

書を抱かんと思ひます。しかし現在のクリニックでは美容皮膚科限定でやつていますが、「利益が出るから」からという発想は二の次です。コンセプト特化型のクリニックとして、顧客と共に理想の形を作り上げる。クリニックの存在そのものが、社会に対するメッセージになることを望んでいます。業務を改善させて利益を出す方法は難しくはありません。事実、買収したクリニックは二ヵ月で売上を倍増させ、ある経営塾では実店舗部門で表彰もされました。しかし自分の目的は別にあります。医療提供側の理屈だけで成り立つこの美容医療業界で、愚直なままで



Profile

乾 雅人 (いぬいまさと)

東京大学医学部卒。同大学附属病院で初期臨床研修、外科専門研修を修了。同大学大学院にて移植肺慢性期管理を研究。2016年医療コンサルティング会社を設立。保険会社や製薬会社、会計事務所などの業務を補佐。2020年「顧客中心主義」「細胞中心主義」を掲げる銀座アイグラッドクリニックを開業。他に医療施設のマネジメントを行うクリオ・メディシスの専務取締役でもあり、都内の総合病院／大学病院の経営改善に尽力している。幹細胞培養上清液などの薬液を肌に注入し、肌の悩みを改善するフレンチショットの第一人者。Needle Concept 社公認のU225認定指導医を日本人で初めて取得している。

「比較・類推・相対化」による医療業界というのは、患者がいて医療従事者がいて、さらに製造者、保険者の四者が関係し、公的機関がその価格や関係性を多少なり調整する事業構造であり、他の業界に比べて非常に特殊な関係で成り立っています。加えて、保険診療領域では経営の最も神聖な値決めが公的機関によって定められており、このようないくつかの不自由な業界にはプロ経営者が参入する動機が乏しいです。医療従事者に、この業界構造を認識し、医療従事者そのものからプロ経営者になろう、育てようと働きかける主体は非常に少なく、まず自分がその役割を担ううと思いまして。

顧客中心主義を貫き、新しい美容クリニックの在り方を示したい。それを、医療の受益者である患者と共に作り出したい。その先に、保険診療のクリニック、総合病院の在り方を作り上げたいのです。

物事を考える際に自分の中に「比較・類推・相対化」という手段があります。保険診療領域の医療従事者は善意に満ち溢れ、真面目です。それでも尚、医療の社会問題化は避けられない。保険診療の中からだけでは答えは出ない、というのが現時点での結論です。そこで、保険診療の外に飛び出して、自由診療や他業界

提供を実現する

と比較・類推・相対化することが必要でした。勤務していた胸部外科では毎朝6時に出勤、7時に回診、その後にカンファレンス。当直になれば夜半に呼び出しもあり、過酷な環境での勤務が続きます。手段としての事業経営を真摯に捉えることで、こういった医療従事者の環境や諸問題の解決の糸口が見えてきます。

学生時代にアメフト部に所属していました。それ以上、努力の仕方が分からぬ程に情熱を注いでも望む結果が得られなかつた時、自身の想像外の努力にしか活路を見出せませんでした。他組織と比較し、医学領

域での細胞・組織の新陳代謝に洞察を得、また、多くのビジネス書に光明を見出しました。特に、「思考の整理学」と「初めての構造主義」という書籍にヒントを得、比較・類推・相対化という方法論が出来上がりました。これが方法論であるならば、生きる意味、使命は、中高の母校である洛南の校訓（仏教で言う三帰）である「自己」を尊重せよ（帰依仏）、真理を探求せよ（帰依法）、社会に献身せよ（帰依僧）であり、部活動を通じた人格涵養はこれを自らに刻み込む行為だったと認識しています。



銀座アイグラッドクリニック いぬい まさと 乾 雅人氏

医療業界における プロ経営者となり この閉塞的な状況を打破したい

医師の家庭に生まれ、兄とともに東大医学部を卒業し胸部外科を専攻、まさに医師としての王道を歩んでいた乾雅人氏。東大大学院生時代、肺移植領域の研究をしていたものの、人員不足、財源不足という現実的な壁に阻まれ、研究を断念。医療コンサルティング経験を経て、自身が医療業界のプロ経営者になることを決意。現在は銀座に美容皮膚科クリニックを開業するとともに、医療業界の様々な問題点を改善・改革しようとしている。

