

保健師は 開業できるのか？

開業に関する数々の疑問にお答えします



有限会社ビーイングサポート・マナ

村田陽子

(むらた・ようこ 代表取締役、
一般社団法人日本開業保健師協会会長)

「開業保健師」という言葉が世に出
てから日が浅い。そもそもフリーの
保健師とどこが違うのか等々、分か
らないこともある。日本開業保健師
協会会長の村田陽子さんに疑問への
答えをまとめてもらった。

開業保健師と フリーの保健師の違いは？

私は保健師として独立して今年で25
年になります。1981(昭和56)年
に保健師学校を卒業後、企業に勤め9
年間、産業保健の世界で働きました。
10年目に自由な働き方を求めて、個人
事業主になり産業保健と保健師さん、
看護師さん向けの研修講師として仕事
を始めました。それから5年後に有限
会社を設立し、今年21期目を迎えてい
ます。

どちらも組織に所属しないで仕事を
するという点では同じです。また、ど
ちらの場合も個人事業主としての届け
出をすれば、開業と同じようなことが
できると思います。しかし、私はこの
二者を分けて考えています。フリーの
保健師は、仕事の依頼を受けて、自分
の空いた時間と保健師としての技術を
提供する人。開業保健師は自らが事業

を立案、計画して業をなしていく人た
ち——と整理しています。

開業保健師の中には最初から事業を
立ち上げられる人ばかりではないかも
しれません。最初はフリーの保健師と
して、仕事をしながら自分の事業を立
ち上げて行くことも多いと思います。
あるいは、半々という形もあるでしょ
う。ただ、つい自分のできる仕事や目
先の収入のことを考えていると「フ
リーター保健師」になりがちです。

開業して 生活していけるの？

「開業して生活できるの？」という質
問をよく受けます。また、生活の不安
から開業に踏み切れない人たちにも大
勢会いました。開業するには収入の問
題は切っても切り離せません。安定し
た公務員の地位、大企業での仕事、そ
れらを捨てて外に出るには勇気がいり
ます。

特定保健指導を通して、少しではあ
りますが「保健師」の認知度は上がっ
てきています。企業でも「保健師さん
を！」という声をよく聞くようになり、
以前より仕事は増えたと思います。た
だ仕事はあるのですが、単価が安い
で時間で自分の仕事を売ろうとすると
無理があります。ナースの転職サイト
で出している時給が私たちの仕事に対
する報酬の目安にされやすく、時給は
1900円から2100円です。経験
やスキルの程度は関係なく保健師とい
う資格があれば一律の時給です。少な
くとも公務員時代と同じぐらいの収入
を得ようとする、単純に保健指導、
フリーターとしていただいた仕事だけ
では生活できません。

日本開業保健師協会では、保健師の
資格を持っているというだけで料金を
見積もられるのではなく、開業保健師
の時給を上げていきたいと思っていま
す。そのためには、質の良い仕事をしつ

どうしたら開業できるの？

かりできる開業保健師が増えていく必
要があります。

この質問もよく受けます。「助産師
には開業権があるけれど、保健師には
ないでしょう？」と。その通りです。
保健師として開業届けを出すというよ
り、一般的な個人事業主としての登録
を提出し、その業種に「サービス業、
保健師」と記入しているだけです。

個人事業主の届け出は、事業を始め
る地域の税務署に行つて、用紙を出す
だけです。その際、屋号が必要で
す。屋号は決めておいてください。ま
た、納税の際、青色申告にするか白色
申告にするか選択をしなければなりま
せん。税制の優遇を受けるためにはぜ
ひ、青色申告をお勧めします。家計簿
程度に収支を付け、領収書などの証拠
になる書類をそろえておけば、税務上

の無料相談等も受けることができず。

私も最初の5年は個人事業主でした。一般的には、売り上げが年間1000万円を超えるあたりから法人化するとよいといわれています。私の場合は取引相手から法人でないと契約上、これ以上の仕事をお願いできないので、法人化してほしいと言われたのがきっかけで、有限会社（今はつくれません）を立ち上げました。

最初から、計画的に、法人でやる！というのも一つですが、こちらは準備に少し時間とお金がかかります。法人にも、株式会社、合同会社、一般社団法人、NPO（特定非営利活動法人）など、さまざまあります。自分のやりたいこと、組織づくりが決まってから、自分のやりたいことに合った法人をくればよいと思います。

今は創業補助金などの助成金制度が多くあり、起業支援を受けることも可
て自己決定をお手伝いする方法を伝え
てきました。

● 開業の準備はいつするの？

いろんな方の話を聞いていると、女性と男性では起業の仕方が違うように思います。男性の方が、資金、必要経費などを算出して、経営、ビジネスモデルを考え、計画的に進める方が多いように見受けられます。一方、女性はどちらかというと「えい！やっ、なんとかなる」と飛び出す方が多いように感じます。どちらがよいとはいえませんし、どちらが成功するともいい切れません。個人的にはある程度の経営能力と見通しをつけて、あとは思い切ることだと思っています。

という私も無計画に開業してしまっただという点では女性的だったかもしれ
ません。しかし、今振り返ると、自分
にしかできないもの、自分の売りを準

能です。どの形で、どの事業、助成金を受ければよいかなどの相談は起業
コーチングをご利用ください。日本開
業保健師協会主催では開業をお手伝い
する研究会も開催しています。協会
相談に乗ってもらったり、協会主催の
研究会でグループコーチングを受けた
りするのも役立つと思います。

● 開業に向けて 大事なことは？

開業に向けて大事なことは、自分の
できること、自分の特技や資格の優位
性、人々のニーズ、売れる商品かどう
か、自分の知識や経験が生かせるか、
今後伸びる分野かどうか、ではありま
せん。それ以上に大事なことは自分の
やりたいことは何かということ
知らないうちに、どうしたらやりたい
ことができるかを考えてしまうほど
に、夢中になれるものを持つていると
いうことだと思えます。

備していたという点では計画的だった
ともいえるでしょう。

企業に在籍中から、自分の健康相談
に対して個人的にお金を払っても受け
たいと思ってもらえる価値ある相談に
したいと質を求めて研さんしました。
また、会社に対しては複数いる保健師
の中で「この仕事は村田に任せればい
い」と思ってもらえる何か欲しいと
思っていました。私が選んだのは健康
教育でした。そのころ健康学習と呼ば
れていた、今というワークショッ
健康教室のプロになることでした。30
年前には珍しい「コミュニケーション
スキル」「ファシリテータースキル」
の講師として、他の健康保険組合や企
業の保健師仲間から依頼をいただくよ
うになりました。

仲間たちの存在は本当にありがたい
ことです。それ以上にありがたいのは、
そのような状況を許し、認めて、共に
働いていた先輩保健師さんたちです。

さらに、そのことを通して自分は何
を変えたいのか、何が欲しいのか、望
んでいる仕組みや社会のイメージは何
かをしっかり持っていることだと思
います。私も時々、自分に問いかけて
います。私は何に怒りを感じ、それを
変えたいのか。自分の命（時間）を賭け
ても惜しくないもの、お金がもらえな
くてもやりたくなる仕事は何だろう
か。それを見つけて、それに向かって
いると、困難があっても突き進んでい
けるのだと思います。

私の中にはいつも「その人らしく生
きること、その人ならではの人生を生
きる支援をしたい」という思いがあ
りました。そのために「自分のことは
自分で決める（自己決定）」ことをお
手伝いたいと思ってきました。それ
ができたら、一人一人が幸せを感じ、
状況に関係なく幸せを味わえるだろ
うと信じてきました。「自己決定」を大
事に産業保健の場で実践し、講師とし

今さらながらに先輩たちの助けを思い
起こします。

在職中の開業準備として、ぜひして
おいてほしいことが一つあります。そ
れは、ネットワークをつくっておくこ
とです。役所の内外、企業の内外で、
今後誰がどのようにつながっていくか
分らないので、関係がありそうな人
とは今の名刺を使ってどんどん知り合
い、友人になっておくとうよいと思
います。そして、退職時には挨拶状に開業
通知とこれからやっていく仕事を介
できると思効果的だと思えます。

● いつから開業したら いいの？

定年退職後に開業することも十分可
能です。今まで培ってきた経験と知識
をフリー保健師としてではなく、開業
保健師として地域や企業に大きく貢
献してほしいと思います。また、育児や
介護で時間が十分取れない方も、今

での半分の時間で意味ある仕事を続けることは可能です。

最近、保健師として働きたいのに働く場所がないので臨床にいつてしまう学生が大勢いるという話を聞きます。できれば、保健師になりたい人たちは臨床にいかないで、諦めずに保健師の仕事を目指してほしいと思います。臨床は臨床でとても大事な仕事ですが、地域保健や産業保健の場で働きたいのであれば、臨床にいかないほうがよいと思います。臨床で病氣治療という視点から人を見ると、保健師の目で人や地域、会社、社会を見るのとは大きな差があるからです。また、病院組織の中で上の人の指示で動くことに慣れてしまうと、保健師として新しいことをするときには自分より権威のある人や周囲の反応を必要以上に気にするプレークリになってしまふからです。学生のときから開業という働き方があることを知ってもらいたいと思つてい

ます。

日本開業保健師協会では、未来ある保健師さんが開業という形で地域や産業の場で働くことができるように開拓して、新しい保健師さんたちとともに未来をつくっていききたいと考えています。

一般社団法人 日本開業保健師協会とは？

2013（平成25）年2月、開業している保健師仲間と一般社団法人日本開業保健師協会を立ち上げました。きっかけは、その前の月に届いた1本のメールからでした。突然、大阪で開業して活躍している保健師と徳永京子さん（自称踊る保健師）から、「今、仕事で東京にいますので、夕方からお時間ありますか」とブログを通じて一通のメッセージが入りました。以前から機会があつたらお会いしたいと思つていたので、六本木までおいでい

いただきました。

初対面での会話の中で、「全国で開業している保健師も増えてきたようなので、お互いの情報交換ができればいいね」ということになり「開業保健師の集い」を開くことにしました。その場で第1回目は東京、2回目は大阪で集まることと、2回分の日程を決めました。

この流れの伏線が数年前にありました。それは、一人の保健師さんが、大学の卒論のために開業している保健師さんを訪ね歩いたことです。その保健師さんが押栗泰代さんです。彼女が「点」の開業保健師を「線」でつなぎ始め、協会ができて小さな面になってきたように思います。

12年（平成24）年9月に第1回開業保健師の集いを開きました。当初はそれぞれの存在を確認して、今後連携をとっていけたらいいかなぐらいに思ひ、お互いの事業内容の紹介、課題などを決定。その目的と趣旨、事業内容、理事候補まで決め、定款作成に向けて準備を始めました。開業保健師の集いから半年後には協会が立ち上げられました。

私が開業保健師の組織化が必要だと感じたのは、開業保健師の信頼を高めたいという思いからでした。依頼主から見れば、1人ではどこまで事業に責任を持つてもらえるのか不安に思うことも組織になれば1人が倒れてもカバーできます。病氣や家族の都合で仕事が優先できないときに、助けてくれる仲間がいると、仕事相手はもちろん、自分自身も安心できます。また、広域に同一のサービスを提供したいクライアントさんのニーズを容易に満たすこともできると考えました。

さらに、それぞれの強みや特技、得意分野を持った保健師が集まれば、自分の不得分野を他の保健師に任せたり相談したりして、共同で仕事をする

などを自由に話し合い、コラボできそうな企業さんたちとの交流会を行いました。集まった人たちは自ら開業するぐらい行動力のある人たちがばかりです

ら、あつという間に思いに火がついて、協会を立ち上げようということになりました。2日目には一般社団法人を立ち上げ



日本開業保健師協会の会合で

ことができ、クライアントからのさまざまな要望に応えることが可能になります。

私自身は、保健師さんの開業支援は協会設立をさかのぼること5年ぐらい前から始めていました。始めたきっかけは、私の開催するセミナー「自己決定を援助する健康相談」の受講者たちの成果をどこで計ろうかと考えたことに起因します。最初は住民に喜ばれるサービス、職場で認められる仕事をゴールにしていました。しかし、あるとき、時間とお金を投資して学んだ保健師さんと、学ばない保健師さんたちが職場で同じ評価である現状を変えたいと思ったのです。

研修を受けた人が独立できる、新しい働き方ができる、自分の保健指導に対して代価をいただけるという評価があったら、やりがいにつながるのではないだろうかと思いました。同セミナーを受講した保健師さんたちの中

注文です。

そんな中で、独立したい人が生活できるように協会でサポートできないかと模索しました。しかし、結果的に私たちが行き着いたのは、目先の仕事ではなく、一人一人が自分のビジョンを持って独立できるようにサポートすることでした。

協会としての事業を始める前に、以下の3つを活動の中心に据えています。

1. 保健師の開業支援
2. 開業に必要なスキルアップ
3. 保健師や関連する人々とのネットワークづくり

今、開業支援として、京都産業大学准教授の^{オホシタカノ}大室悦賀先生の助けを借りて各地で研究会を立ち上げています。

きっかけは昨年3月に「行政では自分のやりたいことができない。住民と関わりたくない部署に4月から移動になったので辞めます」と何の計画もなく辞

で、起業に興味のある人たちと勉強会を始め、その中の数人が今、開業保健師として活躍しています。

なぜ協会は、保健師だけに限定しているの？

保健師だけで事業ができるなどとは考えていません。むしろ、医師、看護師、栄養士、社会保険労務士など多くの人たちと手を結んでいきたいと考えています。

ただ、いろいろな業種の人たちが協会に入ると、幅が広がる分、軸がぶれる気がしたのです。後から広げることができても、広げたものを絞ることは難しいのです。そこで、「保健師」に限定して、そこから手を伸ばしてという考えました。

ですから、保健師さん以外を排除するのではなく、現時点では保健師が何をする人か、この協会が目指しているところがどこなのかを明確にし、そのめてしまった保健師さんの開業を助けてしようと、長野で研究会が始まったことでした。

自分のやりたいことや悩んでいることを皆で共有し、そこから自分の仕事の理念、軸をつくっていく——そんな研究会を立ち上げて、独立の後押しをしています。今年2月に福岡で、3月には関西で立ち上げました。4月には東京でも研究会が立ち上がります。

「開業保健師の集い」は昨年から産業衛生学会、公衆衛生学会の自由集会として開催しています。学会に参加されたおりに、ぜひ足をお運びください。

起業に必要なスキルのうち何より不可欠なのはコミュニケーションスキルです。その他、基本的な相談スキルやファシリテーターとしてのスキル、職域や地域の地区診断から計画作り、保健事業への提案ができるスキルなどを身につけてもらうための研修を協会主催で2015（平成27）年度から進

上で手が結べる人たち、業種とつながっていきたくと思っています。保健師さん以外の職種は大歓迎です。

日本開業保健師協会のこれから？

協会誕生から2年が経過しました。専属の人はおらず、それぞれが自分の事業を行いながらの協会運営です。で、思いややる気があっても、なかなか協会としての活動は進みません。この2年間、何度も理事たちは今後の方性と課題を話し合いながら進めてきました。一方で協会の立ち上げると、いろいろなどころから問い合わせが入ってきました。その中で最も多かったのは、保健師を派遣してほしいというものです。どこも保健師さん不足であり、必要なときだけ働いてくれる知識と経験、スキルのある保健師さんを求めるものでした。それは誰でも欲しい人材です。しかも、安価では無理な

めていく計画を立てています。

個人としてはつながれなかった団体とも協会はコラボしていきたくと思っています。できれば協会がいろいろな職種の人たちのプラットフォームとして、お互いをつなげていく場となるように準備していきたくと思っています。また、研究会がそのような場として発展していくことも目指しています。ぜひ各地域の研究会、学会時の自由集会、独立のための研修会などに顔を出してみてください。開業に向けての相談（無料、有料があります）も理事たちが直接行っています。

開業保健師と一緒に何かやってみたい方もお気軽にお声掛けいただければありがたいです。

●一般社団法人日本開業保健師協会
<http://www.jhna.info/>

(有)ビーイングサポート・マナの新しい展開

NPO まな市民後見セーフティーネット

有限会社ビーイングサポート・マナを設立し、開業保健師として20年間活動してきた村田陽子さんは、この分野のパイオニア。最近ではNPOによる任意後見人活動にも力を入れている。

有限会社ビーイングサポート・マナ

村田陽子

(むらた・ようこ 代表取締役)

事業の変遷

私が有限会社ビーイングサポート・マナを設立したのは1995(平成7)年7月です。92(平成4)年から個人事業主として、産業保健と保健師向けの研修「自己決定を援助する健康相談」と「健康教育のファシリテーター」の2つのプログラムを持って始めました。5年後、取引上法人でない契約できないと言われたのをきっかけに有限会社を立ち上げました。それから20年、産業保健と保健師向け研修講師、さらにメンタルヘルスや生活習慣病予防の健康教室講師(ファシリテーター)や保健事業のアドバイスをさせてもらいました。

そんな仕事の一つに社会福祉法人の介護スタッフの研修依頼がありました。さらにその法人の基本理念(クルド、ベシックといわれるもの)作り

のファシリテーターをさせていただき、それがご縁で介護施設のアドバイザーとして関わるようになりました。そして、この法人に関わらせていただいたことで、仕事の流れが変化してきました。一つは市民後見人活動(NPOまな市民後見セーフティーネット)であり、もう一つは社会福祉法人における産業保健活動です。今回は前者について紹介します。

後見人にたどりつく — 出会いと言葉に導かれて

その人に合った介護を提供し、その人が自分らしい生涯を全うできるように関わるにはどうしたらいいのか——介護の質を高めるという課題を考える中で出てきた答えの一つに、元気なうちにエンディングノートを作成し、それに即した介護を提供することがあります。

エンディングノートの存在は東日本

大震災以降よく知られるようになりましたが、当時はそれほど知られておらず、自分なりに試行錯誤しながらエンディングノートを作成してみました。ノートの書き方を某銀行OBの集まる所で紹介させていたところ、参加者の1人から「書いたことを誰が実行してくれるの?」と言われました。私は親族や介護施設などで実行してもらうことを想定していましたが、「老夫婦だけなのに誰が実行してくれるの?」「うちの子どもたちは海外にいてお願いできない」「村田さんやつてくれない?」という声を聞きました。私はてっきり他人だからできないと思っていたのですが、「契約があれば他人でもできるはずだよ」という言葉に、宿題として持ち帰りました。

また、ある所でエンディングノートを紹介するセミナーを、司法書士、税理士、社労士たちと一緒に開催することにになりました。そのとき、一緒に

なった司法書士から後見制度のことを教えてもらいました。その人から「世田谷区が力を入れてやっているから、調べてみたら。行ける講座があるかもしれないよ」と言われ、さっそくネットで調べてみました。あいにく世田谷での講座は見つかりませんでした。東京大学での市民後見人養成講座のページにたどり着きました。

その講座の要項を眺めながら、私は2001(平成13)年に設立したNPOの定款を変更して、エンディングノート作成や後見人に関わる団体に変えていこうとひそかに決めていました。東京大学での講義は面白く有益なもので、ますます後見人としての仕事をしていきたいと意を固めました。また一緒に受講していた人たちと仲間(2人)となることができました。後に講師で一般社団法人後見の杜の代表宮内康二先生、齋藤真由美先生のサポートを受けられるようになりました。

た。さらに市民後見人養成講座卒業生の人たちとのネットワークもできました。

● 任意後見へのこだわり

私が特に「任意後見制度」にこだわったのは、元気なときにその人の意向を聞いて契約ができるからです。法定後見では判断能力が落ちてからのお付き合いになるのです、その人らしい人生を送る支援が難しいと考えました。また、任意後見受託者は法定後見の申請もできる、必要とあらば法定に切り替えることも可能と知ったからです。

今後ますます増える「おひとりさま」対策として、施設に入るにしても自宅サービスを受けるにしても後見人は必須になっていきます。裕福な人は弁護士や司法書士に個人的に数百万の契約料でお願いできます。しかし、私のような庶民には老後の費用を思うと手

が出ません。かといって法定後見では私のことを全く知らない方が後見人になる確率が圧倒的に高くなります。ゼヒリーズナブルなお値段で、私のことを知っている人に後見人になっていただけのような仕組みを作りたいと思いました。また「おひとりさま」の葬儀から納骨まで行うためには「死後事務委任契約」を結んでおけば、カバーすることができそうです。

晩年における人々の不安は、認知症だけではなく高次脳機能障害やがん末期等自分で判断ができなくなったときも同様です。任意後見制度はもしものときの備えとなり、ひとり親の不安にも応えていけると思いました。

任意後見契約は結んでも、発効せず、自分らしく生きられたらいいな。老後や事故、災害、突然死などの不安を少しでも解消して、今の時間を楽しんでもらいたい。法人で受けることで、受託者の死というリスクを避けること

グノート作成研修等、サービスの土台をきっちり固めていこうとしているところ。

今後は、この活動を一緒に行ってくれる人たちを増やすとともに、他の地域でも仲間を増やしていきたいと考え



NPO まな市民後見セーフティネットの研修会

ています。また、未成年で後見人を必要としている若者たちと出会ったことで、今後は未成年後見も受けられるように、法人を充実させていきたいと思っています。

● なぜ後見制度にこだわるのか

なぜ、自分はこんなにも後見制度にこだわっているのだろうかと考えたとき、あらためて自分は保健師なんだと気付きました。それは根底に次のような考えがあったからです。

①認知症になつてからの法定後見ではなく、備えをする。できたら認知症予防をしたい。②ただ、元気でいようという号令の下に健康づくりをするのではなく、終わりを見据えての健康づくりをサポートしたい。③いろんな資源、いろんな人たちの力を借りながら、その人の生き方を支援したい。④何より自己決定を尊重したサポートをした

ができる。そんなこんなで、最期までその人らしく生ききるために、その人の意向に添った選択を代行する仕事を法人として行いたいと思っただけです。加えて、自分で判断ができなくなったときの備え、そうならないための予防を進めたいと考えました。

● 現在の活動と今後

NPOの定款変更をしてから今年の5月でまる2年になります。この間、任意後見制度を受託できる法人として、法人内の仕組み、受託の手続き、サービス内容とその料金など、多くのことを仲間とともに決めてきました。

そして、昨年末からやっと後見人の啓蒙を目的としたセミナーの開催、後見相談、受託への取り組みに入ることができ、都内の高齢者宅へ家庭訪問を始めています。今年の上半期までに10人ほどと任意契約を結び、エンディン

● 会社とNPO

最後に法人を2つ持って活動していることについて触れたいと思います。会社は私のやりたいこと、私の一部として社会貢献をしながら利益を出す存在です。将来、私がいなくなると会社はなくなるでしょう。しかし、NPOは私個人ではなく、人々の意思、尊厳を大事にしていく組織として育て、そして引き継いでもらいたいと思っています。

そのために私の考えだけではなく数名の理事たちと話し合い、私の後見や死後を任せられる法人にしたいと願っています。それにはこの事業で人が就職できるまでの利益を考えなければなりません。雇用できる利益を上げながら社会貢献につながることを考え、活動していきたいと思っています。