

# 茅ヶ崎セントラルクリニック

花崎 卓郎( 看護師 / 看護部 )

功 績	他業種の経営分析を通じて茅ヶ崎セントラルクリニックの将来の事業について言及し、組織で働く全職員のモチベーションアップに繋げた功績。
推 薦 者	若林陽盛
推 薦 理 由	今年度の安全・経営・親身な対応の3本の柱の内、特に経営に対して、他業界からの気づきを基に貢献しようとした努力と提言は理事長賞に相応しいと考え、推薦いたします。

## 内 容

今年度から、茅ヶ崎セントラルクリニックでは将来のセントラルクリニックの中核を担うと考えられる職員を集め、管理職として体系的な学びを得るため、事務長が講師となって、管理職養成研修を実施しています。毎回講義の度に宿題を出し、2週間後までに各自講義内容に伴うプレゼン資料を作成してきます。5月の宿題は、他業種の勉強でした。自分の興味がある「医療、介護ではない」業界、または企業の強みや弱みをプレゼンすることとしました。参加者5名はそれぞれテーマに沿った内容を無難にプレゼンしましたが、花崎は33期連続で増収増益を達成している家具業界最大手のニトリを選択し、なぜニトリが33期も連続で増収増益を達成できたのか、強みは何かを3枚のスライドを使ってプレゼンしました。

そして、最も素晴らしかったのは、茅ヶ崎セントラルクリニックとニトリを比べ、ニトリにある、調達そして物流の機能をセントラルに付加すれば、将来的に事業規模拡大および経費削減に繋がるのではないか、という提案をしました。

具体的には現在実施しているタクシー送迎自体を内製化し、介護タクシーの会社として独立させ、自院の患者送迎を担いつつ、茅ヶ崎市内に不足している介護タクシーの需要を満たせば、事業としても経費削減としても成立するのではないか、という提案です。

事業自体の可能性についてはこれから細かい分析が必要ですが、研修を通じ、他業界からの気づきを得て、自院に対しての価値創造ができた花崎の発想、提案は、これからのセントラルクリニックの職員に必要な能力であるとともに、現場で不足しがちな経営の視点を引き上げてくれたと考えます。