役員エッセイ

大通公園を望む窓辺から

患者さんの高齢化に思うこと

常任理事　長谷部千登美（はせべちとみ）

長年、肝疾患に対する治療をライフワークのように続けてきたが、ウイルス性肝炎に対する治療は画期的な発展を遂げ、Ｃ型肝炎は完治が、Ｂ型肝炎では炎症の改善がほぼ確実に得られるようになった。治療後の患者さんはほとんどの方が大変お元気で、それでも肝癌発生リスクは残るためスクリーニング目的の通院を続けていただいている。すると当然のことながら、患者さんの高齢化が進む。お元気だった方も通院が難しくなったり、認知症が進んだりすると、いつまでフォローすべきか？という大きな課題に直面することが多くなってきた。

治療後も経過観察が必要と日頃言っていた手前、「もう受診しなくていいですよ」とはなかなか言い出せない。フォロー中断後に発癌してしまうかも？とも思うし、次回の受診予約を入れないと患者さんが見放されたように感じてしまうのではないか、という懸念も頭をよぎる。そこで結局、また１年後に予約を入れて、「受診が大変なら、キャンセルしてもいいですよ」と、判断を丸投げするような対応にしてしまう。

高齢者に対する治療の考え方として、高齢者総合機能評価（CGA）のさまざまな評価法が提唱され、身体的・精神的・社会的背景などを総合的に評価すべきであるということは、自身で講習も受講して、十分に理解しているつもりである。それでも、長年培った患者さんとのつながりを、評価で得られた数値だけで断ち切ってしまうのはどうしても難しい。そして予約が増えすぎて、一人一人の患者さんとじっくり対応する時間が削られてしまうという、困った現状となっている。

結局、自分自身が健康を害して突然診療できなくなるような事態だけは避ける努力をしつつ、いろいろ悩み迷いながら、それぞれの患者さんに誠実に対応していくしかないのだろう。もうしばらく頑張らなくては……と思う今日この頃である。

サブスクリプションと料金

常任理事　髙橋（たかはし）　聡（さとし）

近年、動画配信サービス市場において、会費（月額制・年会費制）が必要であるにも関わらず会員数を伸ばしているサブスクリプション型の動画サイトが存在感を高めています。例えば、皆様もご存じのNetflix、U-NEXT、Amazon Prime Videoなどが挙げられ、安定的で急速な成長を遂げています。

会員数が増加している背景としては、提供されるコンテンツの質と独自性が挙げられます。例えば、Netflixは、オリジナル作品に多額の投資を行い、高い完成度のドラマや映画を次々配信しています。会員は、「ここでしか観られない」という価値を見出しています。Amazon Prime Videoは、配送特典や音楽配信など他のサービスをもパッケージに含めることで、費用対効果を訴えています。視聴者がコンテンツを好きな時に好きなだけ楽しめる利便性、場所や時間に縛られない自由度の高さ、これらは現在の多くの方の要求に応えていると思います。

多くのユーザーが会費としての利用料金を支払うことで、企業側にとっても収益予測が立てやすく安定した運営とコンテンツへの投資につながっています。料金の透明性が提供されていれば、一見ハードルの高い料金体系であっても、それを上回る価値を提供することで、会員数の増加は十分に実現可能です。

サブスクリプションは、動画サイトのみならず、Dropbox、iCloud、Googleドライブ、OneDriveなどのオンラインストレージでも、ハードディスクが不要、グループ内での共有が可能、などの高い利便性から広く使われています。Spotify、Apple Musicなどの音楽ストリーミングサービスは、膨大な楽曲ライブラリ、好みのプレイリストの作成などが可能です。いずれも、時代の流れに即しているというわけです。

会員が欲している事項を把握して、年会費以上の費用対効果を示す、これが成功の鍵でしょうか。