

公益財団法人 日本骨髄バンク 第 100 回 業務執行会議 議事録

開催方法:WEB 会議形式で開催

(本会議を WEB 開催することに関して全理事の同意を得た)

日 時:2024 年(令和 6 年)12 月 13 日(金)17:10~17:50

出 席:岡本 真一郎(理事長)、日野 雅之(副理事長)、浅野 史郎(業務執行理事)、
石丸 文彦(理事)、大西 達人(理事)、鈴木 利治(理事)、瀬戸 愛花(理事)、高橋 聡(理事)、
橋本 明子(理事)

欠 席:佐藤 敏信(副理事長)、福田 隆浩(理事)、沓沢 一晃(監事)、藤井 美千子(監事)

陪 席:細川 亜希子(厚生労働省健康・生活衛生局難病対策課移植医療対策推進室室長補佐)
横田 友子(厚生労働省健康・生活衛生局難病対策課移植医療対策推進室係長)
東 史啓(日本赤十字社血液事業本部技術部造血幹細胞事業管理課課長)

事 務 局:小川 みどり(事務局長兼ドナーコーディネート部長兼医療情報部長)
田中 正太郎(総務部長)、関 由夏(移植調整部長)、戸田 泉(広報渉外部長)
荒井 茂(総務部TL)

(順不同、敬称略)

1 開会

2 業務執行会議の成立の可否

業務執行会議運営規則第 6 条により、本業務執行会議が成立した。

3 議長選出

業務執行会議運営規則第 5 条により、業務執行会議の議長は理事長があたるとされ、岡本理事長が議長に選出された。

4 議事録署名人の選出

議事録を作成するための議事録署名人は、業務執行会議運営規則第 8 条により、議長及び出席した構成員が記名押印する。岡本理事長、日野副理事長、浅野業務執行理事がこれにあたりとされた。

〔議 事〕

1 協議事項(敬称略)

(1)固定資産及び物品調達規則の改正案について … 荒井総務部TL

同規則は、物品等の購入・調達にかかる手続き等について定めたもの。現行規則の、特に業者選定の部分について記載内容の拡充と、基本方針と規則本文との関係性を整理等するものである。

現行の 10 条を改廃。予定金額に応じて一般競争入札、指名競争入札、指名競争見積もり、いずれかの方法で行うことが原則である、という形で改めて規定。

指名入札、指名見積もりについて、一般競争入札でも構わないと定めたものが、第 10 条第 2 項。

逆に、金額上入札とされるものを、少人数しか参加しない、入札すると逆に不利になるというような場合に、指名見積もりで構わないと定めたのが、第 10 条の 2 となる。

随意契約と呼ばれる、相手先業者をあらかじめこちらが 1 社指定して契約する方法について規定したものが、第 10 条の 3 となる。随意契約というのは、非経済的な事態を引き起こす可能性があるため、随意契約できるものについては、制限を加えている。現行の規定内容を転記しているが、既に調達したものやシステムのプログラムなどを修理、改修するような場合も随意契約を認める、という内容を今回追加している。

第 10 条の 5 は、コンペ・プロポーザルによる場合について、現行のものを転記したもの。コンペ・プロポーザルについても、公募でも構わない旨を追加で規定している。また、コンペ・プロポーザルを実施する際は、恣意性を排除するため、必ず複数人による審査会を実施して決めるよう定めている。

別表について、予定金額に応じた選定区分を設定している。当法人のような場合、指名競争を行うにも、まず業者を探す事から始まるため、現行では多くの参加業者を集めることとされているが、現実的、実務的には手間がかかりすぎ、逆に不経済の部分もあるため、参加業者数の要件を緩和している。また、その他規定等と整合性をとるため、一部変更している。

(決定事項)

全会一致で可決。

2 報告事項(敬称略)

(1) 1st Asian-Pacific WMDA Registries Meeting・WMDA 会議・NMDP One Forum 参加報告

… 小川事務局長兼ドナーコーディネート部長

シンガポールにおいて、アジア太平洋地域の WMDA 傘下バンクの会議が初めて開催され、日本のドナーリクルートについて発表を行った。その会議において、各レジストリからいろいろな情報を得られたので報告する。

DKMS(インド)であるが、若い人へのアプローチをどうするか、工夫をしている。若い人は電話に出ない、メールを見ないというところが世界共通。住所変更も多く、メールアドレスを複数持っているうえ返信がない。適合ドナーへの連絡であるが、メールのみ、電話のみではなく、使えるものは何でも、何種類でも使うということであった。どのバンクも同様であった。

ドナー登録者のうち確認検査まで進んだ率が、オンライン登録ドナーは 45%と半分近いが、対面で登録したドナーは 20%、というデータが出ていた。オンライン登録ドナーの方が関門が多いため応諾率が高いという見解があるが、このように実際の数字でも示されている。

専門家や有名人の説得力のあるコメントを動画で配信。JMDP でも行っているが、このような専門家とか有名人という点でもっと強力にやっていきたいと思う。ドナー登録会に提供ドナーを招いて、メディアに向けて話してもらう。JMDP の語りべ会にメディアも呼ぶのもいいと思う。JMDP でもこのような新たな視点を参考に、今後も改良しながら継続したいと思う。

CMDP(中国)だが、迅速コースを 2016 年導入。確認検査と選定を同時に実施することで、平均 34.5 日で採取まで完了している。CMDP も頑張っており、件数も非常に伸びている。できることは

何でもやっている。例えばジーラスタの投与も、採取施設から遠いドナーは自宅において自己注射するなど、中国の進み具合に驚いている。

次に、アメリカで開催された WMDA の会議について。これは、昨年スワブオンライン登録を導入するにあたり、厚労科研後藤班にて海外の情報収集を行っており、そのアンケート結果を報告してきた。これとは別に色々な情報を収集してきたので報告する。

NMDP(米国)に、迅速ドナーコーディネートをどのようにして実現しているのかを聞いた。適合したら 24 時間以内にその人にコンタクトをする。もし連絡がとれなかったら、7~10 日間毎日連絡し続ける。日本では、適合通知を出した後連絡なければ、6 日目に電話をしている。そうではなく、毎日連絡し続けるとのこと。連絡が取れたら、電話で面談する。

適合から 4~5 日以内に確認検査を行い、適合から 10 日以内の結果取得を目指しており、60% が達成できている。

適合連絡にはあらゆる手段を用いている。メール、SMS、フェデックスのメール等色々な方法で行っている。SNS でドナーの所在地や職業等も調べ、わかったら連絡を取るときの参考にしている。ドナー本人と確認ができれば DM を送るとのこと。適合連絡は、基本的にはエキサイティングなニュースとして、「おめでとう」という形で連絡している。

ドナーの本人確認ができれば、説明のための URL を送信し、電話説明だけでなく、より深く理解できるようなマテリアルも送る。

最初の電話で、エデュケーションや問診、インフォームドコンセントを完了させるようにしている。このエデュケーションが重要で、あなたはこれからこのようなことをしてもらうが、患者のためになぜ必要なのかとか、急に検査や入院してなどと言われるかもしれないが、それは患者の状況がこうなので理解してください、のようなことをマテリアルも使って説明する。それを理解の上で、その後進んでいただくとのこと。

適合直後に送る最初のアンケートで、採取に向けての今の気持ちをアンケートしている。ワクワクしていて提供します、ドキドキして緊張しています、怖くてすくんでいます、なのか。それによっても対応を変えているとのこと。

最初の問診票は基本的に日本と同じような内容であるが、yes/no をスタッフが聞く。

選定されたら、3 日以内に、電話で面談。所要時間は約1時間。

健診は選定から 7 日以内に行い、選定から 14 日以内に適格性の判定を行う。選定から平均で 28 日以内に採取を行っており、早ければ 14 日以内に採取している。緊急時は、選定から採取まで 7~10 日のこともある。

ドナーに伝える内容は、マーケティングチームと一緒に検討している。

登録から提供までの長い過程で、どのポイントでも同じように、適合したら大至急の検査や提供を相談することがあるがそれがなぜなのか、患者の状況がこうだから、というのをしっかり説明している。何度も言い続けている。

そしてドナーになることの利点を強調。あなたの人生における誇りであり、誰かの命を救える信じられないほど素晴らしい特別な機会である等。基本的には、おめでとうございますというトーンでお伝えするとのこと。

ドナーリクルートについて、ドナー登録会の現状は、ライブドライブという現地登録会をやっている。数年前はオンラインが主流であったが、今は多くが現地登録で、うち8割が大学キャンパス内で行っている。NMDPは何が最善かというのを、ずっと追及しながら変えているので、数年で数字が変わる。

大学キャンパスでの登録会は、学生や教師のグループと一緒にやっている。教室で20～30分のプレゼン。その後、キャンパス内に机を置いて受付。人通りの多いところでアプローチする。提供までのプロセス、メッセージ等を5～10分説明し、興味を持ってくれたらQRスキャンやURL送信。そこからアクセスしてもらい、エデュケーショナルなマテリアルを見せよう。その上で理解度チェックをして、個人情報を入力。複数の連絡方法、電話のみならずメールアドレス等を収集する。スワブ採取のうえ、その場で回収。さらに24時間後に機械的に連絡し、本当に登録しますかと聞き、Yesの場合だけHLA検査し、返事がなかった場合は廃棄。

学生とのコラボについて、過去の取り組み例を紹介。

医療関係の仕事を目指す学生団体(HOSA)で、小グループ単位で、目標を達成するとポイント加算、トップ3はミネアポリスNMDPに招待するような、ゲーム感覚も取り入れて行ったことがある。

アメリカンマーケティングアソシエーション(マーケティングに携わる社会人が企業の壁を越えて、集まるグループ)で、マーケティングを学んでいる大学生が、マーケティングを学びながら一緒になってドナーリクルート活動したことがある。OJTのように社会人に教えてもらいながら、広告調査費用等を勘案、効果測定し、1年かけてマーケティングを学ぶと同時にドナー登録者を増やしたという、とても成果があった事例がある。

今「Get in the GAME」という運動部のコーチと選手にフォーカスした、キャンパスでの登録会を行っている。ドナーへの教育やドナーに説明するボランティアの教育を大変重要視しており、この1年半特に力を入れている。

「患者救命のため5分だけ話を聞いてください」が一番よくない、適合してもそういう人はYesにならないから絶対やってはいけない、というコメントがあった。

学生は、例えばサッカー部で開催するとなったら、いつやりたいとNMDPに連絡がきて、NMDPがオンライン等でトレーニングを行い、当日は学生のみで登録会を開く。必要経費や資材調達など全てNMDPが準備し、開催日を決めたらNMDPが指揮します、というのが売り文句。

この2年間で375以上の大学チームが参加、24万人の学生がドナー登録、1300人の学生が提供。とても効果があがっている。大学生やOB会、コーチ団体とも繋がることで、各組織内で上手く引き継いで、ドナー登録を自走してくれているという成功例である。

「患者のたった1人のドナー候補者かもしれません。病気を治すたった一つの希望かもしれません。適合したのに提供辞退となると、患者の生命に危険がおよびます。十分に考えてから登録してください。」これが登録のときに言っている言葉。登録する前にしっかり説明して理解してもらうことを、とても大切にしているとのこと。

今後、具体的な施策やコーディネートの電話面談における工夫など、参考となる情報収集ができた。いままで欧米だからできるという声があったが、アジアもとても頑張っており、新しい取り組み

で成果を出していることがわかったのも発見であった。日本でも海外の例も参考に、できることは何でもするという姿勢で課題に取り組みたいと思う。

(主な意見)

＜岡本＞ NMDP のすごいところは、やってそこから学んで、次に活かしていくという PDCA サイクル。トライアルを行い、できたことに満足しないで次のステップへ進んでいくという姿勢は JMDP でもしっかり取り入れていくことは重要と大きく感じた。

＜大西＞ ドナーの利点を強調するとか、おめでとうというところが、とても新鮮な感じ。説明をしていく中で、認識等も含め継続してのドナーに意識付けしていくところがとても大事と感じた。

適合してから 24 時間以内に連絡するのもすごいと思ったが、日本でここを縮めることは現実問題としてどうか。

＜小川＞ 本当は行いたい。現在ショートメッセージだけだが、別ツールも探しているところ。

＜橋本＞ 素晴らしいと思う。国際交流、国際的に学び合うということの大切さは、いろいろ感じさせてもらっている。即活かせるというよりも、今こうしている間もあちらもこちらも頑張っているという雰囲気を伝え合うというのが、すごく活かされると思う。

ドナーさん、あなたの文化行為なのですよ、と迫ることの大切さ。お願いではなくて、あなたもドネーションでこの医療文化に参加してください、のような。機運の共有の仕方が大事と思う。

＜小川＞ NMDP の会議場でドナーが発表していたが、「適合通知が来たときに即 Yes と言いました。それは患者のためでもあったが、私のためでもあったのです。」というのをはっきり言っていた。実際ドナーで人生の糧になったという方はとても多いので。そこをもっと強調していきたくと思う。

＜日野＞ 学会関連で学生と関わりを持っているが、学生も非常に熱心で、実際にリクルート活動している。また、少なくともドナーになった方で後悔された方は、私の施設にはいない。骨髓バンクのことを知らない方がたくさんいて、その知らない方にいかに情報を出していくのかというのが非常に重要だと思う。

(2)調整医師新規申請の報告 … 関移植調整部長

令和 6 年 10 月 11 月に新規申請の調整医師が 7 名、異動・辞退 19 名、合計で 1232 名。

(3)寄付金報告 … 戸田広報渉外部長

令和 6 年 11 月 910 件、3174 万 4321 円の寄付をいただいた。大口寄付が 1 件あり。

11 月 21 日に寄付者様への感謝会を開催。アーカイブ視聴も 1200 回を超えるなど大変反響をいただいた。LINE 配信をしたことも大きかった。この LINE はドナー登録者のリテンションを兼ねて行えるということがわかったので、非常に効果はあったと考えている。

(4)採案件数・患者登録数報告 … 田中総務部長

2024 年 11 月の件数は国内 BM64 件、PB22 件、国際 1 件、合計 87 件。ここ数ヶ月、昨年度と同程度の件数で推移。国内患者新規登録数は 167 件。昨年度を若干上回るペースで推移。