

「季刊」

監事

2023

7

No.023

特集

「ガバナンスと病院経営」 改革に向けて

- **今、問われる組織ガバナンスの要諦とは？**
答える人 日本ガバナンス研究学会会長 **久保利 英明**
- **監査と会計士のあり方を問う！**
「真のデジタル監査で企業価値を高めたい」
PwC あらた有限責任監査法人代表執行役 **井野 貴章**
- **考察 コロナ禍を経た医療提供の近未来と課題**
——病院経営者「覚悟」の時代——
千葉大学医学部附属病院次世代医療構想センター長 **吉村 健佑**
× 藤田医科大学大学院教授 **佐藤 大介**

今こそ民間参入で少子化に歯止めを！ 武蔵小杉で開業した産前産後ケア施設
「子育て支援に取り組む人たちを投資家や
企業経営者がバックアップする仕組みづくりを」
ハピランド代表（東邦大学看護学部元教授）**福島 富士子**

15の特許技術で健康診断の現場や企業に最適な医師や産業医を紹介

「『健康診断』で自分と向き合う ことで『予防医学』に対する 意識変革につなげたい」

中曽根 暁子 Nakasone Kyoko Special Medico 代表取締役 CEO

「自分と向き合える『健康診断』。これをきっかけに『予防医学』の重要性を受診者に広めたい」——。そう語るのは医療専門の職業紹介業として創業し、健康診断などの現場に医師、企業に産業医を紹介するSpecial Medico（スペシャルメディコ）代表取締役CEOの中曽根暁子氏だ。医療機関にとって健康診断や人間ドックは重要な事業だが、それを担う医師は不足気味。同社は15に及ぶ特許技術を活用して、企業や医療機関に最適な医師や産業医を紹介する。もともとは主婦で司会者だった中曽根氏。起業、医師の紹介業、そして「人と医療の架け橋」を志した経緯とは。

医療機関に医師をマッチングして紹介

—— 健康診断や人間ドックを行う医療機関や企業に、医師や産業医を紹介する事業を主力としていますね。

中曽根 当社は有料職業紹介業を行っており、その中でも医師専門となります。診療科を問わず、予防医学と位置付けられる健康診断や人間ドックを実施するための医師を医療機関に紹介したり、企業向けの産業医を紹介します。ただ、医師や産業医の紹介は企業と医師との相性が重要です。双方に安心してもらうため、精度の高いマッチングができる技術を持っているのが当社の特長になります。

実は各医療機関では医師の数が足りず、健診を行う医師も全く足りていないというのが現状です。医師不足で困っている医療機関から当社に不足分を賄ってもらえない

かという依頼をいただいています。そもそも健診は企業と医療機関で契約をし、「何月何日に、この場所で健診を行います」と決めるわけですが、その日の指定された場所に来てもらえる医師を紹介してくださいという依頼が当社に来るわけです。ですから、医療機関から依頼が来るケースが多くなります。

—— 健診を実施する裏側では、医師と医療機関との間で細かな手続きをしているのですね。

中曽根 ええ。ところがそういった事実が世の中には全く知られていないのです。医療機関で働く医師も外来などで忙しくしています。その合間を縫って健診を行っているのです。ですから、医師不足は今に始まった問題ではありません。長い間、特に健診の医師が足りないというのは、医療業界では大きな課題でした。

—— そもそも中曽根さんがその課題に気づいたのは、どういった経緯からだったのですか。

中曽根 十数年前、ある会社の広報の仕事を任されました。その会社が医師の紹介業を手掛ける会社だったのです。実際に広報業務としてSNSやブログなどで事業についての発信を行い、そこで初めて医師の紹介業という仕事があることを知りました。当時、私の本業は司会業。医療とは全く違う分野にいました。本業の傍らで、医師の紹介業について発信してもらえないかという依頼をいただいたのが、そもそもの始まりでした。

そこから医師の紹介業の中身を徐々に知ることになりました。現場では医師が足りないの、他から医師をスポット契約で紹介してもらおうといった仕組みを知り、一般的に言われる紹介業ではマッチングを実現したら、それで終わりだということも知りました。そこにも課題を感じました。医師の紹介業における雇用主は、紹介を依頼してきた事業者になりますので、医師の紹介業の仕事は、あくまでもマッチングまでになってしまうからです。

また、自分が健康という領域でせっかく関わっているにもかかわらず、表面的な部分でしか携わっていないことにも疑問を感じました。健康に貢献するという領域をもっと突き詰めて、医療機関や医師と一緒に、どうすれば企業で働く従業員の健康の意識が高くなっていくか、良い健康診断の現場をつくるにはどうしたらいいか。そこにも深く関与したいと考えて起業へと進みました。

双方向のコミュニケーションを実現させる「緊急通知サービス」

—— その中で、AIマッチングなどの

特許技術をたくさん取得しているのが強みになりますね。

中曽根 はい。例えばAIマッチングについては、何年もデータを溜めてきた中で、それぞれの医師の専門性や得意な領域、さらには勤務先なども加味し、その医師の嗜好などを把握していきます。その医師の勤務先を追っていくと、この先生は東に行くのが好きだとか、北に行くのが好きだ、あるいは何分くらいの距離までの勤務先をいつも探しているといった傾向が分かるようになってきます。

また、医師は一般的な企業よりも予定を早く決める傾向にありますので、どれくらい前から予定を組み始めるのか。それも個人差がありますから、そういった傾向もデータとして蓄積して、ご依頼が来た案件に対して最も適切な医師を自動的にご紹介できるようになっています。加えて、当社のサービスは一般の方にもご提供していますので、このような医師がいますよといった具合にAIマッチングによる個別対応も行っています。

—— 医療機関で医師が足りなくなったケースとしてコロナ禍がありました。

中曽根 そうですね。コロナ禍でワクチンの予診をする医師が足りなくなったことが話題となりましたが、当社にとってもコロナバブルのような状況になったことはありました。

—— 先ほど医師の紹介業と言えば、マッチングして終わりというケースが多いということでしたが、マッチング後もケアしているということですか。

中曽根 はい。ですから、当社のサービスの場合は、ミスマッチが非常に少ないのです。医師の紹介を依頼した医療機関と実際に派遣される医師とのミスマッチがよく



なかそね・きょうこ

1974年三重県生まれ。高校時代は米国に約1年半留学。大阪女学院短期大学英語科卒業後、百五銀行に入行。結婚のため退職。出産、シンガポール駐在を経て2001年に東京に帰国。東京アナウンスアカデミーを卒業し、イベント・結婚式の司会者を務める。2012年Special Medicoを設立し現職。第12回千代田ビジネス大賞優秀賞、日本商工会議所・全国商工会議所女性会連合会第20回「女性起業家大賞」最優秀賞を受賞。産業カウンセラー、キャリアコンサルタントの資格取得。

起こるのですが、それに対して当社では企業と医師・産業医それぞれからヒアリングをしています。

医師と医療機関の両方から反応や感想を聞いて、その後のアフターケアに生かしているのです。両者の間に入っている我々だからこそ、そういったことができるのだと思います。

そして、現場の声を汲み取り、その課題を解決するサービスも開発しています。それが「緊急通知サービス」です。このサービスも特許を取得しているのですが、医療機関も医師の名前は分かっていますが、健診当日にどんな医師が来るかは分かりません。しかも、朝の集合時間になっても時間

通りに来ていない。でも連絡先が分からない。そういったことも、この業界が昔から抱えていた課題の1つでした。

お互いに抱く不安を解消

—— 意外にも連絡を取り合う有効な手段がなかったのですね。

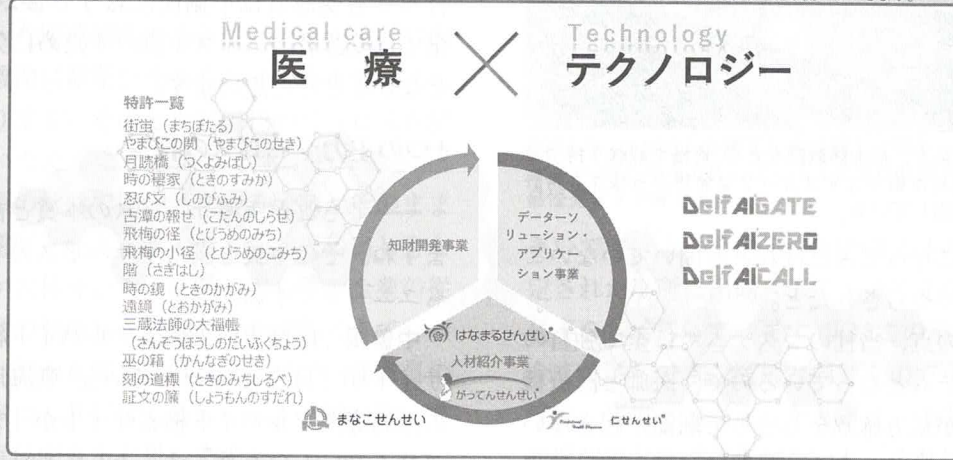
中曽根 そうなんです。そこで当社の緊急通知サービスは、その課題を解決します。このサービスの優れている点は、医師と医療機関お互いがスマートフォンなどで電話番号を入力して電話をかけたり、メールアプリを起動してアドレスや文章を入力するといった操作が必要ないという点です。ワンクリックで連絡が取り合えるサービスになっています。

前日に勤務確認のメールが届くようになっており、そこにURLが記載されています。その有効期限は次の日の夜まで。仮に健診当日、医師が電車で現場に向かってる途中で人身事故などで電車が止まった場合でも、そのURLの通知をタップするだけで医療機関側には現在地を伝え、どのくらい遅れて到着するかといった情報を伝えることができます。わざわざ満員電車の中で電話をする必要がありません。医療機関の担当者や当社にそういった連絡が届くようになっています。

健診をする場合、血圧や採血をしても、医師が現場に到着していないと何もできません。医療スタッフと医師の全員がそろって初めて健診は実施できるのです。ですから、たとえ医師の到着が遅れたとしても、今どこにいるのか、あと何分で着くのかといったことを把握できているかどうかは非常に大事になります。この長年の業界の課題についても、当社が解決策を投じている形になります。

「医療業界の経験を技術に生かす」

医療とテクノロジー、両分野のトッププレイヤーが集まることで、イノベーションを起こし、医療の未来を切り開いていきます。



Special Medico®

© Special Medico Co., Ltd. All rights reserved.

—— ちょっとしたコミュニケーションの行き違いから生じるトラブルを未然に防ぐことができそうですね。

中曽根 その通りです。特に医師が当直明けだったり、前日に大手術があったりして多忙を極めているときに、つつい健診を忘れてしまったということもよくあります。そういったことを未然に防ぐために、当社のサービスでは、勤務1週間前に翌週の確認メールを送っています。

そして先ほど申し上げたように、前日の夜にもURLが記載されたメールを送るわけですが、医師がそのメールを確認すれば、医療機関側にも医師が確認したことを知らせるメールが届くようになっています。さらに、医療機関の担当者が受け取ったメールにもURLが記載されているので、医療機関から医師に連絡することもできるようになっているのです。

—— 医師はどのような属性の医師が登録しているのですか。

中曽根 普段は大学病院や総合病院で働く勤務医が多いですが、他にも開業医もいますし、フリーランスで副業としてだけの医師もいます。あとは海外留学中の医師で一時帰国した人もいます。それから子育て中の女医です。通常の病院勤務が子育て中は難しいということで、自分が働ける時間だけ働きたいというニーズにもマッチしています。

それから課題の面でもう1つ付け加えるとしたら、きちんとした専門の医師とマッチングができるかどうかという問題もあります。医師といっても、何でもできる医師は限られており、専門の診療科目によって細かく分かれています。そこをしっかりと確認できているかどうかは昔から大きな問題となっていました。医師からすれば、医療



2級建築士、日本語教師などの資格や経験を持つ多彩な人材が織りなすユニークな発想から様々な特許を生み出している

機関に行ってみただけでも聞いていないことまでやらされた。

その点、当社のシステムでは全て独自のシステムとなっているので、医師と医療機関とが双方確認をし合って齟齬が起きないようにしています。最終的には、前日に現場の担当者にも確認をとり、業務の内容なども前日には確認をしてもらえるようになっていのです。どうしても医師の紹介業はマッチングだけして「あとは勝手にやってください」というスタンスになりがちです。それだけだと、どうしてもトラブルが起きてしまう。

——「話が違う」といったトラブルが起きてしまいがちですね。

中曽根 そうなんです。ですから、両者の間に当社がしっかり入って、当事者同士では言いづらいことなども当社が代わって受け止めると。やはりトラブルも誤解があったりすることが多いのです。一方で、どちらかに原因がある場合には、それをきちんとお伝えすることで改善していただけます。そうすることによって次につなげることが出来ます。

—— 潤滑油のような立ち回りとも言えますね。立ち位置が独特のように感じます。

中曽根 お節介な紹介所のような感じで

しょうか(笑)。でも、そういった些細なボタンの掛け違いをなくすことは、最終的には受診者満足につながります。健診の朝から内容が違っていると揉めていたら医師は不機嫌になるでしょうし、そんな医療機関に行っても受診者是不愉快に思うでしょう。全ては受診者のニーズを満たすために欠かせないことだと思います。

4つの主力サービスの特長

—— そこが医療サービスの本質と言えますね。その本質を満たすサービスの名称もユニークですね。

中曽根 医師専門の健診アルバイト紹介サイトが「はなまるせんせい」、東海地区の医師専門アルバイト検索サイトが「まなこせんせい」になります。そして当社のもう1つの強みは女医が多い点になります。私が女性であるということもありますが、先ほど申し上げたように子育て中の医師なども相談しやすいということで、女性医師のための求人サイトも運営しており、「がってんせんせい」と言います。そして4つ目が産業医に特化したマッチングサービスのサイトの「仁せんせい」になります。

「はなまるせいせい」は副業として医師がアルバイト的に使うサイトになるのですが、何月何日の3時間半の健診のアルバイトで報酬はいくらといった表示が出され、希望する医師がそこをクリックして登録するといった具合になります。こちらはスポット契約です。

また、「仁せんせい」は企業の産業医を紹介するものですが、常時50人以上の労働者を雇用する企業では専任で置かなければならなくなっています。しかし、企業も自社に適した産業医をどのように選べば良いか分からない。医師も様々なタイプの人

がいます。その中から経営者の考え方に合った産業医を紹介できます。

—— その企業の経営者が何に力を入れたいかによって、紹介すべき医師も変わるということですか。

中曽根 そうですね。中には健診で関わった医療機関があれば、企業からその医療機関に産業医を紹介してもらうケースもあります。そのときに当社のサービスを紹介いただくこともあります。そうすると、日頃の健診で関わっている医師がそのまま産業医となりますので、受診表の出し方などが大体分かる。医師の方もその企業の従業員の健康状況をおおむね把握できています。細かな部分にはなりますが、従業員の健康づくりには、こういった些細な部分でも寄与できると思います。

「予防医学」を広める意義とは？

—— 特許の名前もユニークなものになっていますが、その理由とは？

中曽根 当社は2023年5月時点で15の特許を取得しています。特許には技術を身近に感じてもらうため、名前をつけているのです。例えば「飛梅（とびうめ）の径（みち）」です。これが先ほど申し上げたURLをタップするだけで自動的に送信元メールが届くという特許です。このことはつまり、送信者である「情報の持ち主」に戻って来るといことです。大宰府に左遷された菅原道真の元に京都から飛んできた「飛梅伝説」が基です。

—— そもそも医療の世界とは関係がなかった中曽根さんが双方向のコミュニケーションを図る仕組みをつくれた秘訣は何だったのでしょうか。

中曽根 私は司会をやっているときに、医師と同じような気持ちになれたことが大



2021年、日本商工会議所と全国商工会議所女性会連合会が02年から実施している「女性起業家大賞」で最優秀賞を受賞した

きいです。というのも、司会者も1人で指定された場所に出向き、そこで与えられた仕事をして帰ってきます。実はこの境遇は、今まで話してきた医師と同じなのです。つまり、現場で何かあったときに、こちら側の要望などを言う先がないと。それはとても辛いことでもあります。医療現場で身を粉にして働く医師たちが何か辛いことがあった場合に、その発散先になればと思いました。

—— 中曽根さんが考える健康のあるべき姿とは？

中曽根 健康経営が叫ばれ、コロナ禍で各人の健康に対する意識も以前よりは高まりましたが、米国などに比べればまだまだ低いというのが現状です。そういった面で、企業経由での健康経営などで従業員の健康づくりに協力していきたいということが1つ。そしてその先には「予防医学」という考え方をもっと広めていきたいと。健診をはじめ、これだけ自分と向き合う機会があるのに本当にもったいないと思うのです。

単に健診結果の数値を見て一喜一憂するのではなく、健診の結果を受け止めて、自らの生活習慣を改善するなど、自分でできることを自分でやってもらう。それが健康づくりの第一歩ではないでしょうか。