

2025 年 7 月 13 日に（株）リロ・フィナンシャル・ソリューションズの RELO みらい Plan Navi 運営事務局が主催するセミナー「原晋氏による人と組織を強くするビジネス・メソッド」にオンラインで参加しました。Part 1 に引き続き、特に主任部長が心に残った原監督のお話をご紹介します。

「ビジネスの世界では KKD と言います。勘と根性と度胸です。でも私は KKD にもう一つ D、データを付け加えます。」主任部長も、日頃からすごく感じていることです。医療はもちろんビジネスとは一線を画します。目の前の患者さんに誠意を尽くして対応し精一杯の医療を提供する、それが医療です。主任部長も決して否定しません。しかし、目の前の患者さんばかりを見ていると、近視眼的な視野に陥り、大局を見誤ることになりかねません。医療の世界でもデータが重要視されるようになってきました。Evidenced Based Medicine（科学的根拠に基づいた医療）はそれの最たるものです。医療経済・医療改革についてもデータに基づいて冷静な判断を下す必要があると思います。

「逆算が大事なんです。逆算ができる子は本当に伸びます。だから私は学生に逆算して計画してごらんって言うんです。」これも目からうろこでした！内科専門研修プログラムの研修を受けている専攻医さんって本当に忙しいんです([糖尿病センターだより 7 号 part1 参照](#))。その日の業務をその日のうちにこなすのが精一杯なくらい目まぐるしい毎日です。ですので、つつい場当たりの日々を送ってしまう専攻医さんもいるのですが、内科専門医を取得するためには J-Osler に分野別に 120 症例を登録し、29 症例の病歴サマリーを作成し、筆頭での学会発表 2 回に様々な研修参加にと、アカデミックな作業も同時並行で進める必要があります。「次の 3 月までに〇〇を終わらせるためには、この 10 月までに△△を仕上げなければならない、そのためには□□のペースで作業を進める必要がある。」これが考えられるようにならなければ専攻医さんは次のステップに進めません。

主任部長、専攻医さんに「J-Osler 進んでる？ちゃんとやりなさいよ。」とは言っていましたが、「次の 3 月までに症例の登録と病歴サマリーの作成を終えるためには、どんなペー

スで作業を進めていく必要があると考えてる？」とまでは、踏み込めていませんでした。できる専攻医さんはいいんです、そんなことを言わなくても。でも全員が全員、ずっとできる専攻医さんとは限りませんので、こういったケアの方法は心の引き出しにしまって置こうと思いました。

原監督、素晴らしいお話をありがとうございました。



お写真は原晋氏公式ホームページより引用 <https://www.hara-susumu.com/>
(原晋氏の許可を得て文章、写真を掲載しております)