山西医科大学第二医院

山西省太原における先進医療提供の場としての役割

編集委員　古屋　進

山西医科大学第二医院　全景

山西省太原

中国・山西医科大学第二附属医院は、北京から飛行機で1時間ほど内陸部へ入った山西省太原市市街の中心部に位置します。

山西省は、“中国古代芸術博物館”と称されるほど悠久の歴史を誇る地域です。銘酒には、汾酒をはじめ、茅台酒、竹葉青が有名な土地でもあります。日本との歴史的な接点をみていくと、浄土宗をひらいた法然が浄土の教えに接した地がここになります。山西省は埼玉県と1982年に姉妹提携を結んでいます。

また、太原市の古交旧石器文化遺跡からは、10万年前に人類がこの土地で生活していたことがわかっています。そして、今では中国有数のエネルギー・重工業都市となり、特に石炭の街として有名で、同市のGDPはほぼ石炭の生産で賄われていると言われるほどだそうです。さらに、太原駅は北京に次いで2番目の大きさを誇り、主要道路も広大な土地を生かして整備が行き届き、早朝から深夜まで活気に満ちています。

同省の医療分野をみると、クリニックや、個人・市営病院を含まなくても病床だけで10万床、医療従事者は15万人にも上ります。さらに、年間の外来患者数は4,550万人、入院患者は130万人に達するそうです。同省の衛生庁によると、省の医療レベルは、中国国内31省で比較すると平均以下のレベルになるということです。現在省内にあるMRI装置11台、CT装置60台は中古品や旧型の装置が多く、衛生庁は医療レベル向上のためにそれらを破棄し、新しい装置を導入していこうとしています。各施設も先進機器について熱心に勉強し、比較・検討しているようです。

今回は、山西医科大学第二医院の院長で放射線科医の王峻先生に、山西省太原市における病院の在り方と弊社との関

係、そして将来展望についてお話を伺いました。なお取材には弊社北京事務所のスタッフで太原市出身の徐　罡に通訳を、そして山西省代理店である山西山林社長の衛 虎娃さんに同行していただきました。

○病院概要とコンセプトついてお聞かせください。

当院は、1919年に開院し82年の歴史があります。病院名は山西医科大学第二医院といっていますが、山西省の医療・教育・貿易・研究の役割を担っていることから3つの名で呼ばれています。

まず、①日々の診療を行う山西医科大学第二附属医院、②医師を養成する教育の役割を果たす山西医科大学第二臨床医学医院、そして③赤十字の任務を負う山西省赤十字院です。この山西省赤十字医院は、姉妹提携の関係である埼玉県の赤十字病院（大宮赤十字病院・小川赤十字病院）と姉妹病院になっています。

そのため、卒前･卒後の医師も含め、合計1,900人程の職員がおり、教授･助教授だけでも300人います。国内においては、整形外科、心臓血管外科、胸部外科、リュウマチ科の4科が有名な科となっています。病床数は850床で、年間外来患者数は75万人です。2001年度の外来患者数は平年を上回るだろうと見込んでいます。

教育分野では、56人の教授が博士養成の資格を持っており、博士・修士を併せて22の養成課程があります。テクノロジー等については、十分な設備が整っており、院内に研究センターを併設し、国家や省レベルの研究テーマに取り組んでいます。そして先進装置については、X線一般撮影装置をはじめ、MRI 2台、CT 2台（スパイラルCT 1台・シングルスキャンCT 1台）、ガンマナイフ1台、Angio 1台、ECT 2台、放射線医療装置1台、DR 1台と、国際レベルの先進装置が導入されています。また現在、2台目のガンマナイフ導入に向け準備を進めているところです。

MRIは、まず最初に超伝導0.35T MRIを1990年に導入し、その後2000年1月から日立のOpen型MRI AIRIS-Ⅱを稼動させています。AIRIS-Ⅱは中国国内でも北京共和病院に次いで2台目の導入になります。このように、各先進医療機器が揃っているので、毎年国からはトップクラスの奨励金を受けていますし、1999年には、国で行った中国ベスト100病院の1施設として選出されました。

○日立とのお付き合いを始めていただいたきっかけは？

日立との付き合いは1990年から始まりました。その頃に比べ、今ではいくつかのメーカーが合併し、メーカー数が減っていますが、当時は、多くのメーカーが存在しましたよね。その中から敢えて日立を選んだ訳ですが、その理由としては、

①設計が中国市場のニーズに合う。

②価格設定が適当である。

③サービス体制が整っている。

という3つのポイント。そして何より人間関係が最大の要因だったと言えますね。

実際には1998年から商談等がスタートしました。まずOpen型MRIのAIRIS-Ⅱ。そして今ではインバータ式X線一般撮影装置や、フィルムレスDR専用X線テレビ装置等を購しています。（注：TU230XFが2台、TU-230N+DR2000MC、DHF-155HⅡ+SX-A7+CFC-B1100、DHF-1050Xが導入されています。）最終的にこれらの機器を選んだのも、この3つのポイントに加え、人間関係、すなわち衛 虎娃さんがいたからです。

具体的にご説明しましょう。たとえば、欲しい装置がいくつかのメーカーで価格や仕様等に顕著な差がなかったとしま

太原駅構内と外観

中国でも第二の規模を誇る太原駅

院長室にて　中央：王 峻 院長、後方左より：筆者、衛 虎娃 支社長、徐 罡 氏

す。そうした場合、導入後に気持ちよく協力し合えるメーカーはどこか慎重に考えて選んでいこうということになりますよね。そこで、担当してくれる人物の存在が重要な選択理由になるということです。そして今回は、衛 虎娃さんのところを選ぼうということになったのです。やはり、完璧な人間がいないのと同じように、完璧な装置もありませんよね。他のメーカーも、もちろん日立も非ではありません。ですから、今後、患者さんのためはもちろんのこと、操作する側・診断する側の立場から改善して欲しいと感じられるところには、一方的に要求するだけではなく、我々も協力する体制で対応したいと考えています。

○やはり人間関係は重要ということですね。

そうです、とても大切なことです。医療業界にもさまざまなメーカーが存在します。この医療の世界をグローバルな視野で見たとき、世界各国に幾つもの優秀な機器を研究・開発しているメーカーがあり、それぞれが素晴らしい特長を有した医療機器を持っています。しかし、逆に欠点もあるのですね。

当然、当院では日立だけではなく、各社の医療機器装置が揃っている訳ですが、それぞれを評価する際、重要になってくるのが、2つのポイントです。1つは、ランニングコストが安いということです。この点からも日立の装置を選択して正しかったと感じています。もう1つは、アフターサービスの質ですね。繰り返すようですが、装置の仕様や性能が同一条件での選択ということであれば最終的にはアフターサービスの比較となります。これが充実して初めて我々の選択が正しかったと言えるのではないでしょうか。そして、日立を選択してよかったと思っています。

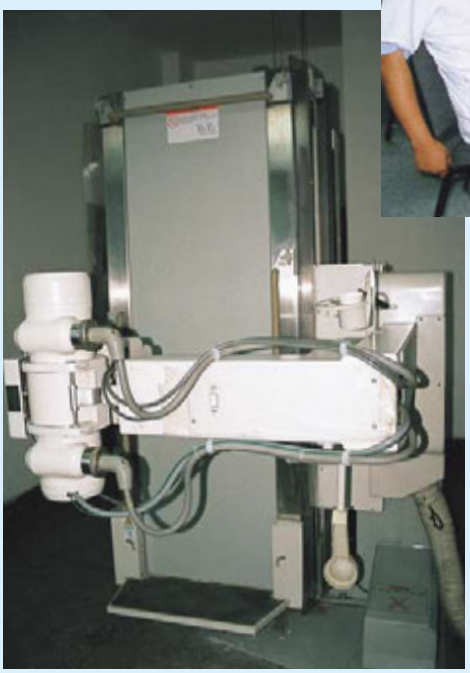
究極的な話になってしまいますが、装置を購入するということは簡単なことなのです。ところが、どんな優秀な装置でも導入後には何らかのトラブルが必ず生じてきます。そのトラブルをいかに的確かつ迅速に対処してくれるかどうかが最大のポイントになってくるのです。導入後のトラブルというのは少なからず患者さんに影響してくるわけですから。販売する側にとっては、取り敢えず販売するということを重視して、その後の長期的なサービスを見落としがちになりますが、導入する側からみれば、肝心なのは導入後にいかに円滑にその装置を稼動できるかということが最も重要なことなのです。すなわちアフターサービスがきちんとしてこそ、互いの関係もうまくいき、互いに発展していけるということです。そのような関係を大切にして、今後メーカーとの共同開発もスムーズに進められると思います。

○ではサービスはご満足いただけたと？

正直なところ、1990年に初めて日立と接触してから約10年弱、日立は当院に来ませんでした。その間は、他メーカーさんとお付き合いをしていました。しかし、衛 虎娃さんとお会いしたことをきっかけに、お付き合いが再スタートしたわけです。それからは日立からの一方通行のサービスを受けるだけではなく、我々も協力するという姿勢で、装置が故障したら修理を依頼し、こちらからも良い装置になるようにという気持ちでいろいろなご提案等をさせていただくというgive and takeで歩んできました。

そして、導入した装置に望むことは、①故障率をできる限り低く稼動させたい、②万一故障しても、装置が完全停止する時間をできるだけ短時間で回復させたい、さらに、③修理後は少しでも長く稼動してくれるということです。何度も申し上げますが、これらの希望を達成するためには、我々だけではなく、その装置を開発したメーカーのきちんとしたサービス力が必要になってくるでしょうね。たとえば、故障した部分のパーツを迅速に補修することなどがありますよね。しかし、場合によっては部品を補うだけでは解決できないようなトラブルも生じる可能性はあります。ふだんケアしていただいている方では成すすべがなくなってしまうような重い故障の場合などがそのいい例です。そのような時、日立でいえば、衛 虎娃さんたちに相談するだけで解決できる問題ではなくなるということです。そうすると、そのメーカーのサポート

左より王 峻 院長、検査技師



X線撮影装置

MRI検査室（AIRIS-Ⅱ）

体制の質が問われることになるのです。そのような重大なトラブルが起きた時はじめて、そのメーカーのサービス力を知るようでは遅すぎます。ですから、それらを事前にある程度把握するためにもふだんのお付き合いやサービスの質を重視させていただくのです。やはり日頃の交流で大体はわかりますね。

当院では他メーカーの装置も使用しているわけですが、各医療機器メーカーと付き合っていくうちに、ある共通点に気が付きました。それは、「セールス」と「サービス」が離れてしまっているということです。また、うまくリンクもできていません。この現象はそのメーカーが大きくなればなるほどひどくなるように感じられますね。日立にも、今後ますます発展していただきたいとは思いますが、セールスとサービスを分けてしまうことのないよう提案させていただきたいです。

○装置について、決定ポイントと稼動後の感想をお聞かせください。

AIRIS-Ⅱについては、山西省のマーケティングにも関連してきます。北京に比べ、同省の医療レベルは若干劣ります。ですから、北京の病院にあるものと同じような装置で対抗するのではなく、医院の特長を出すためにも得意分野である整形外科領域に有用性を発揮でき、多くの症例に対して適応が可能であるということにも注目しました。さらに、少ない投資で十分な診断が可能な画像が得られて発展性もあり、将来的にIVRにまで発展できるということで、戦略的な観点からもAIRIS-Ⅱを選びました。IVRの可能なinterventional-MRIは現在準備中です。

AIRIS-Ⅱは、多くの症例にと言いましたが、Open型MRIですと、閉所恐怖症の患者さんや体格の大きめな患者さんにも安心して撮影できますし、小さなお子さんにも怖がらずに検査を受けていただけています。そういった点からも高磁場装置とは差別化を図り、優位性を出していきたいと考えています。

また、装置の感想ですが、AIRIS-Ⅱについては、兄弟病院で使用されている1.5Tや1.0TのMRIと比較しても、臨床上問題ないと思っています。また、もし何かMRIで研究したいことがあれば、高磁場MRIについては兄弟病院が協力してくれます。たとえば、整形領域での臨床実験を行うような場合、当院では中低磁場で行い、兄弟病院では高磁場装置で行って研究を進行することが可能だということです。

PACSの導入後、院長室でAIRIS-IIの画像を読影する王 峻 院長

さらにDRについては、実際に操作はしていませんが、操作している技師からは非常に使い勝手がよいという報告を受けていますし、疾患についても初期段階のものに役立っているようです。（注：DHA15512+SXA7プラスCanon1100オートフィルムチェンジャーが非常にいいということです。）また、集団検診の際は、一日に200枚ものフィルムが発生します。その際にこの装置は非常に役に立っています。

○将来展望をお聞かせください。

そうですね。個人的には、AIRIS-IIを活用したinterventional-MRI等に積極的に取り組んでいきたいと思っています。そして、当院と日立との今後の関係については、商談当初に話をしていて実際には実現までには至っていないことがあるのです。それは、山西医科大学第二医院をこの省内で日立のウインドウホスピタルとして装置、テクノロジー、さらには迅速かつ充実したアフターサービスを周囲に見せつけたいということです。そのためにもサービス、技術の拠点として協力してやっていきましょうということで、当院としては非常に関心を寄せていました。今からでも、それを実現していきたいと思っています。衛 虎娃さんと通訳の徐 罡さんが太原市のご出身ですし、お付き合いも非常に良い状態で再開できていますし、今後も長いお付き合いができればと考えています。

さらに、当院ではIT化の一環としてPACSを既に導入しています。これによって、たとえば私の場合、院長室で院長としての業務だけではなく、放射線科医としてAIRIS-IIの画像を呼び出して読影するなどの仕事もこなせます。また、個人や医院のホームページを利用して、外部の有益な情報を常に把握できますし、将来的には、このホームページと日立のホームページとがリンクされて、有益な情報交換がリアルタイムで行えると、互いにさらなる発展が望めるのではないかと考えています。またそうなると非常に面白いですよね。患者さんのためにもお互い頑張りましょう。

今回のインタビューを通じて、やはり、人と人との繋がりの大切さを再認識いたしました。一時は中断していた協力体制も山西省山林の衛 虎娃社長のおかげで復活できつつあります。現在のところ、弊社のサービスに対してある程度ご満足いただけているようですが、今一度、われわれもそれら協力体制とサービス体制について見直し、責任を持って対応していきたいものです。そして今後は、サービスだけではなく、山西医科大学第二医院を弊社の中国における拠点として、同省の医療レベルの向上に一役立てればと強く感じた次第です。

すでに、山西医科大学では医療情報システムも確立しており、将来は王峻院長もおっしゃったようなネットワークを上手に利用して、より密な協同研究体制が築けたら、中国で、さらには世界的規模で多くの患者さんを助けることがきるようになるのではないでしょうか。

訪問に際してご多忙の中、長時間にわたりご協力いただきました王峻院長をはじめ、同院の関係者の皆さま、および山西山林事務所の皆さまに深く感謝申しあげます。