

医療経営士からの実践報告！

病院改善ケーススタディー

OODAループとPDCAサイクルの 併存を可能にする医療経営士の役割

社会医療法人三車会経営事業室室長／**歌 大輔**さん
医療経営士2級

医療経営士の業務は多岐にわたり、定義も難しい。言語化に向けた取り組みをビジネスフレームにあてはめて検証するとどうなるか。社会医療法人三車会経営事業室室長の歌大輔さんによる、2025年の「全国医療経営士実践研究大会」神奈川大会の演題発表より、その取り組みを紹介する。

実際の取り組みを ビジネスフレームで検証

医業における経営環境が大変厳しいなか、医療経営人材の必要性は高まっています。しかし、その育成の足がかりや定義化は難しく、今後展開していくためには、この部分の言語化検証が必要です。方法として、①当院の訪問リハビリ拡大の戦略業務と、②国保脳ドック検診の事業開発の2つの事例をそれぞれビジネスフレームにあてはめて検証することとしました。

検証に使用したビジネスフレームはPDCAサイクルとOODAループです。OODAループは観察(Observe)、意思決定(Decide)、行動(Act)を行う、環境変化を素早く把握し柔軟に対応する点が特徴で、状況に応じて繰り返すループを回すことで競争優位性を維持強化する考え方です。

一方のPDCAサイクルは計画、実行、検証、改善し、この流れを繰り返すことで業務の品質向上や

効率化を実現する管理手法です。

事例①は、当法人の中核施設である貴志川リハビリテーション病院の体制が確立され、事業所を拡大し始めた2018年のケースになります。

当時、新規施設を立て続けに開設したことで、それらの事業所へのアシストとなる訪問リハビリに着目、拡大に取り組むこととしました。訪問リハビリは増加傾向にありましたが、17年度の売り上げは減少しており、その理由と拡大の方法を探るためにOODAループに当てはめ、現状の観察から情勢判断を行いました。その結果、現場都合による訪問エリア・回数制限や訪問リハビリの利用方法および代替サービスの認識不足等の問題があることがわかり、リハビリ職員の確保や算定ルールの周知、類似ニーズへの対応等へと意思決定から迅速な行動につなげた結果、18年度から反転し増収に。現在の売り上げは1億3000万円超と、当初の2倍以上を維持しています。

事例②では、自院のMRIの有