

TEIJIN

Human Chemistry, Human Solutions



Home Health Care Business

在宅医療事業
の
仕事



帝人在宅医療株式会社



k



「患者さんへの思いやりの心」と 「ビジネスマインド」で在宅医療を広げていく

私たちは、在宅医療事業のスタート時に Safety (安全)、Sincerity (誠実)、Service (奉仕)、Speed (迅速)、Smile (笑顔)の「5Sの精神」を行動指針に掲げ、常に在宅医療ビジネスにとって必要なものは何かを考えてきました。それは第一に「患者さんへの思いやりの心」だと考えています。これが私たちの出発点です。

まず患者さんの心を知り、同じ視点に立つこと。そこから自分たちの仕事を見つめ直すことによって、より優れたサービスが創り出されていくのです。ここから生まれた独自のサービスが帝人の在宅医療事業の強みとなり、現在のリーディングカンパニーとしてのポジションへつながっています。

もう一つ大切なのは、「ビジネスマインド」です。現在の日本では高齢社会の進行、医療費の増大は、大きな社会問題となっています。この問題を解決する一つの方法が「在宅医療」であると思います。私たちは、今後もさまざまな方面から在宅医療ビジネスの可能性を探り、広げていきたいと考えています。

これからも私たちは、患者さんへの思いやりの心を忘れずに、在宅医療を推進し、社会の活性化に貢献していこうという志をもって在宅医療事業に携わっていきます。



1

関島 浩聡

7p

せきじま ひろとし



2

北澤 有佳

8p

きたざわ ゆか



3

司馬 翔太

9p

しば しょうた



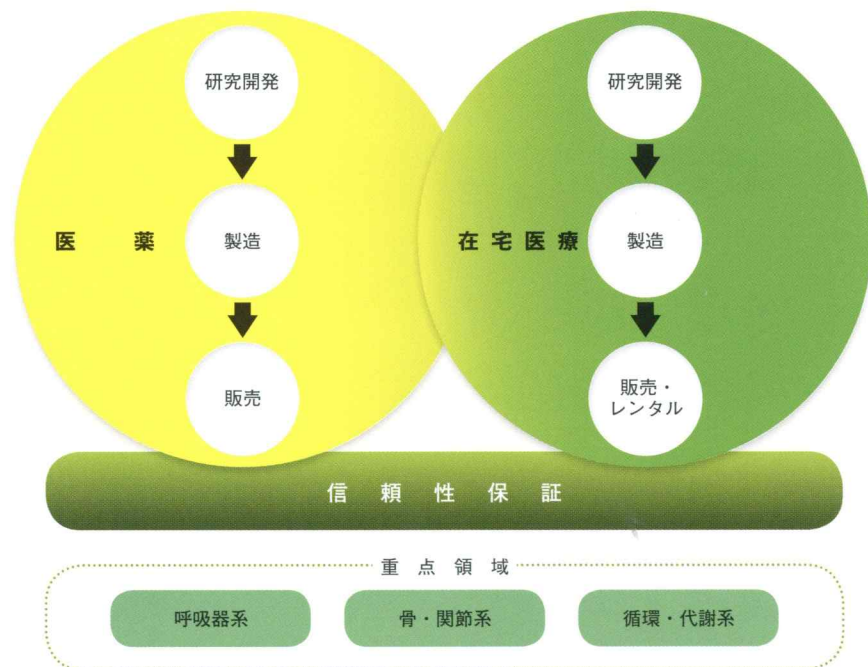
医療用医薬品と在宅医療機器の両分野で トータルヘルスケアを提供

帝人は約40年前から医薬医療事業に取り組み、1982年に日本初の酸素濃縮器を開発しました。以来、在宅酸素療法のリーディングカンパニーとして、事業を展開してきました。

「在宅医療」は、患者さんが自宅で生活をしながら家族や本人の自己管理のもとで医療を受けることです。自宅で療養したいという患者さんニーズの高まり、高騰した医療費の大部分を占める入院関連費用の抑制を目的として、現在は当社の手がける在宅酸素療法をはじめ、在宅腹膜透析など多くの分野で認められています。

帝人の医薬医療事業の特色は、患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上の観点から医療用医薬品と在宅医療機器の両分野でトータルヘルスケアを提供している点です。これは他社にはない最も大きな特色であり、強みです。医薬品では、気道潤滑去痰剤、吸入ステロイド喘息治療剤などがあります。在宅医療機器では酸素濃縮器、NPPV療法装置をはじめとする多彩な製品を揃えています。

トータルヘルスケアの実現



リーディングカンパニーの歴史

- 1968 帝人の未来事業本部にて事業探索開始
- 1971 酸素富化膜の研究開始
- 1982 日本初の酸素濃縮器誕生、在宅酸素療法 (HOT) の事業開始
- 1985 HOTが健康保険適用となる
- 1988 在宅医療事業部設立
- 1993 全国自販体制の確立のため、在宅医療販売の設立開始
- 1997 マスク式人工呼吸療法 (NPPV) の事業開始
- 1998 超音波骨折治療器 (SAFHS) の事業開始
- 1999 訪問看護ステーション設立 (全国7ヶ所 現6ヶ所)
- 2000 持続陽圧呼吸療法 (CPAP) の事業開始
- 2005 アステラス製薬の在宅医療事業を吸収
- 2006 全国の6販売を統合し、帝人在宅医療株式会社を設立 (全国12支店制)
- 2012 リハビリ事業開始
- 2015 地域包括ケア関連事業開始

帝人在宅医療では、主に慢性呼吸不全や睡眠時無呼吸症候群の患者さんのための各種製品とサービスを展開しています。



■在宅酸素療法 (HOT)

Home Oxygen Therapy

慢性呼吸不全の治療法の一つである酸素吸入を自宅で行う療法で、日本で広く行われている在宅医療の一つです。呼吸不全の患者さんが、酸素濃縮器やボンベを利用して自宅や外出時に酸素吸入を行い、自宅療養や社会復帰を可能にするのが在宅酸素療法です。1985年に健康保険が適用となり、その後全国的にこの療法が普及しました。



■マスク式人工呼吸療法 (NPPV)

None-invasive Positive Pressure Ventilation

慢性呼吸不全の患者さんのうち、体内の炭酸ガスをうまく吐き出せない患者さんが使用されるマスク式の人工呼吸療法です。従来は気管切開や気管挿管が行われていましたが、非侵襲的かつ安全に在宅での使用が可能になりました。



■持続陽圧呼吸療法 (CPAP)

Continuous Positive Airway Pressure

睡眠時無呼吸症候群 (SAS) の患者さんは、睡眠時に呼吸が一時停止し、睡眠が分断されることにより昼間の眠気、疲れ、集中力の低下を招き、さらに放置していると血圧上昇、心疾患などを招くことがあります。

私たちは専門のドクターとともにこの疾患治療の普及に取り組んできました。現在は持続陽圧呼吸療法装置、SASの診断器として生体情報モニター、睡眠ポリグラフィーを扱っています。





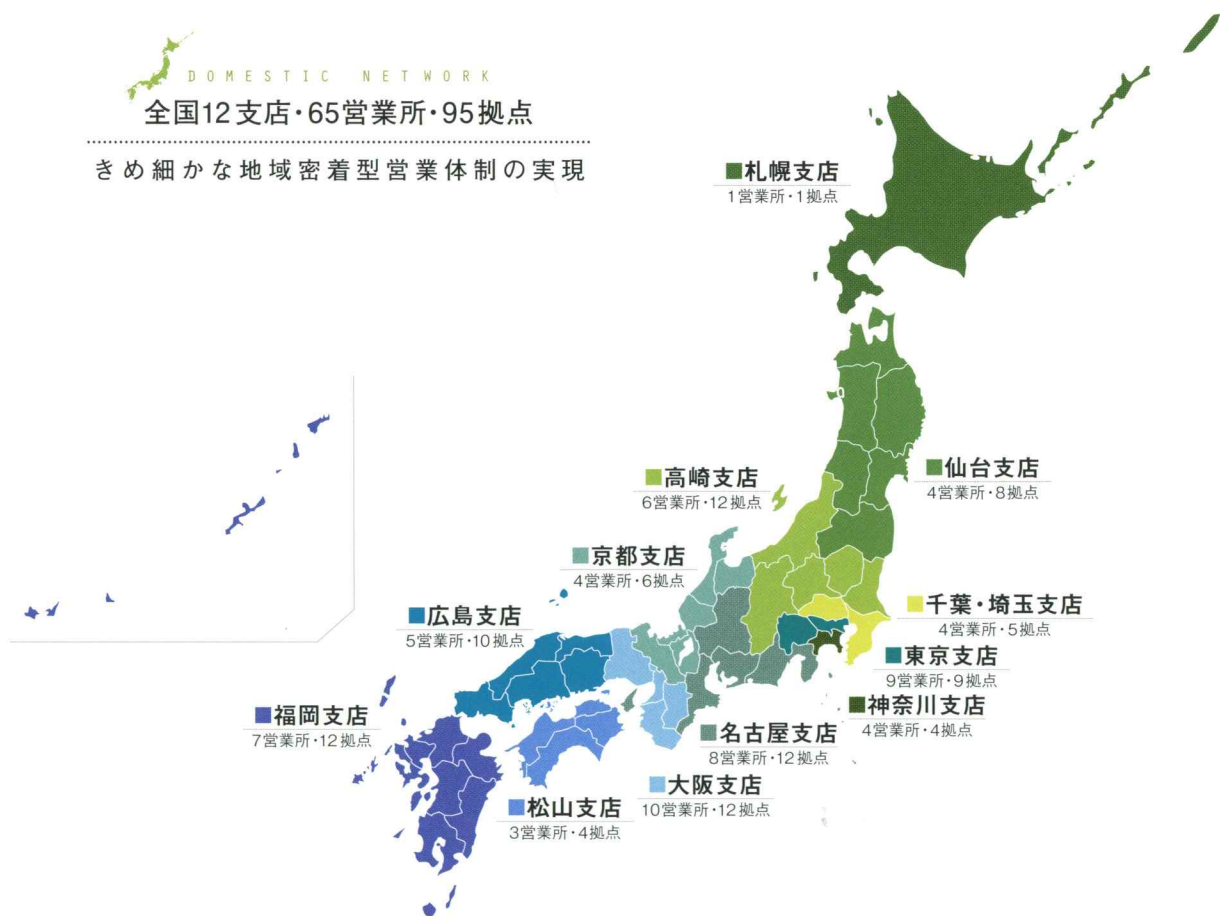
全国に広がるネットワークで 患者さんへ安心をお届けする

帝人在宅医療は1993年に全国自販体制を確立し、現在では北海道から沖縄まで、12支店、65営業所、95の拠点を持っています。全国展開にこだわるのは、まずは各地域に密着したきめの細かいサービスを患者さんへ提供することでした。

また、私たちの製品は医療機器であり、BCP (Business Continuity Planning)の観点から何かの事情により事業が停滞することは許されません。全国どこかで災害などがあつた場合は、別のエリアからのサポートで事業を継続します。そのためにも全国に張り巡らせたネットワークが有効なのです。

DOMESTIC NETWORK
全国12支店・65営業所・95拠点

きめ細かな地域密着型営業体制の実現



column 1

東日本大震災への対応



在宅医療事業の創業当初から「24時間365日対応」を掲げ、緊急時・災害時の体制を整えてきました。その一つが「D-MAP」という災害対応支援システムです。D-MAPは一定の震度以上の大きな地震が発生すると、その情報を自動受信して被災地域の患者さんを特定し、社員のパソコンや携帯電話に被災範囲をメールで知らせます。東日本大震災の時も地震発生から10分後には約25,000人の患者さんがリストアップされ、安否確認をいち早く開始しました。安否確認の次には、酸素ポンペを一刻も早く患者さんの元へ届けなくてはなりません。全国から応援要員が駆けつけ、物資を被災直後から約5ヵ月間にわたって送り続けました。最終的に2万本近くの酸素ポンペと600台を超える酸素濃縮装置が全国から運ばれ、応援要員は延べ1,700名となりました。



チーム医療で 地域へ貢献

私たちは単独で在宅医療を行うことはできません。ドクター、ナースなどの医療関係者や患者さんとその家族とともに、患者さんの治療に貢献するチームの一員として、在宅医療に取り組んでいます。チームとしての力が十分に発揮されてこそ、患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上へ結びつきます。

ここでHOTを例に仕事の流れを説明しましょう。

1 市場分析

まず市場調査からスタートします。担当地区の病・医院の形態・数、HOTの普及状況、キーとなる病・医院、ドクターなどを調べます。

2 医療機関への拡宣活動

HOTを実施するためにはドクターの処方が必要です。まずドクターにHOTを理解していただくことが実際の営業活動の第一歩です。対象は、ドクターだけではなく、ナースや事務職員の方々などのドクター以外の医療関係者に対しても積極的に行います。また、HOTについてさらに理解を深めてもらうためにドクターやナースを対象にした「勉強会」や「講演会」も活発に行われています。このように多くの医療関係者へのさまざまな営業活動を通じて、医療チームの一員としての強い信頼関係が構築されていくのです。その他、ドクターが最新情報を入手するために参加する各種の「学会」も在宅医療の存在をアピールする格好の機会です。私たちは学会での機器展示などを通じて積極的に情報提供を行っています。

3 契約成立

HOT導入が決定すると、ドクターやナースから入院中の患者さんに機器の取扱説明をしていただきます。そのため、ドクターやナースに事前にしっかりと取扱方法の説明をしておきます。患者さんが快適でなければ、この仕事の意味はありません。患者さんが退院してから戸惑うことがないように、問合せがあれば直ぐに対応できる準備をしておきます。

4 患者さんの自宅へ納入

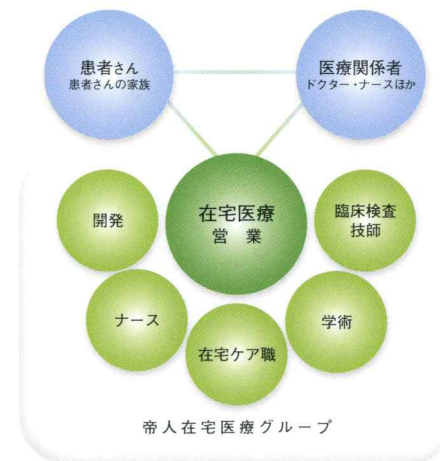
患者さんの退院にあわせて在宅ケア職と協力して、自宅へ酸素濃縮器を納入し、患者さんご家族に対して使用方法、使用上の注意事項を改めてご説明します。この時点で、患者さんやそのご家族には全く新しい「在宅医療」の生活が始まるわけです。期待も大きい分、不安もあります。「安心と信頼」を伝える重要な場面です。

5 患者さんへのフォローアップ

機器の納入後「患者さんへのフォロー」という大切な仕事があります。日頃から患者さんとのコミュニケーションを欠かさないように各営業職がそれぞれ工夫しています。特に大切なのが、社内の患者ケアの専門家である在宅ケア職、ナースとの連携であり、皆で常に患者さんの情報を共有するようにしています。

6 ドクターへのフィードバック

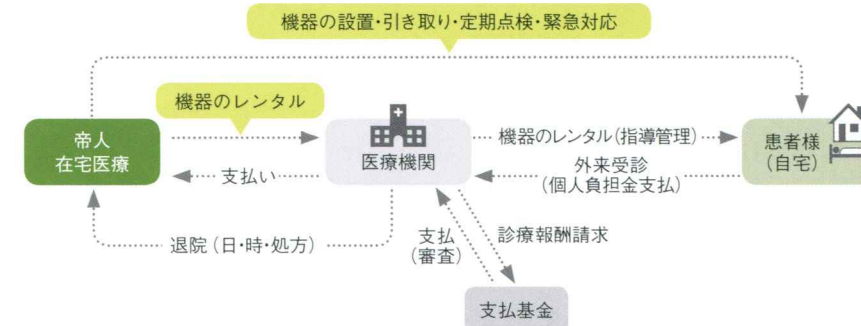
フォローの過程で得た情報をドクターへフィードバックすることも大切な仕事です。患者さんの在宅での様子はドクターが最も必要としている情報です。在宅医療の営業職は、このように酸素濃縮器を通じて、病・医院と在宅の患者さんのコミュニケーションを図る、医療のコーディネーターでもあるのです。



column 2

患者さん第一の姿勢でつくられたビジネスモデル ：レンタル方式

より多くの患者さんが安心して使用できる仕組みの一つがレンタル方式です。旅行支援サービスなど、今では業界標準となっているサービスも帝人がつくりだしてきたものです。



1

仕事紹介



製品の紹介ではなく、ドクターの課題を解決できる提案を心がける

関島 浩聡

せきじま ひろとし



★profile
 所属部署……………高崎支店 長野営業所 佐久平出張所
 入社年……………2015年
 出身学部……………海洋生物資源学部 海洋生物資源学科

■在宅医療への理解が深い長野地区

小さい頃のアコがれは「さかなクン」。海洋関係の研究者になりたいと思い、大学も海洋資源学部を選び、海にもぐり、研究に邁進していました。しかし、大学の時に携わったボランティア活動が、大きく人生の方向性を変えました。子供たちのキャンプの手伝いをするものでしたが、ここでの活動を通して、自分は研究よりも、人と接する仕事をしたいと強く感じたのです。その中でも、生きていく上で一番大切だと考える「健康」に携わりたいと思い、医薬医療系を中心に就職活動を行い、患者さんに接することもできる在宅医療を選びました。

現在、長野県の東部を中心に約70の病院を担当しています。佐久平出張所の担当地域は農村医学発祥の地であり、在宅医療に通ずる「地域医療」の考えが根付いていると感じます。その分、在宅医療営業への目は厳しく、新人にとっては大きなプレッシャーとなりました。配属されて間もなく、先輩からの引き継ぎで、帝人が高い評価を受けている施設の担当になりました。すごいプレッシャーで、いけないとわかってい

たのですが、足が遠のいてしまったのです。たぶん、先輩は感じていたのでしょう。「新人でも、相手からすれば帝人だよ」との一言で、すぐに挨拶に伺いました。ぐっと背中を押され、その後の営業の足がかりになりました。

■信頼関係を構築し、課題を見出していく

担当エリアで当社の製品が採用されていない拠点病院がありました。なかなかキーマンのドクターに会うことができず、苦戦していました。その病院には厚生労働省の認可を受けたRST (Respiratory care Support Team) という呼吸ケアサポートチームがあり、呼吸器領域に力を入れています。なんとしても当社の製品を使ってほしいと考え、1日に1回は必ず訪問し、病棟のナースや臨床検査技師、事務方等多くの医療従事者に情報提供、情報収集を行いました。信頼関係ができていくうちに、ドクターが抱えている課題が見えてきたのです。ここで感じたのは、ドクターが必要としているのは、製品の紹介ではなく、患者

さんのことを考えた付加価値がある情報なのです。

この施設では、睡眠時無呼吸症候群の患者さんが増えていました。ドクターにとって、患者さんが自宅でのように治療を受けているかを知ることは重要です。そこで通信機能付きの治療装置を紹介しました。機器の使用状況を示したデータが、携帯電話回線経由でサーバーに蓄積され、医療機関から閲覧が可能です。データを元にレポートを作成し、患者さんとのコミュニケーションにも使えます。タイミングがよかったこともあり、無事、製品の採用に結びつきました。私にとって、初めての大型受注で、その日の夜は、祝杯をあげました。

新しく規模の大きな拠点病院を任せられました。ここは、帝人のシェアはあまり高くありません。以前なら尻込みしていたかもしれませんが、攻めていきます。当社は若いうちに大規模な病院を任せられます。そのような施設には、若いドクターも多く、一緒に成長していける醍醐味を感じます。まずは、目の前の仕事を確実に積み上げていくことが目標です。

●オフの過ごし方

大学時代にはじめてボランティア活動は、現在も続けています。月に1度は、大学のある福井へ帰っています。ボランティアの時間も有意義なのですが、大学時代の仲間との語らいや飲みはかけがえない時間です。

2

仕事紹介



医療スタッフと一体となれる仕事

北澤 有佳

きたざわ ゆか



★profile
 所属部署……………東京支店 中央営業所
 入社年……………2011年
 出身学部……………法経学部 総合政策学科

■ドクターに合わせたサポートを心がける

私は在宅医療の営業として東京都の文京区と中央区の約70施設を担当しています。この地区は大学病院が集中していて住宅が少ないエリアで全国でも特異なエリアです。患者さんはほとんどが郊外から通うビジネスパーソンで、CPAPをメインにHOTとNPPVの営業活動を行っています。

主な業務は、CPAPの新規導入と導入後のフォロー、そしてSASの啓発活動です。SASはさまざまな病気と合併していることも多く、そのため対象とする診療科は、呼吸器や耳鼻科だけではなく、循環器や一般総合内科、代謝内分泌科など多岐にわたります。普及の輪を広げるためにSASの説明会で多くのドクターに接し、患者さんが転院した先の医療機関の訪問など、さまざまな方法で幅広い領域のドクターにアプローチしています。

仕事で難しいのは、ドクターのサポートです。当たり前ですが、ドクターによって求める情報や報告に温度差があります。最初の頃は、忙しそうなので報告しなかったことが、最も求めている情報で、お叱りを受けて大きなショックを感じたこともあり

ました。しかし、その後、そのドクターの知りたい情報を察知し、時には先手を打って報告するなどの努力を重ね、それまで以上に深い信頼関係を築くことができました。

■女性営業職の道を切り開く

新人の頃は患者さんやドクター、ナースへの接し方や礼儀作法などがわかりませんでした。チューターの先輩について見様見真似で仕事を覚えました。先輩は強い使命感を持っている方で、どんなに自分が忙しくても熱心に教えてくれました。私からわからないことにはすぐ答えを出さず、考えてゴールにたどり着くように指導していただき、自分で考えて行動する力を身に付けることができました。

また、鍛えられたのは、まだ仕事に慣れていない1年目に500床の大きな病院をベテランの先輩から引き継いで任されたことです。病院関係者からは頼りない存在にうつったと思いますが、常に笑顔で挨拶して訪問を続けました。そのうちに病棟のナースや若いドクターと人間関係を築くことができ、病院や患者さんの情報が把握できるようになり、少しずつ仕事を動かせるようになりました。当時は無我夢中でしたが、

●オフの過ごし方

休日は買い物など、とにかく外に出かけてアクティブに過ごしています。最近では、営業所の仲間と、激流を下るラフティングにチャレンジしました。

成長のチャンスとなり、このような機会がみんなにあることは、とてもありがたいと感じています。

医療に関わるので気の抜けない仕事ですが、これまで続けられたのは、やはりドクターや患者さんから必要とされ、感謝される場面があるからです。中でも思い出深いのは、マスク式人工呼吸器を使用していた患者さんが亡くなった時のこと。入退院を繰り返して、入院する度に病室に訪問して機器の使用状況を伺っていました。ある日、病院に行くと、「残念だけど昨日亡くなってしまった。対応してくれてありがとう」と何人ものドクターやナースに声をかけられました。一生懸命サポートをしてきて、病院の医療スタッフと一体となって患者さんを支えることができたことを実感し、感慨無量でした。ご家族からも言葉をいただき、やってきてよかったと思えた瞬間でした。

在宅医療の分野では女性の営業はまだ少ないのが現状で、覚えてもらいやすいというメリットはありますが、患者さんの対応もあるためシビアに見られる部分もあります。女性営業職としての道を作っていくことも、私の重要な役割だと思っています。

■10の営業よりも、患者さんの一言

在宅医療の仕事は、「チーム営業」と呼ばれています。それは営業である私をはじめ、在宅ケア職やナース職等からの患者さんの情報を共有し、ドクターだけではなく、ナースや保健師、患者さんのかかりつけのドクターなど多くの医療関係者に接し、患者さんのために何が出来るかを考えているからです。そのため私はよく、病院内にある医療連携室へ足を運んでいます。これは、多くの医療機関に設置されており、たとえば患者さんが在宅医療へ戻るときに地域の医療機関や介護・福祉施設などと連携し、サポートを行います。私は医療関係者以外に、ソーシャルワーカーの方とも情報交換を行うように心がけています。さまざまな方向から患者さんの状況を把握し、ドクターへ伝えることが、帝人としての最大の強みであると思います。

そのため私自身も可能な限り、患者さんを訪問するようにしています。自分の目で確かめた情報は、やはり説得力がありま

す。たとえば、「段差があります」より、「玄関に30センチの段差があります」のほうが患者さんの様子がリアルに伝わります。また、ある意味、患者さんは、最強の応援団です。それを痛感した出来事があります。患者さんの転院先の病院は、帝人の製品ではなかったのですが、患者さんが「帝人の製品が使いたい」とドクターに言ってくれ、継続して使うことを認めてもらったのです。私たちの10の営業よりも、患者さんの一言。うれしいと同時に身が引き締められました。

■地域・社会に貢献している実感

帝人在宅医療を選んだのは、偶然でした。福岡出身で大学も福岡。地元九州で働きたいと考えていましたが、なかなか内定をもらえず、少し焦っていたところに、帝人在宅医療からのDMが届きました。「ありがとうと言われる仕事」「人のためになる」という言葉にひかれ、説明会に参加。医療関係者だけではなく、患者さんと接することができ、何よりも社会貢献度の高さにひかれ、

入社を決めました。配属先は鹿児島。実は、同じ九州であっても、あまり来たことがなく、最初は方言などに戸惑いましたが、いまではすっかり馴染んでいます。

入社後、担当エリアの前任者がすぐに異動になり、「どうしよう」と動揺していました。しかし、ある先輩が1ヵ月間、つきっきりで基礎から教えてくれました。自分の担当エリアもあったので、2倍どころか仕事は何倍にもなったにもかかわらず、いやな顔ひとつせず、熱心に指導してくれました。このように「チーム鹿児島」が営業所の自慢です。一体となって課題に立ち向かい、「医療関係者」「患者さん」の視点で考え、両者の架け橋となることを心がけています。その効果は確実にあらわれ、ここ数年、じわじわと帝人のシェアが上がってきています。

患者さんから「ありがとう」という言葉をいただくたびに、地域や社会に貢献できていることを実感し、この仕事を選んでよかったと思います。着実に力を付けて、どここの営業所でも通用する営業になりたいと考えています。

3

仕事紹介



●オフの過ごし方
せっかく未知の土地に赴任したので、南九州ライフを楽しむことにしています。休日はドライブで、いろいろ駆け回っています。温泉もあり、食べ物もおいしく、いいところです。

「チーム鹿児島」で医療関係者・患者さんの架け橋になる

司馬 翔太

しば しょうた



所属部署	福岡支店 鹿児島営業所
入社年	2013年
出身学部	文学部 人文学科

研修制度

医療チームの一員として位置づけられる営業担当は、単に製品知識に精通しているだけでは十分とは言えません。背景となる学術知識や患者心理の理解にとどまらず、医療経済・病院経営などの幅広い分野に関する知識の習得が不可欠です。そのため、入社時の導入研修にはじまり、継続研修やALPS試験といった多くの研鑽機会を準備しています。これらの研修で学んだことを確実に自分のものにし、さらに自分自身が問題意識をもって積極的に新しい知識を習得・蓄積していくことで、プロフェッショナルとしての力が養われていきます。

導入研修	期 間	約2ヵ月間
	場 所	帝人松山事業所
フォローアップ研修	内 容	①基礎研修：呼吸器・循環器、睡眠障害、文献、関連法規など ②製品研修：各種製品、機器取扱説明 ③技能研修：プレゼンテーションスキル、営業マナー ④その他：医療岩国製造所(山口県)、営業現場の見学・実習
	内 容	入社1年後に実施される研修。 入社同期メンバーとの情報共有や1年間の業務内容の振り返りなど。
継続研修	内 容	1回/2ヵ月、定期的実施される集合研修。 製品知識・プレゼン資料、新製品にかかわる学術知識、医療制度の学習など。
ALPS試験	内 容	2回/年、学術知識を深めるためのテーマ別筆記試験、ロールプレイング。 (合格まで追試験)

募集内容

職種	エリア営業職：在宅医療機器のドクターへのプロモーション活動、患者様宅への納入・使用方法説明などのサポート業務
募集人数	約15名
応募資格	国内外大学学部卒業または卒業予定、大学院修士課程・博士課程修了または修了予定の方、自動車運転免許所有、Uターン、Iターン歓迎します。
選考方法	面接、筆記試験、適性検査、健康診断
勤務条件	学卒初任給224,330円～ ※別途家族状況、住宅状況に応じて手当あり
勤務時間	9:00～17:30
教育制度	新入社員研修、フォローアップ研修、継続研修など
諸手当	割増賃金、家族手当、住宅手当、勤務地手当、通勤手当、外勤手当など
退職金制度	退職金は「退職一時金」と「退職年金」からなっています
休日休暇	完全週休2日(土・日)制、年間休日121日(祝祭日、年末年始は休日) 年次有給休暇【初年度15日 付与日数は、最高20日/年】
公認休	特別休・慶弔休・産前産後休・生理休・災害休・法務休・公務休・公症休等
育児休職制度	子供が小学3年生の年度末まで取得可
介護休職制度	家族の介護のために、1事例につき2年を限度に休職できます
社会保険	健康保険(帝人健康保険組合に加入)・厚生年金保険・雇用保険・労災保険
営業拠点 (営業所・出張所)	(支店内異動あり) 札幌支店 …… 北海道 仙台支店 …… 宮城県・青森県・秋田県・岩手県・福島県・山形県 高崎支店 …… 群馬県・栃木県・茨城県・新潟県・長野県 千葉・埼玉支店 …… 埼玉県・千葉県 東京支店 …… 東京都・山梨県 神奈川支店 …… 神奈川県 名古屋支店 …… 愛知県・静岡県・三重県・岐阜県 京都支店 …… 京都府・滋賀県・石川県・富山県・福井県 大阪支店 …… 大阪府・奈良県・和歌山県・兵庫県 広島支店 …… 広島県・岡山県・山口県・島根県・鳥取県 松山支店 …… 愛媛県・香川県・高知県・徳島県 福岡支店 …… 福岡県・佐賀県・長崎県・熊本県・大分県・鹿児島県・宮崎県・沖縄県

※千葉・埼玉支店、東京支店、神奈川支店に関しては1異動単位となり、支店間をまたぐ可能性があります。

お問合せ先 thhsaiyo@teijin.co.jp

TEIJIN

帝人在宅医療株式会社

人事部

〒100-8585 東京都千代田区霞が関3-2-1

霞が関コモンゲート西館

www.teijin.co.jp/recruit/thh