

日本の医療をより良く発展させるため、ティーパック株式会社は医療関連サービスの開発に日夜努力し続けてきた。ハロー健康相談24、こころのサポートシステム、ティーパックEAP、そして日本の医学会を代表する先生方にご協力いただいたドクターオブドクターズネットワーク。彼らは革新的な医療関連サービスを次々と生み出していった。しかしそのあゆみは決して平坦なものではなかった。

ティーパック株式会社がこれまでの20年間の、砂原社長へのインタビューを元にまとめた歴史編。(全12回シリーズ)

◆AIGが新スポンサーに

老人クラブを目標とした加入者獲得はこうして壁にぶつかる。が、1989(平成元)年10月からサービスはすでに動き出しており、ドクターや看護師などの給与は出ていく一方である。日中は常駐、夜間を電話転送で医師の相談員を置いたが、この11名の医師の年間経費が約9,000万円。資本金1億2,000万円をあっという間に食いつぶしてしまう。

1990(平成2)年4月末日までの初年度の売上はわずか249万円。多少まとまった契約としては、富士火災の介護費用保険に付ける介護相談と、AIUの介護費用保険の健康相談であったが、これらは翌年度からのスタートであった。

そこで急遽、1990(平成2)年9月に、第三回の増資を実施。AIG、日本ダイナースクラブ、ニチメン、大同生命保険などの出資を受け、資本金を1億9,000万円とした。

『とにかくやってもやってもうまくいかない。入ってくるお金より出ていく方が多い。資金がなくなると増資、増資です。経理の社員に「あといくらある?」「2,500万円くらいですかね」「なら1ヶ月半だな。しばらく営業ストップして増資のお願いに回るか」という感じ。

創業3年間は本当に辛かったですよ。僕はもともと健康なんだけど、2年半で尿管結石が4回。2回は救急車で運ばれたんですが、これが痛い。それに痛みが収まっても、石が膀胱に下がってくるまで血の尿が出る。トイレが真っ赤になってとても恥ずかしかった。

「これが血の小便て言うんだ!」

また、当時僕はヘビースモーカーだけれど咽が弱く、ストレスが溜まると1週間39℃くらいの高熱が出るんです。3年間で6回は寝込みましたね。

当時は長いトンネル、出口の見えない上り坂のトンネルを歩いているような感じ。しかも歩く度に荷物が重くなる。トンネルの出口なんて全く見えない。

冷静に考えると悪い予測しかできないので、途中から冷静になるのをやめました。なるべくいい加減に楽観的に、です。「かのごとく哲学」でね。自己暗示をかけて、さも元気「かのごとく」振る舞う(笑)。

とにかく、せっかく設立まで4年やり抜いてきたんですから、資金がなくなるまではやり続けようと思ったんです。』

やがて出資者からも先行きを懸念する声が出始める。N、M両氏は経営から手を引きたいと言ってきた。砂原は保険代理店時代にお世話になっていたAIUの故萩原氏を通じ、当時のAIU T社長、板倉経理担当常務を説得、追加出資を頼み込んだ。また、アリコジャパンのF社長にも働きかけ、両社の親会社であるAIGのS 東南アジア担当副会長の説得に当たった。特に板倉常務のこの事業に対する理解とAIGの中の積極的な働きかけがD会長などAIG NY本社を動かし、増資引き受けを実現させた。

こうして1990(平成2)年の秋までには、N氏、M氏に代わってAIGがメインスポンサーとなり、1991(平成3)年秋の最後の増資で、50%超の筆頭株主になったのである。板倉常務はM氏に代わって2代目社長となった。

◆健康保険組合をターゲットに

流れが変わり始めたのは1991（平成3）年の春頃からである。

個人向け契約に見切りを付けた砂原は、1989（平成元）年末頃から新たな営業対象を模索する。砂原が企業の福利厚生に売り込みを考えていると、館山会長から「健保を狙っては」とのアドバイスがあった。館山会長は厚生省在籍当時、国民健康保険課の課長を経験しており、健保には詳しくしたのである。当時砂原には「健保」の知識はなく、全く想定していなかった分野であった。さらに館山会長は厚生省のT氏（当時厚生省国民健康保険課長）及び社会保険研究所のK部長に会う手はずを整えてくれた。

T氏の意見は、健保向けには「まごころ24」を電話相談と患者搬送を分け、電話相談だけでも採用可能にするべき、とのことであった。さらにマーケティング等で相談に乗ってくれたのである。

T氏とK氏のバックアップを受け、営業を展開したところ、電話相談のみの「ハロー健康相談24」が5つの健保で採用になり、1991（平成3）年春からのサービス提供が決まったのである。

さらに1991（平成3）年秋、同時に営業をかけていたカード会社との契約に成功した。JCB、VISAなど4社のゴールドカードのユーザーサービスとして「ハロー健康相談24」が採用されることになったのである。こちらも健康相談を選ぶのが大半だったのである。

業績は一挙に好転した。1991（平成3）年度（平成3年5月～平成4年4月）の契約会員企業・団体は55社、1992（平成4）年度には念願の単年度黒字化を達成した。

『出資者に何度も店じまいを勧められたり、AIUからも出資のたびに「ホント大丈夫なの?」と言われてましたからね。

古橋や根本もそう。1990（平成2）年の2月、3人目の営業社員として田代が入社したとき「今度入社した田代さん、結婚してるんですってね。そういう人採用して大丈夫なんですか？ 僕は独身だからいいけど」と言っていました。

立て続けに健保の採用が決まったときは、やったというより「これで潰れずに済んだ、事業を続けられるぞ」という思いが強かったですね。

まあ、時にも恵まれました。1991（平成3）年にバブルが崩壊しましたが、最後の増資が同年9月。もう1年早くバブルがはじけていたら4回目の増資はできず、ティーペックは潰れていたと思います。』

Vol.5へ続く