

事業を発展させるためのマネジメント

株式会社 日本経営
代表取締役社長 橋本竜也

2025年8月23日

株式会社 日本経営

代表取締役社長 橋本竜也(ハシモトタツヤ)



- 1999年 明治大学政治経済学部卒業
株式会社日本経営入社
- 2006年 社長代行として経営再建のため出向
- 2013年 オフィス長として福岡オフィス開設
- 2017年 取締役就任
- 2023年 代表取締役社長就任

<著書>

- ・チームパフォーマンスの科学
- ・中小企業の未来戦略を具現化する！組織マネジメント実践論

日本経営グループについて

コンプライアンス領域

税理士法人 日本経営

●企業/資産家/病院/クリニック/介護福祉施設等の税務顧問・税務財務コンサルティング・組織再編・事業承継 ●国際税務 ●信託 ●資産の組み換え など

社会保険労務士 法人 日本経営

●労務顧問 ●労務戦略の立案推進 ●社会保険・労働保険に関する諸手続・相談 ●年金相談 など

行政書士法人 日本経営

●遺言書の作成および執行
●相続手続支援業務 など

御堂筋監査法人

●監査・保証業務(医療法人監査・社会福祉法人監査・任意監査・その他の監査・保証業務) ●内部統制構築支援 ●内部監査支援 ●財務デュー・デリジェンス など

NIHON KEIEI (PHILIPPINES) INC.

フィリピンでの ●アウトソーシングサービス(記帳代行・税務申告代行・給与計算代行) ●会社設立業務
●SEC/BIR/SSS/PH/HDMF 関連の申請手続き代行 など

NIHON KEIEI (INDIA) PRIVATE LIMITED

インドでの ●アウトソーシングサービス(記帳・給与計算・税務申告・決算作成) ●アドバイザリーサービス ●監査窓口対応 ●顧問業務 ●会社設立/清算 ●会計のモニタリング支援 など

コンサルティング領域

株式会社 日本経営

●経営戦略・組織人事・業務改善等のコンサルティング
●人材育成支援 ●情報配信 ●ホームページ作成支援 など

株式会社 ブルーライン・ パートナーズ

病院/クリニック/介護事業者/ヘルスケア関連企業に対する、
ファンドを活用した事業拡大・財務健全化のための金融支援
など

NIHON KEIEI (THAILAND) CO.,LTD.

タイでの ●回復期リハビリおよびケアサービス ●ヘルスケア
分野の教育・コンサルティング など

NKGRコンサル ティング 株式会社

●診療所/病院/介護施設のM&A
●診療所/病院/企業などの経営・財務コンサルティング

株式会社 日本経営 リスクマネジメント

●ファイナンシャルプランニング業務
●生命保険の募集に関する業務
●損害保険代理業共済代理業 など

グループ人員数:約700名

株式会社日本経営について

戦略立案・実行支援
コンサルティング



病院/介護施設

- 経営戦略立案
- 実行支援
- 収益向上支援

人事
コンサルティング



病院/介護施設/企業

- 賃金/人事の評価制度構築支援
- 組織改革/活性化支援
- 研修/人材育成支援

業務改善支援



病院(主に看護部)/
介護施設

- 業務効率化支援
- 業務改善を通じた組織力向上支援

政策推進支援



厚生労働省
医療/福祉関連事業の
受託

自治体
地域医療/介護政策推
進支援

M&A・ファンド



病院/介護施設

- M&Aの仲介/アドバイス
- 地域ファンドによる資金提供
- 経営ノウハウ提供

ホームページ制作・運用サービス



すべての医療機関にオフィシャルサイトを
Wevery!
ウェブリィ

対 象
医院・クリニック
現利用件数
約3,200件

病院経営向上につながる データ分析システム



Libra
リブラ

対 象
病院
現利用件数
約450件

マネジメント向上につながる e-ラーニングシステム



Waculba
ワカルバ

対 象
病院・介護施設
現利用件数
約450件

人事評価制度の運用システム

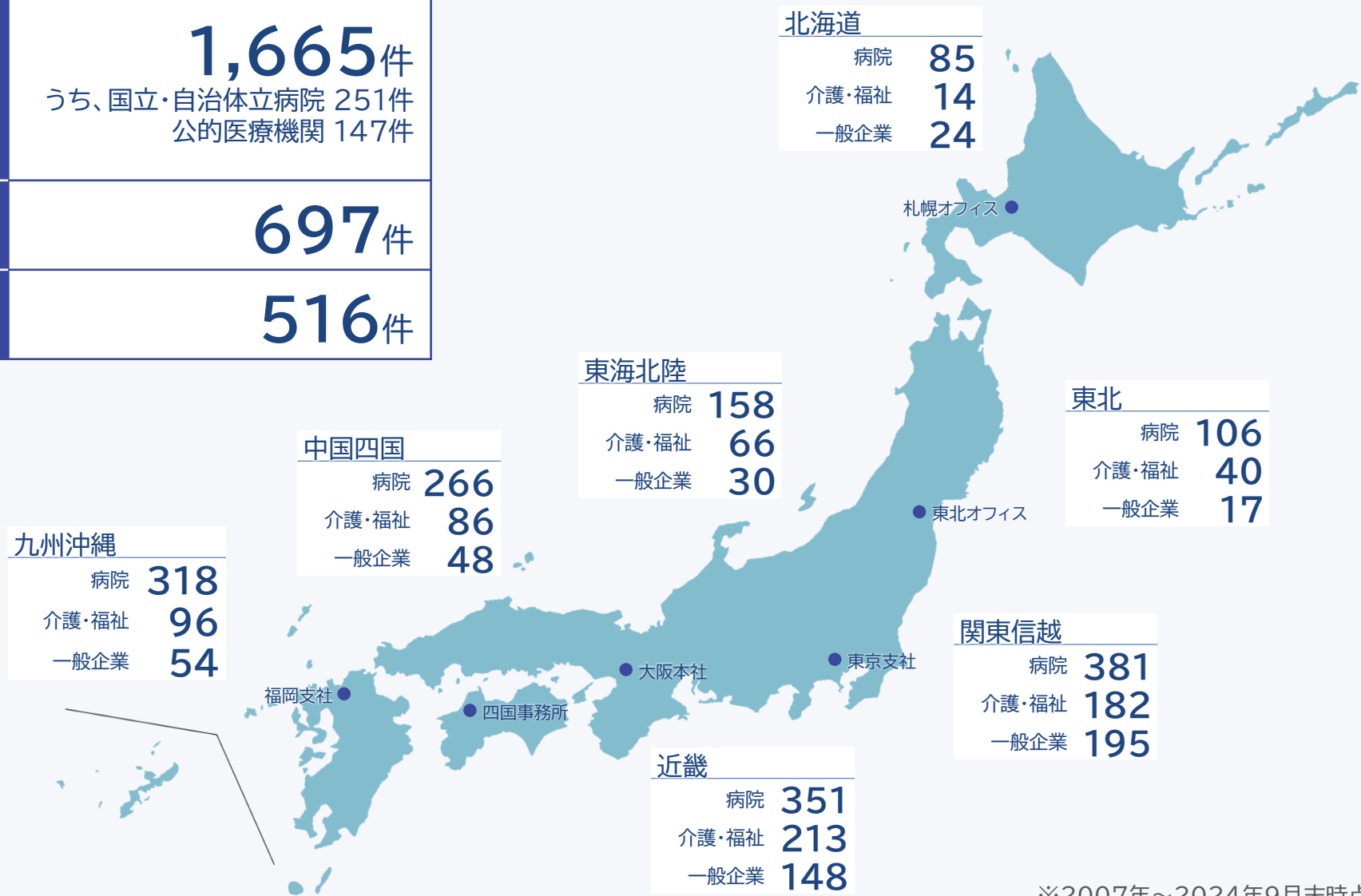


人事評価
NAVIGATOR
人事評価ナビゲーター

対 象
中堅・中小企業
現利用件数
約600件

(株)日本経営人員数:約250名
いずれも2025年5月実績

病院支援	1,665件 うち、国立・自治体立病院 251件 公的医療機関 147件
介護・福祉支援	697件
一般企業支援	516件



※2007年～2024年9月末時点の合計支援実績

INDEX

1. 事業を発展させるトップの要件とリーダーシップ
2. 人と組織を前進させるトップ方針
3. 事業戦略の根幹となる 2 つの基本
4. 戦略を推進するためのスタッフマネジメント
5. 質疑応答

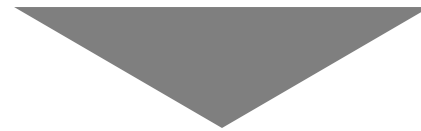
事業を発展させるトップの要件と リーダーシップ

人口減少

労働人口減少

社会保障費増加

診療報酬抑制



医療機関の経営は困窮している

利益 = 収入 - 費用

診療報酬で
決まっている

人口で総量は
ほぼ決まっている

収入 = 単価 × 数量
(顧客数 × 回数)

費用 = 単価 × 数量

↑
どうやってこれを実現するかが主な戦略論

$$\text{収入} = \text{単価} \times \text{人数} \times \text{回数}$$



自ら決められる！



営業・マーケティング
次第！



工夫できるかも！？

医療機関において人間ドック・検診事業は
経営戦略効果を発揮しやすい貴重な収益事業

□商品・サービスの価値を明確にし、磨き上げられること

□商品・サービスの勝ち筋（戦略）を作れること

□戦略に基づいて組織を作れること

□組織やスタッフに役割を与えられること

□戦略の実行に向けてリーダーシップを発揮できること

目的の実現に向けてメンバーの力を引き出す

あなたの事業の目的は何ですか？

それはワクワクするような、魅力的な目的ですか？

その目的はメンバーみんなの目的ですか？

その目的と目標はつながっていますか？

人と組織を発展させるトップ方針



トップ方針

トップが明確な方針を示し、



戦略・計画

重点的に取り組むことを絞り、いつまでにどれだけ達成するかを明確にし、



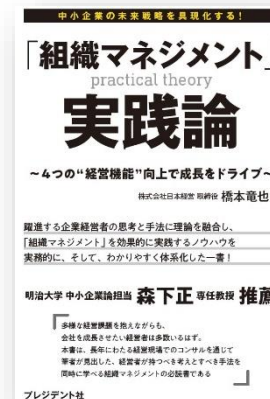
役割・権限

戦略遂行のために必要な役割と権限を付与し、



実行プロセス

効果的に取り組めば、企業は成長する



詳しくはこちら

Mission

事業の存在意義、果たすべき使命は何か？

Vision

どうなりたいのか、何を実現したいのか？



それは、誰のVisionですか？

「私」のVisionですか？ 「私たち」のVisionですか？

顧客に対するスタンス

- 顧客に対してどのような価値を提供していきたいですか？
- 顧客からどのようなサービスだと認められたいですか？

社会に対するスタンス

- 地域や社会にどのような貢献をしていきたいですか？
- 地域や社会からどのような意義を認められたいですか？

職員に求めるスタンス

- 職員に絶対にこだわってほしいことは何ですか？
- トップが伝え続けてきたこと、言い続けてきたことは何ですか？

職員に対するスタンス

- 職員にとってどのような事業でありたいですか？
- 職員に、どのような魅力を感じてほしいですか？

事業戦略の根幹になる 二つの基本

顧客は誰か？

顧客にとっての価値は何か？



誰に、どのような価値を提供するのか？



顧客は誰か

顧客の価値は何か



顧客が欲しているのは？

顧客価値

顧客が求めている便益

- 自覚しているかどうかは基本的に関係ない
- 目的であり、手段ではない
- 得られること・実現できることであり、機能ではない

顧客価値	手段
日常生活への復帰	特徴的なリハビリ
苦痛の解消	適切な治療
安心して療養できる	医療提供体制の充実
病気が治る	専門性の高さ
命が助かる	救急体制の確立

誰に、どのような価値を提供するのか？

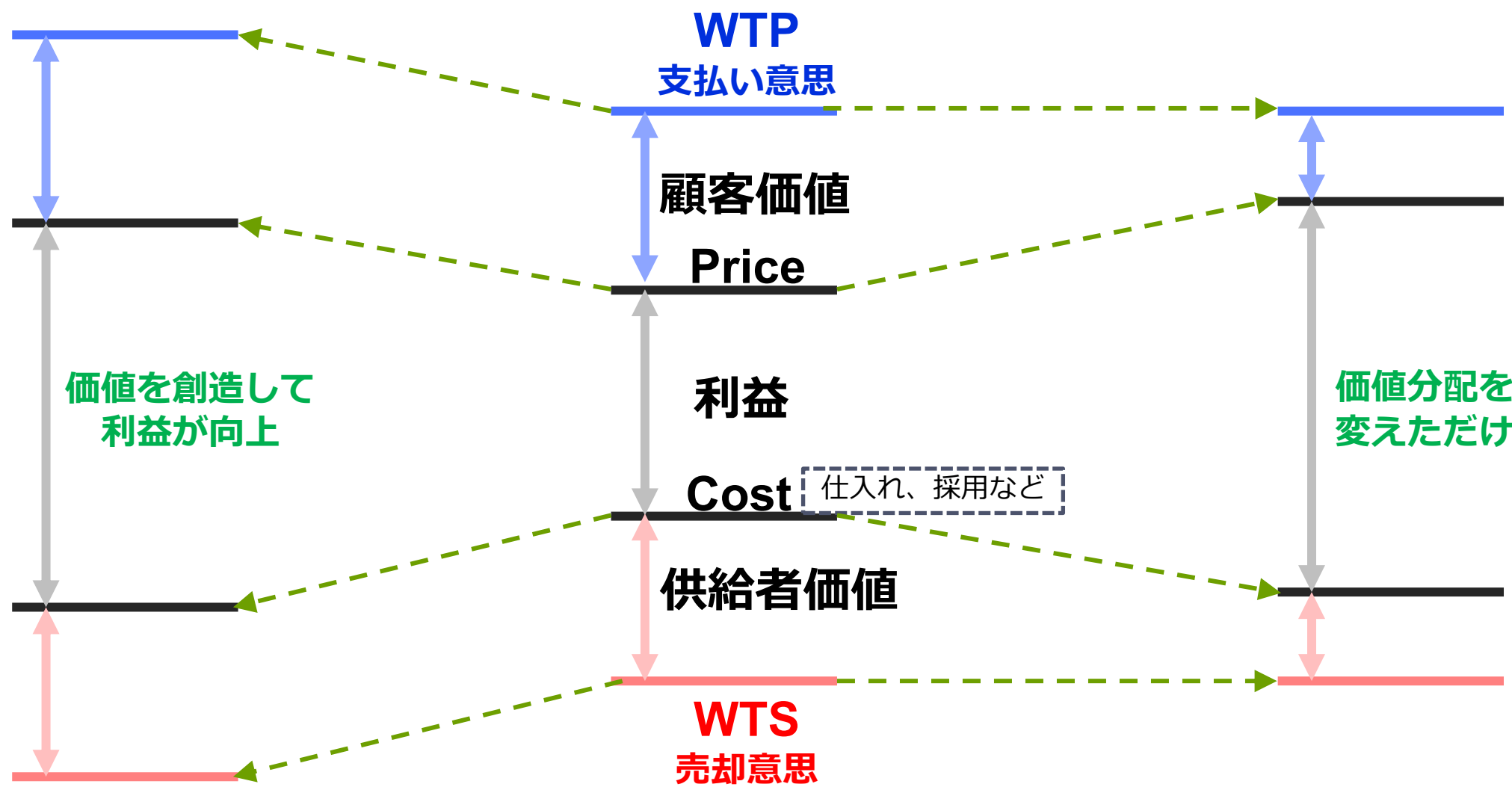


- 商品・サービスの特徴作りや差別化ができる
- マーケティングのポイントを考えられる

誰が顧客？



- 現在健康な人
- 現在健康だけど、大病の経験者
- 現在健康で、健康意識の高い人
- 現在健康で、健康意識の低い人
- 受診者本人 □ 受診者の配偶者 □ 受診者の子ども
- 保険者



誰に

何を

どのように

買 っ て い た だ く の か

戦略を推進するための スタッフマネジメント



トップ方針

トップが明確な方針を示し、



戦略・計画

重点的に取り組むことを絞り、いつまでにどれだけ達成するかを明確にし、



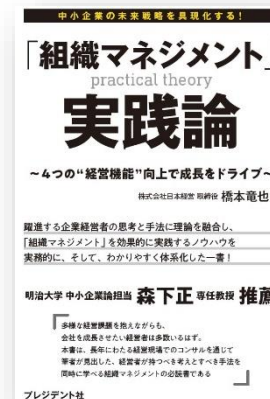
役割・権限

戦略遂行のために必要な役割と権限を付与し、



実行プロセス

効果的に取り組めば、企業は成長する



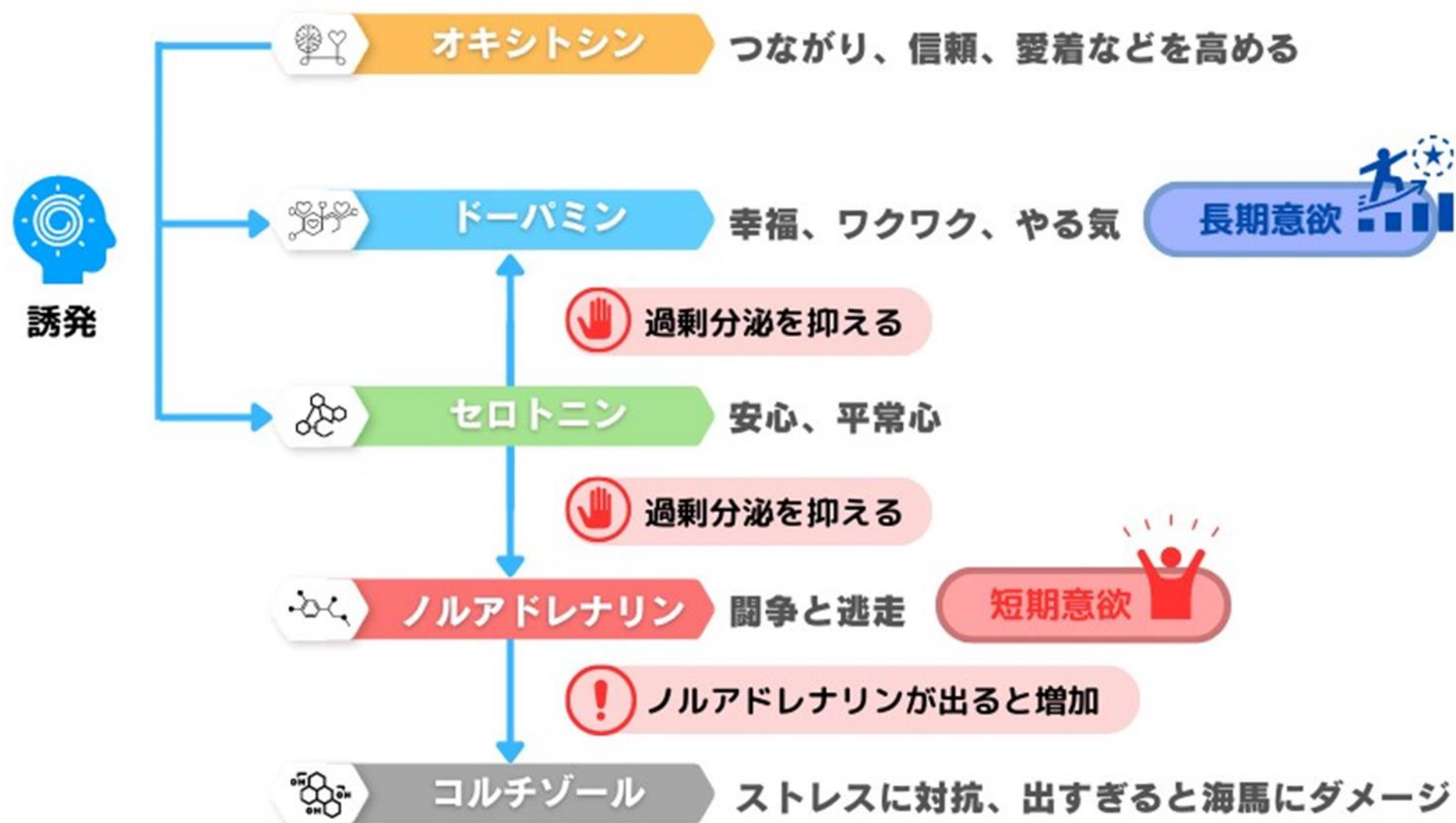
詳しくはこちら

**人のモチベーションを
他者が上げられるか！？**

やる気をくじく**障害ストレス**を取り除く

- ☐ 役割のあいまいさ・不明確さ
- ☐ 上司の仕事への細かい介入
- ☐ 複数からの指示・複数からの異なった指示
- ☐ パワハラ
- ☐ 根回しの必要性
- ☐ セクハラ
- ☐ 派閥やグループの対立
- ☐ 不十分な設備、機器、ツール
- ☐ 煩雑な院内手続き
- ☐ 周囲と合わせなければならないというプレッシャー
- ☐ 下手をすればクビになるという不安

ドーパミンを最大発揮させよう！



ドーパミン

目標に向かわせるときに放出、意図しない情報を減らす

ノルアドレナリン

早く終わらせたい！あらゆる情報に敏感になる

理想の状態

ドーパミンとノルアドレナリンが適度に出ており、その状態を継続すること

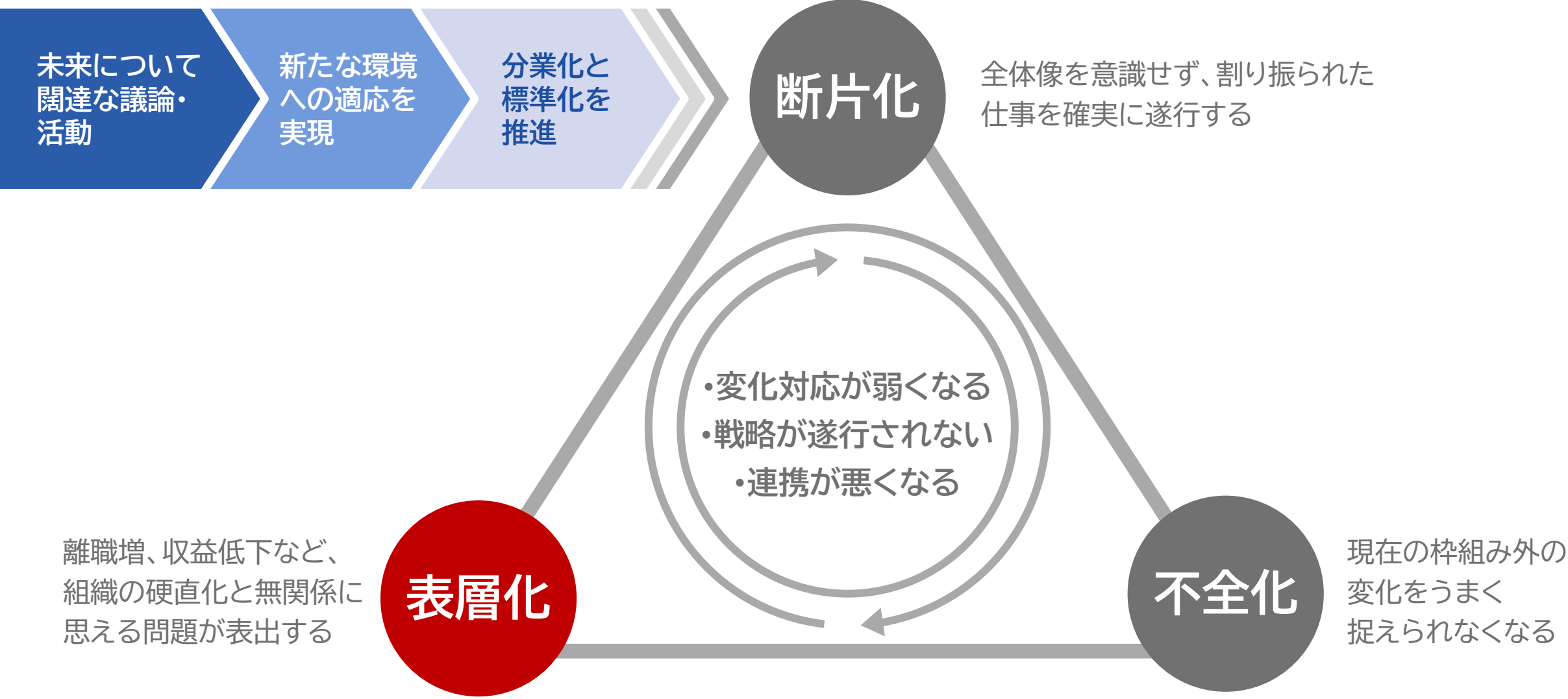


**目的を意識すること、ポジティブな意義づけをすること、
できていることに目を向けることが、ドーパミンの維持につながる**

構造的無能化とは？

仕事を、より効率的・合理的に実行しようとするための分業化がルーティンを生み、**結果的に組織内の視点の硬直化**をもたらす。

視点の硬直化により、組織が、考えたり実行したりする能力を弱め、**環境変化への適応力を喪失**していくこと。



□ 目的を共有する

□ 顧客目線で考える

□ 対話をする

□ 顧客を創造する

**誰に（誰のために）
どのような価値を提供するために
何をするのか
それがどれほど有意義・有意味なのか**

これらを共有できている組織が強い

株式会社 日本経営