



訪問看護開業インタビュー 

言語聴覚士が 挑む独立起業

育ててくれた人たちや
地域に恩返ししたいから
訪問看護を選びました



あなたの生活を明るく照らす
リハビリ訪問看護
きらっとテラス

株式会社ライフテラス
リハビリ訪問看護 きらっとテラス 代表
黒川 清博氏インタビュー

ハウスメーカーの営業から、誰かの役に立っている“手応え”を求めて医療専門職へ再出発！！

——本日はよろしくお願ひいたします。

まず、ご本業について教えていただけますでしょうか。

黒川：言語聴覚士です。リハビリテーション専門職のひとつとして、病院の患者様や施設利用者様へサービスを提供しています。

以前は大学病院で働いていたんですが、訪問看護ステーション事業を展開する前段階として、今は老人保健福祉施設でリハビリ担当職員として働いております。

——黒川様がSTになろうと思ったきっかけのところを教えてくださいませんか？

先日お聞きしたのですが、黒川様はいったんは一般社会人として働いておられたとのこと。進路を変えられた理由や経緯は何だったのでしょうか？

黒川：家業がアパート経営をしていることから、ゆくゆくは家業を継ぐことを考えて大学の経営学部を卒業した後、アパートのハウスメーカーにて勤めておりました。

顧客に対してものを売るという仕事はそれなりに充実していたのですが、僕の売ったもので果たしてエンドユーザー、例えばアパートの入居者様は、本当に喜んでくださっているのかどうか？ 僕にはあまり手応えを感じられなかったんです。



僕は元々、できるだけ自分の手で、自分が関わる人をサポートしたい、現状を良くしてあげたい、喜んでもらいたい、というのがベースにあったので、この業界は自分の思い描いたものとは違うと感じ始めました。

やがて僕の思い描く手応えが得られる仕事は医療や介護の分野である、と気づき、興味を持ちました。

最初は介護士などを考えて、実際に施設に見学にも行きました。でも、ずっと介護だけをする現場を見て……利用者様の状態を良くする、要はリハビリの要素がある仕事の方がやりたいと思い、リハビリについて調べ始めました。

リハビリといえば理学療法士のイメージがあったんですが、いろいろ調べていく中で、言語聴覚士という職種を知りました。

言語聴覚士を最終的に志望した理由は、ふたつあります。

ひとつには、言語聴覚士はコミュニケーション分野のほか、特にそれまではあまり注目されなかった摂食嚥下障害に対してリハビリを提供できる、新たな分野のリハビリテーション専門職のひとつだということ。

もうひとつの決め手は、資格取得までの期間です。僕は一般の四年制大学を卒業したのですが、PTやOTになるためには3年または4年養成校に通い卒業しなければなりません。しかしSTに限って言えば、四年制大学を卒業していれば2年で免許が取れるしくみがあります。

それで、言語聴覚士にしました。



——大学や、勤められていたハウスメーカーさんは地元の香川県内だったのでしょうか？

黒川：いえ、県外です。

大学は京都でした。最初に就職した会社の配属先は、全国展開しているハウスメーカーさんの山口県内の支店でした。

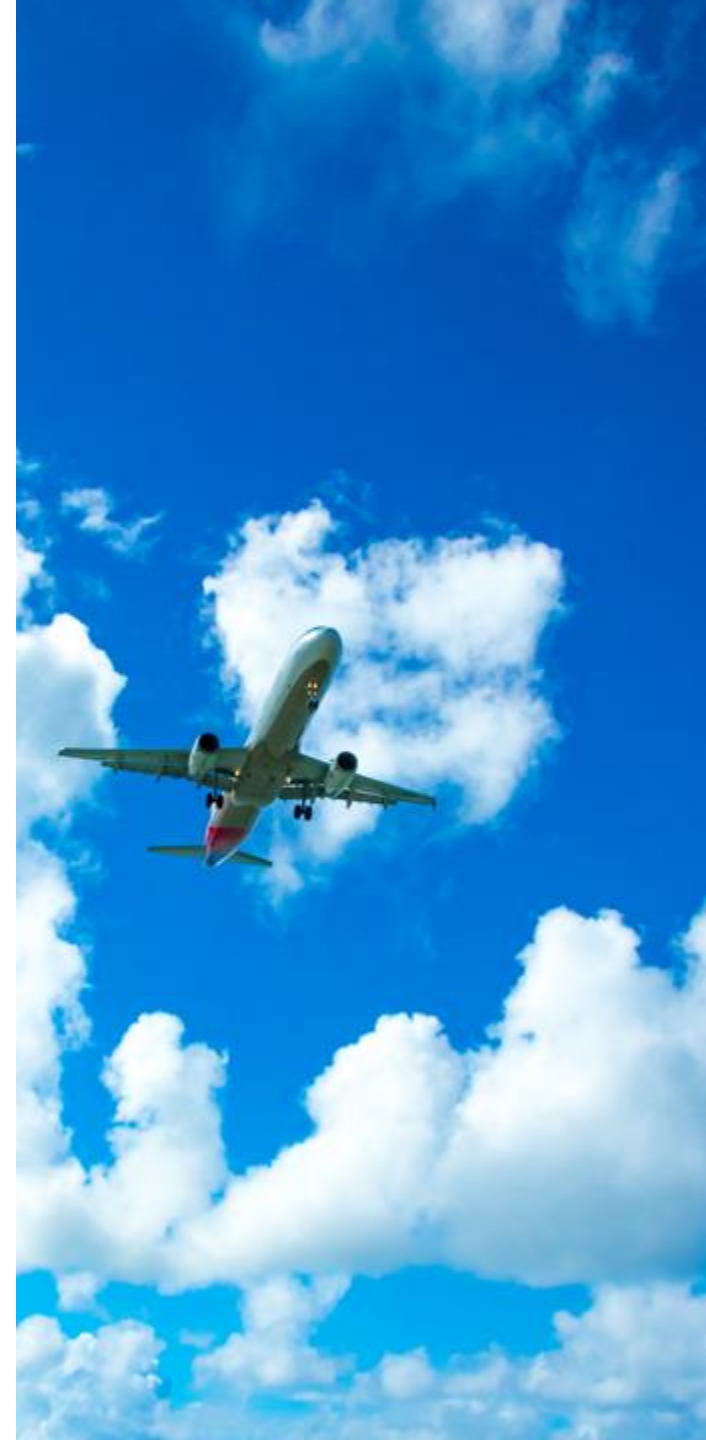
STになるために、ハウスメーカーを辞めて地元に戻ったんですが、STを養成できる2年課程の大学は地元には無かったんです。それで、島根県の松江市にある養成校に入学しました。

——たしかST国家資格を取得された後、病院に勤務されて……
北海道大学の大学院にも、通っておられたと伺いましたが？

黒川：そうです。香川大学附属病院に勤務しながら、社会人枠で。通信ではないので実際に飛行機に乗って札幌まで通っていました。2年間学んで、修士課程を終えています。

——素晴らしい行動力ですね。

黒川：いえ、たまたま北海道大学に、この方ならという先生がおられたので、師事しただけです。



病院診療の狭い世界に限界を感じ広い視野を持てる在宅医療へ ——訪問看護ステーションとの出会い

——黒川様の中にさまざまな思いがあり、実際に行動に移されたのは素晴らしいですね。

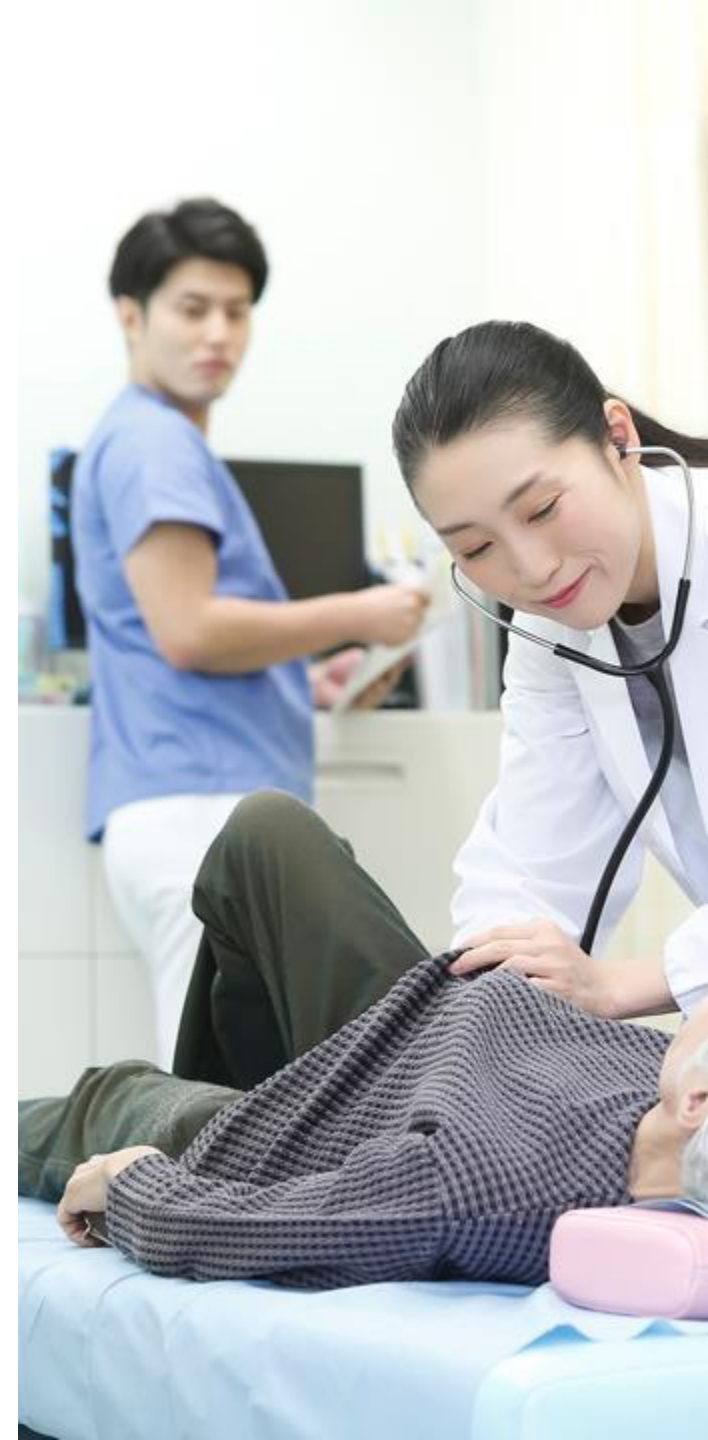
今回ご縁がありまして、我々が支援させていただき訪問看護ステーションを開業されることになりましたが、訪問看護にご興味をもたれたきっかけ、起業してみようと思われたきっかけはあったのでしょうか？

黒川：僕はSTを取得してから、ずっと医療畑で働いてきました。

最初は慢性期の病院で、ある程度時間をかけてゆっくりリハビリをすることができました。

10年くらい前に大学病院の言語聴覚部門開設を任されそこで働くことになりました。最初の頃はすごくやりがいがあったんです。民間の病院から大学病院に来たわけですから。システムもしっかりしていますし、機材も、先生方も、治療方針も最新。最新の医療、最新の技術、知識、そういったものに恵まれているんですけど……

働いているうちに、とても狭い世界で自分が完結してしまっていることに気づいてしまったんです。



本来はリハビリテーションのためには、個々の患者さんの生活面を見なければならぬ。その方のお家の環境を知るなど、「生活」そのものに対して目を向けないといけないんです。

でも大学病院は急性期の病院ですから、その特性上、ある程度症状が落ち着いた段階ですぐ退院させてしまいます。

ですから、かなり限られた時間でその患者さんを診なければならない。当然、その方の病状のほんの一部しか診てあげられない。

ある意味、限界を感じたというか……もう少し広い視野で患者さんをフォローできないだろうかと、常々考えていました。

——仕事としてやり遂げられない感覚が、あったということですね。

黒川：そうなんです。最後まで診てあげたい、と。

「この人、退院した後どうなっていくんやろうか」っていう気持ちでいつも送り出していたんですね。



「医療」の無い介護事業では行き詰まることに気づいた—— インキュベクスはすでにそれを見抜き事業化していた

——訪問看護事業開設にあたって、最終的に我々インキュベクス、ケアーズを選んでいただいた理由や決め手がありましたら、教えていただけますか。

黒川：これまで、いろいろな患者さん、利用者様を診てきました。

ある程度症状がステップアップできた方は良いのですが、元々持病がある方は、急性発症して大学病院には来たものの退院後の受け入れ先が無いんです。。

介護保険申請して介護費用をなんとか年金の範囲内でやり繰りしているけれど、ご家族の金銭的支援も期待できないとなると、行ける施設はものすごく限られたところになるか、最悪、本当に行き場所が無い。そういう切羽詰まった現場もけっこう見てきたんですよね。

かといって、今の僕では、何もできないという現実も痛いほどわかっていました。

ある日、ふと自分の環境を考えたんです。

実家がアパート経営をしていることは先程お話ししました。そのアパートを活用して、介護やケアの継続的に必要な方の生活期を見られる、受け皿的な施設ができないかと思いつきました。



最初は、我ながらすごくいいアイデアだと思ったんです。それでまず、高齢者住宅みたいなものを考えました。

ところが自分でいろいろ勉強してみるうちに、高齢者施設だけではなかなか完結しないことがわかりました。高齢者施設を先につくっても、医療的なサービスを提供する母体がないので、手詰まりになってしまう。

それでさらにいろいろ調べているうちに、インキュベクスさんの訪問看護を見つけました。

看護という能力をベースに、地域の皆さんの状態を継続的に診られる。地域の情報収集もできる。さらに訪問看護を核として通所や住宅系事業も展開しておられて、ものすごい理に適っているぞ、と。

僕の考えていた最終目標もそこだったので、そこに辿り着ける道順としてこれは合っていると思ったんです。

——**弊社の事業方針が黒川様のお考えと合っていたのが決め手だったんですね。**

黒川：そうですね。実は、契約金が高くてびっくりしたんですけど（笑）、それに見合ったサービス内容があると思いました。

あと中村さんをはじめとしてとてもよく対応していただいたこと、実際に現場も見せていただけたこと、自立支援をはじめ国の政策とも合っていることなど、間違っただ道ではないと僕自身思って、それでインキュベクスさんをお願いした次第です。



——今回、お父様、奥様の反対を説得されてご契約・事業開設に進まれたとお伺いしていますが、押し切れたポイントは何だったのでしょうか？

黒川：押し切れたポイントですか（笑）。

自分が「どうしてもやりたい」という気持ちを伝えたことでしょうかね。法人で借金も背負うし、人を雇うことでその人の人生をこちらが背負いますから、リスクがあるのは間違いないです。でも、自信があるわけでもないんですが、「自分がやりたいこと」が明確になったので、それを身内の者に正直に伝えました。

最終的には、思うようにやったらいいんじゃないかと背中を押してくれました。もう感謝しかないですよ（笑）

自分の仕事に価値を見出せる。そんな働き方ができるステーションを目指したい

——今後、具体的にはこういった訪問看護ステーションを目指したいとお考えですか？

黒川：社名は「ライフテラス」と名づけました。その名前に、目指すものを込めたつもりです。その方のライフ（生活）をテラス（照らす）。

いちばんは利用者様の生活をしっかりサポートすること。

そして利用者様だけではなく、従業員の皆さん、ひいては地域の方々に、給与面や他のこと、さまざまに還元できる取り組みをしたいと思っています。



「テラス」っていう言葉に、もうひとつ別の意味があって。楽しく価値あることをしていたら、人は自然に集まってくるんじゃないのかな、と僕は思っているんです。みんながワイワイやっていけるような、魅力的な事業所にしたいという思いがありますね。

—だから、「ライフテラス」なんですね。

これから一步を踏み出してライフテラスに求職してくる方々に向けて、メッセージをお願いいたします。

黒川：自分がやっている仕事に対して、価値を見出してもらいたいと思います。やっていて楽しい、社会的に認められてお給料が上がる、利用者様に喜ばれるなど、価値はさまざまで、どれも意味があると思っています。

僕は将来的に、介護職の方にもお仲間になっていただいて施設運営を考えているんですけれども、介護に関しては「やりがいがない」と思われている方も中にはおられるかもしれない。

でも実はそうではなくて、自分がやっていることは患者さんに対してこれだけ良いことだよ、波及効果があるんだよっていうことを、再認識してもらって、働く喜びを感じ取ってもらいたいです。

—自分のポジション、職務に対するマインドをしっかり持っていっしょにやっていきましょうということですね。

黒川様：そうです。



勇気をもって独立開業すること、そして—— 人と地域のために何かを遺すということ

——最近、黒川さんと同じように、療法士の方、看護師の方で独立を目指す方が非常に多くなっています。その中には迷っていらっしゃる方も多いと説明会などで感じています。

今後どういうふうに見護師として、療法士として生きていくべきか。悩んでおられる方に対して、起業という道を選ばれた黒川さんなりのメッセージがありましたらお願いいたします。

黒川：むずかしいですね。

起業がいい悪いは別の話にして、その人が置かれた状況はさまざまですから……だから、さあみなさん契約印を押しましょう！ とは、僕は全然言う気はないんですけど（笑）。

ただ僕は、もしも「やりたい」という強い気持ちを我慢したら、「あのときやっておいたほうがよかったな」と後悔すると思ったんです。

ずっと大学病院で安泰に、安定して働くのが賢い生き方なのかなとぼんやり思っていました。でも自分にしかできないことももちろん、あります。

やってみて失敗しても、やってダメだったのだから自分で納得できます。



まず一步を、僕は踏み出したというのが結果になります。もちろん踏み出さないのが結果、正解という人もいると思います。僕の場合は、後悔するよりは前へ踏み出そうと思った、ということです。

——今の時代、地元でUターンして起業する話もたびたび聞かれます。地方での起業の手段としては訪問看護ステーションは需要があると思います。

黒川様も今回、ご自分が育ってこられた地元で起業されたわけですが、ご実家の家業を継ぐことも含めて地元愛、地元を盛り上げたいというお気持ちもあったのでしょうか。

黒川：僕が地元以外のところで起業しても、ある程度事業としての手応えはあったと思います。

けれど、僕に限ったことで言わせてもらえば、僕は地域の人みんなに育ててもらったという意識があります。

僕の地元は地域交流が盛んな土壌があるんです。それは今もずっと続いています。

大学病院で働いていたとき、小さいころにお世話になった人たちがお年を召して病院に来ていて、「僕いま病院でこんなことしとるんよ」「お前小っちゃいころ悪かったのに、立派になったなあ」なんて会話して、お褒めの言葉をいただけたり。

そういったつながりを見つけるたびに、ああ、やっぱりこっちに帰ってきてよかったなと思うんです。

だから、自分を育ててくれた地域や皆さんに還元したいというのが、ありますね。



その方法の一つが事業を興すということです。

後藤新平の言葉に、「財を残すは下、業を残すは中、人を残すは上」とありますが、僕が目指すところもそこにあります。単に財産を残すのではなく、利用者様や地域に喜ばれる「システム」を作り、またそれを生み出し継承できる「人」を遺す。そういう価値のある取り組みをしたかったんです。

——地域に受け継がれるサービスとして訪問看護を根付かせたいというお考えなのですね。

高齢者社会や在宅医療への対応という意味に加え、雇用を生み出すことになりまし、若い力が盛り上がるという意味でも、訪問看護には多くの可能性がありますね。

黒川：そうですね。実際に利用者様のお宅や、その地域に入らないとわからないことはたくさんあると思います。

デイサービスで今年から働かせてもらっていますが、病院勤務のときは全くわからなかった利用者様のバックグラウンド、特にその方の本当に希望しているサービスの情報が、実際にお宅に行って診たり、家の人と話したりすると得られるんです。訪問看護は各ご家庭に入っていける強みがあるので、そこで得られるリアルな情報は、とても価値のあるものだと思います。

——ぜひ、広く深い黒川様の夢を、一歩ずつ叶えていっていただきたいと思います。弊社も全力でバックアップさせていただきます。本日はありがとうございました。

