

## 開業医にコンサル モロオ 経営・医療 分離後押し

新聞名：日本経済新聞  
発行日：2008年2月26日(火曜日)

### プレス内容：

医薬品卸道内大手のモロオ(札幌市、師尾仁社長)は3月から、診療所の開業医に絞った経営コンサルティング事業を始める。医療コンサル会社と組み、専門家を送り込む。資金調達など診療以外の業務を支える。病院に比べ医療との分離が遅れているといわれる診療所の経営をテコ入れし、医薬品の売り上げ拡大につなげる。

医療コンサルのホワイトボックス(同市、石井友二社長)が運営する開業医の会員クラブ「ホームドクターズ倶楽部」の仕組みを活用。正会員になると同社の医療経営の専門家らが訪れ、相談にのる。資金調達での助言のほか、財務管理や広報の業務請け負い、資金運用、他の医療機関との連携の支援を手がける。

会員クラブのサイトには、診察以外で診療所の増収につながる情報も載せる。例えば健康補助食品(サプリメント)や化粧品といった商品のほか、運動施設や低カロリーの食事を提供する飲食店との連携方法を教える。

正会員のコンサル料は月5万円。モロオは道内2,000件ほどの取引先である診療所に加入を働きかける。コンサル料はホワイトボックスの収益となるが、モロオは診療所の経営改善や増収を通し、医薬品卸の道内シェア拡大をめざす。ホワイトボックスはすでに関東圏でこうしたサービスを手がけており、道内では初年度、100件の会員獲得を目指す。