

演題発表Ⅱ-① ①【経営改革】②【職域の確立】④【患者サービス／広報】⑤【地域医療連携】

医業未経験で病院に転職した事務職員が 医療経営士として最初に取り組んだ事業を ビジネスフレームワークに当てはめ立ち返るべき原点を考える 歌 大輔

(社会医療法人三車会 経営事業室 室長)

医療経営士2級
認定登録番号：
23010017090117

【目的】

小職は2024年7月より開設された経営事業室の室長として法人本部の事務局を担っている。自法人の規模の拡大、地域医療構想など昨今の医業が置かれている厳しい環境を鑑みると、俯瞰的に物事を捉えながらも、現場目線での解決策を模索していく医療経営人材＝医療経営士の必要性はますます高まっており、そのような人材の育成、キャリアパスとしての職域開発を進めて行く事が重要であると考え。

医療経営士としてのスキルやキャリアを周りに訴求して行く必要があるが、職務の性質上、多岐に渡るため端的に伝えるのは非常に難しい。その中で本大会のテーマである「医療経営士の原点から考える未来一強固な経営基盤を確立させる戦略的マネジメント」を目にし、私自身他業界（小売・金融）から医療業界に転職し医療事務一般職として入職後、医療経営士2級を取得した事をきっかけに2年目より経営企画室に異動となった際、初期に担当する事となった訪問リハビリテーション（以下訪問リハ）拡大の戦略業務と国保脳ドックの事業開発業務での自身の体験をビジネスフレームワークに当てはめ振り返る事で医療経営士の原点となるスキル、キャリアを端的に伝えたいと考えた。また訪問リハの拡大や国保脳ドックの事業開発での具体的な手法、成果確認も合わせて行う。

【実施方法】

訪問リハ拡大の戦略業務をOODA（ウーダ）ループ（以下OODA）に、国保脳ドック検診の事業開発

業務をPDCAサイクル（以下PDCA）に当てはめ考察を行った。

【実施期間】

2018年4月～。

【考察・結果】

医療経営士としての横断的なマネジメント業務は何から着手すべきか漠然とする事が多いが事業の性質・目的・状況によって行うべきプロセスがOODAなのか、PDCAなのかを判断する事が整理手法として有効である。

OODAは物事が硬直化している場合や対策が出てこない時の突破口として有効であるが、活動範囲の明確化やその活動事体の周知がされないと組織に混乱を起こす。PDCAは合議の構築に労力が必要であるが動き始めた後は自走をしやすい。どちらが手法として良いという事では無く状態により相互にOODA⇔PDCAを使い分ける事が医療経営士として立ち返る原点であると考え。

なお訪問リハの売り上げは2024年度135,767千円（2018年度比+78,720千円）。国保脳ドックは2019年度より開始し現在年間110件受託。

【共同研究者】

池田大志（訪問リハビリテーション室室長）



◎うた・だいすけ

広島県出身。大学卒業後、小売、金融業を経て2017 年より社会医療法人三車会入職。翌年より経営企画室（現・経営事業室）配属。広報（渉外）、新規事業立上、BSC 事務局、介護施設管理など従事し、2024 年より現職。社会福祉士。