

医療経営士は、経営と臨床をつなぐ調整役に!

『なるほど、なっとく医療経営Q&A50』  
“臨床の視点”を加えて大幅改訂!

[長英一郎氏インタビュー]

4訂版  
好評  
発売中医療経営士実践テキスト  
シリーズ①『なるほど、なっとく  
医療経営Q&A50  
初級 4訂版』

著者: 長英一郎

(東日本税理士法人)

判型: A5版、304頁

発行: 日本医療企画

定価: 3,240円(税込)

⇒会員価格: 2,592円(税込)



長英一郎氏

「医療経営士3級」資格認定試験の対策書としておなじみの『なるほど、なっとく医療経営Q&A50』(日本医療企画刊)の4訂版が、6月に刊行された。2018年度診療報酬改定など最新情報に対応しているのはもちろん、新たに序章や資料が加わるなど、大きな見直しが行われている。著者の長英一郎氏(東日本税理士法人代表社員、所長)に、今回の改訂に込めた想いをうかがった。

臨床知識の不足が  
医療経営士の大きな課題

本書の初版は、第1回「医療経営士3級」資格認定試験(2010年9月実施)から1年後の2011年10月に刊行されました。私自身、第1回試験を受けて大きな手ごたえを感じたので、この新資格を普及していくためにも、試験対策書が必要だと考えたのです。

今でも試験対策は本書の大きなテーマの一つですが、初版刊行から6年以上が経ち、当時とは医療経営士の役割や周囲の期待が変化しています。そこで今、医療経営士にとって何が課題なのかを考えた時、臨床

知識の不足であると感じました。そこで4訂版では、

「序章 臨床経営知識キホンのキ」と臨床現場で役立つ「資料」を追加したのです。序章では、医師国家試験

の過去問や看護師同士の会話を例に、臨床現場での業務について解説しています。巻末には「エビデンス

一覧」「略語一覧」「薬の商品名・適応病名・薬効一覧」の3つの資料を掲載しました。

私自身、公認会計士、税理士という仕事柄、病院の経営に関わる機会が多くありますが、以前、「経営者とは話が弾むのに、現場の医師とはコミュニケーションが取れない」という悩みを抱えていました。この状況を何とかしたいと思い、医師国家試験の模試を受け

るなど医学の勉強を進めるうちに、「医師が、いかに患者のためによりよい医療を提供しようと考えているのか」がわかるようになってきました。そして同時に見えてきたのは、「医療従事者の視点と、医療経営士の視点のズレ」だったのです。

医師がどのように考え、判断基準がどこにあるのかを理解できるようにしたいが、医師の友人が増え、臨床の疑問を相談できるようにになりました。本書の監修をお願いした森本真之助医師(紀南病院)も、そんな友人の一人です。

患者利益を重視した  
「臨床経営」という考え方

4訂版では、「臨床経営」という造語が出てきます。これまで、このような言葉が使われてこなかったことから、臨床と経営を結び付ける考え方がなかったことがわかります。

臨床経営とは、「患者利益を第一に考えつつ、経営にも寄与する」ことです。これと対角線上にある経営偏重型の考え方の一例として、腸が機能している患者への中心静脈栄養の採用が挙げられます。「静脈経腸栄養ガイドライン」では、腸が機能している患者

には経腸栄養を推奨しているにもかかわらず、中心静脈栄養を採用する医療機関があります。なぜなら、中心静脈栄養のほうが、経腸栄養よりも診療報酬点数が高いからです。常に患者にとってベストな医療を提供したいと考えている医師や看護師が、医療経営士から「できるだけ、点数が高い中心静脈栄養を採用するようにしてください」と言われたら、どのように思うでしょうか。患者中心の視点を持たない医療経営士が、医師や看護師といくら話しをしてもかみ合わないのも、当然なのかもしれません。

これからの医療経営士には、ぜひ「臨床経営」の視点を持ち、経営と臨床をつなげる調整役になってほしいと思います。本書には、そのために必要な最低限の臨床知識を加えたつもりです。例えば、医師や看護師と話をする前に、本書の「略語一覧」をチェックしておくだけでも、その距離は少し縮まるはずです。「エビデンス一覧」は、患者のためにどんな医療がベストなのかを考えることにつながるでしょう。

本書をきっかけに、医療経営士の間で「臨床経営」の考え方が広まっていくことを願っています。