

# 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。

ここ13年ぐらい医療・介護の世界において、今後もこの分野で頑張ろうと思っっているが、その前は全く関係ない金融・コンサルの世界にいたのは以前書いた通りである。

## 金融界から迷わず転身

経営コンサル会社に勤めていた2000年のある日、知り合いから「スーパーナースという看護師の派遣・紹介会社が、女性で経営を少しでも知っている人を社長に欲しいと探している。西川さんどうか」という電話が来た。それまで

とワープロしかなかったことだ。仕事を紹介する看護師さんを探すには、定期的(月1回程度)オフコンから紙で「あいうえお順」と「住んでいる路線順」に登録者名をプリントアウトし、それを皆がパラパラめくって検索する、という状況だった。それまで経営コンサル会社で「これからはeビジネスだ!」と言っていた環境とは大きく異なっていた。

実際、コンピュータに抵抗がある看護師さんは多く「触るのも嫌」と過剰反応をする看護師出身の社員もいた。こうしたことから、病院で電子カルテ化が

## 制度改定のインパクト

私は医療関係に全く興味が無かったが、ちょうどその電話を受ける少し前に、父が末期がんであることが分かり医療の大切さを感じていたところだった。

看護師さんの態度が患者である父に与える影響はとて大きく、ちょっと機嫌の悪そうな方が担当だと、容体が悪くなるのを目の当たりにした。看護師さんに良い職場を紹介し、生き生きと働くサポートができれば患者ケアの向上につながるのではと考えた。結果、ほとんどためらわず、金融出身なのに会社の事前調査もろくにせずに、この話を受けた。

スーパーナースに初出社した日、一番驚いたのは、パソコンは社長室に1台あるだけで、あとは給与計算用のオフコン

進まなかったことがわかる。

## 老人ホームに看護師紹介

仕事を始めて次に驚いたのは、看護師の資格を持っていても、皆が皆スキルを持つていないわけではない、ということだった。当時のスーパーナースは、健康診断で採血するアルバイト看護師の紹介をやっていたが、紹介先で採血がうまくできず、クレームになることが多々あった。

登録する時に一人ひとり採血の技術テストをするわけにもいかず、自己申告に基づき仕事を紹介していたが、申告したレベルと実際のスキルがずれている場合が多く、最初の頃は顧客に謝りに行くのが私の仕事ようになっていた。それま

# 医療・介護 新市場で飛躍

で看護師さんと言えば採血は皆さんでできるものと思い込んでいたので、これにはびっくりした。

この状況に懲りた私は、当時スタートしたばかりの介護保険関係の仕事に看護師を紹介する方に重きを置くよう、かじを切った。例えば訪問入浴で患者さんがお風呂に入れるか容体をチェックする仕事や、老人ホームで入居者さんの健康管理をする仕事などだ。仕事として目新しいので看護師さんは受け入れてくれたし、採血ほどはスキルの差があらさまにならなかった。

## 「7対1」受け業界急成長

これで売り上げは順調に伸びたが、本当に急激に伸びたのは、06年の診療報酬改定で「7対1」の看護配置基準ができた後である。要はより多くの看護師を雇って病棟に配置すると、雇った人件費以上に病院の収入が向上し、利益が増えるというものだ。

この時は大学病院を含め、ありとあらゆる医療機関が看護師を求め奔走した。大きな病院の看護部長が地方の看護学校を回って卒業生をごっそり獲得していったとか、入職した人に御祝い金100万円を出す病院が出てきた、などのニュースが新聞をにぎわしたのを覚えている方もいるかもしれない。その中で人材紹介会社も看護師獲得の有力な選択肢として認知されていった。当時の会社でも大きな病院から30人、50人といった大口のオーダーを頂き、どんどん紹介していった。

診療報酬改定を境に、それまで「知る人ぞ知る」だった看護師派遣・紹介業界が急にメジャーになった。新規参入も進み、06年頃には多くて50社くらいの業界だったのが、今では300社超の会社がひしめき合っている。医療・介護の世界での、制度改定のインパクトの大きさの象徴かもしれない。

(今回は「育て上げ」ネット理事長の  
工藤啓氏です)