

卓見 異見

ファーストスター
ヘルスケア社長
西川久仁子



にしかわ・くにこ 86年(昭61)東大法卒、92年米スタンフォード大経営学修士修了。00年スーパーナース社長。医療に携わる人材の研修・紹介のファーストスター・ヘルスケアを10年に創業し、社長に就任。新潟県出身、50歳。

銀行時代もコンサルタント時代も、また今の医療関係の仕事でも、私はずっと新規事業の立ち上げに率先して関わってきた。これは新卒で入社した最初の上司の影響かもしれない。

新しい活動こそ「仕事」

その上司は頭が切れるのだが、こちらに何かを教えたり、示唆したりすることがほとんどなかった。初めはやりにくいと思っていた。私は淡々と仕事をやっていたが、ある日部内の業務にちよつとした改善をした。それは秘書が毎朝為替など各種データを照らし合わせて手書

それは①新しいマーケット、ニーズをイメージする②それを自分たちで作りたいと熱意を持つ③手始めになる具体的なプロジェクトを形成する。これら三つがうまく組み合わさった時、新規事業が立ち上がる。

具体的な例を挙げると、私が前職の看護師紹介・派遣会社社長に就任した当時、看護師の人材会社は、健康診断などのアルバイト・副業の紹介業務が大半だった。看護師がキャリアを考えて転職する時に、人材会社を利用するという発想はほとんどなかった。

しかし一方で、看護師の中には、転職

新事業立ち上げの「コツ」

きで作っていた表を、私がシステム部と交渉し、毎朝自動的に表に出してもらうようにした、というささいなことだった。

それを見て上司が初めて褒めてくれた。「君は初めて『仕事』をした。これまでと同じことを繰り返すことを『仕事』とは言わない。どんな小さなことでも、物事を変え新しいことを始めるのが『仕事』なんだ」と。その言葉が私にはとてもしっくりきた。以来「新しいこと」が私の仕事のキーワードになった。これまで新規事業に携わってきたと思うのは、事業がうまく立ち上がるには、三つの要素が必要ということだ。

はしたいが知り合いのツテだけでは選択肢が少ないので、より幅広く良い仕事を紹介してくれるところがあればいいのに、というニーズがあるのを感じていた。そしてこのニーズに応えたい熱意が私の中に湧き上がってきた。

看護師と大学病院結ぶ

そんな中、とある大学病院の経営層と知り合いになり、大学病院でも人材のプ口を通じていろいろなタイプの看護師を集めたいという意向があると分かった。

「お、これは看護師側にも大学病院側にも人材会社へのニーズがあり、新しい看護師人材マーケットを作る良い機会だ。

地道に「種」拾い市場創造

しかも具体的なプロジェクトにもなりそうだ」と私は盛り上がった。

さらに、現場のコンサルタントたち(看護師と話をして仕事を紹介する担当者)に、こういった大学病院の案件が出て来そうだが、と相談したところ、ちょうど彼女たちも看護師のキャリアアップにつながる仕事を紹介したいと思っていたと、一気に意気投合した。その後、その大学病院とのプロジェクトが成立し、大学病院を含めた有名病院へ正職員の看護師を紹介する新規事業がうまく立ち上がった。

人との出会いがきっかけ

三つの要素のどれが欠けても事業はうまくいかないが、中でも具体的なプロジェクトは他とは違った難しさがある。他の二つは、自分・自社で作ることができると、プロジェクトには相手・顧客が必要だからだ。

具体的なプロジェクト作りで私がかかっているのは、とにかくいろいろな人と出会い、損得を考えずさまざまなことに関わって種を集める、ということだ。前述の大学病院の経営層との出会いも、とある集まりで大学の先輩とおぼしき人に挨拶に伺ったことがきっかけだった。

また、今の会社で米国のジョンズホプキンス大学病院と提携して研修を始めたのも、もとはと言えば大学院の米国人の後輩(面識なし)からの「日本の医療業界について教えてくれ」という質問に答えたことからだ。彼と何度かやりとりした後、米国の研修の仕組みについてこちらから掘り下げて聞いたら、ジョンズホプキンスの研修担当者を紹介してくれた。

プロジェクトの種は皆の足元に平等に散らばっているが、それらをきちんと種として認識し、地道に拾い上げていけば、いずれ芽を出し、大樹に育つ可能性もある。

(次回回は「育て上げ」ネット理事長の工藤啓氏です)