

第2回 NGP セミナー開催報告

日時：2025 年 10 月 8 日（水） 18:00-19:10

テーマ：肝胆膵外科医のリクルート戦略 -SNS 活用と教育の2つの視点から考える-

司会：

松尾 泰子（奈良県立医科大学）／梅澤 早織（聖マリアンナ医科大学）

プログラム：

セッション 1. 各施設の具体的な取り組み

神戸大学大学院医学研究科 外科学講座 肝胆膵外科学分野 浦出剛史 先生

千葉大学大学院医学研究院 臓器制御外科 西野仁恵 先生

セッション 2. Discussion

① 勧誘に有効な SNS 活用について

② 肝胆膵外科の魅力を伝えるための世代別の外科教育について

コメンテーター 名古屋大学医学部附属病院 高見秀樹 先生

セッション 3. ミニレクチャー

名古屋大学医学部附属病院 高見秀樹 先生

参加人数：44 名（事前登録 102 名）

開催趣旨

若手肝胆膵外科医の減少が懸念される中、リクルート戦略として「SNS 活用」と「教育」という2つの視点から議論を行いました。次世代を担う U-45 世代の視点から、実践的かつ具体的なアプローチを共有することを目的としました。

セッション 1:各施設の具体的な取り組み

最初に、神戸大学の浦出剛史先生より「肝胆膵外科医のリクルート神戸戦略～大展開と局所展開～」としてご講演いただきました。神戸大学では外科学講座として年間 17 回ものハンズオンを開催し、医学生や研修医に外科に触れる機会を積極的に提供しておられました。また、キャリアサポートセンターを設置し、勧誘活動や若手外科医のキャリア支援にも力を入れておられる点が印象的でした。

続いて、千葉大学の西野仁恵先生より「SNS の活用」についてご講演いただきました。SNS

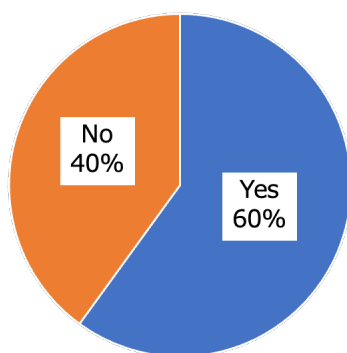
は直接的なリクルートツールではなく、情報共有ツールとして将来の種をまくものであるというご指摘がありました。誰に何を伝えたいかを明確にし、質よりも定期的な更新とチームでの運営の重要性を強調されました。一方で SNS では炎上のリスクもあり、医療者以外への情報拡散の可能性もあるため、発信内容には注意が必要であるとのことご指摘もありました。実際の運営についてわかりやすくご提示いただき、非常に勉強になりました。

セッション 2: Discussion

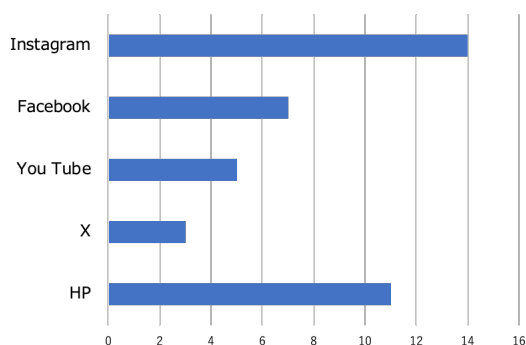
アンケート機能を活用し、参加者との双方向性の意見交換を行いました。

・テーマ 1 「勧誘に有効な SNS 活用について」

施設として SNS を利用している



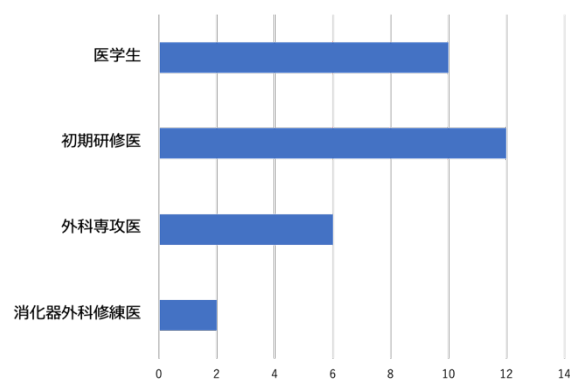
どのような SNS を利用しているか
(22名よりご回答、複数選択可)



複数の SNS を併用している施設もありました。参加者より、若手向けの発信は Instagram、シニア向けの発信は Facebook/X/HP といった対象別の使い分けも紹介していただきました。更新頻度としては週 1 回程度が目標とし、学生や研修医に年齢の近い若い先生の投稿の方が反応が良いという意見もありました。また、学会報告や論文報告も投稿する一方で、「人が見える投稿」の方がより関心を集める傾向があるとの意見もいただきました。

・テーマ 2 「肝胆膵外科の魅力を伝えるための世代別の外科教育について」

リクルートのターゲットをどこに考えていますか？



多くの施設が医学生や初期研修医を主なターゲット層としていることが示されました。最初にご講演いただいた神戸大学では、多数のハンズオンを開催している中でも対象（学生・研修医・専攻医）を分けて開催しているということ、長崎大学では肝胆膵に特化した実践的なハンズオン（ラパコレ、肝切除、胆管空腸吻合、膵空腸吻合）を実施しているというご意見をいただきました。高見先生からも、やはりそれぞれ

の世代によりニーズが全く違うため、ターゲットと目的を明らかにした教育法が重要であるとのことご意見をいただきました。

SNS 運用・教育ともに、対象層を明確にした上で継続的に関わることの重要性が再認識されました。また、各施設とも、地道な努力を重ね、創意工夫を凝らしてリクルート活動に取り組んでおられることが共有できたと思われまます。

セッション 3:ミニレクチャー

名古屋大学の高見秀樹先生より「学生・研修医にモテる教育」と題したご講演をいただきました。まず大前提として、教育≠リクルートであり、教育は学習者を行動変容させることであるとされ、“Encount”, “Experience”, “Enchat”という 3 つのキーワードを提示されました。基本的な“挨拶”の大切さ、診療参加の重要性、対面でのフィードバックなど、教育現場で即実践できる具体的な提案を多く示していただきました。まとめとして「教育は出会いのチャンス！まずは挨拶！」、「楽な学習よりも実のある経験」、「目指したい！と思える指導医になる」といったメッセージが印象的でした。

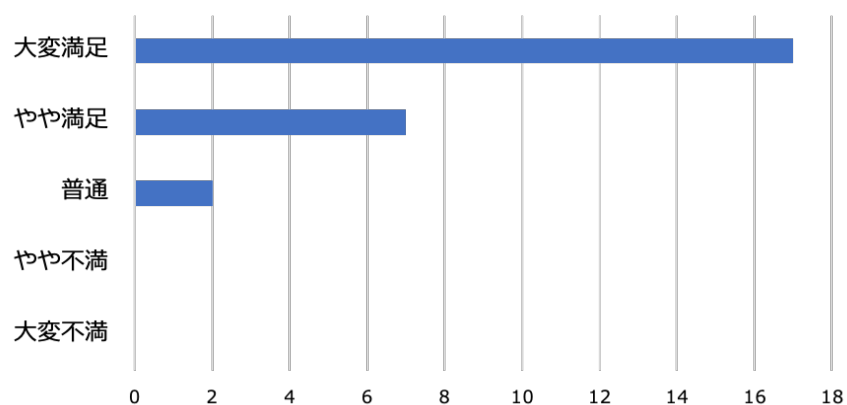
質疑応答でも、やる気の乏しい学生に対しても個々に目標設定をさせること、一人ではなくチームで取り組むことの重要性などが議論が交わされました。

最後に

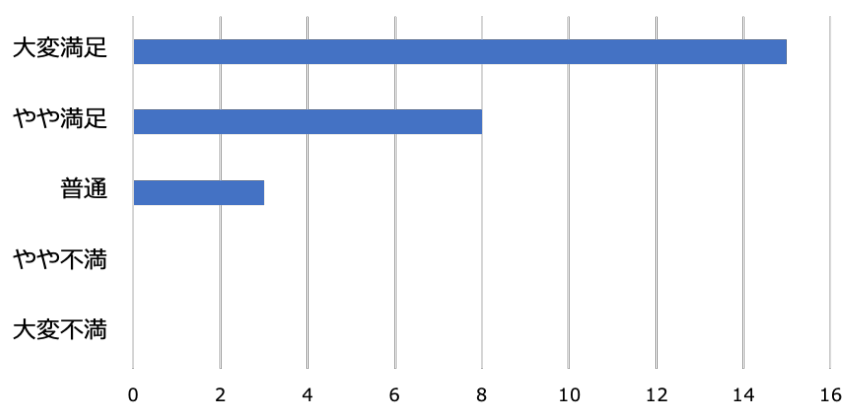
今回第 2 回のセミナーを開催するにあたり、平日のお忙しい中ご講演いただきました浦出先生、西野先生、高見先生、ならびにご参加いただきました先生方に心より感謝申し上げます。今後とも、NGP として若手肝胆膵外科医の交流や議論の場を提供できるような活動を継続していこうと思います。

■ 事後アンケート結果

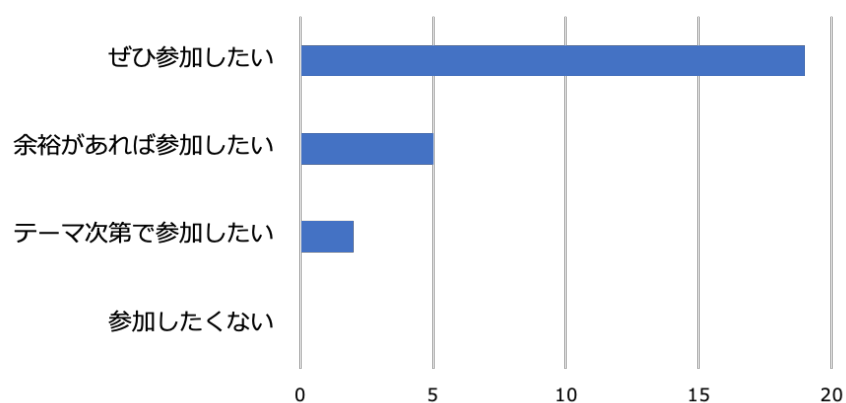
Q1. セミナー全体の満足度



Q2. 今後のリクルートに向けて役立つ内容でしたか？



Q3. 今後のセミナーに関して



自由記載（抜粋）

- 浦出先生、西野先生のリクルートや SNS 活用のお話、高見先生の外科教育のお話、どれも非常に勉強になりました。
- 高見先生のご講演が大変面白かったです。リクルートが透けて見える教育はちがうこと、モテない外科がモテるには自分たち自身が変わるべきだしキラキラした指導医になるべきだということ、普段感じている想いと同じところもあって、さらに具体的な明日からできる Tips を沢山提示してくださって大変勉強になりました。
- 他施設の SNS の運用が参考になりました。高見先生のお話から中では、学生や研修医への挨拶、これは基本的な事でありながらもあまりできていなかったかもしれません。明日から使わせてもらいます。
- プレゼンターの先生方、高見先生のレクチャー、ともにとても興味深い内容でした。
- 学生指導について、悩んでいたことがわかりました。明日からの教育に活かせられればと思います。どうもありがとうございました。