

## ホスピタルサプライジャパン株式会社

ホスピタルサプライジャパン株式会社  
代表取締役 佐伯 建治



### ■医療サービス環境の変化と弊社の設立経緯

世界に誇る第一級の高度な医療技術と医療知識を有し、急速に進歩を遂げてきた日本の医療。しかし、日本の医療現場はいま本格的な高齢化社会の到来によりさらに高度で質の高い医療サービスの提供が求められる一方で、各都道府県が進める「地域医療構想」の推進によって病院を中心とした医療機関は今後、それぞれの役割に応じた的確な差別化戦略の策定とその着実な実行が求められており、病院経営はかじ取りが難しい変革のさなかにあります。

このような環境下では大型医療機器の入れ替えについて経営者ならずとも、放射線科の責任者の方々におかれても初期投資コストと回収サイクルを意識せざるを得ず、病院の看板となる医療機器を管理運用している放射線科が自院の特徴を踏まえて機器の更新のタイミングを提案するなど病院経営の一役を担うため、機器の技術的革新や採算やコストの面からの確かな情報を掴むことが従来に増して重要になっています。

またクリニックにおいても「地域包括ケアシステム」の進展に伴い、医療圏内での病診連携などの役割が従来以上に強く期待される一方で施設間の競争は激化しており、経営者であるドクターは安定的な経営基盤確立のため、特に開業の際には全て新品でなくても品質の良い機器であれば中古でも積極的に活用するといった身の丈に合った投資ニーズは多くあります。

さらに海外に眼を転じると、東南アジア諸国やそれに準ずる発展途上の国々においては、経済の急

速な発展によって医療施設の拡充や医療サービスの質の向上が各国の喫緊の重要施策となっており、医療サービスは施設数と規模は急成長を遂げ、それに伴い医療機器マーケットも大きく進展を遂げています。

これら諸外国の動きに対してわが国は「日本医療の輸出」を国の成長戦略の大きなテーマとして据え、官民協働してさまざまな活動が取られていることは周知のところでは。

しかし、これらの地域ではCT・MRIなどの高機能で高額な医療機器はまだ不足しているながらも価格面で、“新品は買いたくても買えない”という現実があることも否めず、医療サービスの質的向上には中古医療機器の導入がその選択肢の1つに欠かせないものとなっています。

このような国内外の医療現場のニーズに応じるため、弊社は国内トップクラスのリース会社であり各種中古機器の取扱いのノウハウを有する三井住友ファイナンス&リース株式会社（以下、「SMFL」）と、医療分野に精通した専門企業を多く東ね、長年大手病院やクリニック施設運営などに多くの実績を持つシップヘルスケアホールディングスグループの中核会社であるグリーンホスピタルサプライ株式会社（以下、「GHS」）との合弁で、両者の高い専門性を融合し、より付加価値の高いサービスを提供することを目指して中古医療機器の販売会社として2014年7月に設立されました。

### ■具体的な取り組み

弊社は、CT・MRIなどの大型画像診断機器はもとより、超音波診断装置・内視鏡システム・眼科検査装置・低周波治療機器等の比較的ポータブルな機器などを対象に、再生可能なりース終了物件をSMFLから買取り、メーカーなどによる整

備・点検を施した上で再生医療機器として国内の医療機関などに提供するだけでなく、海外へ主にアメリカや発展途上国などに向けた直接輸出も手掛けています。

医療機器の買い取りにおいてはSMFLのリース終了物件だけでなく、病院などが医療機器の更新をする際の旧装置、施設の移転・建替え・クリニックの事業承継などの際に不要となった医療機器を各施設から直接買い取ることも積極的に行っています。

これに関してはSMFLのヘルスケア部（医療介護分野専門のリース営業部）と連携して新たな医療機器のリース商談のタイミングで更新対象となる旧装置を下見し、直接買い取ることはもとより、新しい医療機器についてもその将来価値をあらかじめ見積もり「残価設定リース」で通常のリース料を大幅に削減するなど、トータルでメリットのある提案に取り組んでいます。

またGHSの「トータルパックプロデュース事業（病院経営全般にわたるトータルソリューションの提供）」の際には、弊社と連携して病院で不要となった医療機器をはじめ、什器備品に至るまでの一切をまとめて引き取る提案をさせていただくなど、中古・再生医療機器単品の売買にのみ力点を置くのではなく、コンプライアンスを順守し、両グループの総合力を生かした高い付加価値サービスを提供します。

### ■ SMFL と GHS のグループ力を生かした弊社取り組み方針について

国内の中古医療機器流通ビジネスは、1990年頃に医療機器販売会社がビジネスを手掛けたことが先駆けとされており、その後ドクターの購読する専門誌の広告などによって次第に知られる存在として成長してきました。

昨今ではITの普及に伴い、インターネットを通じた中古・再生医療機器仲介の流れが加わり、現在ではおよそ40から50社程度の事業者がビジネスとして事業展開をしているとみられています。

これら事業者は動物病院や歯科・眼科などに特

化し、また特定のメーカー品を得意とするなど、各社が特徴を持った営業活動を行っていますが、全般に個人や小資本の事業者が主流であり、大企業による戦略的ビジネスという位置付けにあるものは少ない業界といえます。

こうした中弊社はSMFL、GHSの合併企業として両社の信頼のバックボーンと先の各社の専門性を強みとして、次の営業方針で取り組んで参ります。

- ①誠実かつコンプライアンスを重視した付加価値サービスを提供する
- ②両社の国内、海外拠点を活用したグループ力を最大限に発揮する
- ③国内外でのより良い医療サービス向上のため社会に貢献する

この方針に則り、弊社は国内医療機関から高性能で高品質の医療機器を適正価格で下取り、再整備を行った上で国内向けには病院やクリニックなどへ再生医療機器として各施設の役割に応じたタイムリーな医療機器の更新・導入を促します。

また海外向けには日本で使用された医療機器は保守・状態が良く『Used in JAPAN』として人気が高いため各国の事情に精通し、信頼できる現地保守・メンテナンス会社と連携を構築することで安全で安価な『Used in JAPAN』の機器で現地の住民の方々が高品質・高性能なCT・MRIなどで受診などを受けられることで医療サービスの向上におよび社会的貢献にも意義あるものの位置付けで取り組んでおります。

### ■再生医療機器の戦略的活用の展望

こうした中古機器の取り扱いの広まりは環境問題などがクローズアップされ、“再利用可能なものは活用すべき”という視点の高まりと再生機器の安全体制の整備などより、今後、高度医療機器での拡大の余地は大きいと確信しており、メーカーにとってもこの流れは中期的視点で見れば、発展途上国などに導入された再生医療機器は次の更新時には必然的に使い慣れた同じメーカーの“新品”をまず検討するであろうことは想像に難しくなく、また医療最先進国であるアメリカにお

いても、今では再生医療機器がポピュラーながら、かつて10数年前は新品販売が大半であったことを考えると、各メーカーがグローバル販売の戦略的位置付けとして中古・再生医療機器を活用する動きが今後進む可能性は否定できません。

弊社の事業は2014年に発足したところではありませんが、時代は目まぐるしく動いており、国内外の医療環境も大きな変化のさなかにあります。弊社は企業理念として、母社であるSMFLの企業理念「時代を先取りし、付加価値の高いサービスを提供することにより社会に貢献する」を共通の経営理念として発展することを引き続き目指してまいります。

以上



弊社保管倉庫



MRI 装置搬出風景



CT 装置搬出風景



装置解体風景