

演題発表 I - ⑤ ①【経営改革】②【職域の確立】⑤【地域医療連携】

明日に繋ぐ地域医療の鍵は「渉外力」にあり

～コロナ禍の危機を乗り越え、医療DXと多職種連携を推進した医療経営士の実践～

今川 康正

(済生会神奈川県病院 医療連携室 渉外担当)

医療経営士2級
認定登録番号：
21410122010003

【目的】

コロナ禍以降、7割の病院が赤字という未曾有の経営環境下、もはや「頑張って訪問しています」という連携活動は通用しない。訪問日報の分析も、それが現場の改善や次の一手を導く「高速PDCA」に繋がらなければ、自己満足の域を出ない。本発表の目的は、こうした「検証が甘い」「行動が遅い」という地域連携の構造的課題に正面から向き合い、「渉外力」を病院の収益改善とブランド向上のための強力な武器に変える具体的な方法論を提示することにある。医療経営士が、①コロナ禍の逆張り戦略、②多職種連携の事業化、③競合病院との協業、④医療DXの推進という4つの挑戦を通じて、いかにして組織を動かし、目に見える成果を上げたかを検証する。

【実施方法】

済生会3病院連携体制のもと、約2万件の訪問データを活用し、以下の戦略的渉外活動を実践した。

1. 危機を好機に変える逆張り戦略(対コロナ禍)：多くの病院が訪問を自粛する中、地域の医師が最も必要とする「コロナ受入状況」というファクト提供に特化した訪問を継続。特に情報弱者となりがちな新規開業医にリソースを集中させ、信頼を獲得した。
2. 現場起点の多職種連携モデル構築(対多職種)：摂食嚥下外来を起点に、医師会と合同で「全員が発言する」多職種懇談会を企画。現場の潜在的ニーズを可視化し、行政(横浜市)の公式な連携事業へと発展させた。
3. 「競争」から「協業」へのパラダイムシフト(対競合

病院)：ランチェスター戦略に基づき、近隣の巨大病院との関係を「競争」から「協業」へ再定義。下り搬送の仕組みを構築し、WIN-WINの関係で相互の紹介数を増加させた。

4. アナログとデジタルの融合(対DX)：地域医療情報連携ネットワーク「サルビアねっと」に対し、渉外担当者がハブとなり未加入施設への導入促進や再加入を支援。アナログな訪問活動でデジタル連携の基盤を強化した。

【実施期間】

2020年2月～現在

【考察・結果】

本活動により、紹介患者数はコロナ禍の落ち込みからV字回復を達成、黒字化に繋がった。特に、危機下での情報提供戦略により、重点訪問先の紹介数は3年間で3.4倍に増加した。また、多職種連携は行政事業化し、競合病院との協業は新たな紹介増を生み出すなど、単なる紹介依頼に留まらない多角的な成果に繋がった。

これらの成果は、「渉外力」が個人のスキルではなく、①データ分析力、②課題解決力、③多様なステークホルダーとの対話力を統合し、院内外の資源を繋いで新たな価値を創造する「経営機能」であることを示唆している。医療経営士がその専門性を発揮することで、渉外活動は病院経営の安定化と地域医療の活性化を両立させる原動力となり得ることを結論づける。

