

## Lucky Nさん一患者になってみて

札幌市医師会  
HINAクリニック

### 西部 ひな

「ミラクルNさん」と言われているが、①突発性難聴が、即入院で翌日、音を聞くことができたこと②右眼網膜動脈閉塞症で、3ヵ月後の視野検査で障害が消失していたこと③両耳鼓膜穿孔を治す網膜再生医療の医師が見つかり、閉鎖が可能になったこと——の理由。

②については、高圧酸素治療で「文献では効果がありませんが、いかがでしょうか」「6時間以内です。治る人もいるが、理由は分からない。辺縁の血管に良いと思ってやっている」との医師の言葉。全く改善が認められないので、即、退院をした結果である。担当医同様、3ヵ月後、障害が消えた理由が分からない。心筋梗塞で、毛細血管のバイパスができ、この幸運を手にするという。t-PAだろう。網膜の血管に対して、この治療が、バイパスの効果を高めたかもしれない（一生懸命、患者を助けようとした眼科医のためにも、そうしたい）。

③について、「鼓膜チューブを挿入すると、平均1年3ヵ月で自然に抜ける。しかし、16%の人が穿孔は閉じない。閉じない人は鼓膜形成術があるが、リスクを伴う」。私は断られた。「鼓膜チューブ術後すぐ抜かなければ、閉鎖はもう遅い。何もすることはありません」との耳鼻科の説明。穿孔の原因は“物凄く耳が痛くなり、水が沸騰する音が聞こえ、終わったら、液が鼓膜でコロコロしていた。耳鼻科へ行ったらチューブが入った”からである。「耳鼻科では、鼓膜切開をしてから高圧酸素治療をします」と言われても、夜の緊急入院で、耳鼻科がないのだ。幸運にも、鼓膜再生を行う2人の医師を見つけた。

帝京大学白馬教授は快諾してくださって、すぐチューブを抜き、鼓膜再生の予約を取っていただいた。「早く抜かないと石灰化が起こり、閉じるのが難しくなります」。鼓膜再生手術は、もう1,000人の症例を持っておられる。条件が整っておれば、有効率はとても高い。通院で受けられる。世の中の進歩に驚くとともに、専門外の勉強をさせていただいた。

現在、補助として血流を高め、感染を予防することに専念している。多くの先生方に励ましていただいた。その幸せを、この誌面を借りて、ありがとうとお礼を言いたい。

## ビジネス本と医療

旭川市医師会  
吉田病院

### 石黒 俊哉

私の本業は外来、入院診療が中心ですが、数年前から病院管理の仕事に加わるようになってから、本屋さんの組織運営・管理のコーナーに直行することが多くなりました。ビジネス本の記述の中に目から鱗が落ちるような考え方を時に見つけることがあり、今更ながらわが意を得た感から自身の関心領域の拡大に満足していました。

現在私の勤務している病院では、病院管理プロセスにおいていくつかの外部評価、経営ツールを利用していますが、それらの本来的意義、メリットを全てのスタッフに伝えることは至難の業で、悩みは多いです。そのような中で、病院の経営と患者の疾患・健康管理はほぼ同じ思考で進められるのではないかと思うことがあります。

例えばTQM (Total Quality Management : 総合的品質管理)。企業活動を進める上で、業務、提供サービス、組織運営、人材管理の仕方などの質を総合的に向上・維持するための考え方、手法のことですが、これを医療に当てはめると、全人的医療の考え方に似ています。

バランススコアカード (BSC)。経営の理念、ビジョンに基づく組織の目標、エンドポイントを明確にした上で、顧客満足・財務・業務プロセス・職員教育の4つの視点における戦略目標とそれらの因果関係を示す戦略マップと、各視点の到達目標と達成指標を列記した表を組織全体で共有する経営手法のことです。財務に偏った従来の考え方から脱却し、非財務も含めた複数の指標を満遍なく網羅、バランスさせた経営を目的としています。診療においては、例えば慢性疾患患者の管理では、疾患の治療のことのみならず、患者の年齢、健康状態、ADL、家庭環境、生活習慣や合併症、他臓器の状態など多くの視点からの情報を整理し、患者の健康維持・向上、症状安定化、予後改善、満足度向上などの全てを目標に管理を進めるのが理想でしょう。一人の患者さんを十数年に渡り長期管理するにあたり、多くの情報から目標を組み立てる時の思考の枠組みとしての有用性はありそうです。特にチーム医療の実践には最適なツールと思われます。

特に意識せずに同様の思考で診療にあたっている先生は、何を今更と思われるかもしれませんが、組織全体管理というマクロの視点と患者管理というミクロの視点の双方から両者を見直してみることは、それぞれの業務の本質を考える上でとても有意義であると考えようになり、ビジネス本コーナーに行く機会が最近再び増えてきているところです。