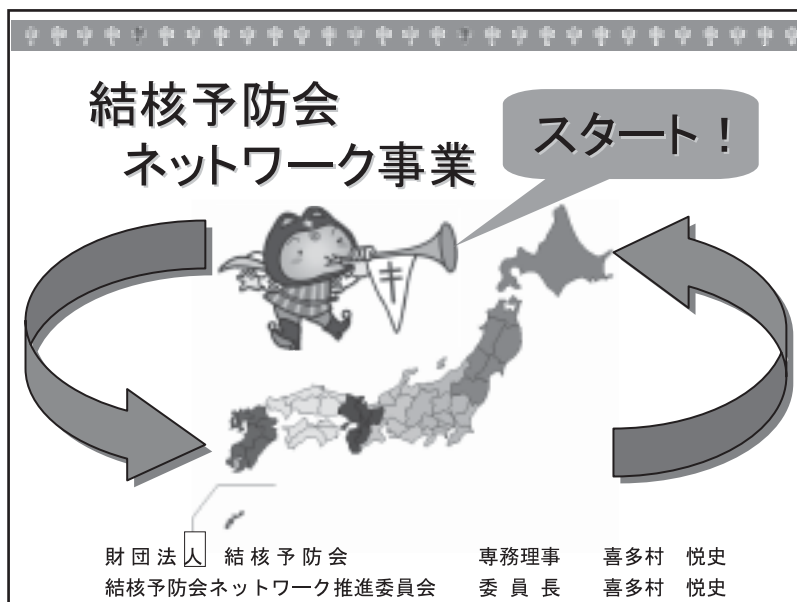


# 結核予防会 ネットワーク事業 スタート

結核予防会ネットワーク事業推進委員会  
事務局 篠原 幸一



本誌301号におきまして、「保健事業運営協議会」(16.11.29(月))で行われた『結核予防会ネットワーク事業』の「中間報告」及び「班別討議」の内容を掲載させていただきました。その際に各支部より拝聴いたしました様々なご意見を基に、結核予防会ネットワーク事業推進委員会において検討を進め、「結核予防会全国支部事務局長研修会」(17.2.25(金))の席上で、当事業の平成17年4月スタートに向けて、本会喜多村専務理事が講演を行いました。

当事業スタートにおける、各支部のより一層のご理解とご協力を仰ぐため、講演内容から主だったものを抜粋し、ご紹介させていただきます。

## 健診業界の現状

健診業界を取り巻く環境は益々厳しさを増しております。かつては公益色が強かった健診業界に、民間事業者等の新規参入が増えており、かつ健診事業の営業の場において競争入札制度の導入が一般的になってきております。一方で、「健診の基準や検査手法統一の動き」「人間ドック、健診施設の機能評価・公表」「乳がん・子宮がん健診の質の公表」などが現実化しており、公益法人の健診施設と言えども、コストダウンと質の向上という相反するニーズに対応しなければ生き残っていかない状況に直面しております。

これからの健診事業が『集団 個』へと移行していく中で、生活習慣病などの疾病を早期発見する「モニタリング機能」に加え、その健診結果を基に保健相談、運動相談、栄養相談及び健康の自己管理に反映させる「サポート機能」を充実させていくことが求められています。そのためには、健診施設単独のサービスでは限界があり、健康関

連の各種企業と連携を行って、新しいサービスを創造していかなければなりません。

現在、経済産業省において「健康サービス産業創出支援事業」が推進されており、民間の事業コンソーシアムが提供する健康支援サービスのビジネスモデルを、予算面で側面から支援しておりますが、平成17年度に、本会が主催する事業コンソーシアムで応募を行う予定であります。

## SSS(Self-Care Support Service)の理念

このSSSは「個人の生涯健康管理を支援するサービスの提供」であり、『結核予防会ネットワーク事業』の最終目標になります。今後、健診後の健康管理については、事業所単位から個人単位に移行していきます。

そこで、個人の生活スタイル重視・生涯における継続的支援・保健医療費の支出の抑制を目標に、具体的には「個人データバンク」「会員制オーダーメイドドック」「Web健康管理」等を組み合わせたい新しい健康管理サービスの実現を目指します。

## 結核予防会ネットワーク事業の方向性・協力企業との連携

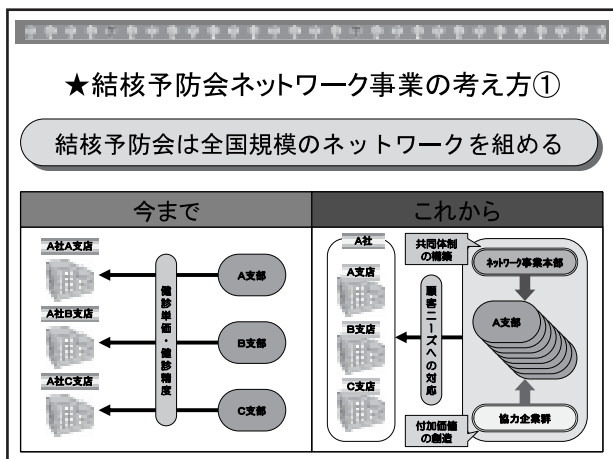
本事業を進める上で、重要なポイントは「全ての決定事項をクリアしてからでは遅く、健診獲得について出来るところから行う」というスタンスを明確にして取り組むことです。そして、その上で当然発生するであろう諸問題についての対応については、4月からスタートする「ネットワーク事業推進プロジェクト」の運営・管理組織として本部に立ち上げる「ネットワーク事業事務局(専任職員は本部事業部副部長 中野静男)」におきまして問題の解決及び事業所に対して統一した管理を

行います。

本事業の運営をスムーズに行うため、上記事務局の中に「渉外班」「事業管理班」「システム班」を設置しますが、この3班は事務局(本部)内部での活動に留まらず、各支部におけるそれぞれの専門部門と会合をもち、「企画・渉外力の強化」「ネットワーク対応システムの構築」「付加価値サービスづくり」等での情報の共有化を図るものとします。

協力企業との連携推進につきましては、健診サービスのコストダウンと質の向上を実現する上で必要となる「データ管理」「未受診者対策」「個別指導体制」「検診車及び健診機器の共同購入」「検査システム」「セキュリティ対策」「個人情報保護法対策」等について、本会の発展のためにコラボレーションできる企業の検討・選定を進めていきます。

このような取り組みを行うことにより、他の健診機関の追随を許さない「結核予防会ブランド」を確立して渉外活動の大きな武器としていくことができます。



### 結核予防会各支部の取り組み

各支部における健診の取り組みは、通常の定期健診・生活習慣病健診の枠に収まらず、多岐に渡り展開しているところもあります。「大阪府支部における、法改正後の積極的な胸部健診展開」「群馬県における、メンタルヘルスサービス」「千葉県支部における、女性専門外来」「新潟県における職場環境に応じた健診対応(複流煙)」その他、

の抽出・集計を行っている支部もあります。

このような企画力及び技術力についても、全支部で共有化していくことができれば、他の健診機関との差別化には有効であり、本事業における支部間の協力体制の強化にも取り組んでいきます。

### まとめ

#### (結核予防会ネットワーク事業のSWOT)

SWOTとは「強みStrength 弱みWeakness 機会Opportunity 脅威Threat」の略です。結核予防会は、過去の集団健診体制の成功及び依存、または各支部間の温度差といった「弱み」を克服するため、全国組織である「強み」を生かし精度の高い広域健診機関として展開していきます。

★結核予防会ネットワーク事業のSWOT		
健診業界の変化を認識し、市場競争に勝ち残る		
	成長要因	鈍化要因
	強み (strength) → 伸ばす・活かす	弱み (weakness) → 克服するOR制約条件
内部環境	① 結核予防対策への実績・組織化 【質の向上①】ハイリスク層の具体的な取組み	① 過去の成功への執着
	② ブランド力・知名度 【質の向上②】マンモグラフィ技術認定講習(放射線技師・放射線技師)	② 危機意識の不足
	③ 広域健診展開	③ 集団健診への依存
外部環境	① 検査方法統一の動き	① 健診業界の自由化・入札制度導入
	② 個人情報保護	② 他の全国ネットワークの事業展開
	③ 人間ドック・健診施設機能評価	③ 健診施設における医療事故
	機会 (opportunity) → 適応する	脅威 (threat) → 回避 or 機会に変える

また、昨今の健診業界の自由化・他医療機関におけるネット展開・医療事故等の「脅威」についても、「個人情報対策」「検査方法・項目の統一」「人間ドック機能評価」などの諸施策の動向は、他の医療機関に差をつける「機会」と捉えます。そのためには、過去の成功に捉われず、現在の問題点を正しく認識し、将来の発展を実現するための方策について、本部・支部で知恵を出し合うことが大切です。

健診事業を「事業所(主)主体から、個々の人間の健康問題」に展開し、健診業界を取り巻く厳しい事業環境から脱却するための「結核予防会ネットワーク事業」のスタートに際し、今後とも皆さま方の、ご支援・ご協力を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。