

病院グループの実践②

地域創生に病院を織り込む

一般財団法人 SAITO MEDICAL GROUP

# 地域全体を活性化する 人脈に由来する資本の創出

無医地区での救済的地域医療再生、破産決定路線の事業体における危機打破と事業変革と組織構築、後継者問題や人材と資金不足や将来への不安を抱える事業を承継しているSAITO MEDICAL GROUP。めざすのは、食やエネルギーの自給自足をはじめとした社会情勢に左右されない安定した経営運営であり、根幹に人ありきの経営を据えて、大きな成長を続けている。

一人ひとりの人生と向き合う  
一貫した組織の姿勢を示す

2007年に医療法人社団平成会（現・医療法人共生会）を承継したことを皮切りに北海道から宮崎県まで全国の14法人からなるSAITO MEDICAL GROUP。同グループは人々の命と健康を守るために強い基盤づくりを志し、食やエネルギーの自給自足をはじめとした社会情勢に左右されない安定した経営運営を追求している。最初に承継した医療法人共生会では10年で医業収益を約2倍にするな

どの業績を伸ばしている。グループを成長させてきた根幹にあるものについて、齋藤浩記代表はグループ理念である「向き合うのは、あなたの人生」を挙げる。「患者さんのみならず、地域住民や職員一人ひとりの人生と向き合う姿勢を貫くことがグループの成長につながっています」

## 地域と共に持続発展 巻き込む病院経営

地域住民と向き合うことで作ろうとしているのは、「医療×観光×食による新たな地域経済産業構

造・経済圏の創出」だ。承継した法人は都市部の法人を除くと、温泉地である北海道弟子屈町川湯温泉や観光資源が豊富な高知県四万十市、宮崎県都城市などにあり、医療と地域の他資源を組み合わせ、人と社会の幸福のための事業を持続発展させることを目的としている。「地方の多くは人口過疎地であり、保険診療の報酬も改定ごとに厳しくなるため、当グループは費用になっている部分の内製化・別会社での事業化、およびそこで発生する利益の運用で経営できる組織づくりをめざしています。この時に病院や法人単独で



齋藤浩記代表

の発展ではなく、地域とともに発展することを意識し協力体制を築くことで、地域全体の継続性を高めています」（齋藤代表）

弟子屈町にある共生会では、ヘルスケアツーリズムによる経済圏の創出をめざしている。具体的には、健康チェックや疾患予防、人間ドックなどを受診しつつ、世界

有数の自然を活かした農業・漁業・林業などの体験アクティビティや食の提供による食生活のリセットを構想している。地域のほかに、日本全国や世界中から患者や観光客を呼び込める業態をつくりたいと言う齋藤代表は「地域ぐるみで医療を切り口としたお金消費されやすい環境づくりを行っています」と展望する。

2023年7月に承継した四万十市にある医療法人慈恵会では、地元魚介市場の企業とコラボ商品の開発を実施。今後、病院監修の商品がふるさと納税の返礼品に加わることが決まっている。

企業とコラボした商品開発は比較的少ないコストで始めることができるという。齋藤代表は「10万

## 「資本は、人が生んでいく」 地域との関係を深める術

地域ぐるみの経済圏を創出することでお金の循環が生まれ、地域が活性化し、病院にも好影響をもたらす。この経済圏の創出には人脈が重要だと齋藤代表は語る。

また、地域活性化のなか、他分野の優秀な人材と協働することで、院内の職員からも触発される人が現れるのだという。齋藤代表は「たとえば、病院が療養病床だけしか運営していない場合、多くの職員の視点は療養病床の運営だけに向きます。しかし、病院が地域活性化、地域創生に取り組むとなると、新たに地域も視野に入ってきます。地域との交流が増える」と刺激を受ける機会も増えて、や

りがいを感じやすくなるのです。そして、病院や地域の成長を自分事のように捉えてくれる人材が増えることにより取り組みが活発化されるのです」と好循環のサイクルの流れを説明。これは医師も同様で、触発された医師が診療において精力的に活動することで、患者評価も向上し、その医師の診療を希望する患者が増えるのだという。

地域活性化のキッカケとなる1つが地域からの物品購入だ。慈恵会の場合は、事務部長の人脈で地域活性化という目的のための協働が生まれ、結果的に商品開発という話になった。また、就労支援施設の事業所を市場の中に設置して緊密な連携を行い始めている。

病院から地域にアプローチを行う際のポイントとして、組織のトップを巻き込むことが肝要だという。慈恵会の場合は、魚市場の卸会社の社長との面談から始まり、濁酒で有名な三原村の村長とも会った。「どの地域でもこの業界でもトップと交流していくと、観光組合や信用金庫などとのつな

がりが生れます」（齋藤代表）。地域の人や企業を多く動かすことができるのとそれだけ大きな金額が動くことになる。すると実績を見た金融機関からの信用度が高まり、追加融資等の営業を持ちかけられることもあると語る齋藤代表。「勢いのある方が金融機関も安心できるので、『賞与資金としてお付き合いはいかがですか』『困っていないとは思いますが追加の運転資金で5000万円の融資受けませんか』といった提案を金融機関から受けることがあります。人が一丸となって取り組みはじめること、徐々に賛同者が集まって、その後支援者も続いてくるのです」

「資本も人が生んでいく」との考えのもとで、患者・地域住民・職員それぞれの人生に寄り添った経営に取り組み齋藤代表は「資本の運用も人ありきの物語的な要素が強くなります。次代につながるための数字の整理も必要ですが、組織や地域を成長させるためには、まずは人を動かすことから始めるべきです」とあり方を語った。

一般財団法人  
SAITO MEDICAL GROUP  
住所：東京都千代田区丸の内3-2  
-2 丸の内二重橋ビル3階  
TEL：03-6837-9682  
グループ内訳：14法人・39施設  
(うち10病院)