

# 医療の現場を見つめて

文・撮影：中西孝之(Osaka)

## 医師と同じ想いで患者の命を救う

「医師でなくても、患者のために行えることがある」。そう語るのは、株式会社メディカ・ライン、佐藤望社長である。彼を突き動かすのは、つねに抱き続ける医療への敬意だ。

同社は、脳神経外科医療を中心とした急性期最先端医療機器のコーディネートから医療機器導入・保守管理、病院の開業・経営サ

ポートまでを行う医業経営コンサルティング会社である。佐藤社長は「医療に携わる医師をサポートしたい」という考えを理念に30年以上にわたりコンサルタントの視点から医療活動に貢献してきた。

脳神経外科医は、通常の外来診察の他にも長時間に及ぶ脳外科手術の執刀、救急患者の対応もあり、緊迫した医療現場に身を置いている。佐藤社長もまた、医師と同じように「二人でも多くの患者の命を救いたい」という想いを持つ者と

して、現場を支え続けている。

## 医療機器流通の改善が医療の現場を改革する

長年、脳神経外科の医療機器流通現場に携わってきた佐藤社長は、時に「フロンティア精神」を持った医師に出会うことがある。日本の医療をより良くしたいと志す彼らと密接に関わっていくうちに、医療現場に存在するある実態に気づいたのだという。

「かつての医師は患者の診察に専念する機会が多く、病院診療研究と経営とを切り離して考えるのがほとんどでした」と佐藤社長は話す。それにより、綿密な経営計画に基づく医療機器の購入がおざなりになっていた面があったのだ。

しかし、時代が変わった今、医療現場も厳しい経済状況に置かれている。経営感覚の希薄さは命取りにもなりかねない。そんな経済状況の中、各病院の状況に適した医療機器の購入が求められることは

明らかである。それはすなわち、病院がより厳しい経営的視点を持つことの必要性を表している。

メディカ・ラインはメーカー側の視点ではなく、病院のエンジニアとして経営状態に最も適した機器をコンサルティングして導入している。病院側の視点を持ち続けること。それは古い流通体制を打ち崩すため、そして何より患者のために必要な戦略なのだ。

「病院側の視点に立ったことで、医療機器メーカー・同業者からの反発もありました。しかし、われわれの事業に賛同してくださる脳神経外科医師の方々も増えてきています」と佐藤社長。

その理由の一端には、経営意識の高い医療関係者が増えてきたことが挙げられる。コンサルタントという立場から病院や医師をサポートし、医療機器の流通システムを変えていく。その活動が、より良い医療貢献につながることを理解してくれるのだという。

30数年間、医業経営コンサルタンの視点から現場を見守り続けてきた佐藤社長。「日本の医療をより良くすることが、私たちの使命です。弊社の取り組みは、正しいと信じています」と、その経験から出た答えに自信を持っている。

メディカ・ライン代表取締役社長

## 佐藤 望

### Profile

さとうのぞむ・持田製薬・フィリップス(オランダ)にて、医療機器販売を行いながら、数々の医療現場に携わる。現在、株式会社メディカライン代表取締役社長

