

## シフト作成の作業負荷軽減と属人化していることに起因する問題の解決を図る

- シフトや様式9の自動作成で師長等の労力を削減し、マネジメントに当てる時間を確保

## スタッフ情報を一元管理し、キャリア育成や魅力的な職場づくりの礎とする

- スタッフ一人ひとりの成長状況や目標に沿った教育支援、異動の検討に活用
- 心理的状态の変化を把握することで、適切なフォローや働く環境の改善につなげる
- エピグノの評価機能を独自の人材育成プログラムと連携しながら活用していく



六地蔵総合病院 外観

京都府宇治市で医療、福祉の枠にとらわれることなく、総合的な医療を提供することを使命とし設立された六地蔵総合病院。

医師、看護師、理学療法士、管理栄養士、診療放射線技師、ケアマネジャー、社会福祉士、介護福祉士など260名の各分野の専門職が所属しています。

六地蔵総合病院では2020年9月、看護部が主導し、業務改善のためにエピタルHRを導入しました。エピタルHR導入で解決したかった課題や導入の決め手、導入後の成果や今後の展望について、同院看護部長 和田めぐみ様に伺いました。

## エピタルHR導入前の課題

### 貴院と和田様のミッションについて教えてください

当院は、京都府宇治市にある地域密着型のケアミックス型病院です。18に及ぶ診療科を有するだけでなく、訪問看護までの幅広くサービスを提呈しており、介護士・看護師・作業療法士・ケアマネジャーなど多数の専門スタッフが連携し、最適な看護と介護を提供しています。

そんな中で私が所属する看護部の合言葉は「患者主体」です。患者にとって良い看護とは何かを常に考え、専門職としての責任を果たす。その理念のもと、看護師・准看護師・看護助手・クラークが1つのチームとなって患者さんのケアを行っています。



(六地蔵総合病院 看護部長 和田めぐみ様)

第1に患者・家族を大切にできる、第2に自分自身を大切にできる、第3に家族・仲間を大切にできる職場づくりを目指しています。

私の日常は「各業務の計画、計画書の作成」、「施設運営への参画」、「運営側・労働側の調整」など、管理者としての業務がメインですね。病院長・副院長との折衝、看護師の採用計画の作成、看護部の業務計画の作成、看護師長への計画の指示、看護師の教育方針・教育計画の作成、看護部の代表として対外的な交渉などに日々邁進しています。

## 導入前にどのような課題をお持ちでしたか

大きくは二つありました。ひとつ目はシフト作成、もうひとつはスタッフ情報の管理に関する課題です。

まずシフト作成に関して、具体的には属人化と業務負荷が問題でした。シフト組みの方法が院内で統一化されておらず、部門によって紙だったりエクセルだったり、電子カルテシステムに直接入力したりと師長によりバラバラな状態だったのです。かつ、いずれの方法でも膨大な時間がかかる「嫌で面倒な仕事」になっていました。

また、当院では「様式9」の作成も看護部側で行っており、シフト作成と同様に師長らにとって多大な負担になっていました。こうした事務作業自体は管理上必要ではありますが、あまりに高負担な状態が続くと、師長らが持つ素晴らしい能力や経験を現場で発揮できないことになってしまいます。それは患者さんや本人、そして同じ職場で働く看護師たちのキャリア形成にとってももったいないことだと考えていました。

そしてシフト組みのルールも師長ごとに異なり、他の管理者が引き継ぐことは難しい状態でした。そこで懸念されたのがエンゲージメントやモチベーションへの影響です。師長任せのシフトはクオリティにもばらつきがあり「希望が通らなくても仕方ない」と譲歩しつつも不満に思う看護師もいたでしょう。

次に「スタッフ情報の管理」についてですが、履歴書や人事情報、目標管理や評価の情報、そして研修受講情報など、ほぼすべてが紙ベースの管理でファイルも保管先もバラバラな状態でした。スタッフ情報の検索や収集に多くの時間がかかることで、重要な看護管理業務にあてる時間が削られていました。看護部として、スタッフ一人ひとりの成長状況や目標に沿った教育支援、異動の検討をしようにも満足にできない状況が長年続いていたのです。ましてやこれらは高度な個人情報です。ガバナンスの観点からも早々に解決すべきだという意見が高まっていました。

## エピタルHR導入の決め手

### エピタルHR導入のきっかけはなんでしたか

エピタルHRの価値を良く知る方からのご紹介がきっかけでした。「医療特化型人材システム」という点に興味を持ち、製品の紹介をしていただきました。

すぐに目についたのが「シフト作成機能」です。私自身はもうシフト作成業務に携わってはいませんでした。師長の業務改善に繋がると思い、師長らを集めて製品説明や質疑応答をする場をもうけました。

その後デモアカウントを発行してもらい、実際にシフトを組みながら使い勝手を検証しました。そこで出てきた機能要望について、エピグノさんは「他院でもニーズがある」と判断すると、迅速に対応してくださいました。

「医療や介護従事者の職場での満足度を上げたい」「プライドをもって仕事に取り組む人たちが、能力を最大限発揮できるよう、環境づくりのサポートをしたい」という医療現場の業務改善に対する想いに共鳴し、迷いなく導入の検討に入れました。

### 最終的には何が決め手だったのでしょうか

まず、医療特化型システムであるがゆえの実用性です。エピグノさんにはブレンとなるナースもチーム内にいるとのこと。そうした方々の実体験をもとに、看護部の業務改善に本気で向き合っている感じが感じました。私たちが患者第一で活動するのと同じように、顧客起点でサービスづくりをされているエピグノさんに強い共感と期待を感じたのが最大の決め手です。

それから製品の親しみやすさや使い勝手も大きなポイントでしたね。医療従事者はITシステムに対して苦手意識や先入観を強く持っている方が少なくありません。ご多分に洩れず、私達も同じでした。病院の経営側からすれば、本当に業務効率化できるかという点はもちろん、スムーズに使い始められるか、また継続できるかという点も重要な観点です。実際、非常に慎重な意見も多くありましたし、デモの段階でも条件設定について難色を示す師長がいました。しかし、繰り返し使うことでAIが学習し、理想に近い勤務作成ができるというのは魅力的でしたね。

## 現在の適用範囲と成果

### 実際に導入してみてどのような変化がありましたか

導入から利用開始までの間もエピグノのみなさんは親身になって支援してくださいました。おかげで現場の意識も徐々に変わり、自発的にシステムを利用するスタッフの姿が見られるようになりました。「エピグノさんと一緒なら、ITシステム（エピタルHR）を導入しても、スタッフ全員がスムーズに利用できるだろう」と決断してよかったと思います。

もともと当院の最大の課題はシフト作成業務の見直しでした。作業負担だけでなく、属人化していることで起こるさまざまな問題まで解決するために、エピタルHRの「シフト作成と様式9の自動作成」を利用することにしました。その結果、業務負担の軽減に成功しました。師長らが自宅に仕事を持ち帰り、悩みながらシフトを作成するということも随分減りました。私も看護管理者の多忙さは十分に理解していましたから、看護部長として「彼女たちを楽にしたい」と常々思っていました。それが少しでも現実になったのは嬉しいことです。そうしてできた時間を、スタッフの指導や他の業務に充てられるようになっているのも大きな成果だと言えるでしょう。

それからエピグノの「スタッフのスキル管理まで一貫したソリューションである」という点については、導入後に改めて価値を感じています。短期的に看護管理者の業務効率を改善し、情報を管理するだけの仕組みにしてはもったいないなど。スタッフのキャリアを育て、さらに魅力的な職場にする。そんな組織運営にも有用な機能が豊富に揃っていると思います。

「エピグノを活用すれば、私自身がこれまで描いていたマネジメントを実現出来るかもしれない」と期待が膨らみ、ワクワクしています。

## 今後の展望

### 今後の活用予定や期待についてお聞かせください



(和田様と看護部の皆様)

今お伝えしたとおり、私自身が理想とするマネジメントの実現に向けて、これからもエピグノの持つ機能を一層活用していきたいと考えています。

ひとつはスタッフのエンゲージメント・モチベーション向上施策です。ストレスチェックを実施しても、なかなか実際の現場への改善施策などに繋がられないというのは、当院だけの課題ではないでしょう。スタッフ情報を一元管理し、心理的状态の変化を把握することで、個々人に適したフォロー、あるいは働く環境の改善や業務の見直しといった具体的な行動が取れるよ

うになります。スタッフに寄り添い、こうした取り組みを続けることが「利用者様、ご家族の方、そしてスタッフから愛される職場づくり」の実現に繋がると信じています。

そしてもうひとつは、タレントマネジメント領域での活用です。今後は当院の看護師がいきいきと働き続けられるよう、一人ひとりに合った成長支援に注力したいと考えています。そのために目指すのは、スキルアップに繋がられる教育計画の検討と実施、個々のスキルや志向を踏まえた組織異動の実現です。その一環として、クリニカルラダー教育を独自に体系化した「六地蔵ラダー」の策定にはすでに着手しています。この仕組みを運用する際には、エピグノさんで開発中の評価機能を利用したいと考えており、リリースされるのを待ち望んでいます。

最後に、今後は訪問診療施設での利用も考えています。エピグノさんのシステムは訪問診療特化型システムとしても「かゆい所に手が届く」システムだと思っていますので、これからも大いに期待しています。

（聞き手 株式会社エピグノ カスタマーサクセスマネージャー 長岡 崇祥 / 2021年3月取材）