

平成30年2月25日（日）

第1回長野県医学生修学資金 貸与医師の集い

- イントロダクション
- グループワークについて

長野県医学生修学資金貸与者 として考えること

〇〇〇〇

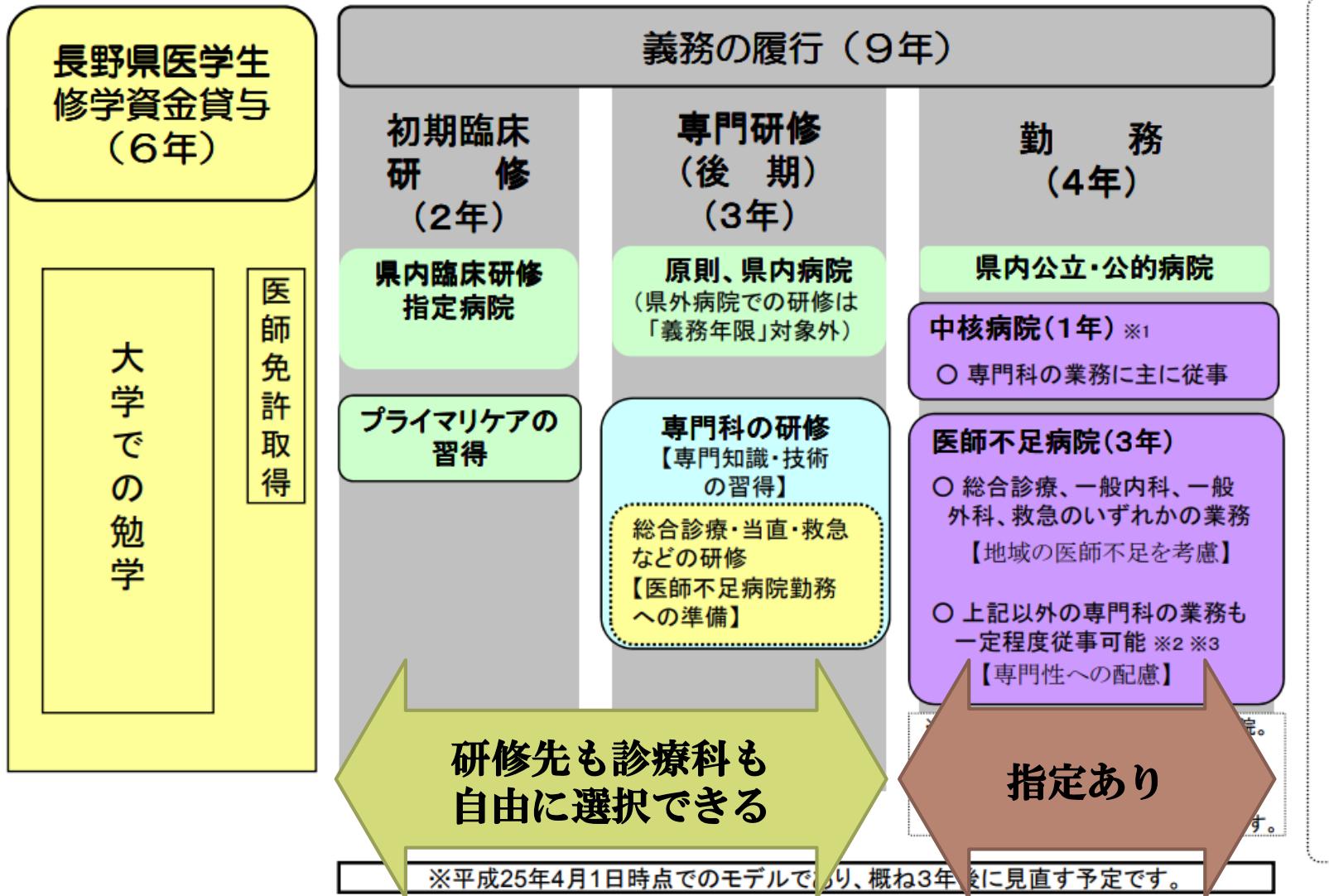
長野県医学生修学資金

貸与対象者	将来、医師として長野県内の公立病院、公的病院等に従事する意欲のある1~2年次の医学生
貸与人員	18名以内
貸与金額	月額20万円（6年間貸与した場合、総額1440万円）
返還が生じる場合	<ul style="list-style-type: none">・退学した場合・2回留年した場合・貸与を辞退した場合・大学卒業後2年以内に医師免許を取得しなかった場合等 <p>これらに該当する場合は、貸与を受けた修学資金に年10%の利息を加えた額を一括で返還。</p>
返還免除の条件	県が指定する医療機関における義務に従事した期間が、貸与期間の1.5倍に相当する期間に達したとき。



修学資金貸与後の勤務（研修）モデル

〔大学在学時の6年間、医学生修学資金の貸与を受けた場合〕





「勤務」の詳細

【業務内容】

- ▶ 勤務先の業務は、総合診療、一般内科、一般外科、救急とする。
- ▶ ただし、全ての診療科において医師不足状況にあることから、
**貸与医師が選択した専門科による勤務についても、
地域の医療のニーズ、指定勤務先の医師の状況に応じて検討する。**

【勤務先】

- ▶ 「中核病院」とは、高度・先進的な医療の実施や医師養育の専門的研修機能を有する病院。⇒ここでは主に選択した専門科に従事
- ▶ 「医師不足病院」とは、地域の医療ニーズ、勤務する医師の充足状況等から医師不足と判断する病院。
- ▶ 中核病院・医師不足病院は、毎年度、配置方針で定める。

【決定方法】

- ▶ 知事は本人の希望及び地域における医療の現状を踏まえ、**勤務先を指定する。**



H30年度の配置見込み

1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目
初期研修		専門研修				勤務		
26人	18人	13人	14人	11人	6人	4人	—	1人

内科6人
神経3
循環器1
腎臓1
膠原病1
外科2人
消化器1
心血管1
整形外科1人
小児科1人
麻酔科1人
泌尿器科1人
皮膚科1人

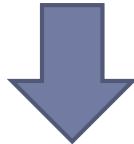
小児科4人
泌尿器科2人
麻酔科1人
整形外科1人
精神科1人
形成外科1人
脳神経外科1人
内科11人
 神経・消化器・血液2
 腎臓・循環器・膠原病1
 呼吸器・糖尿病1
外科2人
 乳腺1人
 消化器1人
総合診療科1人

血液内科1人
腎臓内科1人
小児科1人
精神科1人

外科（消化器）1人
内科（神経内科）1人（6年で終了）
産婦人科1人
救急科2人（内1人6年で終了）
放射線科1人



専攻科の選択にあたって

- ▶ 4診療科（特に内科、外科、救急）に進んだ場合
 - ▶ 勤務可能な病院数は多い
 - ▶ サブスペシャリティーをこの時期にどう磨くかが課題
 - ▶ 医師不足病院では、専門科に関わらない全般の診療が求められる
- ▶ マイナー診療科に進んだ場合
 - ▶ 医師不足病院に該当する勤務可能な関連・研修病院数には限りがある
 - ▶ 勤務期間中特に医師不足病院においても専門科としての業務が主となるのであれば、修学資金貸与を受けない専攻医との違いはどうなるかが課題
- ▶ どの診療科に行くにしても、大学診療科の理解と協力が不可欠
 - ▶ 勤務病院決定においては、県、医局、本人間での調整が行われる
- ▶ 最終的には、自分の興味のある分野を選択。
- ▶

不安に思うこと

- ▶マイナー科への修学資金貸与者の入局者が少ない。
- ▶マイナー科研修連携施設の中で、医師不足病院として認められている病院が少ない。
- ▶義務を果たすためには、医師不足病院（常勤医不在）に新たなポストを設けてもらうことになる可能性がある。しかし義務終了後に開いたポストに派遣する人員はどうするのか。
- ▶上記は、専門医資格を取得した後でしかも専門医取得が義務年限後半の7-8年目になる。
- ▶今後「勤務」に該当する医師が増えた場合に、これまでの個別調整を重視した勤務先の決定が滞りなく行えるのか。
- ▶マイナー科選択の場合、医師不足病院で、4診療科の日常的な診療は困難であり、全科当直への対応などに限られる。
- ▶専門医習得の遅れなど、キャリアが遅れるかもしれない。
- ▶家庭を持った場合にも、常勤医として働いていけるのか。
- ▶また途中で制度が変わったら. . . 。





期待すること

- ▶ 地域医療に貢献できる。
- ▶ 県内医師の数の増加に貢献できる。
- ▶ 診療科の選択は自由であり、ある程度自分の専門性を活かした診療が可能であることが期待できる。
- ▶ キャリアアップや家庭生活とも両立できる制度の構築
(猶予期間を設ける、非常勤としての勤務を認めるetc…)
- ▶ 修学資金貸与前および在学中に行われる制度の詳細説明を強化し、貸与者の理解を深めるべき。



最後に

- ▶ 修学資金貸与者としての自覚を持って、少しでも地域に貢献できるように努力したい。
- ▶ 不安なことも多くあるので、より明確で優れた制度の確立に向けて、自分たちの意見を発信していきたい。
- ▶ 人生先読みはできないので、その時の出会いを大切にし、その時できるベストを尽くしていきたい。
- ▶ お世話になっている先生方や県職員の方、そしてこの制度に興味を持ち活動してくださっている皆さんに心から感謝申し上げます。



SWOT分析

組織の環境を分析する

1. あるべき姿を明確にする
2. 事実やデータから現状を把握する
3. あるべき姿と現状のギャップを明確化する
4. 今後取り組むべきことを明らかにする

SWOT分析



クロスSWOT分析

二次元展開法

SWOT分析

- ◆1970年代初頭に、経営学者ケネス・R・アンドリュースが提唱した組織のビジョンや戦略を立案する際に使用する現状分析の手法
- ◆SWOTとは、分析の4つの枠となる、“**Strength 強み**”, “**Weakness 弱み**”, “**Opportunity 機会**”, “**Threat 脅威**”の4つの頭文字を並べたもの

SWOT分析のフレーム

	強み (S)	弱み (W)
内部環境	S 1 : S 2 : S 3 : それぞれで最大10個程度 組織の持っている強みは？	W 1 : W 2 : W 3 : 組織の持っている弱みは？
	機会 (O)	脅威 (T)
外部環境	O 1 : O 2 : O 3 : 組織を成長させていくために利用可能な 環境要因は？	T 1 : T 2 : T 3 : 組織が成長していくうえで妨げとなる 環境要因は？

SWOT分析の手順

1. まず目標を確認する。
2. 次に「強み」と「弱み」をリストアップする。これらは内部環境で自分達の組織でコントロールできる内容。
3. 自組織にとってプラス要因であれば、「強み」に書く。
4. 現在の時間軸で「強み」「弱み」を考える。「ヒト・モノ・力ネ・情報」などをイメージすると考えやすい。
5. 1つの現象には「強み」の側面と「弱み」の側面があるので、無理に分けようとせず、そういう場合は両方に入れる。
6. 政治動向や規制、経済・景気、社会動向、技術動向、医療業界の環境変化、顧客ニーズなど組織の努力では変えられないことを外部環境とし、「機会」と「脅威」に分ける。マクロ的視点と競合のことをイメージすると考えやすい。
7. 例えば、近隣に老健施設が建設される予定であるとして、それがプラス要因であれば、「機会」に書く。近隣に大病院が建設される予定であるとして、それがマイナス要因であれば、「脅威」に書く。
8. 簡潔に箇条書き、単語だけでは後で分からぬ時もあるので、述語を入れるようにする。



SWOT分析の例

セブン&アイホールディングス 現状分析

内部環境 要因	強み (S)	弱み (W)
	機会 (O)	脅威 (T)
	<ul style="list-style-type: none">① コンビニ業界トップを誇るセブンイレブンを運営② オリジナルバリューブランドの展開③ セブン&アイ、イオンは流通2大勢力となっている	<ul style="list-style-type: none">① 国内コンビニ事業成長率の鈍化② 営業利益率の低迷③ フードサービス事業の低迷
外部環境 要因	<ul style="list-style-type: none">① アジア地域の発展② 異業種との共同店舗展開の可能性③ 自治体との『地域活性化包括連携協定』締結が進む	<ul style="list-style-type: none">① 100円ショップの台頭による消費者の節約志向の高まり② 生活必需品の市場価格低下③ 競合の多いコンビニ業界ではこれ以上の差別化が難しい

課題を明確化する

- 1) 戦略を策定する→〈クロスSWOT分析〉
- 2) 戦略を絞り込む→〈2次元展開法〉

目標を具現化していくために、重点的に取り組むべき課題を検討する。

クロスSWOT分析のフレーム

		内部環境	
外部環境		強み (S)	弱み (W)
		S1:..... S2:.....	W1:..... W2:.....
	機会 (O) O1:..... O2:.....	S1×O1 :	W1×O1 :
		積極的戦略 (強み×機会)	弱み克服策 (弱み×機会)
脅威 (T) T1:..... T2:.....		S2×T1 :	W2×T2 :
		差別化戦略 (強み×脅威)	最悪事態回避策 (弱み×脅威)

クロスSWOT分析とは

1) 積極的戦略：SO戦略（強み×機会）

目標の達成に向け、強みを活かし、機会を最大限に活用するために取り組むべきことは何か？

2) 差別化戦略：ST戦略（強み×脅威）

目標の達成に向け、「強み」によって「脅威」による悪影響を回避するために取り組むべきことは何か？

3) 弱み克服策：WO戦略（弱み×機会）

目標の達成に向け「弱み」によって「機会」を逃さないために取り組むべきことは何か？

4) 最悪事態回避策または撤退：WT戦略（弱み×脅威）

「弱み」と「脅威」により最悪の結果となることを回避するために取り組むべきことは何か？

ある会社のSWOT分析

内部環境	強み (Strengths)	弱み (Weaknesses)
	機会 (Opportunities)	脅威 (Threats)
外部環境	<ul style="list-style-type: none">技術力の高い人材を抱えている一貫生産で仕様変更に対応できる顧客の品質に対する信頼度が高い 等	<ul style="list-style-type: none">海外進出が遅れている営業力が低く、顧客開拓が進まない平均年齢が高く、若手が少ない 等
	<ul style="list-style-type: none">海外市場の規模が拡大している国内需要が増加している設備投資に対する助成金の交付 等	<ul style="list-style-type: none">原材料の高騰により利益の圧迫客先の業績が低下している仕様の高度化、短納期化の要請 等

ある会社でのクロスSWOT分析

		強み (S)	強み (S)	弱み (W)
		弱み (W)	S1・技術力の高い人材を抱えている S2・一貫生産で仕様変更に対応できる S3・顧客の品質に対する信頼度が高い	W1・海外進出が遅れている W2・営業力が低く顧客開拓が進まない W3・平均年齢が高く、若手が少ない
外部環境	機会 (O)	機会 (O) 01・海外市場の規模が拡大している 02・国内需要が増加している 03・設備投資に対する助成金を受けられる	積極攻勢	弱点強化 W1×01・海外市場への進出強化 W2×02・営業力強化で国内受注増強 W3×02・人材採用で受注対応力の強化
	脅威 (T)	T1・原材料の高騰により利益を圧迫している T2・客先の業績が低下している T3・仕様の高度化、短納期化の要請を受けている	差別化 S1×T1・設計変更し材料費を抑制する S1×T3・技術力向上で顧客要請に対応 S2×T2・値下げに対応できる体制整備	防衛/撤退 W1×T1・海外の材料調達先を開拓 W1×T2・客層の海外シフト W2×T2・低利益顧客への対応見直し

二次元展開法の手順

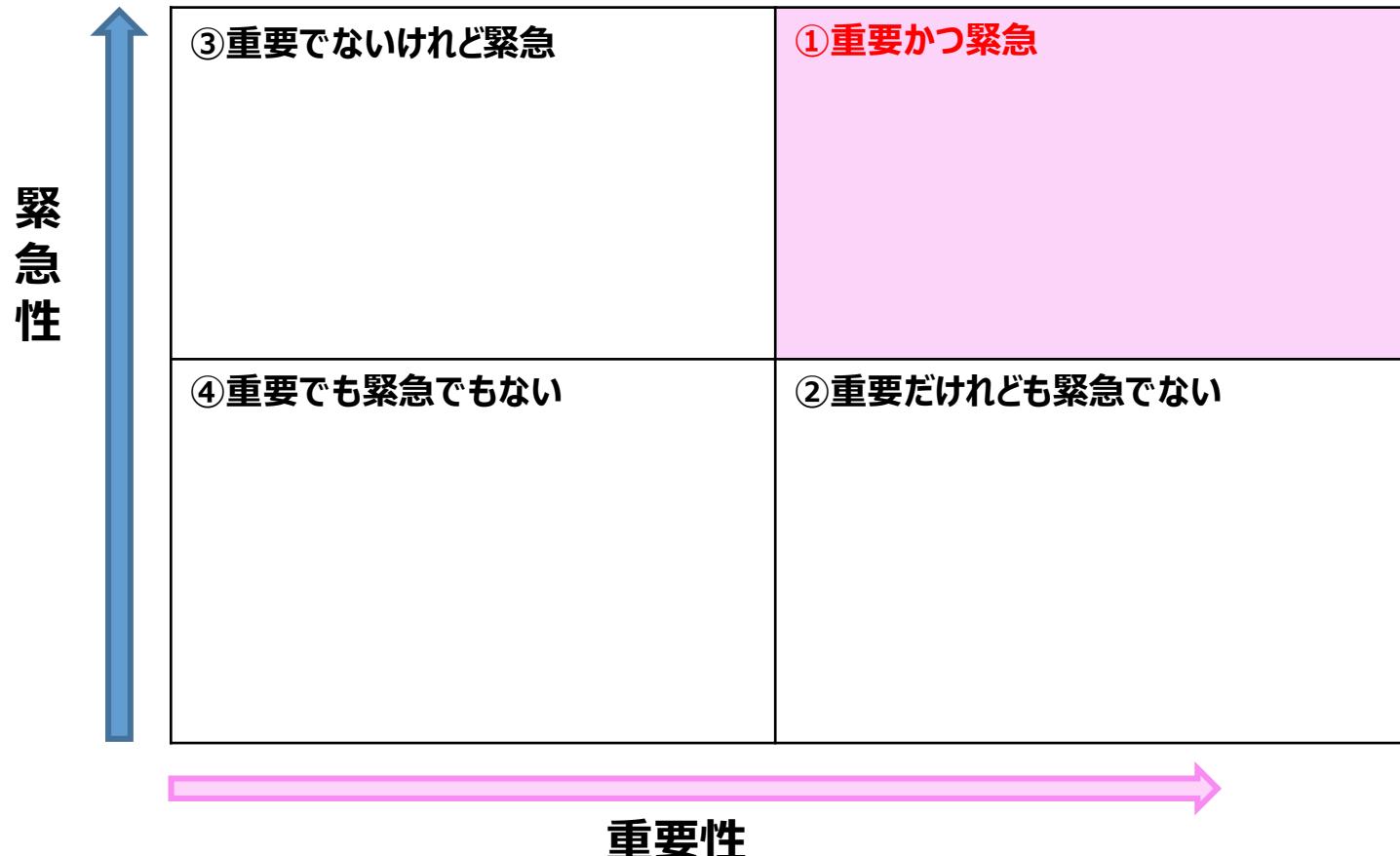
二次元展開法とは、**緊急性と重要性の2軸**を用いて高い順に優先度を決める手法である。「下から上の方向は緊急性」「左から右の方向は重要性」となる。このうち、緊急性があり重要性もあるものが**最重要課題**となる。

手順として

- ①クロスSWOT分析で抽出された課題について重要性を考える
 - SO,ST,WO,WTの中でそれぞれ一つを選択
 - 重要性の低い順に左から並べる（**右が重要性が高い**）
- ②次に緊急性を考える
 - 緊急性の低い順に下から並べる。（**上が緊急性が高い**）
- ④最も右上にある課題が**最重要課題【緊急かつ重要】**と決定される

二次元展開法 1

★緊急性と重要性の2軸で戦略を決定する

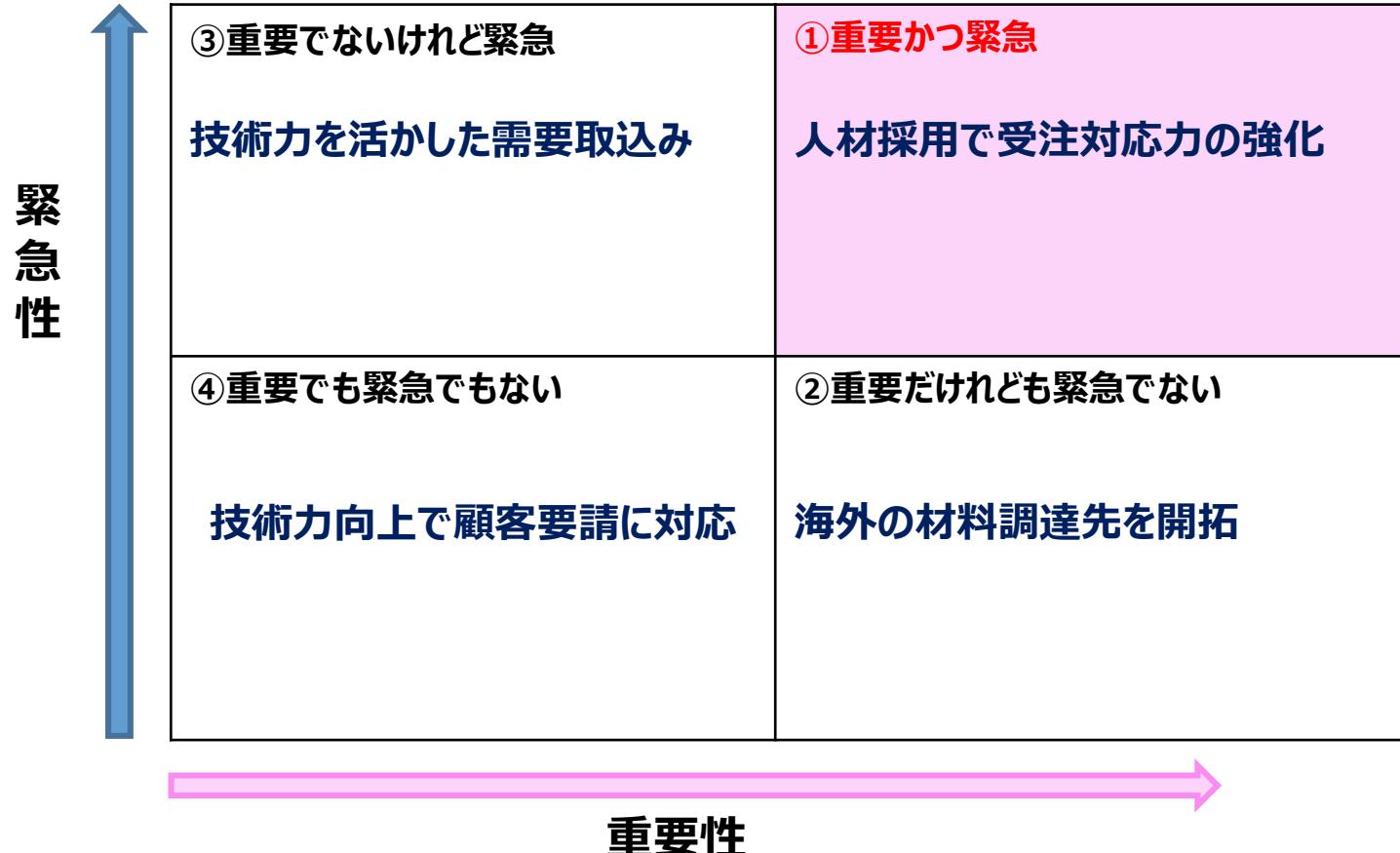


ある会社でのクロスSWOT分析

		強み (S)	強み (S)	弱み (W)
		弱み (W)	S1・技術力の高い人材を抱えている S2・一貫生産で仕様変更に対応できる S3・顧客の品質に対する信頼度が高い	W1・海外進出が遅れている W2・営業力が低く顧客開拓が進まない W3・平均年齢が高く、若手が少ない
外部環境	機会 (O)	機会 (O) 01・海外市場の規模が拡大している 02・国内需要が増加している 03・設備投資に対する助成金を受けられる	積極攻勢 S1×01・技術者派遣で海外市場に進出 S1×02・技術力を活かした需要取込み S2×03・助成金を活用した設備増強	弱点強化 W1×01・海外市場への進出強化 W2×02・営業力強化で国内受注増強 W3×02・人材採用で受注対応力の強化
	脅威 (T)	脅威 (T) T1・原材料の高騰により利益を圧迫している T2・客先の業績が低下している T3・仕様の高度化、短納期化の要請を受けている	差別化 S1×T1・設計変更し材料費を抑制する S1×T3・技術力向上で顧客要請に対応 S2×T2・値下げに対応できる体制整備	防衛/撤退 W1×T1・海外の材料調達先を開拓 W1×T2・客層の海外シフト W2×T2・低利益顧客への対応見直し

二次元展開法 2

★緊急性と重要性の2軸で戦略を決定する



本日のグループワーク

目標：

長野県医学生修学資金貸与医師が組織として結束し、長野県の地域医療に、心・技を充実して貢献する。

1. SWOT分析

- 『私たち長野県医学生修学資金貸与医師』の分析

2. クロスSWOT分析

- 『長野県医学生修学資金貸与医師組織の課題』を考える

3. 二次元展開法

- 現時点で最も重要と考えられる課題の決定