

民間による医療制度の改革を目指し 医学界のタブーに挑み続ける熱血漢

四十路を前に、砂原健市は生まれて初めて、血の小便を出した。診断結果は過度のストレスによる尿管結石。その後も事業が軌道に乗るまでに計4回思い、うち2回は救急車で運ばれた。

かつて大学卒業後、東京・吉祥寺で設立した保険代理店は順風満帆だった。年商は4年で1億円、10年で6億円に達した。気がつけば、米AIUの保険代理店の中では、東京3多摩地区でナンバーワンの売り上げを誇るまでに成長していた。

だが、ある出来事を機に、その成功をばっさり捨て去った。会社設立から丸10年がたった1983年12月、母親が自宅で突然、倒れた。くも膜下出血だった。すぐに救急病院へと運ばれたが、脳外科はなく、総合病院へ転院したのは翌日のこと。処置が遅れたため、右半身麻痺の体となった。

地域活動から絵画、俳句まで、あれほど活動的だった母親は、心身共にみるみる衰えた。それから約10年間、砂原は長男として母親を介護し続けた。「なぜこんな目に遭わなければならぬのか」

心底愛していた母親を変えた医療制度への強烈な怒り。これが新たな起業の原点となった。85年、保険各社に声をかけ、民間による救急サービスの事業化を目指す勉強会を発足させた。前例のないサービスを始めるに当たり、要した時間は約4年間。その間、旧厚生省に通った数はじつに87回に上った。

そして89年6月にティーベックを設立。医師や看護師らによる24時間体制の相談サービス「ハロー健康相談24」を始めた。

**法人需要を狙い
利用者獲得に成功
相談件数は1200万件**

ところが予想はずれた。新聞広告などで個人客の獲得を狙ったものの、明けても専れ



Toshiaki Usami

聖路加国際病院理事長の日野原重明だった。孫ほど年の違っ砂原に感心し、「僕でよければなんでも相談に乗るよ」と声をかけた。

いよいよ名医紹介サービスに乗り出そうと決めたとき、まず頼ったのが日野原だった。事業計画をひととおり聞き終えた後、日野原はこう言った。「かなり反発が起きるだろうね。だけど君の考えには賛同するよ」

医学界の重鎮らの 名医ネットワークを構築

名医紹介の仕組みをつくるに当たり、日野原らの助言は正鵠を射っていた。

その一つが「医師の評価は医師にさせろ」ということだった。世間で名医と呼ばれている人でも、「マイクとペンを握れば一流だが、メスは三流」といった医

ティーベック社長

砂原健市

起・業・人

Number 338

すなはら・けんいち 1950年6月生まれ。保険代理店経営を経て、89年6月にティーベックを設立。自らは営業担当取締役に就任した。2004年6月に社長就任。「一応やること決まったら、絶対に諦めない」が信条。

でもまったく引き合いがない。それでもサービスを始めたからには相談員を増やさざるを得ず、人件費だけで毎月750万円が消えていった。

事業化のメドが立たないなか、サービス開始から半年で、ほとんどの社員が辞めてしまった。それでも、砂原は諦めなかった。次に狙ったのは法人需要だ。従業員の福利厚生として、また、カード会社などの顧客サービスとして、ハロー健康相談24を売り込んだ。

目論見は当たり、設立3年後にようやく黒字化を達成。今では約1500の企業、団体が契約しており、累計相談件数は約1200万件に上る。

ところが、砂原は満足しなかった。そしてさらなる難題に挑戦し始めた。

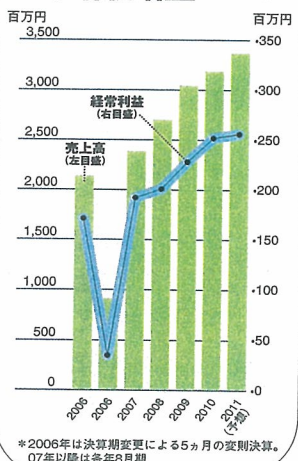
名医の紹介サービスだ。とはいえ「医師を評価する」というのは、まさしくタブー中のタブーである。誰に相談して

わが社はこれで勝負!

メディカルコールセンターでは、医師や看護師らが24時間体制で相談に応じる。相談件数は累計で約1200万件。相談内容は、病気や怪我のみならず、育児や介護までさまざま。最近ではメンタルヘルス関連の相談も急増している



24時間相談と名医ネットワークで増収増益



師は少なくない。

二つ目は、「医師の世界は、徒弟制度。ゆえ、組織は上からつくれ」ということだ。

日本の医学界は、事実上、旧七帝大が握っている。これらの大学が、全国にある約80の医科大学および大学医学部に教授を輩出しているからだ。裏を返せば、旧七帝大の医学部トップの協力を得られれば、医学界を押さえることができる。

そこで砂原がまず取り組んだのは、特別顧問の招聘だった。日野原のつてをたどり、旧七帝大などから、9人の医学界の重鎮たちに就任してもらった。

そして医学界の各専門分野を代表する医大教授・名誉教授などからなる評議委員会を組織。評議委員らが一定の基準に基づ

いて名医を選ぶ仕組みを設けた。うして構想から10年超を経て、2003年4月、名医紹介の「ドクター・オブ・ドクターズ・ネットワーク」は開始にこぎ着けた。

利用者は、評議委員らに相談したり、必要に応じて全国2754人の名医の中から最適な医師を紹介してもらえる。

契約者の大半は法人。従業員の福利厚生として、また、一部保険商品の付帯サービスとしての利用が大半だ。

全国で唯一となる、この名医ネットワークを使い、いかに事業を拡大するかが今後の課題だ。「利用者の立場で医療制度を改善したい」。民間による改革を目指し、砂原の挑戦は続く。

(敬称略) 本誌・松本裕樹