APC社（Advanced Prosthetics Centre）紹介

パシフィックサプライ名古屋営業所　佐々木 崇

はじめに

昨年10月にオーストラリアの義肢装具製作所を訪問し研修を受講いたしましたので、報告いたします。

同研修は、Össur社 Asia Pacific支社での義足膝継手の研修を主たる目的としましたが、あわせて、臨床での義肢供給サービスを行うAPC社（Advanced Prosthetics Centre）の事業やそれを取り巻くオーストラリアの義肢装具供給事情についても別に研修の機会を得ました。同社の創業者でありCEOである、ハービー・ブラックニー氏の講義内容は的確であり、実際にオーストラリアで行っている医療への取り組みや事業戦略など非常に興味深いものでありました。

APC社について

> 年間義足製作数は350本程度であるが、パラリンピック選手や電子制御膝などのハイエンドユーザーの義足を多く処方している。

APC社（Advanced Prosthetics Centre）は臨床を中心とした義肢製作所として、1998年にハービー・ブラックニー氏により設立された。翌年の1999年には、Advanced Prosthetics Componentというパーツ販売会社も設立され、主にオズール社製品とフレックスフット社製品を供給していた。そして2005年7月にAdvanced Prosthetics Componentがオズールアジア・パシフィックと改名し、オズール社の支社となる。主な担当地域はオーストラリア、東南アジア、ニュージーランド、韓国、台湾である。

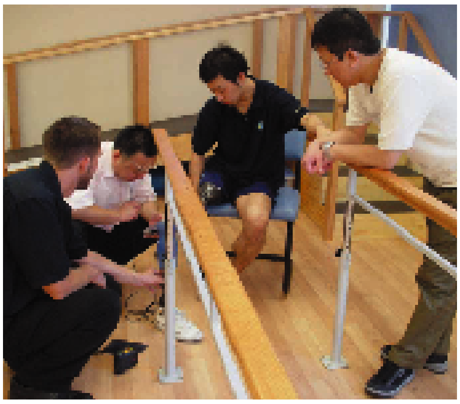
APC社は専門性が高く、いわゆるハイエンドユーザーをターゲットとした義肢製作所であり、パラリンピックのアスリート用義足や、電子制御膝継手などを多く処方している。また、公費で義肢を製作するのではなく、民間保険や自費での義肢製作が多い。最高の技術とソリューション、そしてEBMに基づいた義肢の適合を提供し業界をリードしている。

PO4名、PT1名が常時在籍しており、年間で約350本程度の義肢を製作している。

オーストラリア市場について

- 人口2000万人、8つの州で構成されている。
- 州ごとにサービスの質や価格に格差がある。
- 切断者は1000人に0.95人の割合（年間）。
  日本は0.6人、アメリカは1.2人とされている。
- 切断者の71%が末梢循環障害による切断。
- 64%が60歳以上で、80%がK1～K2カテゴリー。

- 年間4800人～5400人の義足が製作されている。
- その内、1050人～1125人が新規切断。
- 医療技術が進歩している為、高齢化が進んでいるが切断者は増加していない。
- 義足の製作本数が年々減少してきている。
- 部品の耐久性が向上している為、修理などが多く新調が減少している。
- 国内に44の義肢適合センターしかなく、約115名のPOがいる。
- 義肢の割合は85%が公費（福祉）、15%が民間保険による。



APC社の戦略

- すべての国において同じであるが、医療費が引き下げられている。もちろん義肢装具の公費も同様である。オーストラリア国内でも公費依存型の経営は困難になってきている。義肢製作所が高いスキルとテクノロジーを身に付け、ユーザーからその商品について高い評価と満足を得ることができる。そんな仕組みをつくることが重要である。高額な製品を売りつけるのではなく、両者にとって良い結果を出すために努力することが大切である。
- 義肢を早期装着させ、ゲイトトレーニングまでフォローすることにより、PT、Drとの関係を深めることができる。また、商品価値だけではなく、早期装着による医療コストの削減、そして歩行訓練というソフトを合わせて提供することができた時に、リハビリプログラムとして更に高い価値を生み出すことができ、対価も頂けるのである。
- 民間保険会社も患者に長期休業補償を支払うよりも、より良い製品を提供して職場復帰してもらう方がトータルの費用が抑えられるということが分かっている為、そのユーザーに最も適したパーツを処方することができる。

公的財源状況や、その中における補装具の公的供給サービスの限界など、オーストラリアの現状は日本が置かれている状況と近似しており、今後、わが国でも同様の状況にいたることが予想されます。

私見ではありますが、義肢供給については公費への依存が根強く、結果として装着者が製品を選択する上で不可欠な、新しい技術や新しい製品情報が行き届いていないと考えます。

公的サービスの中で継続して良質な製品を供給していくことの重要性は言うまでもありません。一方で、今回ご紹介したAPC社が選択し実践している、装着者本位の義肢供給サービスを実現する仕組みづくりは、今後の義肢装具に関わるサービスを考えていく上で重要であります。EBMやクリニカルパスといったサービスのアウトカムの向上に繋がるツールやコンセプトも活用し、最終的に装着者が納得して自らが受けるサービスを選択できる環境を整えるために、今後の取り組みを進めて参りたく思います。