジュが対応。他医療機関の活用事例などのほか、自院にマッチするIT・デジタルサービスの紹介、複数事業者のプレゼンテーションのアレンジなどを無料で提供する。SPDは調達規模などから300床以上の急性期病院にほぼ限られるが、コトセラはこれまでサポートが手薄だった中小病院にもクライアントは広がりを見せている。

コトセラ事業ユニットの板橋祐己さんは「中小病院への提案が増えており、当社の新たなブランディングにつながっています。デジタルソリューションを扱う会社はスタートアップも多く、販路を持っていません。こういった場を提供できるのが当社の強みです」と話す。澤田マネージャーも「場づくりができて、病院の課題に合った商材を紹介できるといのは間違いない。病院からのニーズがありま