

医療・福祉のパイオニアとして 業界をリードする 川原経営の歩みとこれから



川原経営グループ

医療・福祉分野の先駆者として数多くの医療機関から高い信頼を獲得し、わが国を代表する医業特化事務所として知られる川原経営グループ。医療・福祉界の発展を支えるという強い意志のもと、日々活動が続けている。そんな同グループの成長の過程や現在の取り組み、将来のビジョン等について、代表の川原丈貴氏に話を聞いた。

父の背中を見て公認会計士を志し 平成 17 年に代表就任

——お父様は大変に著名な故・川原邦彦先生でいらっしゃるんですが、学生時代から事務所を承継する事は意識していたのでしょうか？

学生時代に、先代から「跡を継げ」と言われた事は、基本的にありませんでした。

子供の時には、色んな職業に就きたいという想いがありましたから、ありふれた話ですが、学校の先生とか、サッカー選手、野球選手、政治家になりたいと思った事もあります。ぐるぐるまわって最後の最後、高校3年生の頃だっ

たでしょうか。先代の背中を見て、「先代の仕事というのが、本当にやりがいのある仕事だな」と思い、大学に入る時には公認会計士の資格を取ろうと心に決めていました。——川原経営に入社された当時、どのようなお気持ちだったのでしょうか？

川原経営には最初、平社員から入社しました。それ以前は監査法人に勤めていたのですが、監査法人在籍時には税務会計をよく分かっていなかったものですから、「税務会計をゼロから勉強しなさい」

という事でしたね。したがって、入社した時には、周りは先輩だらけ、私よりも税務会計について詳しい方ばかりだったので、逆に何でも聞く事が出来て、とても良い環境だったのかなと思います。周りの方々も「たけちゃん、たけちゃん」と言ってくださり、本当に可愛がってもらいました。

——代表に就任された経緯を教えてください。

先代が亡くなったのが平成17年4月なのですが、膀胱がんだったので、病気が分かってから亡くなるまで非常に短い期間でした。本当であれば、先代が70歳になったときに引退する予定で、「その時にお前がトップをやれ」という風



に言われていました。ただ、その途上、先代が66歳の時に亡くなりましたので、“ゆくゆくは”という意味で心の準備はしていましたが、実際にどこまで会社について掌握出来ていたかといえ、なかなか掌握できていない、というタイミングでの承継だったと思います。そういう状態だったのですが、周りの社員が本当によく支えてくれましたので、おかげさまで先代が亡くなった時よりもだいぶ大きな規模になりました。

また、先代が亡くなった時に、何が一番有難かったかという、人脈を引き継いだという事です。お金ではなく人と人の付き合い、それはお客様もそうですし、業界の方、官僚の方、様々な幅広いお付き合いの中で、そういった人脈を私が引き継ぐ事が出来た事が非常に大きかったなと思います。普通だったら会えなかった方々にも、私はお会いする事ができましたし、周りの方も「まだ若いのに大変だ」という事で、多くの助けをいただいたという風に思っています。

——川原経営と言えば、医療・福祉に特化した事務所として名前が知られています。この分野に取り組み始めた理由について教えて下さい。

先代が昭和42年に川原税務会計事務所を開設しました。その後、あらゆる業種のコンサルティングを含め、多くのお客様に携わってきたのですが、「全ての業種に精通することは難しい」と先代は思ったそうです。

ある時、先代が外科医の中山恒



社長室の一面には故川原先生の写真が飾られている

明^(注)先生にお会いしたそうなのですが、中山先生から「医療に精通した税理士っていないものですね」と一言いただき、それで先代は「それならば医療という分野でやっといこう」と志を持ったと聞かれています。

当時、医療機関に経営という概念はありませんでした。先代は周囲から「医療に経営なんて変な事を言うんじゃない」と言われて頭を小突かれたそうですが、それで

も「医療に経営は必要だ」と言い続けました。最終的には「川原さんの言う通り、医療にも経営マインドは必要だ」と皆さんから認識していただき、これこそが、川原経営が医療・福祉分野に特化していくきっかけになりました。

(注) 世界的にも著名な外科医。日本消化器外科学会、日本癌治療学会、食道疾患研究会など多くの学会、研究会を開設し、日本の外科診療、癌治療の進歩に大きく貢献した。

社会保障に貢献することを目指し お客様の経営をサポート

——現在、どのような思いで医療・福祉の仕事に取り組んでいますか？

川原経営は医療・福祉分野に特化していますが、社員は皆、「我々は社会保障に貢献しているんだ」という強いモチベーションをもって仕事をしてくれています。お客様（医療機関）のように、利用者の方々に直接サービスを提供して

いるわけではないですが、一方で我々がきちんとお客様の経営基盤の安定化に貢献する事で、そのお客様の背景にある地域住民の方々が、安心して医療機関・福祉施設にかかる事ができます。

ですから、「我々は社会保障の表舞台には出ないけれども、裏方で頑張っているんだ」「我々は、お

客様だけでなく、その背後にいる利用者、患者さんの方々の為に頑張っているんだ」という意識を、私はもちろん、社員全員が強く持っています。

——先代の時代から医療・福祉に特化した事で、事務所としての強みがあると思います。

昭和42年の開設以来、例えば2000年に介護保険制度ができた時には、福祉のコンサルティングチームを作りましたし、その時で、先見性をもって事業に取り組むことができたと思っています。その先見性があったが故に、その分だけ先行して経験を蓄積する事ができました。もうじき50年になるかという所ですが、その経験の蓄積というのは、やはり経営を考えた時、非常に大きなものがあるのではないかと考えております。

先ほど、先代の人脈を引き継いだとお話しましたが、やはり色々な方々と、色々な話をする事により、私たちは色んな意味でのノウハウを吸収することができます。それをお客様にフィードバックすることによって、お客様の所で我々の経験もさらに増えていき、それをまた徐々に色々なお客様の所で具現化していく。医療・福祉に特化しているが故に、「深い経験」と「幅広い経験」を両方持つことができています。

そしてもう一つ、私と社員一人一人のご縁、お客様とのご縁、お会いする皆さまとのご縁が非常に大事だと思っています。この縁と縁が繋がっていくとネットワークになり、いつしか丸い円になりま

す。縁とは、最初は細いものですが、細いものを太くしていくためには、例えば、お会いした方々と、どうしたら縁が太くなるだろうと考え、太くする為に努力をする、このような思いと行動が必要です。反対に、縁とは、切ろうと思えばいつでも切れてしまいます。ただ、細い縁でも繋がっていれば、いつかまたその縁が花開く事もあります。ですから私は、常に縁の仲間を増やしていくことを心掛けています。

——川原経営の経営理念について教えて下さい。

私たちの経営理念は、「お客様に貢献し、以て会社と社員の繁栄を実現する」ことです。また、品質方針として、「お客様への貢献を通じて、医療・福祉界の健全な発展に資する」ということを一番目に掲げています。私は、この二つが川原経営の大きな使命だと思っています。

まずはお客様に貢献し、お客様が良くなれば、当然の事ながら会社は報酬がいただけますし、「医療・福祉界の健全な発展に資する」という使命を果たす事ができます。そうすれば、今度は社員にとっても給料という形でフィードバックできますし、やりがいを持って働く事ができます。お客様により一層貢献していこうという、モチベーションが生まれ、さらにお客様に良くなっていただく。このように、良いスパイラルを構築することが経営理念です。

また、私たちは医療・福祉界のお世話になってこれだけの規模になりましたし、社会保障に貢献するという大きな使命、それを果たす為にも、医療・福祉界に健全な発展して欲しいと願っています。そのためには、まず目の前のお客様に良くなっていただき、それにより地域住民の方も含めて、医療・



川原経営グループ受付

福祉界も良い形になっていただく、というのが私どもの品質方針です。——品質方針という言葉がありました。医療・福祉という専門的な分野において品質を高める取り組みとして、どのような事をしていますか？

品質にはいくつか捉え方があると思います。一つは、先端的な部分をどうやっていくかという部分です。そしてもう一つが、標準レベルをどうやって上げていくかということです。

まず先端的な部分についてです

が、これは私たちが普通の会計事務所ではなく、コンサルティングチームもグループの中にあるというのが強みになっています。このコンサルティングチームが先行して走っていき、一方で税務会計の部門も走っていきます。お客様にとっても、コンサルティングチームがあることが安心感に繋がっていると思います。また、数年前に、病院のコンサルティングチームと会計チームを合体、病院専属の部門を立ち上げました。ですから、会計とコンサルティングを一元的

に提供する事ができています。同じ部署ですから、密接な意思疎通を図り、お客様により良いサービスを提供できるように取り組んでいます。

品質を向上させるもう一つの取り組みとして、厚生労働省の調査研究等を受託したり、様々な病院団体などでセミナーを行ったり、執筆等についても積極的に引き受けています。このような面から「医療・福祉界の健全発展に資する」という使命を果たしたいと考えています。

データベースを活用し、適切なコンサルティングを行っています。MMPGのデータベースには、大きく診療報酬に関するデータベース、給与に関するデータベース、財務に関するデータベースの3つのデータベースがあるのですが、これらのデータをお客様に提供する。また、お客様のデータをそのデータベースの中に組み込む事によってより精緻なデータベースを作る事ができるという事で、お客様にも良いですし、またそのデータを他のお客様にも活用する事ができます。MMPGのデータベースを活用し、お客様にもそれをフィードバックしていく取り組みをしています。

——川原経営が求める職員像をお話しいただければと思います。

最も大切なのは「考える事」です。職員に対しても繰り返し伝えています。インプットがあってアウトプットがあるというのは当たり前の話です。当然の事ながら、インプットを欠く事はできませ

ないのか」など、これらを逆算すると現状の患者数が十分なのか、そうではないのかという所に行き着きます。そこで、「これだけの患者数を目標にしましょう」という事を含め、予算書の中で設定します。

三つ目のビジネスレポートについてですが、一般的に会計事務所では、監査記録のようなものを書いていることもありますが、お客様への伝達は口頭で済ませてしまう事務所も多かったりしますね。すると、実際に伝えたい部分でも、言いにくかったり、担当者がきちんと伝えきれているか分からないという事が起こり得ます。ですから、経営的なアドバイス、会計処理に関するアドバイスをビジネスレポートという形でお客様へ毎月お送りしています。

この他、私たちは MMPG のデー

ん。そして、インプットしたものをお客様にアウトプットするのですが、インプットしたものを、そのままアウトプットしたのではお

客様にとって役に立ちません。ですから、インプットした時に「どうやったらお客様に適用できるだろう」「どんな形ならうまく出来

るかな」ということを考えた上で、それをお客様に対してアウトプットする。これが非常に大事だと思っています。

——川原経営が今後目指すべき方向性とは？

経営理念と品質方針をしっかりと守っていきたいと考えています。

当たり前の事ですが、お客様が増える事によって、私たちはより一層社会保障へ貢献することができます。ですから、一件でも多くのお客様に関与させていただくことはとても重要です。一方で、お客様からの信頼、期待を裏切らないためにも、きちんと質をアップさせていかなければなりません。つまり、お客様を闇雲に増やしていくのではなく、お客様によりよいサービスを提供していく為に、量と質をバランスよく伸ばしていく必要があります。

2014 年は「したたかに」

先を見据えゴールを目指す姿勢を大切に

——川原先生個人として、日頃から心がけている事がありますか？

今年の私のモットーにもしていますが、「したたかさが」が非常に大事だと思っています。したたかさとは、たとえ周り道をしたとしても、常に先を見据え、最後にはきちんと明確なゴールがあって、そのゴールに向かって進んでいく、そういうものです。粘り強く最後まで行くという意欲と臨機応変さ、そういうものも含めて、何事にも「したたか」であるよう社員にも話をしていますし、私自身、経営していくにあたって実行

していきたいと思っています。

——したたかさの裏には、1本筋が通っている強さがありますね。

そうですね。きちんと軸を持たなくてはけません。そういう意味では、私たちが医療・福祉に特化していることは、まさに先代が残してくれた軸ですから、とても有難く思います。なおかつ、今の社会情勢を見ても、医療・福祉界は今後もますます業界として、マクロ的には伸びていく業種ですし、そこに大きな足掛かりを先代が残して下さったのですから、本当にやりがいを感じています。



平成 26 年度経営計画発表大会



川原 文貴 先生

株式会社川原経営総合センター 代表取締役社長／税理士法人川原経営 代表社員

1968 年生まれ。中央大学法学部法律学科卒業（1991 年）。監査法人トーマツ勤務を経て、1998 年 4 月川原税務会計事務所・株式会社川原経営総合センター入社。厚生労働省医療法人の事業展開等に関する検討会委員、厚生労働省医療関連サービス基本問題検討会委員など、多くの公職を務める。