NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

早割・複割で最大4,320円（税込）割引!!

東京開催　**平成27年６月～８月期**

関係部署へご回覧下さい

病院・医療機関のための

平成27年 春季後半号 経営実務講座のご案内

主 催　一般社団法人 日本経営協会

開催にあたって

急速に進む人口減少や高齢化を背景として、医療制度改革が喫緊の課題となってまいりました。消費税率アップや医療費の適正化を始め、将来にわたって医療の質と財源を担保するための様々な施策が講じられておりますが、病院・医療機関を取り巻く厳しい経営環境は当面変わらないものと予想されます。

こうした環境下においても、病院・医療機関には公益性（質の高い医療サービス）と経済性（収益確保）を両立させ、高度な社会的使命を果たすことが求められます。そのためには、組織全体が一丸となって環境の変化へ柔軟に対応し得る体制を確立する必要があり、経営層から現場に至るまで全ての職員がしっかりした経営マインドと実務スキルを身につけ、効率的な病院経営の一翼を担っていかなければなりません。

今回ご案内する春季のラインナップでは、医事課業務の基本やレセプトデータ分析といった実務上の必須知識から、経営戦略、M&A、医療事故への対応など病院経営に関わる個別の最新論点まで、新規開講を含む様々なプログラムを幅広く取り揃えました。

充実した内容により、貴病院（貴法人）のより良い経営を実現するためお役に立てるものと確信しております。この機会に、関係各位多数のご参加を心よりお待ち申し上げております。

日本経営協会（NOMA）とは

本会は、昭和24年（1949年）に「日本事務能率協会」として設立。昭和46年（1971年）に「社団法人日本経営協会」に名称を変更。また、公益法人法制の改正に基づいて、平成23年（2011年）4月に国の認可を受けて一般社団法人へ移行いたしました。

設立以来一貫して、経営近代化と効率化のための啓発・普及を活動の柱として「経営およびオフィス・マネジメントの革新、社会資産の創出並びに新しい価値創造」によって、わが国経済の発展と豊かな社会の実現に寄与することを理念・目的としています。**毎年、『国際モダンホスピタルショウ』を日本病院会と共催で開催しています。**

企業・団体の成長を担う人材の育成を支援します

企業・団体の経営目標を実現し、その社会的使命を継続的に果たしていくためには「知識を中核とする学習する組織づくり」と「自立型人材の育成」及びそれらを支える「システムの構築」が重要となります。本会は企業・団体のパートナーとして人材育成プログラムや研修ツール、組織変革や人事制度再構築などのソリューションを提供することにより、企業・団体の経営課題の解決を支援します。

《入会のご案内》
http://www.noma.or.jp/noma/entry/index.html

●各講座のお申込みについては、本会ホームページからもご利用いただけます。　日本経営協会　病院セミナー　Web 検索　クリック

① 03599

医事課職員のための 基礎実務

～レセプトの細目を理解し、請求漏れと間違いを防ぐ！～

ねらい

少子高齢化や医療制度改革の進行にともない、病院経営を取り巻く環境は厳しさを増しております。

しかし、医事課職員がレセプトの細目を正しく理解し適切な請求を行うことにより、診療報酬の改定状況に関わらず安定的な収入を確保することは可能です。その前提として、自分が担当する実務の基礎をしっかり身につけておくことが、何より求められているのはいうまでもありません。

本セミナーでは、病院収入を安定化させるためのレセプト点検の管理と強化手法、また組織全体のコスト意識を高める上で必要となる実務知識について、近年の診療報酬改定の動向などもまじえながらわかりやすく解説いたします。

NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日　時 平成27年
6月24日(水) 10：00 ～ 17：00
(1日/6.0時間)

会　場 東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 (別紙図参照)
TEL (03) 3403-1972

講　師 京都中央臨床検査学校／池ノ坊大学　講師
福井（ふくい）　満弘（みつひろ）氏

参加料 会員：27,000円 (税込)
一般：30,240円 (税込)
※テキスト・資料代含む

対　象
- 医事課長、医事課職員の方々
- 医事課業務を基本から学び直したい方々
- より高度な観点から、病院経営改善に寄与するためのポイントを学びたい方々

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

1．健康保険の種類
(1) 全国健康保険協会
(2) 船員保険
(3) 日雇保険
(4) 健康保険組合
(5) 各種共済組合
(6) 国民健康保険

2．公費制度
(1) 生活保護法
(2) 感染症法
(3) 精神保健福祉法
(4) 障害者自立支援法
(5) 特定疾患治療研究事業
(6) その他
（原爆･戦傷病者･肝炎･母子･乳幼児）

3．その他の保険
(1) 後期高齢者医療
(2) 労働者災害補償法
(3) 自動車損害賠償保険法

4．保険給付外
(1) 業務上、通勤途上の病気、事故
(2) 病気、疾病と見なされないもの
(3) その他の制限

5．保険外併用療養費
(1) 評価療養
(2) 選定療養

6．今後の医療経営についての一考
(1) 在宅医療
(2) 入院期間の短縮
(3) 計画治療

7．レセプト請求時の留意点
(1) 診察料について
(2) 入院料について
(3) 医学管理料について
(4) 在宅患者診療指導料について
(5) 検査料について
(6) 画像診断料について
(7) 投薬・注射料について
(8) 処置料について
(9) 手術料について
(10) 請求時の病名について

8．返戻・減点について
(1) 提出前の点検
(2) 症状詳記
(3) 院内での情報交換

※当日、「診療報酬点数表」をご持参下さい！

講師プロフィール

京都中央臨床検査学校／
池ノ坊大学　講師
福井（ふくい）　満弘（みつひろ）氏

京都府立職業指導所建築科卒業。京都建築工業、京都南病院、京都桂病院、京都医療福祉専門学校、私立病院協会医事専門委員を経て、京都中央臨床検査学校、池ノ坊大学講師。

病院勤務50余年のキャリアを活かして、現在も各医療機関の経営・業務相談に多数携わる。各方面からの信頼も厚い。また、セミナーや勉強会にも多数ご出講され、実務的でわかりやすい講義には定評がある。

② 全コース03705・第Ⅰ部03706・第Ⅱ部03708

厳しい環境を生き抜くための 病院経営戦略セミナー

～来る「減反政策」への対応と、コスト削減・増収増益策のあり方！～

ねらい

第６次医療法改正により、地域医療ビジョンの実現に向けた病床機能再編が本格的なステージに入りました。病床機能報告制度の導入に加え、地域医療構想調整会議（協議の場）の設置により、我が国の医療界は今まで経験したことのない「減反政策」と向き合うことになります。

医療経営を取り巻く環境が厳しさを増す中、今までと同じことをしているつもりでも、知らぬ間に支出が増え収入は落ちてくるのが実情です。医療の質・サービス向上にお金がかかることは事実ですが、経営的観点から必要なコストと不必要なコストを切り分けるとともに、増収増益に向けた戦略と方策が必要となります。

本セミナーの第Ⅰ部では、集約化・戦略的撤退を視野に入れた病院経営戦略と、その中での院内各部門が果たすべき役割について、都市部と地方都市に分けて考察してまいります。また第Ⅱ部では、今からできる不必要なコストの削減手法と、増収増益に結びつく５つの「やるべき行動」について、その内容を具体的に検討してまいります。

NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日　時　平成27年**6月30日(火)** 10：00～17：00（1日/6.0時間）
第Ⅰ部のみ：10：00～13：00（0.5日/3.0時間）
第Ⅱ部のみ：14：00～17：00（0.5日/3.0時間）

会　場　東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8（別紙図参照）
TEL（03）3403-1972

講　師
第Ⅰ部　横浜医療法務事務所 代表取締役・パートナー　岸部（きしべ）　宏一（こういち）氏
第Ⅱ部　横浜医療法務事務所 執行役員・パートナー　岸本（きしもと）　彰彦（あきひこ）氏

参加料
【全コース】
会員：28,080円　一般：32,400円（いずれも税込）
【Ⅰ部またはⅡ部のみ】
会員：19,440円　一般：21,600円（いずれも税込）
※テキスト・資料代含む

対　象
- 病院長、医師、看護部門長 コ・メディカル管理者の方々
- 経営企画室（部・課長）、事務局長（事務長）事務部門管理者

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

《第Ⅰ部》　2025年に向けた病院経営戦略
～いよいよ始まる「減反政策」にどう向き合うか？～

Ⅰ：プロローグ　医療法改正を踏まえた病院の現状

1．我々は今どこにいる？
- 「人口ボーナス期」から「人口オーナス期」へ
  ⇒医療はすでに斜陽産業？／地域格差に注目
- 少子化、高齢化の次に来るものは「多死社会」

2．医療法改正の背景とこれまでの改正の流れ
- 医療制度の歴史
- 税と社会保障の一体改革から「医療・介護総合推進法（プログラム法）」へ
- 2014年診療報酬改定と連動する2015年介護報酬改定

3．第６次医療法改正のポイント
- 病床機能報告制度から地域医療構想
- 病院の統廃合・集約化にむけた改革
  ⇒医療法人合併手続緩和、地域医療連携推進法人制度、社会医療法人制度

4．厚労省が目指す2025年の医療介護提供体制イメージ
- 地域包括ケアの実現まで
- 高度急性期、急性期、回復期、在宅等のイメージ

5．2025年までの改訂予想スケジュール
- 診療報酬改定、介護報酬改定スケジュール
- 医療計画・介護保険事業支援計画の整合

Ⅱ：生き残りをかけた病院経営戦略

1．「地域医療構想調整会議（協議の場）」からいよいよはじまる「減反政策」
- 協議が整わない場合の法的強制力は？
- 地域医療介護総合確保基金の行方は？
- 地域での自院のポジショニングを明確にすること

2．「生き残る病院」と「役割を終えた病院」の分かれ目は？
- コンサルタントが必ず見るのは・・・
- 「改革」と「改善」は全く違う

3．求められる医療機能分化と地域連携はいかに構築すべきか？
- 「地域連携」の三段階

4．いまや花形部門となった地域連携室／MSWの役割は？
- 「営業部門」としての役割

Ⅲ：事例演習

モデルを基に、「地域での自院のポジショニング」等について検討してみましょう。

講師プロフィール

横浜医療法務事務所
代表取締役・パートナー　岸部（きしべ）　宏一（こういち）氏

行政書士、２級福祉住環境コーディネーター、かながわ福祉サービス第三者評価調査者、日本医師会医療安全推進者、個人情報保護士。

中央大学商学部卒業。バイエル薬品㈱での10年余のMR経験後、民間医療法人（人工透析、消化器内科）事務長から㈱川原経営総合センター医療経営指導部勤務を経て2003年独立。2004年10月有限会社メディカルサービスサポーターズを設立。

医療法務分野での第一人者、医療政策研究者として、400床前後の中規模病院～診療所の経営戦略から運営実務までの経営コンサルティングライフワークとする。事務所ドメインは「ペンの力で医療を護る」。MedS.医業経営サポーターズ代表、医業経営研鑽会理事。

《第Ⅱ部》　今からできる「コスト削減手法」と「増収増益に向けた５つの行動」

Ⅰ：今からできるコスト削減手法

1．コストカットの意義
2．相手から「ありがとう」と言われる価格交渉とは
3．代替案の提案によるコスト削減
4．額は小さいが、効果的なコスト削減
5．業務改善から生まれる効率的経営
6．無駄とわかっているが排除できない困ったコスト
7．発生させるべきではないコスト
8．人件費に着目してみる
9．戦略に紐づくコスト
10．各部門の動かし方の事例

Ⅱ：今からできる増収増益に向けた５つの行動

1．欲しい患者を獲得する行動
2．高収益体質をつくる行動
3．自ら考えるスタッフを増やす行動
4．職場におけるリーダーの果たすべき役割と行動
5．PDCAサイクルを簡単に回す行動

Ⅲ：まとめと質疑応答

講師プロフィール

横浜医療法務事務所
執行役員・パートナー　岸本（きしもと）　彰彦（あきひこ）氏

認定医業経営コンサルタント、宅地建物取引主任者、貸金業務取扱主任者、日本医師会医療安全推進者、医療情報技師。

立教大学社会学部卒。㈱テルモでMRを経験、㈱川原経営総合センター医療経営指導部にて医業経営コンサルティングに従事。2005年㈱NTTデータ経営研究所にて厚生労働省等行政機関の政策研究受託業務、一般企業の医療周辺コンサルティング業務、医療機関の経営コンサルティングに従事、医療ファンドにて病院再生業務に従事したのち2010年メディカルサービスサポーターズに参画。

医業経営コンサルタントとして、政策立案から医療現場、さらには医療周辺業務まで幅広い知識と経験を活かし医療分野の活性化をサポートしている。

③ 03573

医療法の改正動向をふまえた病院における事業再編のすすめ方とM&Aの法律実務

～法的な備えを万全にし、トラブルのない再編を実現する！～

ねらい

病院の事業再編は、専門家による体系立ったサポートが必ずしもなされているとは限らないのが実情です。M&A（Mergers and Acquisitions）でのデューディリジェンスや契約締結といった重要な局面においても、専門家による法的観点からのアドバイスや十分なリスクマネジメントが行われないまま、何となく進んでいくケースは少なくありません。このことが、後に大きなトラブルを引き起こす要因ともなっております。

また、現在国会で検討されている医療法の改正案では、地域医療連携推進法人制度、医療法人の分割制度やいわゆるメディカルサービス法人との取引の報告制度が創設される見込みとなっており、こうした制度が導入されることで、病院の事業再編もさらに変化する可能性があります。

本セミナーでは、企業再生支援機構（現 地域経済活性化支援機構）において病院再生支援の最前線に携わった弁護士の **妹尾 かを里 氏** を講師として、病院の事業再編ならびにM&Aの一連のプロセスにおける実務と法的な着眼点について、わかりやすく解説いたします。また、喫緊の医療法の改正動向・内容とこれらが病院経営・再編に与える影響についても、合わせて取り上げてまいります。

NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日 時 平成27年
7月1日(水) 13：00 ～ 16：00
（1日/3.0時間）

会 場 東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8（別紙図参照）
TEL（03）3403-1972

講 師 TMI総合法律事務所
弁護士 妹尾（せお） かを里（り） 氏

参加料 会員：27,000円（税込）
一般：32,400円（税込）
※テキスト・資料代含む

対 象
- 病院の経営幹部（理事長・院長）、事務長
- 経営企画（管理）部長、総務部門の管理者
- その他、本テーマに関心をお持ちの方々

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

1．病院の事業再編（M&A）をめぐる現状
（1）どのように活用されているのか？ ≪よくある事例≫
①後継者の不在による事業承
②成長法人の事業拡大（多角化）にともなう買収
③その他
（2）一般事業会社における事業再編（M&A）との違い
（3）M&Aにトラブルは付きもの！
－法的リスクマネジメントの重要性－

2．事業再編（M&A）の一連のプロセス
（1）秘密保持契約の締結
（2）ストラクチャーの選択
（3）デューディリジェンスの実施
（4）事業再編（M&A）契約の締結
（5）事業再編（M&A）手続の実施

3．ストラクチャーの選択
（1）（出資持分の譲渡を含む）経営権の移転
（2）合併
（3）事業譲渡

4．デューディリジェンスの実施
（1）事前調査は徹底的に
－「知らなかった」で揉めないために－
（2）デューディリジェンスとは何か
（3）デューディリジェンスの種類と意義
（4）ここは見ておきたい！法務調査のポイント
・社員総会および理事会の実施状況
・出資持分および社員権の帰属
・理事および監事の選退任および営利法人との兼務状況
・医療法人の業務範囲と収益事業
・利益相反取引の処理
・診療報酬請求の適切性、返還債務が存在する場合の処理等
・医療広告の規制
・未払賃金および未払残業代等の有無
・当直勤務の適切性
・産業廃棄物処理の状況
・個人情報の取扱い状況 ほか

5：契約締結の際のチェックポイント
（1）基本構造
（2）前提条件
（3）表明保証事項
（4）遵守事項
（5）補償条項
（6）ストラクチャーごとの契約の実例と留意点

6．具体的な手続きのすすめ方
（1）（出資持分の譲渡を含む）経営権の移転
・合意書の締結
・社員総会および理事会の決議、譲渡代金の支払い
・社員および役員の入替え ほか
（2）合併
・社員総会および理事会の決議
・合併契約の締結
・都道府県知事等の認可
・債権者保護手続
・登記 ほか
（3）事業譲渡
・社員総会および理事会の決議
・事業譲渡契約の締結
・医療機関の開設許可取得
・譲渡手続の実行

7：医療法の改正動向と病院経営・再編実務に与える影響
（1）第六次医療法改正
・病床機能報告制度
・医療事故調査制度
・医療法人社団と財団の合併
・持分なし医療法人への移行支援促進策 など
（2）第七次医療法改正
・地域医療連携推進法人制度（仮称）の創設
・医療法人への外部監査や公告等の義務付け
・メディカルサービス法人との取引状況に関する報告制度
・理事の忠実義務及び任務懈怠時の損害賠償責任の明文化
・理事会設置及び役員選任手続等の明文化
・医療法人の分割制度の創設 など

講師プロフィール

TMI総合法律事務所 弁護士
妹尾（せお） かを里（り） 氏

2000年3月 早稲田大学法学部卒。同年4月 最高裁判所司法研修所入所。
2004年10月 東京弁護士会登録 センチュリー法律事務所勤務。
2006年11月 TMI総合法律事務所勤務。
2009年10月 ㈱企業再生支援機構勤務。不採算病院等の経営再建に取り組む。
2012年4月 TMI総合法律事務所復帰。現在に至る。

官民ファンドである企業再生支援機構（現 地域経済活性化支援機構）にて、医療機関の再生支援業務に携わり、事業再生計画の作成、金融支援（債権カット・DDS）の実施に関する金融機関との交渉及び連帯保証人を含む利害関係者の調整に従事するとともに、評議員等として病院経営の再建にも尽力した。

当該機構では、中規模4病院の事業再生を手がけ、現在は、TMI総合法律事務所にて、病院、介護施設及び製薬事業等に関するデューディリジェンス、M&A（事業再編）、事業再生及び新規事業の立上げサポート等の業務を中心に取り扱っている。

④ 03574

医療事故における 事業者の法的責任と対応セミナー

～法的リスクマネジメントに必須の基本知識とポイント解説～

ねらい

医療安全の取り組みが積極的に行われているにもかかわらず、医療事故の民事訴訟件数は年々増加し、患者側の勝訴率も増加傾向にあります。その背景として、患者側の権利意識の変化もさることながら、診療行為の注意義務違反をめぐる考え方（過失論）の変化もあります。

一方、国会では死亡事故に関する「医療安全調査委員会」の法制化の議論がすすんでおり、現場では委縮医療を懸念する声も聞かれます。事業者においては、その法的責任のあり方について正しく理解し、患者側への説明のしかたや事故の対応方針などについても再点検することが必要ではないでしょうか。

本セミナーでは、最近の事例や動向を踏まえながら、医療事故をめぐる法律知識の基礎を学び法的責任の視点から予防策、事故後の対応、善後策までの具体的な論点までを解説・指導いたします。また、ケース別事例研究を交えて参加者の理解を深めていただきます。

NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日　時 平成27年
7月2日(木) 13：00～17：00
(1日/4.0時間)

会　場 東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 (別紙図参照)
TEL (03) 3403-1972

講　師 湊総合法律事務所
弁護士 太田（おおた） 善大（よしひろ） 氏

参加料 会員：22,680円 (税込)
一般：25,920円 (税込)
※テキスト・資料代含む

対　象
- 院長、事務長
- 総務、医事、医療安全管理ご担当者
- 医療、看護従事者の方々

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

1．医療事故に係る調査の仕組み等のあり方に関する検討部会の概要

2．医療事故と法的責任

(1) ３つの責任
(2) 民事責任追及の流れ（カルテ開示、証拠保全、民事訴訟）
(3) 医師賠償責任保険
(4) 無過失補償制度

3．医療事故ケーススタディ

(1) 診療科別ケーススタディ
(2) コ・メディカル別法的責任と対応策
(3) 事例研究でわかる予防策・善後策
(4) 根本的な原因の分析から再発防止策へ
WHO？（誰が）ではなく、WHY？（なぜ起きたか）を考える

4．インフォームド・コンセントの重要性について

(1) インフォームド・コンセントの目的
(2) インフォームド・コンセントの定義
(3) インフォームド・コンセントの態度・姿勢
(4) インフォームド・コンセントのガイドラインの作成・見直し
(5) 円滑なコミュニケーションのために

5．不当要求、ハード・クレイマーへの対応ポイント

(1) 具体的な準備と初動対応
(2) 不当要求、ハード・クレイマーの事例
(3) 対応方法あれこれ
(4) 職員の安全・安心のために

6．まとめと質疑応答

医療紛争を予防・回避するために

講師プロフィール

湊総合法律事務所　弁護士 太田（おおた） 善大（よしひろ） 氏

慶應義塾大学法学部法律学科卒業。平成15年11月司法試験合格。平成17年10月東京弁護士会弁護士登録。平成18年1月湊総合法律事務所入所。

湊総合法律事務所アソシエイト。医療機関、老人福祉施設、外食産業等の顧問先を担当しており、企業法務を主な業務分野とするほか、家事事件、刑事事件など個人クライアントの法律実務を行う。

⑤ 03575

病院・医療機関のための 原価計算入門セミナー

～演習をまじえてわかりやすく学ぶ！～

ねらい

本セミナーでは、病医院における原価計算の目的･仕組み･効果を押さえながら、実践に向けて理解すべき項目（①～④）をわかりやすく学んでいただきます。

①コスト＝原価の中味を知る
②経営に不可欠な原価計算の仕組みを知る
③病院で基本となる直課・配賦の概念を知る
④計算演習を通じてコストマネジメントの基本を体得する。

NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日　時　平成27年
7月9日(木)　10：00～17：00
（1日/6.0時間）

会　場　東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8（別紙図参照）
TEL（03）3403-1972

講　師　公認会計士　村井（むらい）　直志（ただし）氏

参加料　会員：30,240円（税込）
一般：35,640円（税込）
※テキスト・資料代含む

対　象
- 理事長、院長、法人本部長
- 事務長、会計・経理担当者

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

レッスン1．医業における原価計算の必要性

1．病院をとりまく環境変化とこれからの病院経営
2．医業における原価計算を行うための前提と目的
3．病院原価計算の基本ルール
4．病院原価計算の問題点

レッスン2．原価計算の基礎知識

1．原価の諸概念
2．原価計算の基本手続き
3．病院特有の３ステップス
4．原価計算方法の比較

レッスン3．医業経営における部門別原価計算

1．病院原価計算と情報システム
2．部門直接費と部門共通費の集計方法
3．代表的な原価計算手法
　① 医療研方式
　② 疾病別方式
　（【参考紹介】③ アメーバ方式、④ 診療区分（診区）方式 ）
4．原価計算の適用事例と留意点
5．正しい原価を算出する工夫

講師プロフィール

公認会計士
村井（むらい）　直志（ただし）氏

経済産業省･認定経営革新等支援機関。公認会計士試験合格後、大手監査法人で病院・健康保険組合等の監査・コンサル、税務事務所で医院の開業支援・税務申告、病院監査等に従事。コンサルファーム、上場会社役員等を経て、公認会計士村井直志事務所を開設。日本公認会計士協会東京会コンピュータ委員長、経営・税務第一・業務の各委員、独立行政法人中小企業基盤整備機構ＩＴ推進アドバイザー等を歴任。㈱ヘルスケアマネジメントグループ　ディレクター、㈱東朋ＦＡ取締役。日本公認会計士協会第34回研究大会選抜。

⑥ 03576

病院・医療機関のための 病院会計基礎実務セミナー

～複式簿記をマスターし、病院会計の基礎を理解する！～

ねらい

本セミナーでは、病院会計を適切に行い経営の現状を把握するため、会計の基礎である複式簿記の仕組みと一連の流れを理解した上で、病院会計の位置づけおよび基本的な体系と会計処理を習得いただきます。

特に、病院会計で重要となる「収益・費用・資産・負債・純資産」については、実務の流れを詳細に解説いたします。

NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日　時　平成27年
7月27日(月) 13：00 ～ 17：00
7月28日(火) 9：30 ～ 16：30
(1.5日/10.0時間)

会　場　東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8(別紙図参照)
TEL (03) 3403-1972

講　師　有限責任監査法人トーマツ　パートナー
公認会計士・公認内部監査人
鈴木（すずき）　浩（ひろし）氏

参加料　会員：39,960円(税込)
一般：45,360円(税込)
※テキスト・資料代含む

対　象
- 会計・経理担当者・責任者
- 病院経営スタッフ

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

●1日目　13：00 ～ 17：00

Ⅰ. 複式簿記を理解する

1. 簿記とは?
(1) 複式簿記の考え方
(2) 取引の発生と仕訳の仕組み

2. 複式簿記の理解
(1) 複式簿記の基礎
(2) 仕訳の仕組み

3. 基本的な個別取引の仕訳の理解
(1) 売上関係
(2) 仕入関係
(3) 経費関係
(4) 資産購入関係
(5) 演習

4. 決算手続の概要
(1) 決算手続の流れの概要
(2) 決算予備手続
(3) 決算本手続
(4) 財務諸表の作成

5. 会計原則の基本
(1) 発生主義の原則
(2) 費用収益対応の原則
(3) 費用配分の原則
(4) 会計期間

●2日目　9：30 ～ 16：30

Ⅱ. 病院の会計の基礎を理解する

1. 病院会計の位置づけ
(1) 病院開設主体(法人)会計と病院会計の関係
(2) 病院会計と病院会計準則の関係

2. 病院会計の実務
(1) 収益(医業収益、医業外収益)
(2) 費用(医業費用、医業外費用)
(3) 資産(流動資産、固定資産)
(4) 負債(流動負債、固定負債)
(2) 純資産

3. 決算手続きの理解

電卓をご持参下さい

講師プロフィール

有限責任監査法人トーマツ　パートナー
公認会計士・公認内部監査人
鈴木（すずき）　浩（ひろし）氏

日本公認会計士協会　医療法人専門部会専門委員(前)、国立大学法人専門部会専門委員(前)大学卒業後、旅行代理店に勤務し、平成2年に監査法人トーマツ(現　有限責任監査法人トーマツ)に入所。入所後、多数の金商法監査や会社法監査に従事し、その中で医薬・検査薬メーカー、診療材料商社及び医療機器販売会社等の監査も担当。

現在、東京パブリックセクター部に所属し、国立大学法人、独立行政法人、公益法人および医療機関に対する監査や財務関連の支援業務に従事。特にヘルスケアの担当として、医療機関に対するサービスを中心に活動している。

7 03597

病院・医療機関のための 未収金回収の法律実務

～未収金発生の原因、防止策、回収の実務までをわかりやすく解説！～

ねらい

急速にすすむ少子高齢化など、医療機関を取り巻く経営環境が厳しさを増しております。中でも年々増加する未収金は、経営を圧迫しかねない最重要課題のひとつとなっています。

本セミナーでは、講師の長年の経験と実績を元に、病院未収金回収のノウハウ・法律面からの対応実務について解説・指導いたします。さらに、参考資料として、弁護士と医療機関が共同で作成した未収金対策マニュアルを配布いたします。

NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日　時 平成27年
8月21日(金) 10：00 ～ 16：00
(1日/5.0時間)

会　場 東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 (別紙図参照)
TEL (03) 3403-1972

講　師 棚瀬法律事務所　弁護士
棚瀬（たなせ）　慎治（しんじ） 氏

参加料 会員：27,000円 (税込)
一般：30,240円 (税込)
※テキスト・資料代含む

対　象
- 理事長、院長、法人本部長
- 事務長、医事課長、未収金回収担当・責任者

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

Ⅰ　診療契約と報酬請求権
1．診療契約の法的性質と患者の義務
2．報酬請求権に関する裁判例

Ⅱ　未収患者と応招義務
1．応招義務の裁判例
2．診療拒否が可能なケースとは
3．未収患者の診療拒否
4．未払入院患者の強制退院手続き

Ⅲ　未収金発生防止策
1．一般的な未収金発生防止策
2．診療への不満による未払への対処
3．意図的な不払いへの対処
4．入院保証人の活用

Ⅳ　公的徴収・補助制度の活用
1．保険者徴収制度
2．外国人の救急医療費損失補償制度
3．行旅病人及び行旅病人死亡取扱法

Ⅴ　消滅時効
1．診療報酬の短期消滅時効
2．時効期間経過後の請求の可否
3．消滅時効中断の方法

Ⅵ　任意的未収金回収方法
1．口頭での請求
2．文書による請求
3．自宅訪問
4．サービサーへの委託

Ⅶ　法的未収金回収方法
1．公正証書の作成
2．即決和解
3．支払督促の申立て
4．少額訴訟
5．通常訴訟
6．強制執行の準備と実施方法
7．弁護士委任の適否

Ⅷ　医療事故と未収金
1．医療事故の場合の治療費請求
2．治療費減免の適否

Ⅸ　未収金対策マニュアル
1．参考マニュアル
2．注意点

講師プロフィール

棚瀬法律事務所　弁護士
棚瀬（たなせ）　慎治（しんじ） 氏

1998年司法試験合格。1999年4月司法研修所入所。2000年10月司法研修所卒業。都内法律事務所勤務。主に医療機関を中心とした法律問題にかかわる。2005年4月棚瀬法律事務所設立。第一東京弁護士会所属。2007年東京三弁護士会医療ADR仲裁人候補者。2009年東海大学法科大学院非常勤教員（医事法）。
【著作論文等】「病院未収金回収に向けての方策」執筆：月刊新医療№ 399。DVD「病院未収金　回避・回収術の第一任者になる講座」：2010 年 ㈱新社会システム総合研究所。DVD「実例に学ぶ患者クレーム対応術」：2009年 ㈱イーマ　他多数。特に、「医療機関の未収金回収」「医事紛争対策」「医療者の説明責任」「カルテ記載と紛争予防」「看護記録のあり方」等の演題で全国にて講演を多数行っている。

⑧ 03598

診療報酬請求事務の見直しと保険点数の請求もれ対策

～具体的事例を活用して、貴院のレセプト点検の改善点 日常業務の効率化を図る!～

ねらい

医業収益を適正に確保するためには、診療報酬請求事務を正しく処理することが不可欠です。しかし、請求内容の不備により査定が行われるケースは後を絶ちません。

本セミナーでは、長年病院の現場で実務を担当し、豊富な知識と経験で知られる豊橋創造大学の**長谷川 正志 氏**を講師として、診療報酬の請求モレ対策や減点対策について、最新の診療報酬改定や事例もまじえながらわかりやすく解説いたします。

NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日 時 平成27年
8月26日(水) 10：00 ～ 17：00
(1日/6.0時間)

会 場 東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 (別紙図参照)
TEL (03) 3403-1972

講 師 豊橋創造大学短期大学部
専攻科医療情報専攻科長・教授
診療情報管理士
長谷川(はせがわ) 正志(まさし) 氏

参加料 会員：27,000円 (税込)
一般：30,240円 (税込)
※テキスト・資料代含む

対 象
- 事務長、医事課長の方
- 総務・人事の方、医事業務担当の方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

はじめに　診療報酬改定と医療機関経営

1．診療報酬の4つの役割
2．診療報酬改訂概要
3．医療機関への影響
4．今後の医療機関経営

第１　病医院全体で取り組む“請求モレ” シャットアウトシステム

Ⅰ　医療周辺業務の効率化

1．トップの取り組む姿勢
2．取り組み姿勢の強化策
3．コンピュータの活用
　(1) 統計資料作成
　(2) コストバランスの考え方
4．業務委託について
　(1) 事業者選択のポイント
　(2) 委託業者への定期的チェックポイント
5．病棟クラーク、物品管理専属職員等の配置
6．患者待ち時間対策について

Ⅱ　病医院全体で取り組む“請求モレ” シャットアウトシステム

1．伝票システムの工夫
2．カルテ・伝票・レセプトの チェックシステム
3．薬剤、治療材料等の在庫管理 システムによる請求モレ対策
4．コンピュータシステムによる 請求モレ対策
5．病院内組織による請求モレ対策
6．職員研修による請求モレ対策
7．未集金対策
8．その他の請求モレ対策

第２　保険点数の請求モレ対策 （オンライン請求対策）

Ⅰ　審査の根拠とその基本方針

1．保険診療とは
　(1) 療養担当規則の留意事項
　(2) 保険給付対象外の診療
2．重点審査の対象
3．審査支払機関のレセプト点検手法
　(レセプトオンラインシステムを含む)
　(1) 審査支払機関の状況
　　①突合点検、縦覧・横覧点検の実際
　　②コンピュータチェックの実際
　(2) コンピュータチェックに対応できる人材の育成
　　①レセプトチェック基盤の強化
　　②再審査以上に力を入れたい事前チェック

Ⅱ　医療機関のレセプト点検

1．各診療行為別の留意点
　(1) 診察料　(2) 医学管理料
　(3) 在宅医療料　(4) 投薬・注射料
　(5) 処置料　(6) 手術・麻酔料
　(7) 検査料　(8) 画像診断料

講師プロフィール

豊橋創造大学短期大学部　専攻科医療情報専攻科長・教授
診療情報管理士
長谷川(はせがわ) 正志(まさし) 氏

1980 年立命館大学経営学部経営学科卒業後、日本福祉大学大学院 社会福祉学修士課程修了。
日本医療・病院管理学会会員、日本診療録管理学会会員。三重県内の民間病院で20 年にわたる勤務を経て、2002 年4月より豊橋創造大学短期大学部助教授 (当時)。2006 年4月より現職。また病院に対する指導等でも活躍中。
医療秘書教育全国協議会学術研修委員。元東京都世田谷区医師会社会保険部会講師。専門領域は「診療報酬」「医療保険制度」「病院管理」。

【著書】『在宅医療診療点数ハンドブック』エルゼビアジャパン

⑨ 購買部門のための法務・契約の基本と実務対応

03287

～ 法的トラブルに巻き込まれないために ～

開催にあたって

企業が収益を確保するうえで、購買に関わる業務はますます重要なものとなってきています。それに合わせ、購買業務に携わる方々に対する法令遵守の要請も高まっています。

本講座では、購買担当者がおさえておきたい契約の基本から、購買契約を締結する際に交渉したい具体的な契約条項、購買契約にあたって特に気をつけるべき法規制である下請法、取引先会社が信用不安に陥った際の購買側から見たリスクの内容と、その徴候を判断するための担保に関する基礎知識について、具体的事例をまじえながら解説します。

一般社団法人 日本経営協会

日時 平成27年
7月3日(金) 10：00～17：00（1日/6.0時間）

会場 東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8（別紙図参照）
TEL（03）3403-1972

講師 阿部・井窪・片山法律事務所
弁護士 辛川（からかわ） 力太（りきた） 氏

参加料 会員：32,400円（税込）
一般：37,800円（税込）
※テキスト・資料代含む

対象
- 購買部門・資材部門・外注部門の方
- 監査部門・リスク管理部門の方
- 営業・営業企画・経営企画部門の方

プログラム内容

Ⅰ．契約とは何か

1　契約自由の原則
2　一般的な契約形態
⑴ 購買契約の一般的な内容
⑵ 取引基本契約と個別契約
⑶ 契約書に関する基礎知識
ア 印鑑や捺印者に決まりはあるのか？
イ 発注書・請書は「契約書」ではないのか？
ウ「印紙」とは何か？
3　契約自由の原則の例外と下請法
⑴ 下請法とは
⑵ 下請法が契約に及ぼす影響？

Ⅱ．購買契約の基本的な契約条項 ～トラブル回避のための交渉のポイント～

1　購買側として入れたい規定
⑴ 代金支払時期・条件
⑵ 納品・検収
⑶ 製品に問題があった場合の処理
⑷ 継続して納品する義務
⑸ 当社以外に納品しない義務
2　販売側より求められる規定
⑴ 支払確保の措置
⑵ 受領拒否への対応
3　その他の規定
⑴ 契約の解除
⑵ 損害賠償紛争処理

Ⅲ．下請法の基礎知識

1　下請法のあらあし
2　下請法が適用されるのはどんな場合か
3　下請法適用の場合に留意すべき事項
⑴ 契約締結にあたっての注意点
ア 書面の交付・保存
イ 支払期日の定め
ウ 契約内容についての注意点
⑵ 契約締結後の注意点
ア 受領拒否・返品
イ 支払遅延
ウ 減額
エ その他
4　下請法に違反するとどうなるか

Ⅳ．購買実務に活かす取引先の信用管理

1　取引先の信用不安によるリスク
2　倒産手続の基礎知識
3　信用不安の徴候の見つけ方
4　担保の基礎知識
⑴ 債権譲渡担保とは
⑵ 動産譲渡担保とは
⑶ 債権・動産譲渡担保の登記とは
⑷ 取引先の債権者から通知が来たら

まとめ　トラブル防止のために必要なこと

講師プロフィール

阿部・井窪・片山法律事務所　弁護士　辛川（からかわ） 力太（りきた） 氏

東京大学法学部、東京大学法科大学院卒業を経て、司法研修所。弁護士登録（第一東京弁護士会登録）2011年に阿部・井窪・片山法律事務所に入所。企業再生・倒産、知的財産権、訴訟案件を中心に、広く企業法務に従事。
下請法等においては、企業が日常的な業務遂行過程において直面する問題に関する相談から、不正競争防止法や独占禁止法を含むコンプライアンス・プログラムの策定といった非日常的な場面における相談まで広く対応している。

⑩ 03671

管理者基礎コース

～ 行動し、成果をあげる管理者を養成します ～

開催にあたって

経済の潮目が大きく変わろうとしている今、組織はその変化に対して確実に成果を出して行くことが求められます。そして、その中で管理者の果たす役割や、その重要性はさらに増して行くことでしょう。

そんな組織の期待を反映し、「マネジメント能力をさらにアップしたい」「組織や職場・人の力を活用できる管理者になりたい」「部下指導やコミュニケーションでチーム力を上げたい」というニーズが高まっています。

そこで本コースでは、管理者として行動を見直し、“チームをマネジメント”する上で自信をもって成果を出せるように指導いたします。第一線の管理者として職場で主体的役割を担えるマネジメント知識、スキルを習得できます。

日時 平成27年 **8月28日(金)** 10：00～17：00（1日/6.0時間）

会場 東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8（別紙図参照）
TEL（03）3403-1972

講師 日本文理大学経営経済学部 教授・学部長 はしもと けんじろう **橋本 堅次郎** 氏

参加料 会員：**32,400円**（税込）
一般：**37,800円**（税込）
※テキスト・資料代含む

対象
- 管理者になって日の浅い方
- 管理者としての基本を学びたい方
- 管理者として行動を変えたい方
- マネジメント能力に自信をつけたい方
- 部下とのコミュニケーションに自信をつけたい方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム内容

Ⅰ．オリエンテーション
1）この研修の目的・ねらい
2）管理者としての心構え
3）管理者に求められる考え方
4）管理者にとって必要な能力とは

Ⅱ．チームマネジメントとコミュニケーション
1）体験学習で実践コミュニケーション
2）アクティブ（積極的）
　コミュニケーションとは？
3）正確に伝える（説明、説得）
4）言語以外のコミュニケーション

Ⅲ．部下指導とコミュニケーション
1）部下指導の構造を理解する
2）人事考課の目的とねらい
3）フィードバックの重要性を知る
4）部下指導・面談の組み立て
5）リーダーは「聴く、訊く、伝える」
6）心の距離を縮めるとは
7）表現を和らげる
8）部下指導のコミュニケーションまとめ

Ⅳ．管理者への期待
1）管理者の視点とは
2）外部環境とは
3）管理者への期待役割を知る
4）自分への期待役割について考える

Ⅴ．チームマネジメントと仕事の管理
1）チームマネジメントの2つの側面
2）コンテンツ（課題、テーマ）
3）プロセス（参画、雰囲気、コミュニケーション）
4）チームマネジメントのレベルを上げるには
5）職場のPDCA と部下のPDCA
6）タイムマネジメントの考え方と活用の仕方

Ⅵ．マネジメントスタイル（自己理解と他者理解）
1）人間関係の質を高める
2）自己理解の進め方
3）自分自身の対人関係の傾向を知る
4）自我状態を高めるポイントを知る

Ⅶ．マネジメントスキル
1）管理者のリーダーシップ
2）管理者のパワーとは
3）管理者として成長するために

講師プロフィール

日本文理大学経営経済学部 教授・学部長 はしもと けんじろう **橋本 堅次郎** 氏

1952年生まれ。大学卒業後、百貨店に入社。営業、販売促進、人事、総務など幅広く職務を経験。複数の子会社再建、本社事業再構築に関わる。大手コンサルタントファームに転進後、企業の組織活性・人材育成で実績を上げる。その後、食品業（東証2部）・内装業の役員を歴任。現在、組織活性コンサルタントとして活躍中。慶應義塾大学経営管理学会所属、教育・福祉分野のNPO 法人のアドバイザー、理事。

【専門分野】コンサルティング（組織活性、戦略策定、事業構築）、コミュニケーション&カウンセリング（リーダーシップ、コミュニケーション、メンタルヘルス、CS・ES、階層別・テーマ別研修等）リサーチ（組織診断、店舗診断等）。MBA（慶応義塾大学大学院経営管理）、産業カウンセラー。㈱ケイ・イノベーション　パートナー

病院・医療機関のための経営実務講座のご案内　〔平成27年6月～8月開催〕

No.	セミナー名／開催日	No.	セミナー名／開催日
1-03599	医事課職員のための基礎実務 平成27年６月24日(水)	5-03575	病院・医療機関のための原価計算入門セミナー 平成27年７月９日(木)
2-03705	厳しい環境を生き抜くための病院経営戦略セミナー《全コース》 平成27年６月30日(火) 10:00～17:00	6-03576	病院・医療機関のための病院会計基礎実務セミナー 平成27年７月27日(月)～28日(火)
2A-03706	病院経営戦略セミナー《第Ⅰ部》2025年に向けた病院経営戦略 平成27年６月30日(火) 10:00～13:00	7-03597	病院・医療機関のための未収金回収の法律実務 平成27年８月21日(金)
2B-03708	病院経営戦略セミナー《第Ⅱ部》今からできる「コスト削減手法」と「増収増益に向けた5つの行動 平成27年６月30日(火) 14:00～17:00	8-03598	診療報酬請求事務の見直しと保険点数の請求もれ対策 平成27年８月26日(水)
3-03573	病院における事業再編のすすめ方とM&Aの法律実務 平成27年７月１日(水)	9-03287	購買部門のための法務・契約の基本と実務対応 平成27年７月３日(金)
4-03574	医療事故における事業者の法的責任と対応セミナー 平成27年７月２日(木)	10-03671	管理者基礎コース 平成27年８月28日(金)

■参加のお申込みとお支払方法

1．参加申込書に必要事項をご記入のうえ、郵送又はＦＡＸにてお申込みください。追って、振込口座名を記載した請求書と参加券をご派遣責任者（連絡担当者）までお送りします。受付は参加券・請求書送付にて確認します。不着の場合は必ず電話にて確認ください。お振込みは原則として請求書に記載されましたお支払期限までにお願いします。
2．振込手数料は、貴社・貴団体にてご負担ください。また、領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
3．万一、参加者のご都合が悪くなった場合は代理の方がご出席ください。
4．テキスト・資料等は、原則として当日会場でお渡しします。
5．参加者が少数の場合、天災などの場合などにおいて中止・延期させて頂く場合があります。すでにお振込の場合は、全額ご返金させていただきます。
6．録音録画、撮影等は原則としてできません。ご了承ください。

■早割・複割について【最大4,320円割引】

本案内状の申込書をご利用のうえ、お申込みをいただきますと、下記の特典（割引）が受けられます。申込書にはお申込み日をご記入のうえ、ご利用される特典に○印をお付けください。

●早割（早期申込割引）
お申込みされた講座のうち、開催日が申込日より２カ月以上先の講座について参加料を１講座１名あたり2,160円（税込）割引させていただきます。

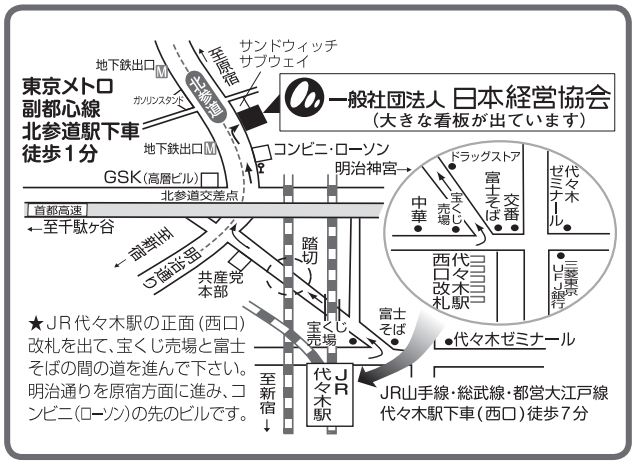
●複割（複数申込割引）
複数講座並びに１講座に複数名のお申込みで、参加料を１名あたり2,160円(税込)割引いたします。ただし同時にお申込みの場合に限ります。

■キャンセルについて

開催日の３営業日前からは30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日までに連絡が無く欠席の場合は、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

■会　場

東京・代々木・本会内セミナー室（下図参照）
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8　TEL(03)3403-1972



お申込み・お問い合わせ先

一般社団法人 日本経営協会
東京本部　企画研修グループ　中川

〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL：03-3403-1972　URL：http://www.noma.or.jp/
FAX：03-3403-8417　E-mail：tms@noma.or.jp

□出張研修も承ります。上記までお問い合わせください□

一般社団法人 日本経営協会　企画研修グループ 行
FAX (03) 3403-8417

平成 27 年　月　日　事務局使用欄　No.

参加申込書　平成27年 春季後半号 病院・医療機関経営実務講座　平成27年6月～8月 NOMA 東京開催

法人（病院名）	フリガナ 【法人名】 フリガナ 【病院名】	種別：□法人本部 □病・医院 病床数：　床 従業員数：　名	ご派遣責任者・請求先	（ご所属・役職） （お名前） （メールアドレス）
所在地	〒　－ TEL（　）　－　FAX（　）　－			

No.／セミナー名	参加者氏名	所属・役職	早・複割	メールアドレス
No.： ｾﾐﾅｰ名：	フリガナ		早・複	
No.： ｾﾐﾅｰ名：	フリガナ		早・複	
No.： ｾﾐﾅｰ名：	フリガナ		早・複	

※該当する□にレ印をお付け下さい。
□ 日本経営協会会員
□ 一　般
●参加料＿＿＿＿円は
＿＿月＿＿日に
□ 銀行振込
□ 当日現金を持参する

※本参加申込書をご利用のうえ、同一法人・病院から早期（実施2ヵ月以上前）、複数コース・複数名ご参加の場合は、1名につき参加料を2,160円（税込）割引いたします。
参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。
①参加券や請求書の発送などの事務処理　②セミナー・イベントなど本会事業のご案内　※なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。――― □不要