



## 医療改革まったなし！！

### 『あなたが変える医療 50のアイコン』出版記念講演会

『あなたが変える医療 50のアイコン』の出版を記念した講演会が、8月19日に開催された。

この本は、国家のビジョンとなる政策提言を行う(株)国家ビジョン研究会の医療・看護・介護分科会が、医師や大学教授、政治家などの議論をもとに、早急に改革すべき課題を提言としてまとめたもの。提言は大きく5つの政策からなっている。

当日は、第1部で、下村博文氏（元文部科学大臣・元自民党幹事長）、横倉義武氏（世界医師会名誉会長／公益社団法人日本医師会名誉会長 医療法人弘恵会ヨコクラ病院理事長）、帯津良一氏（医療法人帯津三敬病院名誉委員長／NPO日本ホリスティック医学協会会長）が、第2部では、執筆からのあいさつ、佐藤康行氏（一般財団法人YS心の再生医療研究所代表理事）が、それぞれの立場からスピーチを行った。



日本の医療が、新型コロナウイルス感染症対策において、欧米に比べ数や設備が揃っているにもかかわらず早々と医療崩壊に陥ってしまったことは紛れもない事実である。

今回のことで、日本の医療に対する課題や問題がクローズアップされ

てきたが、課題や問題はそれだけではない。膨大な医療費、確実に訪れる高齢化社会による保険制度や介護制度の崩壊、いまや、日本の医療改革は急を要す。まさにまったなしの状態なのである。

国家ビジョン研究会では、これまでも長きにわたって医療改革の提言を行ってきたが、いまなお既得権益の壁が厚いというのが現状だという。これによって、例えば、多くの病院で標準治療という大義名分の下、検査漬け・薬漬けに代表される無益な、むしろ害ともいえる医療が横行、結果、効率的な医療ができず、前述の医療崩壊や膨大な医療費、そして保険・介護制度の崩壊につながっていくのである。

これを避けるためには、まずはこのことを受療者である私たちの多くが知って、変化を求めていくことが必要だ。少なくともこのままでは今の医療を未来永劫受けることができると思わない方がいい。

まさに医療改革まったなし。

今回の『あなたが変える医療 50のアイコン』の出版は、それを世に問う第一声なのである。



## 第4回 ICON MATCHING開催

経営者限定イベント「ICON MATCHING（アイコンマッチング）」が、8月30日に開催された。

このイベントは、フォーバルグループの(株)FISソリューションズが提供する「リアル経営者交流会」。コロナ禍で、オンラインでの交流会が増えている中、オンラインだけでは相手の人となりも分からぬまま終わってしまう…そんなお客様の意見から生まれ、今回が4回目となる。

そんなニーズが合致したこともあつ

て、当日は、約100人の経営者が集まり、思い思いに名刺交換や情報交換などをして大いに盛り上がっていた。

その熱気が勝ったのか。用意されていた企画が不発気味だったのはご愛敬だが、俯瞰気味に参加していた私でさえ10人近くの経営者と情報交換をすることができた。

半ば強制的に名刺交換をさせられる会やメンバーが勧誘要員となっている会とはともかく、ほぼフリーな環

境で進行されるイベントにおいて、その数は、私の経験上、すごいことである。

もちろん、企業規模や業種によって求めている縁が違うし、数が多いればいいということでもないの、有意義な会かどうかはその経営者次第ということになるが、参加してみる価値は十分ある。それが私の率直な感想だ。

今回、これを書いていて、雑誌『経済界』の佐藤正忠主幹が、「経営者は時に孤独であるから、経営者の友を持った方がいい」と言っていたことを思い出した。交流を深め研鑽し合うという佐藤主幹の人生哲学

を経済界倶楽部創設理由のひとつに挙げていたのだが、それを若輩者なりにアレンジして、よくセールストークに使ったものである。

そんな昔話を思い出すくらい活気ある会だったということなのだろう。

「ICON MATCHING」第5回は、9月28日に開催される。



## 編集後記

8月は経済界倶楽部の例会がお休みということもあって、ネタ探しというわけではないのですが経済界倶楽部の会員でもあるFISソリューションズが主催する異業種交流会に参加しました。やはりリアル最高！

医療に向き合うことは自分の命に向き合うこと。私的には、これをきっかけに医者・病院嫌いが少しでも改善されるといいなと思っています。

FAXによる情報発信にも注目です。やはり情報が自然と目に入ってくることによる宣伝効果はあなどれません。しかも、低コスト。ちょっと耳寄りな話でした。

加藤佳悟

### FKP INFO

## エスエスプロバインド お問合せフォームメッセージ配信サービス

自社構築の「事業所データベース」を活用して、ワンストップな営業支援サービスを行っているのがエスエスプロバインド（本社：大阪市、山口泰和社長）だ。同社は全国約1,200万件のデータベースを持ち、ターゲットリスト抽出はもちろん、FAX・DM配信サービスやテレマーケティングサービスといったきめ細かいニーズにも対応、これまで850社以上の支援実績を持っている。

同社によると、コロナの影響もあってFAXやDMがこれまでのような成果を上げられなくなっているという。そんな中、目を付けたのが企業のお問合せフォームだ。これまでの導入実績での開封率はほぼ100%。通常の一斉メールの開封率が下がる中、これはかなり有効なマーケティング手段だといえよう。課金対象は、1,000件からは配信完了分のみであるということも経営に嬉しい（1,000件未満の場合は一律50,000円）。

どんな素晴らしい技術やサービスもお客様に届いてからがスタートである。また営業担当が営業に専念できる環境をつくるためにもこのサービスを検討してみたいかだろうか。

株式会社エスエスプロバインド Tel:0120-77-6940

