



DOCTOR PROFILE

医師×事業家として独自のビジネスモデルを実践 異色の経歴を持つ美容医療ビジネスの革命家

銀座アイグランドクリニック院長

乾 雅人

<所属学会>

日本外科学会、日本胸部外科学会、日本呼吸器外科学会、
日本再生医療学会、日本抗加齢医学会、日本美容皮膚科学会

<経歴>

2010年 東京大学医学部医学科 卒業

<職歴>

2012年 東京大学医学部附属病院 初期臨床研修 修了

2015年 東京大学医学部附属病院 外科専門研修 修了
東京大学大学院医学系研究科 進学

2016年 医療コンサルティング会社 設立

2020年 銀座アイグランドクリニック 開業

<略歴>

幼少時、京都大学医学部卒の父親のドイツ留学に同行した。研究テーマであった肺移植領域のことに関心を覚え、自然と医師を志すようになる。2010年、東京大学医学部卒業。同大学附属病院で初期臨床研修、外科専門研修を修了。大学院に進学後は、ラット肺移植モデルを用いた移植肺の慢性期管理の研究に従事。2016年、大学院在籍中に医療コンサルティング会社を設立。臨床、経営企画、M&Aなどに関与。2020年には銀座アイグランドクリニックを開業し、現在は美容クリニック経営を中心に幅広い医療ビジネスを手掛けている。

医療への問題意識が事業家を志すきっかけに

学生時代から、医療過誤事件や救急車のたらい回しなど、医療が社会問題化していることを意識していました。外科医として最前線の現場を経験した後、大学院に進学。改めて医師の過酷な労働環境と医療資源の制限という現実的な問題に直面し、事業家になることを決意しました。“事業”の本質は問題解決であり、健全な意味で医療現場に“事業”を取り入れることで、さらに良い医療の提供が可能です。それに気付いてからは医師としてのキャリアと並行して事業や経営の知見を深めることに注力し、様々な経験を積み上げてきました。大学院在学中に設立した医療コンサルティング会社もそのひとつです。医師免許を持つコンサルタントとして現場と事業者との架け橋となり、保険診療クリニックのM&Aや、生命保険会社や製薬会社の個別案件対応や企画立案業務などを遂行し、生の“事業”感覚を身に着けました。その後、自由診療クリニックを買収してからは自らのビジネスモデルを実践すべく真の意味での顧客中心主義を掲げた経営を展開。結果として十分な患者（顧客）満足を獲得し、医療従事者の生活の質を向上、関連企業へも価値貢献し、それが更なる満足、質の向上、価値貢献に繋がるという好循環が生まれています。

真の顧客中心主義を目指して

美容医療業界は過渡期にあります。まず先行者が存在を提示し、大衆化が促進し、現在、コンセプトごとに専門化していく過程です。IT業界など

の他業界と比較・類推・相対化した結果、愚直なまでに顧客（患者）中心主義を貫くことで経営が成り立つ時代と考えます。顧客の顧客による顧客のためのクリニックを目指し、丹念に顧客の内面を真摯に見据えたところ、自然美を追求するクリニックが想起されました。クリニックのコンセプトは「生体反応を引き出す（細胞を活性化させる）」ことに定め、このコンセプト、思想に共感するスタッフ、関連業者、顧客が相互に良い影響を及ぼしあう、質の高いクリニック経営をおこなっています。

すべての医師を事業家にする

私は医師として、事業家として、健全な社会が未来まで続くことを理念に行動しています。医療は、患者、医療従事者、保険者、製造者の四者で成り立っています。健全な社会の継続の為に、この四者の相互理解が不可欠です。昨今、患者の医療リテラシー向上を目指す主体は増えてきています。一方で、医療従事者に明確な意図をもって構造認識の認知を広げようと働きかける主体は限定的です。四者間の相互理解の重要性が十分には認識されていません。結果、社会が本来享受出来る筈の恩恵が機会損失を起こしています。この問題解決のため、私は医師と事業家、両面の知見を活かして行動を始めました。より質の高い医療を社会に提供し続けるために、一部の医師が事業家として活躍するのではなく、全ての医師が事業家の側面を持ち合わせること。その結果、医療の質の向上による患者の美容・健康および福祉の増進に貢献すること。これが、私の使命であり、目指すべき医療の理想像です。