

## 都道府県技師会の提案型ビジネス

公益社団法人埼玉県診療放射線技師会  
会長 田中 宏



福島県薬剤師会は県民を対象とした放射線の相談窓口を開設した。窓口は県内約260カ所の薬局である。もちろん放射線に関する何の教育もせず

にやみくもに始めているわけではない。放射線ファーマシスト委員会というものを立ち上げ、テキストを作成し、相談業務を請け負う県内の薬剤師に教育を行っている。

この情報を知ったとき、診療放射線技師である私は、「なぜ、診療放射線技師ではないの?」という疑問を正直抱いた。しかし、よく考えれば、そう思うのは私たち診療放射線技師だけであって、県民や行政にとってみれば、知識のある人が放射線に関する県民からの相談を請け負ってくれば誰が行ってもよいと思うはずである。ただし、決して誤解をしていただきたくないのは、私は診療放射線技師が身近な放射線の専門家として関わっていくべきだと考えている。

東日本大震災から5年が過ぎた。最近、新聞でもあの時の出来事が風化しないようにと当時の特集記事が掲載されている。原子力発電所の事故が起きた後、しばらく日本診療放射線技師会を通して各県から診療放射線技師の人的支援を行っていた。本会からも数名の役員や会員が福島へ支援に向かった。その後、本会では3年前から県立高校で放射線に関する

特別授業を、本会の正式な継続事業として始めた。しかし、私の中で東日本大震災が過去の出来事になろうとしていることに大きな反省をした。福島ではまだ現在進行形なのである。

私はこの事実を知って、急遽、本会における「過去5年間の放射線被ばく相談事業」をまとめた。そして、「埼玉県民の放射線被ばく相談は診療放射線技師が請け負います」という請願書を県庁へ提出する予定である。提案型ビジネスという言葉は、20年以上前から一般企業では使われているが、私たちの業界では、まだ受け身型ビジネスであることが否めない。院内外で放射線科に閉じこもっている、誰も頼りにしないし、存在すら忘れられてしまう。自分たちに何ができるのかということアピールしなければ、誰かの役に立つことはできない。

本会の役員は、数多くの企画を精力的に発案し事業を遂行している。いくつかの反省点はあるものの、多くの会員から比較的高い評価を受けていると考えている。しかし、それだけでは足りない。その事業が県民へどうフィードバックできるかを行政へアピールし、行政とタイアップした事業展開を提案することが必要だ。

都道府県技師会の役割の一つは「行政へ対する提案型ビジネス」なのである。