

ヘッドハンターに遭遇して分かったこと・考えたこと

済生会新潟第二病
院泌尿器科 吉水 敦

2011年11月にヘッドハンターより私に会いたいとの手紙が届いたので会ってみると、クライアントは統廃合病院からの病床譲渡を受けた西日本の民間病院で、HoLEPを期待されていることを知った。HoLEPができる医師を学会での活動やDPCのデータも参考にせず製薬会社のMRや医療機器の業者などの口コミでサーチし、当院で以前働いていた看護師に私の働きぶりを確認して私に手紙を出したとのことであった。ヘッドハンターとは二回会ったが条件がおり合わず話はなかったことになったが、実際に会ってみて医療業界の内情に精通し有能な医師を調査したり医局と交渉したりするノウハウを持っていることが分かった。彼らはそのノウハウを駆使し手間がかかり高額な料金を必要とする『医師の転職ビジネス』という市場を開拓している訳であるが、医師のヘッドハンティング市場は今後広がることは期待できないようである。今後は、今までの経験を利用し学閥とか学会内でのもたれ合いでの評価でなく真に実力ある医師が一つの病院に縛られず活躍する場を斡旋・提供するようなより低額でも提供可能な『有能な医師の兼業ビジネス』を手がけそれを一つのビジネスモデルとして確立して日本の医療の活性化に一役買ってもらいたいと考えている。