



医療界が抱える課題の解決に奔走

医療機器の専門商社として国内外の最先端の医療機器を提供しているセンチューリーメディカル株式会社に所属し、マーケティングや新規事業開発に従事する庄司智広さん。医療経営士3級取得を通じて得た知識を活かしながら、医療界が抱える課題の解決に力を注いでいる。

医療機器専門商社 センチューリーメディカル株式会社 庄司智広



私の三本の矢 仕事をするうえで“ハズせない” 3つのアイテムを紹介



1 Apple Watch

学生時代はトライアスロンをしていて、今も年1回はフルマラソンの大会に出ているほどの運動好きなので、ナイキ仕様のApple Watchを使っています。



2 パワーストーン

出雲大社で購入したブルータイガーアイのブレスレット。鷹目石とも呼ばれ、鋭い観察力や決断力が高まると言われており、いつも身につけています。



3 A5サイズのノート

無印良品のA5サイズノートを愛用しています。A4の資料を半分に折りたたんで挟める大きさがちょうど良く、これまで何十冊も使い続けています。

Respected person — 尊敬する人 —

東日本税理士法人
所長
医療経営士1級
医療経営指導士
長英一郎さん



直接面識はありませんが、『なるほど、なっとく 医療経営Q&A50【初級】』でお世話になっています。ChatGPTを使った業務改善などスピード感を持ってさまざまな取り組みを行っていること、学び続けている姿勢が素晴らしいと思っています。

Profile

しょうじ・ともひろ ●早稲田大学政治経済学部卒業後、2005年、エンタメ企業に入社。09年、センチューリーメディカル株式会社入社し、仙台営業所に営業として配属。14年、アメリカに社費留学後、マーケティングへ異動。23年よりマーケティング統括部長代行 兼 ビジネス開発チーム長。医療経営士3級

「営業時代は『どう売るか』だけを考えていましたが、部署や立場も変わり、またコロナ禍で商品の値上げをしなければならぬ状況に直面するなかで、『ただ売るのはなく、医療機関の皆様にとどのよう価値を感じてもらおうか』を重視しなければならぬと考え方が変わりました。そのためには、医療機関のことをしっかり理解する必要があります」と思い、医療経営士を取得しました」と振り返る。

医療機関の収支構造や意思決定の流れについての理解が深まった

「一助になればと考えています」「『どう売るか』ではなく、『どう価値を感じてもらおうか』」

庄司さんが医療経営士を取得したのは21年のことだ。

「営業時代は『どう売るか』だけを考えていましたが、部署や立場も変わり、またコロナ禍で商品の値上げをしなければならぬ状況に直面するなかで、『ただ売るのはなく、医療機関の皆様にとどのよう価値を感じてもらおうか』を重視しなければならぬと考え方が変わりました。そのためには、医療機関のことをしっかり理解する必要があります」と思い、医療経営士を取得しました」と振り返る。

医療機関の収支構造や意思決定の流れについての理解が深まった

「一助になればと考えています」「『どう売るか』ではなく、『どう価値を感じてもらおうか』」

庄司さんが医療経営士を取得したのは21年のことだ。

「営業時代は『どう売るか』だけを考えていましたが、部署や立場も変わり、またコロナ禍で商品の値上げをしなければならぬ状況に直面するなかで、『ただ売るのはなく、医療機関の皆様にとどのよう価値を感じてもらおうか』を重視しなければならぬと考え方が変わりました。そのためには、医療機関のことをしっかり理解する必要があります」と思い、医療経営士を取得しました」と振り返る。

医療機関の収支構造や意思決定の流れについての理解が深まった

「一助になればと考えています」「『どう売るか』ではなく、『どう価値を感じてもらおうか』」

庄司さんが医療経営士を取得したのは21年のことだ。

「営業時代は『どう売るか』だけを考えていましたが、部署や立場も変わり、またコロナ禍で商品の値上げをしなければならぬ状況に直面するなかで、『ただ売るのはなく、医療機関の皆様にとどのよう価値を感じてもらおうか』を重視しなければならぬと考え方が変わりました。そのためには、医療機関のことをしっかり理解する必要があります」と思い、医療経営士を取得しました」と振り返る。

医療機関の収支構造や意思決定の流れについての理解が深まった

「一助になればと考えています」「『どう売るか』ではなく、『どう価値を感じてもらおうか』」

庄司さんが医療経営士を取得したのは21年のことだ。

「営業時代は『どう売るか』だけを考えていましたが、部署や立場も変わり、またコロナ禍で商品の値上げをしなければならぬ状況に直面するなかで、『ただ売るのはなく、医療機関の皆様にとどのよう価値を感じてもらおうか』を重視しなければならぬと考え方が変わりました。そのためには、医療機関のことをしっかり理解する必要があります」と思い、医療経営士を取得しました」と振り返る。

医療機関の収支構造や意思決定の流れについての理解が深まった

「一助になればと考えています」「『どう売るか』ではなく、『どう価値を感じてもらおうか』」

庄司さんが医療経営士を取得したのは21年のことだ。

「営業時代は『どう売るか』だけを考えていましたが、部署や立場も変わり、またコロナ禍で商品の値上げをしなければならぬ状況に直面するなかで、『ただ売るのはなく、医療機関の皆様にとどのよう価値を感じてもらおうか』を重視しなければならぬと考え方が変わりました。そのためには、医療機関のことをしっかり理解する必要があります」と思い、医療経営士を取得しました」と振り返る。

医療機関の収支構造や意思決定の流れについての理解が深まった

「一助になればと考えています」「『どう売るか』ではなく、『どう価値を感じてもらおうか』」

庄司さんが医療経営士を取得したのは21年のことだ。

「営業時代は『どう売るか』だけを考えていましたが、部署や立場も変わり、またコロナ禍で商品の値上げをしなければならぬ状況に直面するなかで、『ただ売るのはなく、医療機関の皆様にとどのよう価値を感じてもらおうか』を重視しなければならぬと考え方が変わりました。そのためには、医療機関のことをしっかり理解する必要があります」と思い、医療経営士を取得しました」と振り返る。

医療機関の収支構造や意思決定の流れについての理解が深まった

「一助になればと考えています」「『どう売るか』ではなく、『どう価値を感じてもらおうか』」

庄司さんが医療経営士を取得したのは21年のことだ。

「営業時代は『どう売るか』だけを考えていましたが、部署や立場も変わり、またコロナ禍で商品の値上げをしなければならぬ状況に直面するなかで、『ただ売るのはなく、医療機関の皆様にとどのよう価値を感じてもらおうか』を重視しなければならぬと考え方が変わりました。そのためには、医療機関のことをしっかり理解する必要があります」と思い、医療経営士を取得しました」と振り返る。

医療機関の収支構造や意思決定の流れについての理解が深まった

一口メモ

経済産業省の医療機器産業ビジョン研究会資料(みずほ銀行産業調査部)によると、2023年の医療機器の国内出荷金額は、コロナ禍以前のトレンドに近い前年比+2.3%の4.5兆円と見込まれる。中期的には、高齢化の進展、医療の高度化により緩やかな拡大が予想され、特に循環器科、整形・外科関連製品の需要が拡大する見込み。