

科学研究費助成事業 研究成果報告書

平成 27 年 9 月 16 日現在

機関番号：33606

研究種目：基盤研究(C) (一般)

研究期間：2011～2014

課題番号：23593417

研究課題名(和文)CBPRと経営戦略の知見による保健事業を創出する戦略の体系化とその活用

研究課題名(英文)The systematization and its application of strategy to create health programs by CBPR and Business Administration

研究代表者

宮崎 紀枝 (Miyazaki, Toshie)

佐久大学・看護学部・准教授

研究者番号：50349172

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 4,000,000円

研究成果の概要(和文)：実践者(保健師等)が参考にできる保健事業のデータベースの充実をはかるため、情報発信コンテンツを作成し公表した。また、経営学の知見を参考に事業化の戦略の体系化を目指して、質問紙調査を実施し、質的・量的に分析した結果4つの事業化の戦略が確認できた。これらの成果を実践者に報告するためのセミナーを開催し、研究成果が実践に有効であるとの意見が得られた。

研究成果の概要(英文)：The results of our current study are outlined below. To substantiate the databases that may be utilized by Public health nurses, the contents of information that is transmitted were prepared and published. A survey in a questionnaire format was conducted to systematize the approach in business administration strategy based on the findings of business management. The results were subjected to qualitative and quantitative analyses, which led to a confirmation of 4 strategies. A seminar was held where these results were presented to those who would utilize the information. The participants expressed their opinions to the effect that the results of the current research are effective in their actual practice.

研究分野：公衆衛生看護

キーワード：事業化 保健師 データベース 戦略

1. 研究開始当初の背景

保健師の保健事業の創出活動(以下、事業化)の研究は2003年頃より増え、事業化・施策化のプロセスの解明に始まり、創出時の判断、保健師の能力の尺度開発等と積み重ねられている。しかし、戦略という方法に着目している研究はまだ少ない。筆者はこれまでの研究で、事業化のプロセスや、事業化のストラテジーの概念²⁾を明らかにした。その結果、行政機関という組織の特質や、保健師が優先するビジョンの違いなどから、スピーディに事業化する戦略よりも、連携者のモチベーションや住民の気持ちの熟成を待つために一見遠回りに見える戦略を選択することがあると分かった。だが、それは長期的にみて住民の健康の保持増進のために、必要な事前の仕掛けづくりとしての活動であることが多く、独自の戦略を選択したからこそ、その地域に根差した保健サービス事業の創出に成功している。しかし、その戦略は科学として体系化されていない。事業化の戦略を体系化するためには、実際の事業化事例の収集と原理原則となる戦略の考え方が必要であると考へた。そこで、事業化事例の調査と経営学の知見を参考に保健師の暗黙知を形式知で表す着想に至った。

保健師養成のカリキュラム改正後、事業化・施策化の教育内容が強化されている。一方で、住民のニーズを汲み取って保健活動に反映させていく活動は実践現場では少なくなっているという報告もある³⁾。事業化の戦略の体系化は、実践現場や教育現場に人材育成の考え方を提供できると考えられる。

2. 研究の目的

本研究の目的は、保健活動の実践と教育現場への活用のために、経営戦略の知見を視座として保健事業の創出戦略を体系化することである。

- 1) 保健事業の開発過程とその成果のデータベースを構築する
- 2) 経営学の知見に基づいて保健事業の創出戦略の体系化する

3. 研究の方法

23・24年度は、保健事業のデータベースの作成と運用を目標にし、25・26年度はデータベースで集められた事例をもとに戦略の体系化を行うことを目標にした。

23年度は、①文献検討と②保健事業のデータベース項目の抽出を目的に事業化の調査を実施、③実践者である保健師の協力を得て保健事業のデータベースのひな型(入力フォーマット)を検討した。

24年度は、データベースの運用を試行するために、①学内の倫理審査委員会に研究計画書を提出し承認を得た。②データベー

スのひな型(入力フォーマット)に実践者の協力を得て保健事業の登録依頼を行った。

25年度は、登録数の増加のために、実践者の閲覧件数を増やす必要を感じたため、実践者に役立つ情報発信コーナーを企画しコンテンツを作成しはじめた。また、調査データの分析を行い、保健事業の創出に必要な戦略の体系化案を作成した。

26年度は、①実践者に役立つ情報発信コーナーのコンテンツの増加と、②経営学の知見を戦略の体系化に活かすための専門家からの助言をうけた。実践者からの要望に応え、③研究成果の還元のために保健師に向けたセミナーを開催した。

4. 研究成果

本研究の成果は、1) 保健事業の創出戦略の体系化と、2) データベース作成とコンテンツ、3) 実践者の要望に応じて開催した学習会(セミナー)の3つについて報告する。

1) 保健事業の創出戦略の体系化

全国保健師長会の行政機関に所属する会員で事業化の経験のある保健師174名(都道府県・市区町村を層化抽出)に質問紙調査の回答を得た。印象に残っている事業化事例のうち最新の1事例について振り返ってもらい、事業化のプロセスで行った様々な活動のうち、その事業化を成功に導いたと思う主な実践についての記述を、質的に分析した。その結果抽出された重要な活動は表1の通りである(第71回日本公衆衛生学会発表)。

記述が多かった実践内容は、<関係機関・関係者との協働>であった。企画を協働して実践するだけでなく、そのプロセスを共有することで、達成感や一体感も共有していることが分かった。これらは、平均1年半以上続く事業化のプロセスにおいて、相互で目的を確認し励まし合い<保健師の意欲>を高め、関係者や行政組織からの<事業化の合意形成や><魅力ある事業企画>に向けた整備をしていると考えられた。特に<事業化の合意形成や><魅力ある事業企画>を整えていくためには、<十分なニーズ把握と情報収集>が必要で、対象者のニーズに沿うことが事業企画の原点であり、同じ組織内や上司に対して<事業化の合意形成>のために説得力のある資料を作成し説明を繰り返し実施していることが分かった。

事業化を推進していく実践で、<住民との協働や(住民)支援>は保健師がもっと時間をかけて実践している内容であると考へられた。個別の支援を行いながら、あるいは主体的活動を期待しているためリーダー育成を行いながら、企画を住民と協働し

ているためである。しかし、事業化事例によっては、住民が参加しない事例もあることから、事業化事例と実践内容や事業化期間と間に関連がある可能性があると思われた。そこで、量的な分析をおこなった。

先行研究と自由記載の分析結果をもとに、保健事業の創出に必要な戦略の構成概念は、4・5つあるという仮説を得て、因子分析をした結果、4つの主な戦略が抽出された(宮崎・河原, 2013)(表2)。

表1 事業化を成功に導いた活動 (宮崎, 2013)

カテゴリー	サブカテゴリー
(事前準備のための)十分なニーズ把握と情報収集	丁寧なニーズ調査を行い、ニーズに合った企画・評価という原則遵守 ・現状分析(住民の声の反映・事例分析、アンケート調査、平素からの基礎統計) 先駆的活動の情報収集と十分な事前準備 活動のタイミングが対象者・関係者・行政ニーズに合っていた
関係機関・関係者との協働	他職種の参加と企画を共に行ったこと(プロセスを共有する) 関係者と課題・目的を共有したこと 成果・充実感を共有したこと *これらのために、繰り返し話し合う機会を持つことが重要
事業化の合意形成	スタッフ間の十分な話し合いと意思統一 事務職の協力を得て始める 説明のための効果的な資料作成(図式化・数量化・文章化・事例説明) 決定組織への根拠に基づいた説明 政策に組み込み助めていくこと *行政組織の合意手順を踏む
住民との協働や(住民)支援	個別支援を丁寧に行う 早い段階からの対象者(住民)の参加と企画の協働 対象者(住民)の自主性を尊重する(運営を任せる、運営できる環境づくり、リーダー・運営者の育成)
魅力ある事業企画	対象者・企画者両者に関心ある企画(身近なテーマ、楽しい企画) 対象者がその気になる周知方法の工夫(内容の好印象、周知の機会を増やす、知り合いからの口コミ) 利便性とお得感を考慮した企画(会場の近さ、効果が証明された機械の使用)
保健師の意欲	保健師のやる気・行動力 研修会などへ参加しスキルアップ 達成感の共有でモチベーションを高めた 自由な発想で企画できたこと *保健師活動の基本を守ること

表2:事業化のストラテジー活動部分34項目の因子分析

項目	因子1	因子2	因子3	因子4	
第1因子:対象者を理解し自主的活動を支援する($\alpha=0.906$)					
・対象者に活動の運営や会の運営を任せるようにした	0.823	0.009	-0.114	-0.003	
・対象者自身が決定することを尊重した	0.819	-0.059	0.037	0.031	
・対象者の活動を専断欲くみまもった	0.792	0.04	0.051	-0.039	
・対象者が事業へ参加する機会をつくれた	0.738	-0.013	-0.02	0.085	
・事業について住民とともに考え学んだ	0.728	0.037	-0.056	0.109	
・対象者と話し合いを行った	0.696	-0.02	-0.014	0.007	
・対象者同士が話し合える機会をつくれた	0.595	-0.124	0.058	0.252	
・地域の地理的環境や主要産業など特性をあらためて確認した	0.49	0.146	0.01	-0.15	
・対象者の仲間づくりの機会を創るよう努力した	0.479	-0.153	-0.005	0.399	
・今後の保健活動の中心になっていそうな人材を把握した	0.444	0.242	0.067	-0.002	
・対象者の人付き合いについて把握した	0.432	0.086	-0.007	0.011	
第2因子:事業企画の合意と予算を確保する($\alpha=0.862$)					
・事業の必要性を伝えるとき、データなどの根拠に基づいた説明資料を準備した	0.086	0.728	0.049	-0.2	
・先駆的活動の情報を入手した	0.005	0.717	-0.188	0.02	
・国の施策や公的事業を入手した	-0.034	0.653	0.029	-0.112	
・要望・交渉・説明に当たり、手順やタイミングにこだわった	0.064	0.628	-0.062	0.043	
・事業に必要な物品を予算を考慮しながら整備した	-0.266	0.621	-0.111	0.463	
・事業の必要性を伝えるとき、理解しやすい事例などで丁寧に説明した	0.183	0.607	0.086	-0.146	
・行政機関・議会などの計画決定レベルに事業の必要性をアピールした	0.069	0.586	0.092	-0.017	
・理解ある上司や多くの情報を持つ事務職との関わりを持った	0.136	0.584	0.09	-0.06	
・事業に必要な予算に関する情報を集めた	0.003	0.55	-0.005	0.101	
・事業の実施に必要な準備を賈いものにこだわらず確保した	-0.112	0.472	0.096	0.155	
・事業を告知するために様々なPR活動を積極的に行った	0.056	0.434	-0.044	0.294	
・上司や事務職への報告・連絡・相談を行った	-0.102	0.421	0.213	0	
第3因子:企画者同士の協働関係を構築する($\alpha=0.888$)					
・活動の家庭や結果を企画メンバーみんなでも共有し評価した	-0.104	-0.142	0.9	0.21	
・企画メンバーみんなでも事業計画・修正案を検討した	-0.09	0.115	0.815	0.029	
・企画メンバー相互の役割について理解し合った	0.009	0.019	0.807	-0.034	
・企画メンバーで保健活動の目的や目標を十分に語り合った	0.093	0.114	0.671	-0.061	
・企画メンバーで自分たちの活動のやりがいや喜びを語り合った	0.204	-0.04	0.648	-0.005	
・事業化にかかわる企画立案メンバーで議論を重ねた	-0.089	0.074	0.619	-0.106	
第4因子:モチベーションを高める事業内容を企画する($\alpha=0.827$)					
・対象者の利便性・安全性を考慮して活動の場を設定した	0.016	0.03	0	0.792	
・集まる対象者に合わせて開催時刻・曜日を工夫した	-0.006	-0.007	0.123	0.785	
・対象者の関心に合わせてテーマやイメージづくりを設定した	0.081	0.044	0.018	0.782	
・参加者のモチベーションをあげるために2つ以上のお得感をめぐる内	0.086	0.034	-0.041	0.531	
・体験学習を企画内容に取り入れた	0.11	-0.012	-0.048	0.491	
・回転後の食費量の平方和	6.704	5.653	5.517	5.253	
最尤法 プロマックス回転 全項目 $\alpha=0.906$					
		因子間相関	0.117	0.241	0.547
				0.525	0.02
					0.221

構成概念の特性を、事業化事例の種類との関連で分析した(一元配置分散分析、重回帰分析)。健康教室・グループ育成などの住民に直接サービスを提供する事業化においては、住民が将来主体的に動けるような戦略を中心に活動展開していた。災害時の対応や認知症行方不明者対策などの

地域システムづくりの場合は、行政機関や関連機関との合意や連携等の戦略を中心に展開していた。2つの種類には有意な差を認めた(第73回日本公衆衛生学会発表)。

経営学的視点から抽出された戦略の構成概念に経営学の専門家より助言をもらい、質的な結果に近い、構成概念は5つになる可能性があることがわかった。

2) 保健活動・保健事業のデータベース作成と情報発信のためのコンテンツ

保健事業のデータベースを作成した(<http://www.phn-recipe.net/>)。

情報カテゴリー | 保健活動 | 全住民 |

快眠教室



目的
成人の4~5人に1人、高齢者の3人に1人が睡眠に関して何らかの問題を抱えていると言われている。睡眠は食事や運動と同様に基本的な生活習慣であることから、不眠の予防・改善を目的とした集団健康教育を実施している

対象
一般市民

内容
1回2時間で5回コース(2週間隔)
・講義「睡眠の疫学・不眠」「不眠とストレス」「睡眠を阻害する考え・行動・生活習慣」「不眠の再発予防」・グループワーク・筋絡療法を活用した快眠体操・実技:マインドフルネストレーニング

★ ★ ★ 評価: すごくよい!

事業のここがウリ! や工夫のポイント!

依頼で保健事業のデータ登録する場合は、登録時の自治体の手続き上の手間が必要であることがわかった。このため、自治体の保健活動のデータ数の増加のために、サイトの閲覧を増やすことを優先することにし、情報発信のコンテンツ作成を中心に変更した。情報発信用のコンテンツは、事業化のコツ、禁煙関係、フットケア関係、運動関係の4種類である。
(<http://www.phn-recipe.net/ad01~6/>)

「靴の履き方」ワンポイントアドバイス

みなさん、靴を正しく履いてみましょう。足のトラブルが軽減したり、今まで履いていた靴が、自分の足に合っていないことに気付いたりします。履き方を正しく、自分の足で歩き、好きなことが自由にできる健康な人生を送るために、自分の足を見つけてみませんか?

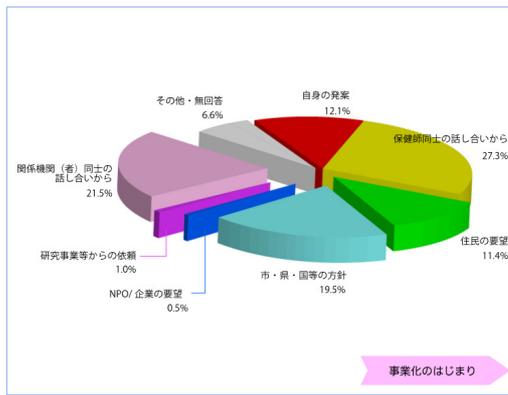
たったこれだけのことで、足の甲の部分はしっかりと固定され、足の指はゆったりとするため、歩くときに足が前後にズレず、足の指1本1本をしっかりと使いながら歩けます。






2. 靴子に履いて、靴に足を入れ、かかとでとんとんとして、かかとと靴を合わせます。

2.事業化のきっかけ



6.フツツ〜；（拍手運動）



7.肩甲骨の動き；



3) 学習会（セミナー）の実践報告

実践者からの要望があり、専門家からの経営学の知見の学習会と研究成果報告会を実施した。

学習会（以下セミナーとする）の内容
セミナーは3日間のスケジュールとした（表3）。セミナー開催の目的は、研究成果の報告と、保健活動に活かす経営学の知見と、実践者が事業化時に必要な説明サービスのスキルを学ぶことである。参加人数は26名。保健師、保健分野の事務職員、学生、その他であった。

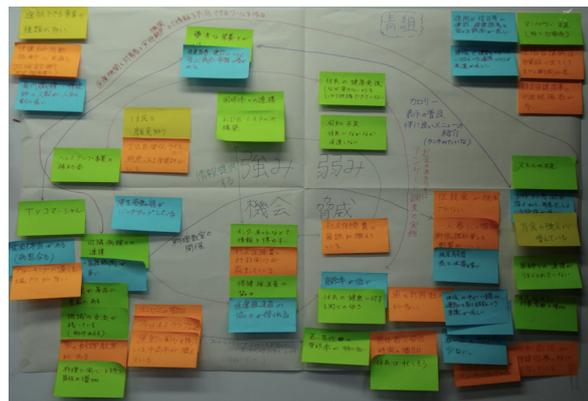
第1日目は主に研究成果の報告で、保健事業企画の実践知の共有を図った。保健事業のきっかけとプロセス、また魅力ある事業を企画するためには複数のサービスコンセプトが重要であることを実践の中から確認し、「魅力ある事業企画のポイント」の具体的な対策についてグループワークを行った。グループワークより確認された「魅力ある事業企画のポイント」の内容は、＜事業計画決定レベルのキーパーソンをつかむ＞＜変化というチャンスを活かす＞＜補助金を活かす＞

＜初めは事業を施行する＞＜わかりやすい説明をする＞＜多角的な評価を活かす＞＜社会資源を活用する＞＜関係性を築く＞＜住民を誘う広告をする＞が出された。

表3 セミナープログラム

プログラム内容
3日間のオリエンテーション 保健事業企画のポイントを共有しよう（佐久大学 宮崎紀枝）
① 事業企画のきっかけとプロセス/事業の魅力とサービスコンセプト
② GW&共有 魅力ある事業づくりのポイント 明日の講義のために（大阪市立大学大学院 栗岡住子氏）
意外と役立つ経営学（大阪市立大学大学院 栗岡住子氏） - ビジネススキルを使った Plan-Do-See -
① 経営、SWOT 分析 講義&演習
② ビジネスプラン 講義&演習
説明サービスの心理学（信州大学教育学部 島田英昭氏） - 説明上手のための3つのポイント -
ポイント1：情報の交通整理（作業記憶）
ポイント2：相手の知っていることへの配慮（既知知識）
ポイント3：効率よく情報を入力（知覚と注意）

第2日目は、経営学の方法論に基づいたSWOTによる保健活動の現状分析及びエグゼクティブサマリーのワークより、現状の保健課題の分析及び対策作成面での弱点を確認できた。参加者からは、「経営学の方法論を活用することにより保健師間の能力や経験の差が補完可能では」「経営学の考え方で保健活動をとらえると新しい発想で事業を考えることが可能」など、経営学の視点から保健事業を新たに見直す機会となった（写真）。



第3日目は、認知心理学の知見に基づき、効果的な説明サービスについて実践例を踏まえた知識を得た。人間の情報処理の特徴を理解し、その特徴に合わせた説明が「わかりやすい説明」であることを確認し、講義内容を踏まえ、グループワークでポスターや説明文書の作成を行った。ワークでは、人間の情報処理の特徴を知ったうえで演習を実施したことにより、参加者が対象にとっての「わかりやすさ」を共有することができた。

考察と今後の課題は次のとおりである。

保健活動・保健事業のデータベースへの登録は不十分であったが、経営学の知見を視座に事業化の戦略を体系化するという目的は概ね達成できたと考えられる。経営学者からの助言、実践現場の保健師からの意見から十分に活用可能であることが分かった。また、体系化された内容も妥当性があることが分かった。

経営学を保健活動に活かす学習会を実施した結果、経営学の知見を看護管理に活かすことは以前より行われてきているが、実践活動に活かすための学習の機会はまだまだ少ないと考えられた。今後は、研究成果を保健活動の実践レベルで検証し、より妥当性を高めたのちに、保健師教育のカリキュラムや人材育成のプログラムの開発等へ発展させて行きたいと考えている。

5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

〔雑誌論文〕(計1件)

1) 宮崎紀枝, 河原加代子: 保健師が行う事業化のストラテジーの構成概念の検討, 日本看護科学学会, 33巻3号,p82-90,2013

〔学会発表〕(計4件、予定2件含む)

1) 宮崎紀枝, 河原加代子 熟練保健師による事業化の成功事例の分析, 第71回日本公衆衛生学会

2) 宮崎紀枝, 河原加代子: 保健師による事業化のストラテジーの構成概念に影響する要因, 第73回日本公衆衛生学会

3) 宮崎紀枝, 依田明子: 実践者と協働した保健活動の情報発信サイトの作成-実践知の体系化に向けて第1報-, 第74回日本公衆衛生学会予定

4) 依田明子, 宮崎紀枝: 経営学の知見を保健活動に活かす学習会の報告-実践知の体系化に向けて第2報-, 第74回日本公衆衛生学会予定

〔その他〕

ホームページ等

1) 保健事業・保健活動のレシピ

Web-site : <http://www.phn-recipe.net/>

2) コンテンツ

① 宮崎紀枝

<http://www.phn-recipe.net/ad02/>

② 依田明子

<http://www.phn-recipe.net/ad04/>

③ 小野澤清子

<http://www.phn-recipe.net/ad01/>

④ 清水由佳

<http://www.phn-recipe.net/ad03/>,

<http://www.phn-recipe.net/ad05/>,

<http://www.phn-recipe.net/ad06/>

6. 研究組織

(1) 研究代表者

宮崎紀枝 (MIYAZAKI TOSHIE)

佐久大学・看護学部・准教授

研究者番号 : 50349172

(2) 連携研究者

依田明子 (YODA AKIKO)

佐久大学・看護学部・助教

研究者番号 : 90588188

小野澤清子 (ONOSAWA KIYOKO)

佐久大学・看護学部・助教

研究者番号 : 70588186

征矢野あや子 (SOYANO AYAKO)

佐久大学・看護学部・教授

研究者番号 : 20281256

(3) 研究協力者

栗岡住子 (KURIOKA SUMIKO)

大阪市立大学・経営学・教授

研究番号 : 20736561

北野和子 (佐久保健福祉事務所)

佐々木伸一 (佐久穂町役場)

宮島 綾 (上田市保健師)

清水由佳 (YUKA 開業保健師)