

荘銀グループ
展望台

医療機器・介護・調剤薬局設備リース

新たなリースマーケットを開拓



グランド山形リース
代表取締役副社長
梁田 啓治

わが国にリース事業が誕生して四十年が経過した。この間のリース事業の成長は特筆に値するものがあり、平成十四年度の市場規模は年間成約高で七兆三千億円に達し、民間設備投資の九・二六%を占めている。(米国は三〇%台)リースは主に企業で利用されているが、『パソコンから Boeing 777まで』といわれるようにリース物件は広範囲なものとなっている。グランド山形リース株式会社では、医療分野に注目、新たなマーケットとして医療機器・介護・調剤薬局設備のリース利用に取り組み、成約額を伸ばした。医療マーケットの今後の動向とリース活用について解説する。

医療マーケット開拓の背景

グランド山形リース株式会社(以下GYL)が医療分野に注目し、新たなマーケットとした背景には、次の三点が挙げられる。

第一に、山形県内に、地域医療の中核となり、地域の文化的シンボルとなる夢のある病院が誕生したことである。ドイツの歴史学者によれば、十七、十八世紀の地域のシンボルは教会であり、十九、二十世紀は銀行であった。二十一世紀は病院であろうといわれている。

第二に、県内各地で介護施設の新設、介護指定事業者の事業展開が見られたことがある。介護保険制度がスタートしてから三年が経過し、介護サービスの利用も年々伸びている。

第三に、公立病院の誕生、一般診療所の開業、医薬分業の進展により、調剤薬局の新し

いマーケットが生まれたことが挙げられる。

GYLでは、業界の変化、最近の動向に着目し、リースのメリットをご理解いただき成約を伸ばした。今後、各種規制の改革や緩和により新事業の展開が見込まれ、医療業界・高齢化社会において、新たなビジネスチャンスがあるものと確信する。

地域医療の発展、介護サービスの充実に役立つ「GYLリースシステム」を幅広くご利用いただき、地元のリース会社として、医療関係事業者の方々と密接なパートナーシップを組んで貢献したい。

リースシステムとは

お客様が導入したい医療機器・設備をお客様に代わって、GYLがディーラー(メーカー・販売店など)から購入して、その設備をお客様に長期間賃貸することを目的とした契約システムである。

お客様には、リース期間中、物件の購入価格に金利、保険、手数料を加えた金額を一定期日ごとにリース料としてお支払いいただく。

リース利用のユーザー(病院・薬局・介護事業者など)は、物件を所有せず、購入資金や物件の陳腐化の心配もない。資金の効率的運用、事務の合理化、省力化、リース料の損金処理が可能となり、さまざまなメリットがもたらされる。

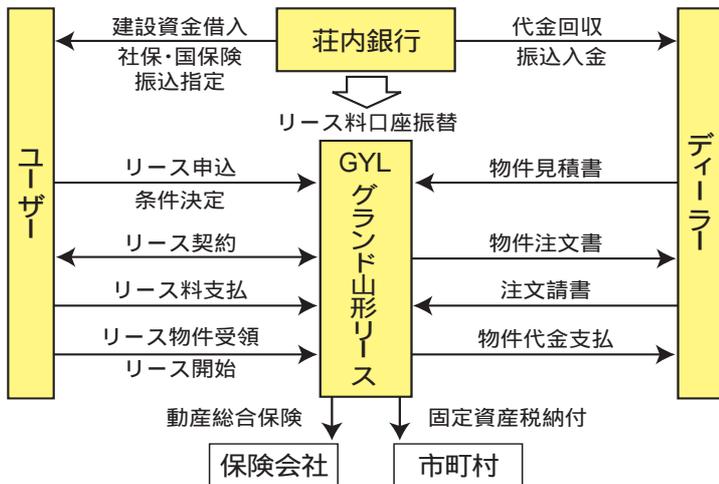
ユーザーである病院、一般診療所、介護事業、調剤薬局と各業界ディーラーとの連携体制を確立し、「早くて、簡単、安い」をモットーに、事業者の方々の幅広いニーズにお応えできるシステムである(図「GYLリースシステム」参照)。

医療用機器リースの今後の見通し

病院の場合には、高度・良質医療により地域医療を担う基幹病院として、技術革新のテンポが速く、高額医療機器の画期的新製品の登場もあるため、地域医療支援病院として、今後とも継続して設備投資が見込まれる。

なお、二〇〇三年十月二十五日付日本経済新聞記事「病院の兼業規制緩和」によれば、民間病院が本業以外に収益事業を営める「特定医療法人」となるための条件が緩和される。

GYLリースシステム



医療関係に限定している収益事業の内容も原則自由とし、学習塾、医薬品販売、寝具貸付、理容業、美容業、クリーニング業、公衆浴場業などで収益事業が可能になる。

患者数の増加に応じられず、職員不足、経費増加の中でどう対応できるかといった難しい課題があるが、規制緩和により新たなビジネスチャンスも期待できる。

また、一般診療所・歯科診療所の場合には、県内では年間二十五〜三十件の新規開業が見込まれるが、そのために新たな土地を取得、または賃貸借契約により、開業準備をするため、当初計画より資金調達額が増加する。よって医療機器のリース活用が必要となってくる。一方、世代交代による事業継承が進んで

いるが、専門分野の違い、立地条件の変化、駐車場設備がないことなどから、必ずしも継承できないケースも発生している。

介護事業においては、日本は世界一の長寿国となり、また同時にこれまで経験したことのない高齢社会を迎える中、介護が必要の方々を支え合う介護制度の充実が求められ、介護事業の一層の展開が期待される。介護施設の新設や福祉用具のレンタル業など民間企業においても、本業と兼業の形で参入するなど、今後のリース活用にチャンスは潜在している。

調剤薬局の場合には、元日本医師会・武見太郎氏により提唱された、医師は診療に専念し、調剤は薬剤師が行う医と薬の専門分業により、医師の質的向上を目指し、医薬分業がスタートした。医薬分業の進展により、調剤薬局が公共医療機関の隣接地に店舗展開している。成長市場に着目し、専門調剤薬局、薬局チェーン、商社なども積極的に事業参入している。現在業態として増加しているのが、「門前薬局」(特定の病院の処方箋のみを受け付ける大型病院の門前に開設される薬局の俗称)であるが、今後医薬分業の進展により、地域密着型の調剤薬局が定着する可能性もあり、将来的に大衆薬を含めた総合医療小売店として採算を確保できる業種の確立が必要になると思われる。

地元ナンバーワンのリース会社として

リース会社というのは不思議なもので、世間一般の企業が、バランスシートをスリムにしようと懸命に努力しているのに、リース会社だけが、他人の資産を所有することを生業とし、結果としてバランスシートを膨らませている。

医療・歯科医療・介護向けリースの対象機器

画像診断用装置	X線・CT装置、MRI、超音波画像診断装置、サーモグラフィ装置など
治療装置	放射線治療装置など
検体検査・生体計測装置	臨床科学検査装置、血液検査装置、心電図、脳波計など
歯科用機器	歯科診療用ユニット、デンタルレントゲンなど
理学診療用機器	低周波治療装置、温熱治療用機器、鍼灸治療用器具など
調剤用機器	分包機 関連機器
介護機器	介護用保険対応パソコン、リハビリ機器、介護用機器
事務機器・業務用車両	レセプトCPU、コピー機、レジシステム、福祉車両

このほか多くのものがリース対象になりますのでご相談ください。

「他人が荷物(資産)を重たそうに持っていたら、積極的に持ってあげる。」将来、こんなところがリース会社の社会的存在意義のひとつとなるかもしれない。

GYLは、日本の格付機関からAAA(トリプルA)を取得することによって債権の流動化を強力に推進するなど、膨らんだバランスシートをコントロールするために、先進の手法を活用している。そして、医療業界・高齢社会において新たなマーケットを開拓し、地域医療・介護サービスの充実のために、地元ナンバーワンのリース会社として大いに貢献したい。