

--	--	--	--	--

病院・医療機関のための

平成27年

冬季号

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

新規開講コース多数あり!!

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ねばなりません。

今回ご案内する冬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、組織改革、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>

1 02563

必ず知っておきたい 医事課業務の基本と実務

～医事課業務の基礎を体系的に学ぶ!～

医療機関における医事課の役割は大変重要です。特に、医療行為を健康保険のルールに従って行う保険請求が大きなウェイトを占めており、基本的なしくみについての理解が必要不可欠です。

本セミナーは、医事課職員の方にとって必要な知識を基本から理解、または学びをなおし、正確な保険請求にお役立ていただくことを目的としております。更には、医事課業務より少し視点を広げ、病院経営改善に寄与できる視点を学んで頂ければ幸いです。

- ①医療法をはじめ、医療関連法規や保険請求の基礎を学べます。
 - ②医事課業務における基本的な項目を体系的に理解できます。
 - ③少し視点を広げ、病院経営に寄与できるポイントも学べます。
- 是非ともこの機会に、関係各位の積極的なご参加をお勧め申し上げます。

ね
ら
し

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 平成27年
2月24日(火) 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 河合医療福祉法務事務所
行政書士・社会福祉士 かわい ころろ
河合 吾郎氏
愛知文教女子短大非常勤講師(医療事務総論 担当)

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 ● 医事課での業務初任者の方
● 医事課業務を基本から学びなおしたい方
● 医事課業務より少し視点を広げ、病院経営改善に寄与できるポイントを学びたい方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

1. 医事関連法規

- (1) 日本の医療制度と医療法の概要
- (2) 第1次～第4次医療法改正の概要
- (3) 第5次・6次医療法改正の詳細内容
- (4) 日本の医療機関数の推移
- (5) 医療従事者に関する法規

2. 保険・公費制度と診療報酬

- (1) 健康保険法の概要
- (2) 医療保険制度と関連法規
- (3) 公費制度と関連法規
- (4) 保険診療で重要な「診療担当規制」の概要
- (5) 診療報酬請求の仕組み
- (6) そもそも「1点10円」はどの法律で決まっているの？
- (7) 医療費の仕組みと診療報酬明細書の記載事項
- (8) 過去6回の診療報酬改定の流れ
- (9) レセプトデータより、各科の傾向を掴もう！
・・・分析の方法について
- (10) レセプトデータ分析の種類と必要性

3. 診療報酬と人員配置の関係

- (1) 看護配置人数はどのように決まるのか？
- (2) 「人件費削減」の時代は終わった！
大切なのは「人件費率」の減少
- (3) 診療報酬と人員配置シミュレーション

4. 入院包括支払制度『DPC』

- (1) DPCの概要
- (2) DPC導入病院の推移
- (3) DPC分類コードの仕組み
- (4) DPC算定方法
- (5) DPCの制度目的

(6) DPCデータの分析による診断群分類毎の傾向

5. 医事課職員ができる未収金対策の勘所

- (1) なぜ未収金は発生するのか？
- (2) 未収金の現状
- (3) 未収金の発生事例
- (4) 医事課職員ができる未収金予防と回収対策
- (5) 未収情報をデータ管理しよう！
未収金管理システムの紹介

6. 今後の医療制度展望

- (1) 日本の国民医療費の現状
- (2) 2025年に向けた医療制度の展望
- (3) 今後、医療機関が取り組むこと

※電卓をご持参ください。

講師プロフィール

河合医療福祉法務事務所
行政書士・社会福祉士

かわい ころろ
河合 吾郎氏

1974年静岡県浜松市生まれ。中央大学経済学部卒業。2001年社会福祉法人聖隷福祉事業団 聖隷浜松病院に入職し、医事課・医療情報センター・経理課などを経験する。在職中に、業務を通じて法律の重要性を再認識し、行政書士・社会福祉士・個人情報保護士などの資格を取得し、2011年8月に医療福祉を専門とする事務所を開業。病院での勤務経験を活かし、様々な角度から医療機関の運営支援を行うことで地域医療の発展に貢献することを目指している。

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のための基本知識とポイント解説～

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。

本コースでは、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。

ね
ぶ
こ

日時 平成27年
2月25日(水) 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	みなと 湊	のぶあき 信明 氏
弁護士	おおた 太田	よしひろ 善大 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 ●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る 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	みなと 湊	のぶあき 信明 氏
-----	-----------------	---------------------

中央大学法学部法律学科卒業。平成7年10月司法試験合格。平成10年4月東京弁護士会弁護士登録。平成15年10月湊総合法律事務所開設。

業務の中心は企業法務。現在、顧問会社数は約160社。医療法務も主な取り扱い分野の一つとしている。病院やクリニックに対し、裁判所による証拠保全に対する対応、医療事故の対応と対策、インフォームド・コンセントの指導、モニター・ペイシエント対応、診療報酬の未回収金の回収など、医療分野においても幅広く業務を展開している。

湊総合法律事務所

弁護士	おおた 太田	よしひろ 善大 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。

医療経営を支える労務管理の 考え方と実務ポイント

～定着率の向上、働きやすい職場環境のために～

ね
び
い

医療機関の労務管理は、その特殊性から労務管理体制が弱いと言われています。その原因としては、管理者意識の希薄、労務管理上の知識不足、労働時間管理の難しさなどがあげられます。しかしながら、昨今の国や行政の動きから判断すると、立ち入り調査や勧告などが一般民間企業と同様に行われるようになってきています。いまや、労務問題は、医療経営にとって最重要課題といえます。

そこで、本コースでは、サービス残業・うつ病リスク、早期退職・解雇トラブルリスク、内部告発・セクハラ・パワハラリスクなどは医療の現場にどのようにかかわってくるのか、その先の組織をまもるための労務管理はどのように行うのか、またマイナンバー法とともに医療IDの動きはどのようになるのかなど最新の法改正を踏まえて、労使トラブルや労災事故防止並びに職場環境を整備して誰もが気持ちよく、前向きに働けるよう解説いたします。

日時 平成27年
2月26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 社会保険労務士法人 相事務所
特定社会保険労務士 ふくしま のりお
福島 紀夫 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 ●院長、事務長、事務部門責任者・スタッフの方々
●医療、看護従事者並びにコ・メディカルの方々

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

第1部 労働法は使用者を守る重要な法律

1. 近時の労働問題の現実

- (1) 訴える労働者、退職者が増えている
- (2) 入り口(採用)がとても重要
- (3) すぐにハラスメントにされてしまう現実

2. 労働法関連をおさえておかない医療機関は とても危険

- (1) 労働時間のとらえ方
- (2) 休憩、休日、休暇
- (3) 時間外労働を減らすためには
- (4) 変形労働時間制の活用

3. 10人未満でも就業規則がないと守れない

- (1) ひな形就業規則の危険性
- (2) 36協定は単なる届出ではない
- (3) 雇用契約書などの「紙」の重要性

4. 行政の立ち入り調査への対応

- (1) 労働基準監督署とは
- (2) 労働基準監督署の目的とねらい
- (3) 労働基準監督官という職業
- (4) 労働基準監督署の臨検の種類と対応ポイント
- (5) 医療機関も健康診断

5. 未払い残業代対策

- (1) 危険な固定残業代
- (2) あっせん、労働審判、訴訟の恐ろしさ
- (3) ユニオンに駆け込まれたら

第2部 トップが変われば組織も変わる

6. 経営の現状を知る

- (1) 適正な人員配置ができていないか
- (2) 採用コストを意識する
- (3) 組織活性化プロジェクトを始動する

7. 組織を活性化させる

- (1) 従業員満足度をあげる
- (2) 組織活性化はコミュニケーションが重要
- (3) 誰がリーダーシップを取るのか
- (4) ワークライフバランスの充実

8. 職場環境を良くする労務管理

- (1) 経営理念をたどってみる
- (2) 評価制度とその活用
- (3) 認めることでやりがいもてる

第3部 医療環境を取り巻く今後の動き

9. 今後の医療機関の動き

- (1) マイナンバー法の施行
- (2) 医療等IDの共存
- (3) 地域包括ケアシステム
- (4) 医療勤務環境改善をめぐる現状と今後の取組み
- (5) アドバイザーの活用
 - ①社会保険労務士
 - ②医療経営コンサルタントなど
- (6) 多様な勤務体系で人材難を乗り切る

講師プロフィール

社会保険労務士法人 相事務所
特定社会保険労務士

ふくしま のりお
福島 紀夫 氏

1966年 栃木県生まれ。社会保険労務士法人 相事務所 代表社員。

経営学修士(MBA)、医療労務コンサルタント、東京都社労士会医療労務コンサルタント業務運営部会座長、東京都医療勤務環境改善センター運営協議会委員。

2013年、明治大学大学院経営学研究科を修了し、経営心理学の教授の元、経営、組織、リーダーシップ理論等を学び、修論のテーマとして「看護師長のリーダーシップが看護師定着に与える影響に関する考察」を研究。

4 02578

新規
開講!

NOMA
NIPPON OMNIMANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

経営戦略を現実にするための 病院組織改革のすすめ方

～職種の間を越え、一体となって経営改善に取り組む
ための組織作り!～

ね
ぶ
こ

少子高齢化など社会経済情勢が大きく変化する中、病院においても競争に生き残るためのビジョン＝「経営戦略」が求められる時代になってまいりました。厳しい経営状況を打開するための指針として戦略を策定する病院も増えていますが、指針はそれが現実に落とし込まれない限り絵に描いた餅で終わってしまいます。

病院の経営改革には、大規模なリストラや画期的な新製品開発などのウルトラCが存在せず、全部門の全職員が同じ問題意識を共有し、日々それを実行していく以外に方法はありません。しかし、病院特有の組織構造や経営マインドの希薄さから、組織一体となった取り組みはなかなか進みにくいのが実情です。

本セミナーでは、企業再生支援機構で病院再生支援の最前線に携わり、現職の副理事長として病院経営の第一線でも活躍する **小野木 雅史氏** を講師として、経営戦略を着実に実行し得る組織づくりの手法として、KPI (Key Performance Indicator = 重要業績評価指標) の活用と具体的な組織改革のすすめ方について、豊富な経験と事例もまじえてわかりやすく解説いたします。この機会に、関係各位多数のご参加をお勧め申し上げます。

日時 平成27年
3月5日(木) 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 医療法人社団三栄会中央林間病院
副理事長・経営管理部長

おのぎ まさふみ
小野木 雅史氏

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、人事部門の管理者
● 将来病院経営の中核を担うリーダー候補の方々など

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

1. なぜ病院の組織づくりに経営戦略が必要なのか

- (1) 「ビジネス」としての医療をとりまく現状
- (2) 一般的な病院組織の特性
 - － 職種・職能ありきの組織作り－
- (3) 病院組織が抱える構造的な問題
 - － 医局、看護部門、医療技術部門、事務局…部門の壁と希薄な経営マインド－

2. 経営戦略とKPI (Key Performance Indicator = 重要業績評価指標)

- (1) KPIとは何か?
- (2) 経営戦略とKPIの関わり
- (3) 経営戦略を数値化することの意味
- (4) 目標値を達成させるためのプロセス
 - ①【STEP 1】戦略を示し、KPIの具体的な項目を定める
 - ②【STEP 2】項目にもとづいた目標値と下限値を設定する
 - ③【STEP 3】数字を浸透させ、実際に達成させる
- (5) 各現場レベルで目標値を達成させるための施策
- (6) 経営者・管理者が果たすべき役割とは
- (7) 事例から学ぶKPIの活用
 - － 失敗の教訓・成功の分析－
 - ① 失敗事例と教訓
 - － 中途半端なKPIは戦略がぶれる－
 - ② 成功事例と分析
 - － なぜうまくいったのか(戦略、KPI、投資の最適な融合)－

3. 経営戦略ありきの組織作り 《具体的なプロセス》

- (1) 戦略ありきの組織とは
 - － 職種・職能ありきではない－
- (2) 職種(部門)横断的な合意形成の重要性

(3) 目指すべき方向性

- ①【POINT 1】縦のラインにおける意志決定メカニズム構築
 - ⇒ 戦略が上から下まで浸透し、ブレなく貫徹される組織
- ②【POINT 2】横のラインにおける職種間の調整メカニズム設計
 - ⇒ 部門の壁＝タテ割りを排し、全体として協調的・機動的に動ける組織

(4) 事例から学ぶ組織づくり

- － 失敗の教訓・成功の分析－
- ① 失敗事例と教訓
 - － 職種の壁が一体的な協力を阻む－
- ② 成功事例と分析
 - － ミドル(中堅)層の活性化により組織全体をけん引させる－

4. 個性が活かされる組織とは

－ 職員一人一人が経営マインドを持ち、主体的に行動する組織を実現するために－

5. まとめと質疑応答

講師プロフィール

医療法人社団三栄会中央林間病院
副理事長・経営管理部長

おのぎ まさふみ
小野木 雅史氏

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を立ち上げ、再建のスタート段階である再生可能性の見極め、再生計画の作成、利害関係者の合意形成のみならず、自らがターンアラウンドマネージャーとして病院経営の再建に取り組む。

中規模2病院(ケアミックス病院、急性期病院)の再建に携わり、共に数年間で経営を立て直した実績を持つ。現在は、自身が再建に携わった医療法人社団三栄会中央林間病院にて、再建完了後の次ステージへの成長を牽引している。

5 02579

新規
開講!

NOMA
NIPPON OMNIMANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

病院における事業再編(M&A)の実務と法的リスクマネジメントのポイント

～法的な備えを万全にし、思わぬトラブルを防ぐために～

ね
ぶ
こ

M&A (Mergers and Acquisitions) による事業再編は、病院においても一般的となってきました。少子高齢化などで経営環境が厳しさを増す中、後継者の不在に対応する事業承継の手段として、また事業規模を拡大(多角化)するための手段として、病院や法人間での再編が行われるケースは増加する傾向にあります。

他方、病院のM&Aは一般企業ほど規模が大きくなく、特殊なマーケットでもあることから、必ずしも専門家による体系立ったサポートがなされているとは限らないのが実情です。デューデリジェンスや契約締結といった重要な局面においても、弁護士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、何となく実務が進められているケースは少なくありません。そしてこのことが、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。

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における事業再編(M&A)を法的な観点から取り上げ、一連のプロセスにおける実務と法的リスクマネジメントの着眼点について、わかりやすく解説いたします。この機会に、関係各位多数のご参加をお勧め申し上げます。

日時 平成27年
3月6日(金) 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 せお かを里 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継
 - 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) 分割

4. デューデリジェンスの実施

- (1) 事前調査は徹底的に
 - 「知らなかった」で採めないために -
- (2) デューデリジェンスとは何か
- (3) デューデ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

講師プロフィール

TMI総合法律事務所 弁護士

せお かを里 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 株式会社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組んでいる。

医療機関のためのやさしい レセプトデータ分析の 基本とすすめ方

～診療報酬データ分析の基礎を体験的に学ぶ～

◆◆レセプトデータ分析やデータ活用方法を習得!◆◆

医療制度の変革により、近年データ抽出や分析の重要性が増してきました。

更には、近年の厳しい診療報酬改定によって効率的な経営が求められ、その為に自院のデータを分析し、強みや弱みを把握して今後の経営に役立てることが必要不可欠となってきました。

本セミナーは、医療機関におけるデータ分析について基本から理解し、または学びなおし、病院経営に寄与できる視点を学んで頂ければ幸いです。

是非ともこの機会に、関係各位の積極的なご参加をお勧め申し上げます。

ね
び
い

日時 平成27年
3月11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 河合医療福祉法務事務所
行政書士・社会福祉士 **河合 吾郎氏**
かわい ころう
愛知文教女子短大非常勤講師 (医療事務総論 担当)

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 ● 医事課・情報部門の方々、レセプトデータ分析の
基本を学びたい方
● レセプトデータ分析を基に、経営資料作成方法
等を学びたい方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

1. なぜデータ分析が大切なのか？ ～医療制度の現状と今後の展望～

- (1) 日本の国民医療費の現状
- (2) 近年の診療報酬改定と2025年に向けた医療制度の今後の展望
- (3) 医療制度から見るデータの重要性

2. レセプトデータ・経営分析の手法 ～基礎編～

- (1) 診療報酬請求の仕組みと診療報酬明細書の記載事項
- (2) 診療区分毎によるレセプトデータ分析
- (3) 抽出項目とベンチマーク

～実践編～

- (4) レセプトデータからどんな分析が可能か？
- (5) レセプトデータ以外での経営指標
- (6) 実際にやってみよう！ PPM分析の一例

3. 診療科別成果計算(原価計算)

- (1) 収入を入外別・診療科別に分ける
- (2) 成果計算(原価計算)の仕組み
- (3) 費用については、直課できるものはなるべく直課する
- (4) 直課できない費用についての配賦方法
- (5) 成果計算(原価計算)応用編
・・・手術の術式別成果計算について

4. DPCデータの活用方法

- (1) DPCの概要
- (2) DPCと出来高を比べてみよう！
- (3) DPCデータの分析による診断群分類毎の傾向

5. 病院未収金データの分析から見える対策

- (1) 病院未収金の現状
- (2) 未収金データの分析と対策のポイント
- (3) 未収情報をデータ管理しよう！
未収金管理システムの紹介

6. 本日のまとめ

- (1) SWOT分析により自院の戦略をイメージしてみよう！
～データ分析を活かして～
- (2) 今後のデータ分析の役割と重要性
- (3) 医療機関の職員が今後すべきこと

※電卓をご持参ください。

講師プロフィール

河合医療福祉法務事務所
行政書士・社会福祉士

かわい ころう
河合 吾郎氏

1974年静岡県浜松市生まれ。中央大学経済学部卒業。2001年社会福祉法人聖隷福祉事業団 聖隷浜松病院に入職し、医事課・医療情報センター・経理課などを経験する。在職中に、業務を通じて法律の重要性を再認識し、行政書士・社会福祉士・個人情報保護士などの資格を取得し、2011年8月に医療福祉を専門とする事務所を開業。病院での勤務経験を活かし、様々な角度から医療機関の運営支援を行うことで地域医療の発展に貢献することを目指している。

7 02580

新規
開講!

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?～

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は、いよいよ強制力を伴うものとなりました。

2014年10月から始まった「病床機能報告制度」と2015年度から始まる「地域医療構想調整会議(協議の場)」から、我が国の医療界がいままで経験したことのない「減反政策」が始まろうとしています。2025年までの地域包括ケア実現に向けての大改革が始まる一方で、地方都市での急性期医療は斜陽産業になりつつあります。

過去の経験が参考にならないこの先の10年間に向け、本講座では「集約化」「戦略的撤退」までを視野に入れた病院経営戦略と、その中での院内各部門の役割につき、都市部、地方都市に分けて検討していきます。

ね
ぶ
こ

NOMA
NIPPON OMNIMANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 平成27年
3月12日(木) 13:30～16:30
(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 横浜医療法務事務所
(有)メディカルサービスサポーターズ
代表取締役・パートナー きしべ こういち
岸部 宏一氏

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

I. プロローグ 医療法改正を踏まえた病院の現状

1. 医療法改正の背景とこれまでの改正の流れ
2. 第6次医療法改正のポイント
3. 厚労省が目指す2025年の医療介護提供体制イメージ
4. 2025年までの改訂予想スケジュール

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」
2. 「生き残る病院」と「役割を終えた病院」の分かれ目は?
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?
4. いまや花形部門となった地域連携室/MSWの役割は?
5. 生き残りに向けて院内各部門がいますぐにすべき経営体質強化メニュー
(今後の審議過程により内容は一部変更することがあります)

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/有)メディカルサービスサポーターズ
代表取締役・パートナー

岸部 宏一氏

行政書士 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(株)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(株)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をライフワークとする。事務所ドメインは「院外経営企画室」。

医療機関における コスト削減・増収増益の 着眼点と具体策

～即効性のあるコストカットと実効性の高い増収増益策～

ね
ぶ
し

医療の質、医療サービスの質の向上には必ず支出=コストが伴います。ヒトの採用、モノの購入、外部サービスの利用など、病院が持つ社会的使命を果たす前提として、こうしたコストは避けられません。病院の経営を取り巻く環境が厳しさを増す中、必要なコストと不必要なコストを仕分け、不必要なコストを早期に削減して新規戦略への投資に回すことが、今後の医療業界を生き抜くカギとなります。

他方、「収益」という観点で考えると、今までと同じ経営を続けていても知らぬ間に患者数は減少し、利益も落ちてくるのが現実です。病院経営における増収増益の近道やウルトラCは存在しませんが、当たり前のことを着実にやっていくことで、最終的な収益は大きく変わります。やるべきことをちゃんとできているのか？今一度確認する必要があります。

本セミナーでは、明日からでも実施できる「コストカット」と「増収増益」の着眼点と具体策について、わかりやすく解説いたします。この機会に、関係各位多数のご参加をお勧め申し上げます。

日時 平成27年
3月13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 横浜医療法務事務所
(有)メディカルサービスサポーターズ
執行役員・パートナー きしもと あきひこ
岸本 彰彦氏

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 ● 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

0. プロローグ 病院を取り巻く環境の変化と現状

I. 今からできるコストカット経営

病院経営においては「必要なコスト」と「不必要なコスト」を見分けることが重要です。医療業界がもはや安住の地ではないことが明白な今、「不必要なコスト」を早期に削減し、「新規戦略への投資」に回すことが今後の医療業界を生き抜くテーマとなります。今から出来る「不必要なコスト」の削減について具体的に検討します。

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こともある
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. 実際の院内各部門の動かし方

II. 増収増益に結びつく5つの行動

医療法の改正、社会保障費の抑制などの外的要因により、医療機関は今までと同じことをしているつもりでも、知らぬ間に患者が減って利益が落ちてくるのが現状です。

今回は増収増益に結びつく「やるべき事」を5つに絞って、その内容を具体的に検討します。当たり前のことを確実にやっていくことで収益の「結果」は大きく変わります。自身の医療機関で実行できているか一緒に確認しましょう。

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 / (有)メディカルサービスサポーターズ
執行役員・パートナー

きしもと あきひこ
岸本 彰彦氏

認定医療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。(株)テルモでMRを経験、(株)川原経営総合センター医療経営指導部にて医療経営コンサルティングに従事。2005年(株)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。医療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。

02450 購買のプロに学ぶ

まだ出来る！調達品のコストダウン具体策

開催にあたって

本セミナーでは、当分野に精通する敏腕コンサルタント・野本満雄先生を講師にお招きし、購買担当者の心構えからコストダウンの効果的・具体的な対応策、交渉テクニックまで事例研究を交え実践的に解説いたします。講師と一緒に徹底的に考える2日間を通じ、明日から自社での「利益を生み出す購買」作りに必ず役立つセミナーです。

日時 平成27年
2月5日(木)・6日(金)
両日共 10:00~16:30 (11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 有限会社 野本経営研究所 所長
(元)東芝・富士工場 資材部長
野本 満雄 氏 (のもと みつお)

参加料 会員: 59,400円 (税込) ※テキスト・資料代含む
一般: 64,800円 (税込)

対象 ●資材・購買・外注ご担当者の方々、
物流・生産部門の管理者・スタッフの方々など

一般社団法人 日本経営協会

プログラム内容

第I部 <開発購買と取引先変更>

- 1. 購買・外注部門の役割と責務**
 - 1) 購買業務の難しさとの奥の深さ
 - 2) 購買担当者の行動基準とは
 - 3) 事務手続き部門から利益造出部門へ
 - 4) 受身の活動から攻めの活動へ
 - 5) プロの購買担当者3つの条件
- 2. 大きな成果を上げる上流からのコストダウン活動**
 - 1) 我々の買値は「何に」よって決まるか
 - 2) もう一度見直したいVA/V E活動
 - (1) VA/V Eとは何か
 - (2) 機能は一つでもそれを達成する手段は沢山ある
 - (3) 常識や習慣を打ち破れ
 - (4) 取引先を巻き込んだ活動事例
 - 3) 開発購買の具体的進め方
 - (1) 開発購買の必要性
 - (2) 開発購買4つのキーワード
 - (3) 障害物の10中、8・9は人である
 - (4) 開発購買の具体的進め方と仕組みづくりのいろいろ
- 3. 発注先の集約化と入れ替え**
 - 1) 良い取引先の条件と新規取引先の見つけ方
 - 2) 格付表と格付評価の結果を取引に反映する方法
 - 3) 取引を中止するときの注意点
 - 4) 危ない会社の見つけ方と対応策
 - 5) 取引先への経営支援の注意点と具体的事例
 - 6) 「事例研究」取引先変更の可否・グループ討議・発表
- 4. まとめと質疑応答**

第II部 <まだ出来る調達品のコストダウン施策>

- 1. 購入価格の決め方**
 - 1) 販売価格の内訳
 - 2) 見積価格の妥当性をチェックする5つの方法
 - 3) 見積合わせを効果的におこなうときの注意点
 - 4) 「見積書を自分でつくる」* 演習
- 2. 値下げ交渉の進め方**
 - 1) 黙っていても「購入価格」は絶対下がらない
 - 2) これだけは外せない、交渉に臨む10の心得
 - 3) 大切な事前準備に時間をかける
 - 4) 的確な質問が突破口を開く
 - 5) 値下げ要請は口頭でせよ
- 3. 値上げ要請への対応策**
 - 1) まずは理由を説明し断固断れ
 - 2) 根拠を明確にした文書を取れ
 - 3) 吸収策も考えさせる
- 4. 購買担当者の「値下げ作戦・48手集」をつくる**
グループ討議、発表と講師解説
- 5. まとめと質疑応答**

講師著書:
「購買担当者の実務～コストダウンのための購買業務マニュアル」
を差しあげます。また当日教材としても使用します。

講師プロフィール

有限会社 野本経営研究所 所長
(元)東芝・富士工場 資材部長 **野本 満雄 氏** (のもと みつお)

昭和35年 東京芝浦電気(株)入社。(現:東芝(株))
工場の資材ライン業務および本社資材管理部にて資材スタッフ業務を担当、資材課長・資材部長を歴任し、入社以来38年間、一貫して資材・外注管理業務に携わる。

平成10年独立。38年間に及ぶ購買第一線での実務体験とたゆまざる理論研究、100,000人をこえる講演・指導に裏づけされた実務研修は、明日から即実務改善に役立つ実用本位の指導として大好評を博している。
現在、内閣府の調達アドバイザーも務める。中小企業診断士・資材管理士。
著書-----
「購買担当者の実務～コストダウンのための購買業務マニュアル」

10 02482 人事・労務スタッフ必須

はじめての方にもわかりやすい労働基準法入門コース

開催にあたって

企業を取り巻く環境は、事業のグローバル化や雇用形態・個人の就労観の多様化などにより大きく変化しています。こうした環境は、近年の労務トラブルの増加の一因にもなっています。

企業の人事労務担当者においては、多岐にわたる労務リスクを未然に防止したり、適切に対処していくうえで労働基準法のマスターが必須知識となります。

本セミナーでは、以下の3点について詳しく解説いたします。

- ①人事・労務管理を進める上で必要な法的知識の理解
- ②法改正・施行に伴う今日的な背景
- ③人事・労務管理を行う上での実務対応上の留意点

新任担当者の方はおとより、基本業務のチェックや就業規則等の見直しポイントなどにもお役立ていただけます。

日時 平成27年 **1.5日間コース 計10時間**

2月19日(木) 13:00~17:00

2月20日(金) 09:30~16:30

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 石寄・山中総合法律事務所 弁護士 **まえしま よしひろ 氏**
前嶋 義大

参加料 会員: **48,600円(税込)**
一般: **54,000円(税込)** ※テキスト・資料代含む

対象 ●人事・労務・管理部門の方
●経営企画・戦略・業務監査部門の方
●職場管理・監督者

一般社団法人 日本経営協会

プログラム内容

1日目 13:00~17:00

第1 労務管理に必要な法的知識

1. 労働法とは
2. 憲法と労働基準法
3. 民法・労働法・判例法理の関係
4. 雇用契約と労働契約の関係

第2 労働基準法とはどのような法律か

1. 労働基準法の目的
2. 労働基準法の効力

第3 労働契約・就業規則について

1. 労働契約について
2. 就業規則について
3. 労働基準法・労働契約・就業規則・労働協約の関係

第4 採用・募集

1. 採用の自由とその限界
2. 労働契約締結に関する労基法の規制
3. 採用内定とその取消し
4. 試用期間と本採用拒否

第5 賃金・賞与・退職金

1. 賃金・賞与・退職金の意義
2. 賃金支払いの原則
3. 欠勤・遅刻による賃金カットと算定方式
4. 賞与の在職日支給規定はどこまで有効か
5. 退職金が減額できる場合、没収できる場合

2日目 9:30~16:30

第6 労働時間・休暇・休日および休暇

1. 労働時間制度の基本
2. 労働時間の意義
3. 時間外労働・休日労働の意味と要件
4. 労働時間・休暇・休日に関する規定の適用除外

第7 労働時間の弾力化と裁量労働制

1. 変形労働時間制の仕組みと運用
2. フレックスタイム制の仕組みと運用
3. 裁量労働制の仕組みと運用

第8 休暇

1. 年次有給休暇の基本原則
2. 計画年休とはどういうものか
3. 年休を半日単位で設定することができるか
4. 年休を買い上げることができるか

第9 人事異動

1. 昇進・昇格・降格
2. 配転・出向・転籍、その違いは
3. 配転命令を行うにあたって注意すべきことは
4. 出向命令が出来るときと出来ないとき
5. 転籍を命令で行えるか
6. 出向中・転籍後の労働関係

第10 休職・退職・解雇

1. 休職期間の満了と労働契約の解消
2. 辞職と合意解約の違いは
3. 解雇を行うにあたって注意すべきことは

第11 その他の関係法令(労働契約法)

講師プロフィール

石寄・山中総合法律事務所 弁護士

まえしま よしひろ
前嶋 義大 氏

2010年中央大学大学院法務研究科修了。2010年司法試験合格。2011年12月に弁護士登録し(第一東京弁護士会)、石寄・山中総合法律事務所入所。著書に「懲戒権行使

の法律実務<第2版>」(共著、中央経済社)、「非正規社員の法律実務<第2版>」(共著、中央経済社)がある。人事労務を専門分野とし、個別労使紛争、集団労使紛争、個々の法律相談、実務指導から、訴訟、労働組合対応に至るまで、企業の幅広いニーズに答えている。現場を重視し、実務感覚の伴ったリーガルサービスを提供することを心がけている。

病院・医療機関のための経営実務講座のご案内

[平成27年2月～3月開催]

No.	セミナー名／開催日	No.	セミナー名／開催日
1-02563	必ず知っておきたい医事課業務の基本と実務 平成27年2月24日(火)	6-02565	医療機関のためのやさしいレセプトデータ分析の基本とすすめ方 平成27年3月11日(水)
2-02577	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2月25日(水)	7-02580	2025年に向けた病院経営戦略 平成27年3月12日(木)
3-02576	医療経営を支える労務管理の考え方と実務ポイント 平成27年2月26日(木)	8-02583	医療機関におけるコスト削減・増収増益の着眼点と具体策 平成27年3月13日(金)
4-02578	経営戦略を現実にするための病院組織改革のすすめ方 平成27年3月5日(木)	9-02450	購買のプロに学ぶ「まだ出来る!調達品のコストダウン具体策」 平成27年2月5日(木)～6日(金)
5-02579	病院における事業再編(M&A)の実務と 法的リスクマネジメントのポイント 平成27年3月6日(金)	10-02482	はじめての方にもわかりやすい労働基準法入門コース 平成27年2月19日(木)～20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ご確認ください。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をお願いします。
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・複製について【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。

●複製(複数申込割引)

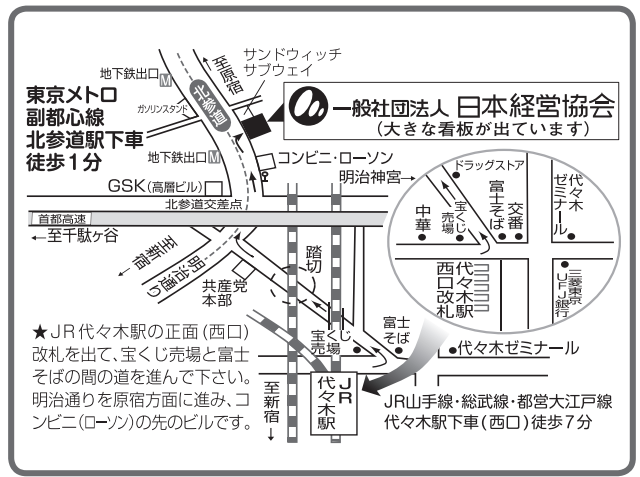
複数講座並びに1講座に複数名のお申込みで、参加料を1名あたり2,160円(税込)割引いたします。

■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 年 月 日 事務局 使用欄 No.

参加申込書 平成27年 冬季号 病院・医療機関経営実務講座 平成27年2月～3月 NOMA 東京開催

法人 (病院名)	フリガナ 【法人名】	種 別: <input type="checkbox"/> 法人本部 <input type="checkbox"/> 病・医院	ご派遣 責任者 ・ 請求先	(ご所属・役職)	
	フリガナ 【病院名】			病床数: 床 従業員数: 名	(お名前)
所在地	〒 -	TEL () - FAX () -		(メールアドレス)	
No./セミナー名	参加者氏名	所属・役職	早・複製	メールアドレス	※該当する□にレ印をお付け下さい。 <input type="checkbox"/> 日本経営協会会員 <input type="checkbox"/> 一般 ●参加料 _____ 円は _____ 月 _____ 日に <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> 当日現金を持参する
No.:	フリガナ		早・複		
セミナー名:					
No.:	フリガナ		早・複		
セミナー名:					
No.:	フリガナ		早・複		
セミナー名:					

※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カ月前以上前)、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