

SAMPLE

特集レポート No. 076

医療コンサルティングビジネスの現状

Strictly Confidential



2017年6月28日(第一版)
2021年12月10日(第二版)

はじめに

- 医療機関(病院)では本業の診察や治療以外の間接業務:医療事務、清掃、給食などを外部委託する動きが活発である。その中で、病院の経営や行政対応、税・財務などのビジネス面でのアドバイス・業務支援をおこなう、「医療コンサルティング」の需要が徐々に増加している
- 需要増加の背景には、外部環境の変化にともなって多くの病院で財政難から経営の立て直しが喫緊の課題となっていること、また慢性的な人材不足や過酷な勤務体制などの労働環境の問題や、多様化・高度化した患者のニーズへの対応などがある。病院に求められる課題は多く、様々な企業がこれを機会と捉え、医療コンサルティングへ参入している
- 本レポートでは、医療コンサルティングの概要と医療機関が抱える課題を整理し、様々な業種の参入企業を取り上げ、その事業内容や狙いから現在の医療コンサルティング業界を理解し、今後の展望への示唆を探る

本資料の流れ



- I. 医療コンサルティングの概要
- II. 医療機関(病院)の概況と課題
- III. 医療コンサルティング参入企業紹介
- IV. 医療コンサルティングの今後の展望

医療コンサルティングとは

- 医療コンサルティングは、医療機関向けに経営コンサルティング業務を手がける業種
- 病院や介護施設などの運営をサポートするための様々な業務をおこなっており、業務内容は非常に幅広い

医療コンサルティングの概要・特徴

- **医療機関向けに経営コンサルティングをおこなう業種**
 - 公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会は医業経営コンサルタントと呼称しており、「医療・介護・福祉に係わる経営体等からの依頼を受けて、現状分析・実施支援・顧問活動等の業務をおこなう職業専門家」と定義している
 - 一般的な経営コンサルタントと同様に特に必須の資格は無いが、同協会が実施する指定講座を受講し、筆記試験と論文試験に合格することで「認定登録医業経営コンサルタント」という認定登録を得ることができる
 - 類似資格に一般社団法人日本医療経営実践協会の「医療経営士」も存在
- 業務としては、**経営課題の解決や業務の効率化など病院の運営に関する様々な支援をおこなう**

医療コンサルティングの主な業務内容

経営診断	経営概況調査、診断圏分析、財務診断、経営プロセス診断、人材組織活性化診断 など
経営管理支援	経営基本管理、収益・患者・医事管理、診断管理、物品管理、施設・設備管理、財務管理、人事・労務管理、収支・原価管理 など
経営戦略支援	経営環境分析、事業領域の確立、事業戦略案の策定・選択、事業計画の策定 など
介護サービス事業展開支援	介護サービス事業開設支援、介護サービス事業運営支援
個別経営課題支援	開業支援業務、PFI* ¹ 支援業務、増改築計画の支援業務、保健・医療・福祉施設への支援業務 など

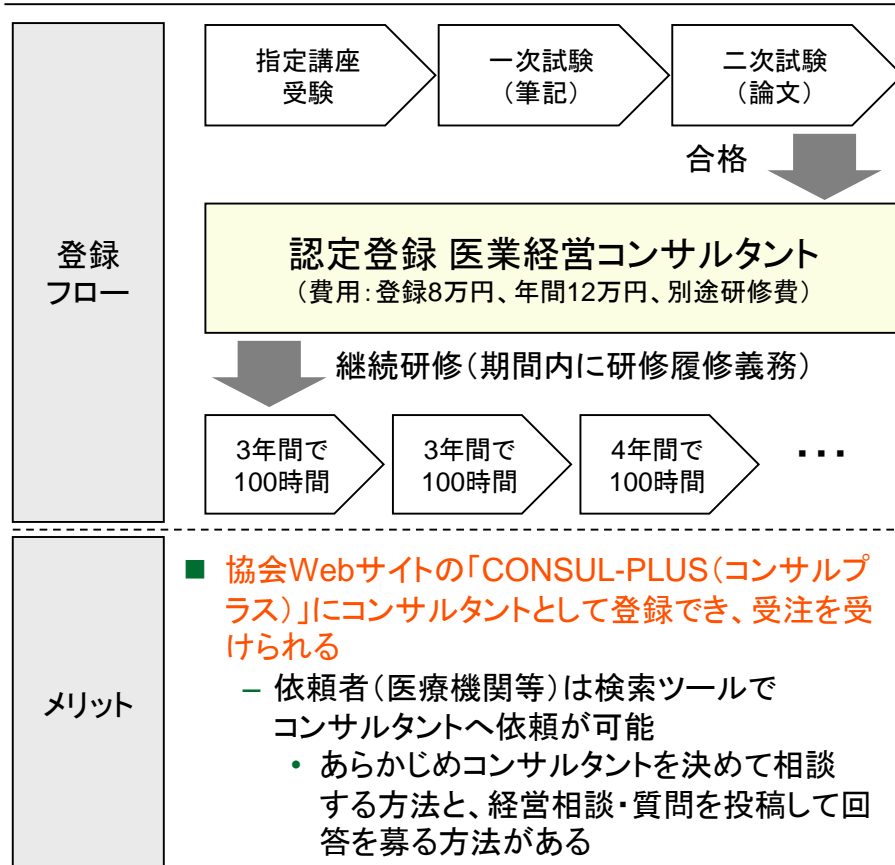
注：*1 Private Finance Initiative(プライベート・ファイナンス・イニシアチブ) 公共事業に民間の経営ノウハウや資金を活用することで、効率よく公共サービスを提供する手法

出所：公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会Webサイト

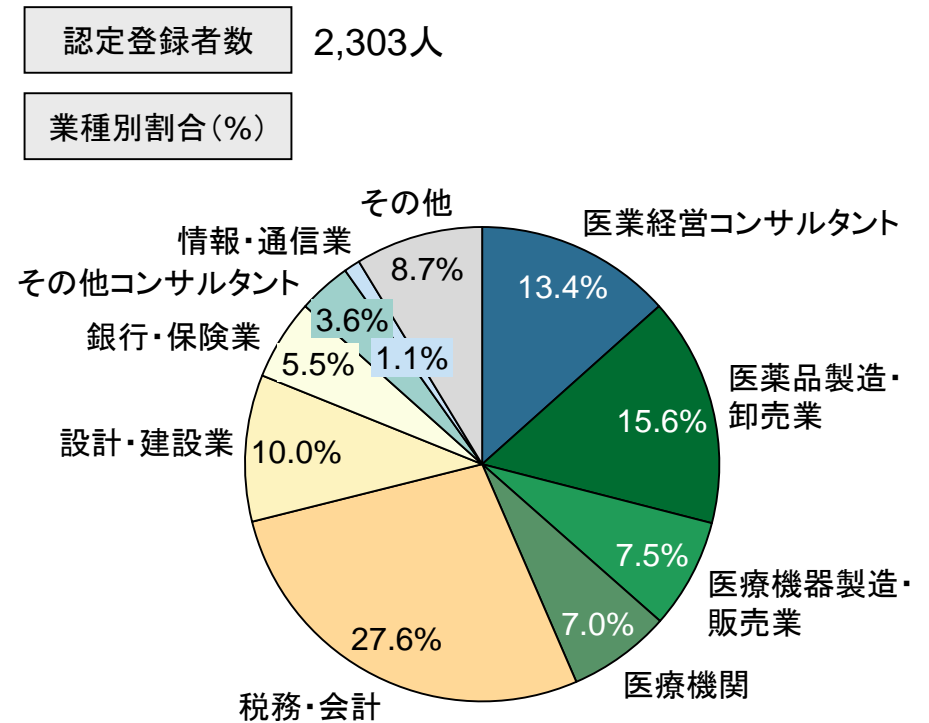
医業経営コンサルタントの資格認定

- 日本医業経営コンサルタント協会による認定登録を得ることで、協会Webページを通じて依頼を受けることができる
- 認定登録者の業種別割合をみると、専業やその他コンサルタントだけでなく、異業種による資格の取得も多い

認定登録のフローとメリット



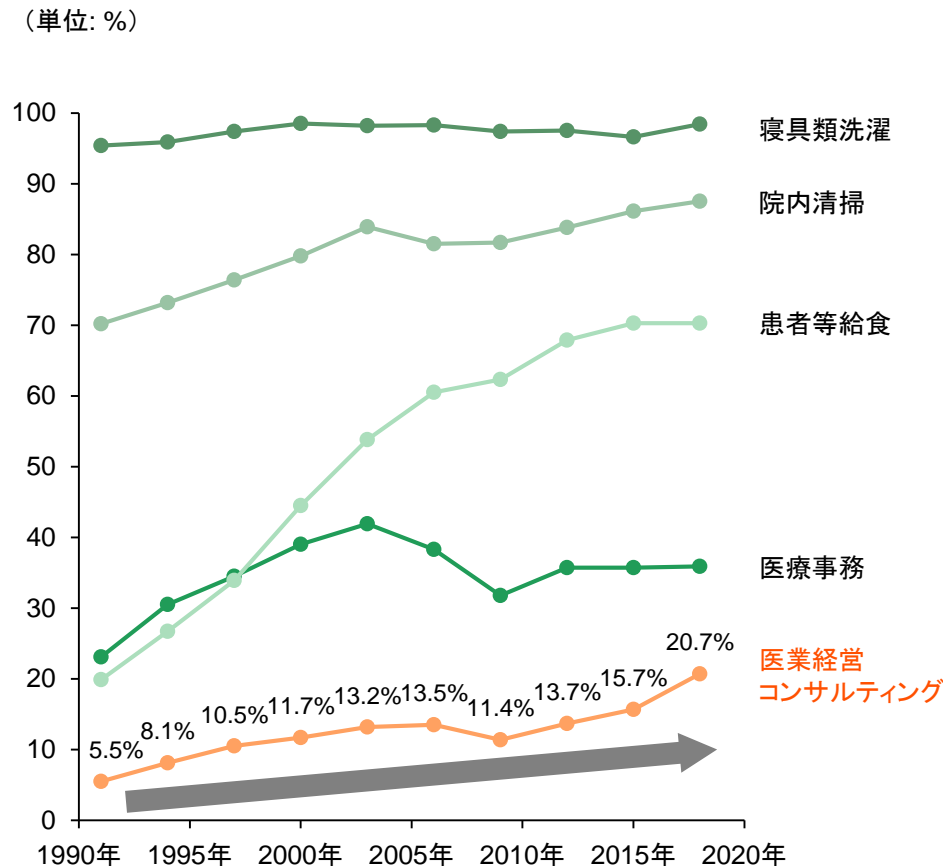
認定登録者数と業種別割合(2021年4月時点)



医療コンサルティング業界の市場動向・トレンド

- 医療コンサルティング業界は、顧客(病院)の外部委託需要の拡大を受けて、徐々に存在感を増している
 - 外部環境の変化にともない病院の経営環境は悪化
 - 参入企業は本業とのシナジーを狙い参入

主な医療関連サービスの委託率推移



医療コンサルティング市場の動向

顧客
(医療機関)

- 高齢化や医療の高度化にともない医療機関はメイン事業に集中するため**間接業務を代行会社にアウトソースする動きが高まっている**
 - 左グラフの医療関連サービスの委託率は上昇傾向
- 国民医療費の膨張にともない病院の財政状況は悪化しているため、経営能力を高め、**持続的な病院運営**をおこなっていくことが課題となっている

競合各社
(参入企業)

- 病院コンサルティングを専業でおこなう企業の他に、**メイン事業とのシナジー**を狙った異業種の参入がみられる
 - 医薬品卸や医療機器卸企業は、病院の財政難を受けて利幅が縮小しているため、ソリューション営業による付加価値創出の一環として参入
 - 不動産や銀行も、新規開業などの需要機会を獲得するための参入がみられる
- 総合系経営コンサルタント、シンクタンク、税理士、会計士事務所などの業容拡大を狙った参入も多い

出所：一般財団法人医療関連サービス振興会「平成27年度医療関連サービス実態調査結果の概要」

SAMPLE版はここまでです。

続きは、業界チャンネル 特集レポート にてご覧ください。

特集レポート一覧はこちら ▶

“業界チャンネル 特集レポート”とは、

経営コンサルタントの目線で特に伸びているビジネスに注目して分析。
その成功の鍵や今後に言及し、「打ち手」を導出します。

