

シアトル小児病院研修報告

麻酔科 末田 彩

はじめに

2017年5月8日から4週間、今年で9年目になるシアトル小児病院研修に参加する機会をいただきましたので報告します。麻酔科や手術室での研修も目から鱗の連続で大変意義深かったのですが、ここではこれまでシアトル研修に参加した方々があまり報告していない、Seattle Children's FoundationのFundraising・寄付金集めについて、それからJob Shareという働き方について紹介しようと思います。



Fundraising

米国のWorld News Reportという雑誌が毎年発表する小児病院ランキングで、2016-17年シアトル小児病院は5位にランクインしています。4位までにランクインした病院はボストン小児病院、フィラデルフィア小児病院、シンシナティ小児病院、テキサス小児病院とすべて東海岸側に位置しています。

シアトル小児病院の医療圏は、シアトルのあるワシントン州のほかに、アラスカ州、モンタナ州、アイダホ州のWAMI regionと呼ばれる全米の面積の4分の1を占める範囲をカバーしており、日本の面積の約6.6倍をしめるこの広い範囲に小児病院はシアトル小児病院の一つだけです。



米国は先進国で唯一、国民皆保険制度を導入してこなかった国であり、成人の場合は医療保険があるかないかによって、または保険の種類によって、受け入れる病院が変わってきます。富裕層はプライベートの病院に、保険がない人は本当に具合が悪くなるまで病院にいかないというように、医療アクセスの差が非常に大きく、社会問題になっています。小児の場合はどうか？上記のように、小児病院はこの広い地域の中にシアトル小児病院しかありません。シアトル小児病院は支払い能力の有無にかかわらずに診療するというセーフティネット提供医療機関といわれる病院です。それでは保険がない人や保険でカバーされる以上の医療が必要になった人の医療費はどうなるのか？もちろん国からの助成金もありますが、その多くが Donation・寄付によって成り立っています。寄付については、この病院のロゴにあるように Seattle Children's Foundation という、病院とは別の組織が担っています。この Foundation・財団は、寄付者が税制上の控除を受けれるように、NPO の組織になっています。今回の研修の一環として、Seattle Children's Foundation がどのように多額の寄付金を集めているのか、Fundraising についてお話を聞きました。



Seattle Children's
HOSPITAL • RESEARCH • FOUNDATION

Seattle Children's Foundation

財団のスタッフは全部で 60 人おり、昨年集めた寄付金は \$69.7million、日本円にして約 76 億 6 千万円です。シアトルには アマゾン、マイクロソフト、スターバックス、ボーイング、コストコなど世界的に有名な企業がたくさんあります。企業にとっては寄付は社会貢献の一環であると同時にイメージアップや広告効果もあるとはいえ、この財団のスタッフの人数に対して集めた寄付金の額はかなり大きなものだそうです。私が日本では寄付という活動がなかなか根付かず、文化的に受け入れられにくいという話をすると、You have to ask first! まずは頼んでみないと！とおっしゃっていました。まずは窓口をたくさん作ることが大事だそうです。シアトルではホームページやテレビ、ラジオで広報活動することはもちろん、シアトル市内の人が集まる場所、ショッピングモールや空港、駅など至る所にシアトル小児病院の広告がありました。このような広報活動を通じて潜在的な支援者との接点を増やしていくことが入口です。

Donor Pyramid

Fundraisingには「ドナーピラミッド」という考え方があります。少額資金のドナーや新規の寄付者の中から、団体とのかかわりの中で共感度を高めステップアップしていき、あたかもピラミッドを登っていくように支援度を増していくという考え方です。



一回のスポット寄付をした人がピラミッドの一番下の層にあたります。一度寄付をすると、直後の受領確認からはじまり合計7回お礼の連絡がいくそうです。感謝の気持ちを表すこと、そしてそのお礼とともに、寄付金をどのように使用したのかの報告が更なる支援につながります。感謝はお礼状として表すだけでなく、なにかしらの形で表すことも大切で、シアトル小児病院ではメインエントランスを入ってすぐの廊下に、上の写真のような寄付者の名前が書いた石が飾られています。

ピラミッドの次の層は、繰り返し寄付をしてもらうことやマンスリーサポーターといった、継続的な寄付を指します。これまで寄付をしてくれた人たちにきちんとした報告や感謝の意が伝わっていれば、支援レベルを引き上げていくことは難しくないそうです。ある企業では、従業員が給料の中から毎月一定額をシアトル小児病院に寄付すると決めた場合、企業側でも同額をマッチングさせて、倍の額が病院に寄付されるというような方法をとっています。

ピラミッドの次の段階は大口の寄付者です。金額が大きくなり、また不動産のようなものの寄付もあるそうです。大口の寄付者に対しては財団の中に病院内のツアーをするスタッフがおり、子供たちが病気と闘っている姿を見せたり、例えばがんの研究に興味がある寄付者なら研究所を案内し、研究者と会って話す機会を設けたりするそうです。

ピラミッドのトップに来るのは遺贈です。一般的な寄付からスタートして、少しずつ病院と関係性を深め、現在では2000人から3000人くらいの方が亡くなったときには遺産をシアトル小児病院に残してくれることになっているそうです。

Guild Association

ここまでは Seattle Children's Foundation のスタッフの Fundraising の活動についてでした。このほかにもシアトルにはギルドと呼ばれるボランティアのグループがあり、この人たちもそれぞれの方法で多額の寄付金を集めています。現在ギルドは 450 グループあり、約 6200 人の人がメンバーとして活動しています。小さい子供や高校生のグループから、シアトル小児病院で働いている人のギルド、特定の疾患の研究のためのお金を集めるギルドなど様々なグループがあります。この人たちが昨年集めた寄付金が \$17.6million、日本円で約 19 億 3 千万円でした。

Fundraising Dinner and Auction

その中の一つのギルドのイベントに参加させていただく機会がありました。この Project Grace というギルドは 8 人の友人同士だった女性が、ほかのギルドのイベントに参加したことをきっかけに、自分たちのギルドを 9 年前に作ったことで始まりました。このギルドが昨年集めた寄付金は \$174,000、日本円で約 1900 万円近く。今年はこれを超えるのが目標ということでした。



今回のイベントはディナーとオークションで、シアトル市内から 1 時間くらい車で走ったところのゴルフ場で行われました。まずはじめの会場では飲み物や軽いおつまみがふるまわれながらサイレントオークションが開かれていました。これは欲しいものを見つけたら競る値段と自分の入札番号・名前を書き、最も高い金額を付けた人がその品を買い取ることができるというものです。出品されていたものは、アクセサリーやブランドのバッ

グ、ポップコーンメーカー、ワインやチーズなどの食べ物、レストランのギフト券、スポーツ選手のサイン、部屋の壁をペインティングするサービス、パーソナルトレーナーのトレーニングなど実に様々なものが出品されていました。次は会場を移して食事をしをしながらのオークションです。出品されていたものは、ラスベガスでレディガガのコンサート・航空券付き、イタリアのワイナリーへの旅行、カリビアンクルーズ、シアトル警察と一緒にパトロールする、誕生日会にプロのギタリストが演奏してくれるなど、こちらも様々なものが出品されていました。オークションがひと段落ついたところで、スペシャルスピーチが入ります。このイベントでスピーチをしてくれたのは約1年前にシアトル小児病院で心移植を受けた19歳の女性。心移植待機で入院中だったため高校の卒業式とプロムに参加できなかった彼女のために、シアトル小児病院のICUスタッフが病院の屋上庭園でプロムを開催してくれたこと、その翌日心移植が決まったこと、移植に際しての体験などを語ってくれました。



スペシャルスピーチに引き続いては、Raise the Paddle といって、オークションで商品に対してお金を払うのではなく、純粋にお金の寄付を募ります。\$5000 寄付してくださる方はパドルを上げてください！というふうに始まり、そこから金額を下げていって、最終的にはほとんどの人が少なくとも1回はパドルを上げているようでした。この方法はチャリティーオークションでよく使われる手法だそうです。今回のイベントでは\$195,000、日本円で約2140万円を集め、目標であった昨年の寄付金額を超えることができたということでした。

当院では現在、特に積極的に寄付を募るための活動をしていませんが、兵庫県の病院局からは各病院で寄付金を集めるために取り組むように指示がでているそうです。ただ仮に多額の寄付を受けた場合にはその寄付金がどのような扱いを受けるのかなど、制度が整っていないのが現状です。Fundraising については規模が大きくなると片手間でできることではなさそうですが、まずは窓口をたくさん作る、というところから始めるとよいのではと考えました。

Job Share について

妊娠・出産後の女性の離職率の高い日本と違い、米国では子育てをしながら働き続ける女性が多いようです。今回シアトルに研修に行くにあたっての目標の一つとして、出産・子育てをしながらアメリカの女性医師がどのようにキャリアとプライベートのバランスをとっているのかを聞いてくることとしました。

シアトル小児病院では Job Share といって、全員がフルタイムで働くのではなく、文字通り仕事を share し、働きたい割合で働き、その分職員の人数を増やす、ということが職種に限らず行われています。

例えば麻酔科の常勤医にあたる Attending は 59 人いるのですが、フルタイムで働いている人は 26 人。半分以上の 31 人は 50% から 95% の間で自分の働きたい割合を決めて働いているそうです。この契約は毎年更新されるので、自分の都合に応じて毎年変更することができます。麻酔科の Attending の中にはアイダホ州在住で、1 週間シアトルに来て働いて、3 週間休んでアイダホ州の家族と過ごしているという人がいたり、この夏から 1 年間お休みを取って家族で旅行するのだと言っている人もいました。このことについて麻酔科の部長に話を聞くと、一律にフルタイムで働かせて unhappy なより、みんな事情や考え方が違うので、どのくらい働きたいか選ばせて happy に働けるほうが、効率はもちろん生産性もいいたろう、と言っていたのが印象的でした。女性医師が出産後も子育てをしながら仕事を続けていける理由の一つが Job Share なのだそうです。

最後に

このような貴重な研修の機会をいただき深く感謝いたします。中尾院長をはじめ、国際交流委員の前田副院長、田中先生には大変お世話になりました。また一か月間の研修に快く送り出してくださった麻酔科部長の香川先生はじめ、麻酔科・手術室のスタッフに心よりお礼申し上げます。ありがとうございました。

