

--	--	--	--	--

病院・医療機関のための

2020年度

前期号

経営実務講座の ご案内

主催  一般社団法人 日本経営協会

前期セミナースケジュール

開催日程	セミナー名
5/27(水)	病院・医療機関のための未収金回収の法律実務
6/1(月)	病院・医療機関のための労働時間管理をめぐる対応実務
6/3(水)	医療機関(医療・介護・健診センター)におけるクレーム対応のポイント
6/9(火)	病・医院における新任事務長の役割と仕事の基本セミナー
6/11(木)	リハビリテーション部門が「結果を出す」ための組織づくり
6/19(金)	病院・医療機関におけるクレーム対応の法律と実務対応
6/24(水)	病院経営戦略セミナー
	病院経営戦略セミナー【第Ⅰ部】
	病院経営戦略セミナー【第Ⅱ部】
6/29(月)	必ず知っておきたい医事課業務の基本と実務
7/2(木)	健診センターの運営力・経営力強化セミナー
7/15(水)	医療機関のための「ローコストオペレーション手法」活用セミナー
7/16(木)	リハビリテーション部門の管理運営の必須知識とマネジメント

民間共通セミナースケジュール

5/29(金)	出産・育児・介護をめぐる法律・公的支援と各種手続きの実務
6/12(金)	社内広報担当者のための企画力養成コース
6/22(月)～23(火)	はじめての方にもわかりやすい労働基準法入門コース

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。国際モダンホスピタルショウ2020〔開催日：7月1日(水)～3日(金)〕

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/entry/tabid/134/Default.aspx>

●各講座のお申込みについては、本会ホームページから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

15168

~2020年
民法改正に対応~

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!~

2020年4月から改正民法が施行されることに伴い、病院での未収金対策にも大きな変化が生じます。

本セミナーでは、厚生労働省の平成31年「医療施設における未収金の実態に関する調査研究」で検討委員も務めた講師が、医療分野に特化した弁護士としての長年の経験を元に、民法改正を踏まえた病院未収金回収の対応実務について解説いたします。

さらに、実際に医療機関で用いられている未収金対策マニュアルを参考資料として配布いたします。

NOMA
NIIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 2020年
5月27日(水) 13:00 ~ 17:00
(0.5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 弁護士法人 棚瀬法律事務所
弁護士 たなせ しんじ
棚瀬 慎治 氏

参加料 会員：23,100円(税込)
一般：28,600円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ●会計・経理担当者
●医事担当者
●未収金回収担当者

 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 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

III 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

IV 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. 入院保証人の活用と民法改正後の注意点
5. 未収金保証制度

V 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

VI 法的未収金回収方法

1. 支払督促の申立て
2. 少額訴訟
3. 通常訴訟

4. 強制執行の準備と実施方法
5. 弁護士委任の適否

VII 消滅時効

1. 診療報酬の消滅時効(改正民法)
2. 時効期間経過後の請求の可否
3. 消滅時効回避の方策

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

弁護士法人 棚瀬法律事務所 弁護士

たなせ しんじ
棚瀬 慎治 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No.399。DVD「病院未収金 回避・回収術の第一任者になる講座」：2010年(株)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(株)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。

病院・医療機関のための 労働時間管理をめぐる 対応実務

～ 働き方改革関連法に対応 ～

ね
ら
い

2019年4月から長時間労働の抑制を中心とした働き方改革関連法が施行されています。また、働き方を見直すには労働実態を把握することが重要であることから、2017年1月には労働時間を適正に把握するための使用者向けガイドラインが策定されています。医療機関においても例外ではありません。「労働時間の考え方」「労働時間の適正な把握のため使用者が講ずべき措置」等、労務管理体制の整備・見直しが喫緊の課題となります。

しかしながら、病院・医療機関では医師や看護師をはじめとする様々な専門職が働く機関であるため、シフト勤務や入院病棟の交替勤務や研修医の処遇など、労働時間も勤務態様ごとに管理しなければならないのが現状です。

本コースでは、使用者としての管理者とは、労働時間として把握すべき時間や管理方法の基本知識、サービス残業と言われないための時間外労働の取扱い、勤務シフトを作成する際の留意点、日常の就業管理の留意点など、医療現場で必須の労働時間管理のポイントについてわかりやすく解説いたします。

日 時 2020年
6月1日(月) 13:00～17:00
(0.5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 トムズ・コンサルタント株式会社
代表取締役社長 小宮 弘子氏
特定社会保険労務士 こみや ひろこ

参加料 会員：23,100円(税込)
一般：28,600円(税込)
※テキスト・資料代含む

対 象 ●法人役員、法人事務局長、総務部・課長
●病院長、事務長、総務部・課長
●診療部門、看護部門管理者

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

0. 労働時間管理をめぐる環境変化と労務リスク管理

- (1) 労働時間法制の動向と労働基準監督署
- (2) 事務管理者・現場管理者の役割
- (3) 病院・医療機関の現状

1. 間違いだらけの労働時間・休日・休暇等に関する基礎知識

- (1) 労働時間とは
- (2) 労働時間の把握義務(平成31年4月改正)
- (3) 休日とは
- (4) 休憩とは
- (5) 休暇・休職・休業とは
- (6) 年次有給休暇の年5日取得義務(平成31年4月改正)
- (7) その他

2. 各種労働時間制度の概要と運用上の留意点

- (1) 1ヶ月単位の変形労働時間制
 - ①よくある勤務シフトの不満とは
 - ②勤務シフトを組む際のチェックポイント
- (2) 1年単位の変形労働時間制
- (3) 事業場外みなし労働時間制
- (4) その他の労働時間制

3. 時間外労働と割増賃金の取扱いについて

- (1) 時間外労働と36協定
- (2) 時間外労働の上限規制と新36協定
- (3) 法改正後の時間外労働等への実務対応
- (4) 時間外労働等の割増賃金の算定方法

- (5) 始業前時間や研修時間等は労働時間か?
- (6) “申し送り”はサービス残業と言えるか?
- (7) 振替休日と代休との違いと割増賃金の計算
- (8) 夜勤と宿直の違いとは

4. その他労働時間等に関する運用上の留意点について

- (1) 管理職や部門長に残業代は不要か?
- (2) 年俸制の医師に残業代は不要か?
- (3) 研修医に報酬、割増賃金は不要か?
- (4) 人材定着に向けた計画的な年休を取得するために
- (5) 医師の時間外上限規制の猶予と今後検討されている事項

5. まとめと質疑応答

※ 今後の労働時間法制の動向について

講師プロフィール

トムズ・コンサルタント株式会社 代表取締役
特定社会保険労務士 小宮 弘子氏
こみや ひろこ

大手都市銀行本部および100%子会社で、人事総務部門を経験の後、平成15年にトムズ・コンサルタント(株)に入社。

人事・労務問題のトラブル解決、諸規程、賃金・評価制度の改定をはじめ、社内制度全般のコンサルティングを中心に、クライアント先のメンタルヘルス・ハラスメント等の相談実績も多数。また、ビジネスセミナーでは社会保険や給与計算業務の講師実績も多数。

『著書』
『働き方改革の教科書』(共著)『やっつけられない会社の人事』(共著)他。

3 15170

医療機関（医療・介護・健診センター）におけるクレーム対応のポイント

～ 受付・事務・医事課・医師・セラピスト・看護師さんなど
様々なクレームに対応します ～

ね
ら
い

なぜクレームは無くならないのでしょうか。それは全ての方が当たり前と思っているからです。よく言われるようにクレームは、業務改善のヒントです。クレームに適切に対応することで病院・医療機関の信頼度は高まり、患者やご家族・受診者とのより良い関係を築きファンになって頂くことが可能になります。

本コースでは、患者・ご家族・受診者満足度の向上に結び付くクレーム対応の基本をおさらいし、まず参加者自らがクレーム対応できるようになり、次にメンバーに対し行動で見本を見せられるよう知識・スキルを学びます。また、継続して行動する事で部署全体のレベルアップにつなげられるよう解説・指導いたします。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 2020年
6月3日(水) 10:00～16:30
(1.0日/5.5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 GUTS株式会社
STO事業部 うえしば みえ
シニアマネージャー 上芝 美恵氏

参加料 会員：27,500円(税込)
一般：30,800円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ●健診センター長・管理者
●受付窓口主任、受付窓口担当者
●教育・研修担当者など受付窓口改革を実践
したい方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

1. クレームとは？

- (1) クレームの心理
- (2) クレームの種類そしてその対応
- (3) カスタマーハラスメントとは？
- (4) 医療介護業界特有のクレームの事例と原因
- (5) 自病院他のクレーム対策、現状把握のための
チェックリスト

2. クレーム基本対応のおさらい

- (1) クレーム対応のステップ
- (2) CSとクレーム
- (3) 一番肝心の初期対応
- (4) ヒヤリングで必要なコミュニケーションスキル
(傾聴スキル・質問スキル)
- (5) タブーな対応例
- (6) 謝罪のポイント

3. クレーム対応研修 インストラクションスキル

- (1) 事例(病院・介護施設・健診センターほか)を使っ
て研修をする
- (2) 受講者に考えてもらうことを優先する
- (3) 効果的な伝え方、話し方
- (4) ロールプレイングの仕方
- (5) 効果的なフィードバック方法

4. クレーム対応研修のカリキュラム

※自病院・介護施設・健診センター他の課題に
合わせたカリキュラム作成

5. インストラクションスキルの実践

- (1) グループ内でインストラクション実践
※フィードバックシート使用
フィードバックを得て自身のインストラクショ
ンに反映する。

※本講座はグループワークを中心に進行いたします。

講師プロフィール

GUTS株式会社
STO事業部 うえしば みえ
シニアマネージャー 上芝 美恵氏

病院やクリニック、介護施設での接遇・マネージャー層育
成・離職防止をテーマにコンサルタント業を主として活動、
組織活性化・収益アップ・定着率アップの実現に尽力している。
主なテーマとして、ダイバーシティ研修、女性リーダー育成
研修、ビジネスマナー研修、接遇研修、営業マナー研修、メ
ンタリング研修、女性活躍推進研修、メンタルヘルスクア研
修(セルフケア・ラインケア・ハラスメント)、ワーク・ライフ・
バランス研修、コーチング研修、コミュニケーション研修、
新入社員研修、第一印象アップ研修など様々な研修を行う。

【資格】

キャリアコンサルタント資格(CDA)、産業カウンセラー。

4

15171

病・医院における 新任事務長の役割と 仕事の基本セミナー

～次世代リーダーとしての自覚と行動力を醸成します～

ね
ら
い

公認会計士による監査の制度化、地域医療構想への対応、医療事故調査制度や看護師特定行為研修など医療制度が多様化、複雑化する中において、ますます病院運営における事務長の重要性が指摘されるようになりました。

事務長の役割を一言で表現すると、病院経営における「人・物・金・情報」を効率的に配分・管理し、人を動機づけるリーダーと云えるのではないのでしょうか。まさに病院組織管理上の重要な役割を担っています。

本セミナーでは、病院組織管理の「要(かなめ)」として、新任事務長が理解していただきたい内容を「事務部長」、「管理部長」、「経営企画部長」、「内部監査室長」など多くの役割・業務遂行を求められる事務長の取り組み姿勢やチームリーダーのあり方について所々で理解を深めるためにケーススタディによる具体的事例を盛り込みながら解説いたします。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日 時

2020年

6月9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

GUTS株式会社
代表取締役しみず
清水じん
仁氏

参加料

会員：27,500円(税込)

一般：30,800円(税込)

※テキスト・資料代含む

対 象

●新任事務長並びに事務長候補者

●事務長としての役割、取り組み姿勢など基本を学びたい方



一般社団法人 日本経営協会

プログラム

1. プロローグ

～医療機関経営のプロとして～

- (1) 医療業界のマーケット概観
- (2) 事務長の役割と求められる機能とは
- (3) 問題解決のための方法論
- (4) 医療職とのコミュニケーションのための心理学

2. 医療・介護業界の仕組みの理解

- (1) 地域医療構想について
- (2) 介護業界のマーケット概観
- (3) 診療報酬の仕組みの理解

3. 売上(医業収益)を伸ばすための具体策

- (1) 患者単価増のためのエッセンス(外来)
- (2) 患者単価増のためのエッセンス(入院)
- (3) 増患のためのエッセンス(地域連携)
- (4) 増患のためのエッセンス(検診・人間ドック)
- (5) 増患のためのエッセンス(戦略的広報戦略)
- (6) 増患のためのエッセンス(WEBサイト)

4. 費用(医業費用)を抑えるための具体策

- (1) 医薬品費
- (2) 医療材料費

(3) 委託費

(4) ローコストオペレーションについて

5. エピローグ

- (1) 次世代型事務長像の提言
- (2) モチベーション・マネジメント
- (3) 事例紹介

講師プロフィール

GUTS株式会社 代表取締役

しみず
清水じん
仁氏

2005年社会学修士(社会心理学)、医療法人新光会入職
同法人本部で購買業務および各種契約業務を担当。2009年
から病院経営コンサルタントに転身し、2017年4月にGUTS
株式会社を設立し、代表に就任。社会心理学や行動経済学
を病院経営に応用することでモチベーションアップと組織改
革を両立させるコンサルティングスキームを提唱している。

【執筆】

『医療タイムス』(連載『心理学で読み解く病院経営』)。

『m3.com』(連載『駆け引きの病院経営心理学』) 他多数。

5 15172

リハビリテーション部門が「結果を出す」ための組織づくり

～診療報酬・介護報酬改定を乗り切るリハビリテーション部門の組織管理～

ね
ら
い

本コースは、リハスキルを習得するための講習会ではありません。セラピストと云う専門職を動機づけて、組織目標を達成するために管理職やリーダーが身に付けていただきたい“組織をまとめる”、“組織を管理運営する”ために必須の基本知識とマネジメントスキルを学んでいただきます。

講師には、セラピストの人材育成や組織のブランディングに定評がある高木綾一氏をお迎えいたします。リハ部門の組織運営のさまざまな悩みや課題解決の一助になると存じます。この機会にぜひご派遣・ご参加をご検討ください。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 2020年
6月11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 株式会社 Work Shift 代表取締役
関西医療大学 客員准教授

たかぎ りょういち
高木 綾一氏

参加料 会員：27,500円(税込)
一般：30,800円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ●リハ専門職の管理職・チームリーダー
●リハ部門のマネジメントに携わる方
●リハ部門改革・モチベーションアップ・離職防止に悩んでいる方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

I. リハビリテーション部門運営戦略の立案

1. リハ部門における経営戦略とは何か?
2. 組織の理念・ビジョンの違い

II. リハ部門

組織間の情報流通のあるべき姿

1. なぜ組織間の情報流通が重要であるか?
2. 情報フィードフォワードとフィードバックの違い

III. リハ部門

組織管理に必要なコーディネーション とインセンティブ

1. 組織間対立はなぜ生じるのか?
2. なぜ、セラピストのモチベーションが低いのか?
3. 組織間対立を回避する方法
4. セラピストの帰属意識を高める方法

IV. 専門職としてのセラピストの モチベーションマネジメント

1. セラピストのモチベーションに影響を与える因子
2. セラピストのモチベーションを向上させる具体的取り組み

V. 変化に対応するリハ部門組織の作り方

1. リハ部門の組織文化の重要性を知る
2. 変化に対応するリハ部門の組織作りとは?

講師プロフィール

株式会社 Work Shift 代表取締役
関西医療大学 客員准教授

たかぎ りょういち
高木 綾一氏

大阪府内の大手医療法人で理学療法士として2000年から地域リハビリテーションに携わり、リハビリ部門の統括、病院・介護施設・介護事業所のマネジメントを経験する。

臨床、教育、研究、管理を組み合わせるマネジメント手法により、リハビリ部門、病院や介護施設の発展に貢献した。特に、セラピストの人材育成や組織のブランディングに注力した。2014年株式会社 Work Shiftの代表取締役に就任し、医療・介護事業所のコンサルティングやヘルスケアビジネス支援、創業支援を全国で行うほか、キャリアデザインやマネジメントに関するセミナー講師を務める。

理学療法士、認定理学療法士(管理・運営)(脳卒中)、呼吸療法認定士、修士(学術、経営管理学/MBA)、関西医療大学 客員准教授。

病院・医療機関における クレーム対応の 法律と実務対応

～ 実例にもとづく解決術、対応マニュアル・院内チェックリストの紹介～

ね
ら
い

近年、医療機関のトラブルは増加傾向にあります。その大半がいわゆる患者トラブルであり、トラブルを解決できない状態が続くと、他の患者へのサービス低下や患者の減少、職員の退職といった結果を招く危険性があります。

本セミナーでは、医療機関における法律問題を専門とする実務経験豊富な講師が、実際に発生した実例をもとに具体的なクレーム対応術をお伝えいたします。また、不当要求対応マニュアル・院内チェックリストをご紹介します。

日 時 2020年
6月19日(金) 13:00～16:30
(0.5日/3.5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 弁護士法人 棚瀬法律事務所
弁護士 ^{たなせ} 棚瀬 ^{しんじ} 慎治 氏

参加料 会員：23,100円(税込)
一般：28,600円(税込)
※テキスト・資料代含む

対 象 ● 院長、副院長、事務長
● 事務、医事、医療安全管理ご担当者
● 院内対応体制を整備したい方

プログラム

こんな時どうする！

～ 医療機関で実際に発生した実例をもとに
クレーム対応術を解説 ～

- ・ 面談の場所や対応者、人数は？
- ・ 主治医や診療科部長の説明では納得しない場合は？
- ・ 相手が物を投げたり、脅迫的な言動をとったりした場合は？
- ・ 警察や弁護士との連携方法は？
- ・ 医療事故発生時の対応は？
- ・ 不当要求に対する医療従事者の精神的ケアは？

1. クレームの実態

2. 不当要求の背景

- (1) Monster Patient報道等
- (2) 不当要求が増えた背景
・・・医療バッシング報道、権利意識の向上、
医療者の受容
- (3) 病院を無法地帯にしているのではない！

3. 不当要求の実例

4. 不当要求の実例の顛末

5. 不当要求対応の基本

6. 不当要求対応マニュアル

・・・クレームの受付、応対、関係機関との連携 等

7. 診療拒否・強制退院の可否

8. 医療事故のクレーム対応

9. 医療事故発生時の対応の分類

10. 最近のトピック

11. 今後の展望と対策

12. 質疑応答

講師プロフィール

弁護士法人 棚瀬法律事務所 弁護士
^{たなせ} 棚瀬 ^{しんじ} 慎治 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No.399。DVD「病院未収金 回避・回収術の第一任者になる講座」：2010年(株)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(株)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。

7 全コース15194・第Ⅰ部15195・第Ⅱ部15196

厳しい環境を生き抜くための 病院経営戦略セミナー

～「減反政策」への対応と、コスト削減・増収増益策のあり方！～

平成28年の医療法改正により、地域医療構想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はじまり、地域医療構想調整会議の設置により、我が国の医療界は今まで経験したことのない「減反政策」に突入しています。

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、今考えるべきコスト削減方法のあり方と、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。

ね
ら
い

NOMA
NIPPON ONMI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 2020年6月24日(水) 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 行政書士法人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
代表社員 岸部 宏一 氏
代表取締役・パートナー 岸本 彰彦 氏
執行役員・パートナー

参加料 【全コース】
会員: 28,600円 一般: 34,100円(税込)
【Ⅰ部またはⅡ部のみ】
会員: 19,800円 一般: 25,300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

《第Ⅰ部》 2040年に向けた病院経営戦略 ～いよいよ始まった「減反政策」と その後の変化にどう向き合う？～

Ⅰ: 病院を取りまく外部環境

- 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/地域差に注目
 - 少子化、高齢化の次に到来する「多死社会」
 - 「高齢化」の意味が変わってきた
- 医療制度改革の背景と流れ
 - 税と社会保障の一体改革から「プログラム法」「医療・介護総合推進法」へ
 - 病床機能報告制度と地域医療構想
 - 療養病床の行方
 - この先の「変わりうるもの」と「変わらないもの」
⇒「1点=10円」は本当に続く？
 - 「地域医療構想に関するワーキンググループ」での再検証
要請対象病院はどうなる？
 - 病院の統廃合・集約化にむけた法的手法「アメ」と「ムチ」

Ⅱ: 生き残りをかけた病院経営戦略

- 政策実現手段としての診療報酬改定
 - 2020年改訂の位置づけと影響
 - 2040年を見据えた今後の改訂の方向性
- 「生き残る病院」と「役割を終えた病院」の分かれ目は？
 - 生き残りのポイントは「地域での自院のポジショニング」
 - 「(経営)改革」と「(運営)改善」は違う次元で並行したい
 - 「地域連携」の三段階
 - コンサルタントが必ず見る、病院の「顔」としての地域連携室
 - COVID-19で加速する大変化「AI」「遠隔診療」「働き方改革」

講師プロフィール

行政書士法人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 岸部 宏一 氏
代表社員・代表取締役・パートナー

特定行政書士、2級福祉住環境コーディネーター、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「ペン」の力で医療を護る。MedS.医療経営サポーターズ代表、医療経営研鑽会理事、(一社)医療承継士協会理事。

《第Ⅱ部》 今からできる「コストの見直し方法」と 「増収増益に向けた5つの行動」

Ⅰ: 今考えるべきコストの見直しのあり方

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

- 欲しい患者を獲得する行動
- 高収益体質をつくる行動
- 自ら考えるスタッフを増やす行動
- 職場におけるリーダーの果たすべき役割と行動
- 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

行政書士法人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 岸本 彰彦 氏
執行役員・パートナー

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。

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! ～

ね
ら
い

医療機関における医事課の役割は大変重要です。仕事内容は多岐にわたりますが、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は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専門的な理解が不可欠です。

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し、正確な保険請求に役立てていただくことを目的としております。また、医事課業務から少し視点を広げ、病院経営改善に寄与するための着眼点についても学んでいただきます。

日 時 2020年
6月29日(月) 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 ころう
河合 吾郎氏

参加料 会員: 27,500円(税込)
一般: 30,800円(税込)
※テキスト・資料代含む

対 象 ● 医事課業務の基本を学びたい、確認したい方
● 保険請求のルールを習得し、業務スキルを向上したい方
● 医事課業務を体系的に学び、現場で活かしたい方 など

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

◆セミナーの特徴

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。

1. 医療関連法規

- (1) 日本の医療制度を振り返る
- (2) 医療法の概要
- (3) 医療法改正の内容
- (4) 日本の医療機関数推移
- (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「療養担当規則」の概要
- (5) 診療報酬請求の仕組み
- (6) 1点10円の法的位置づけ
- (7) 医療費の仕組みと診療報酬明細書の記載事項
- (8) 過去の診療報酬改定の流れ

3. レセプトデータと医事統計

- (1) 自院の状況確認
- (2) 医事統計の重要性
- (3) データの視覚化
- (4) 医事統計・分析資料の作成ポイント
- (5) 医事統計のデータ項目

4. 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

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! ～管理項目と方法のポイント～

6. 今後の医療制度展望

- (1) 日本の国民医療費現状
- (2) 今後の医療制度展望
- (3) 今後、医療機関がすべきこと
- (4) 医療制度改革の中での医事課職員の役割

※電卓を必ずご持参ください。

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。



15184

健診センターの 運営力・経営力強化 セミナー

～ 健診センター立ち上げから運営までの苦労と工夫を実例を通してお話します ～

ね
ら
い

診療報酬・介護報酬の事実上マイナス改定だけならまだしも、最低賃金上げに伴う人件費の上昇、そして消費税再増税が更にヘルスケア業界に追い打ちをかけていますが、中でも唯一の光明が診療報酬に振り回されない健診事業です。

既存の設備や施設との相乗効果が期待できる健診センターを今後どのように運営・発展させていけばいいのか。その道標となりうるエッセンスをご紹介します。

NOMA
NIIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 2020年
7月2日(木) 13:00～17:00
(0.5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 GUTS株式会社 代表取締役 しみず じん
清水 仁氏
済生会京都府病院 事務部次長・経営企画課長
健診センター課長代行 なかがわ まさお
中川 雅夫氏

参加料 会員：23,100円(税込)
一般：28,600円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ● 理事長・院長
● 健診センター長・スタッフ
● 経営企画に携わる方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

—— 【清水講師】 ——

1. 健診事業をとりまく外部環境の整理

- (1) 人口動態
- (2) 健診受診率の推移
- (3) 健診センターの種類とその運営実態

2. 健診事業運営のための人材マネジメント

- (1) 人員配置
- (2) 人材教育(モチベーションマネジメント)
- (3) 受診者満足を促す接遇スキル
- (4) 人材確保をどうする

3. 健診事業と医療事業とのシナジー (相乗効果)

- (1) 付加健診を考える
- (2) 健診から受診へ

講師プロフィール

GUTS株式会社 代表取締役

しみず じん
清水 仁氏

2005年社会学修士(社会心理学)、医療法人新光会入職
同法人本部で購買業務および各種契約業務を担当。2009年
から病院経営コンサルタントに転身し、2017年4月にGUTS
株式会社を設立し、代表に就任。社会心理学や行動経済学
を病院経営に応用することでモチベーションアップと組織改
革を両立させるコンサルティングスキームを提唱している。

【執筆】

『医療タイムス』(連載『心理学で読み解く病院経営』)。
『m3.com』(連載『駆け引きの病院経営心理学』) 他多数。

4. 健診事業の広報戦略

- (1) 受診者心理を知る
- (2) 差別化優位を生み出すブランディング戦略とは
- (3) 受診者満足度調査の活かし方
- (4) 戦略的広報・ホームページを活用する

5. 事例紹介

- (1) 群馬県ケアミックス病院併設健診センターの事例
- (2) 鹿児島県急性期病院併設健診部門の事例

—— 【中川講師】 ——

6. 事例紹介(済生会京都府病院)

- (1) 健診センター立ち上げまで
- (2) 健診センター開設から問題の続出まで
- (3) 健診センターを軌道に乗せるまで
- (4) 健診センターの安定稼働
- (5) 今後の展望について

講師プロフィール

済生会京都府病院
事務部次長・経営企画課長
健診センター課長代行

なかがわ まさお
中川 雅夫氏

2005年10月社会福祉法人恩賜財団済生会京都府病院に
入職。医事課外来窓口で勤務。2006年4月医事課係長。
2007年11月健診センター課長、健診センター立ち上げに係
る。2010年経営企画課長、2011年医事課長をそれぞれ兼務
し現職。

10 15185

医療機関の
ための

「ローコスト オペレーション手法」 活用セミナー

～材料費・委託費に関する契約の最適化、価格交渉のすすめ方～

「コスト削減」は、多くの病院で掲げられる経営目標の一つです。しかし、実務における客観的な方法論が確立できておらず、「価格交渉」となるとベテラン職員の話術に頼ったものになることも多いのではないのでしょうか。

本セミナーでは、「説得」「交渉」といったローコストオペレーションを行う上で必須のコミュニケーションスキルを解説しながら、事務部門が取り組むべき「医薬品費」「医療材料費」「委託費」の最適化について事例を用いて解説いたします。

この機会に、関係各位の積極的なご参加をおすすめ申し上げます。

NOMA
NIPPON ONMI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 2020年
7月15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 GUTS株式会社 し みず じん
代表取締役 清水 仁氏

参加料 会員：27,500円(税込)
一般：30,800円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ●医療機関における経営企画、総務、用度・
購買等のご担当者
●医療機関における理事長・理事および
事務長の方々

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

本セミナーの強化ポイント

- ①材料費・委託費の契約・入札方法の最適化について、事例をまじえて解説します。
- ②実務における価格交渉術のポイントについて、事例をまじえて解説します。

I. ローコストオペレーションの基礎

1. 医療業界の特殊性
2. 医療業界の経営状況
3. 病院における用度・調達部門の重要性
4. LCOとコスト削減の違い
5. 価格交渉とLCOの違い

II. 説得・交渉の心理学

1. 交渉心理学3つのキーワード
2. 交渉の戦術 ベスト20
3. 説得の技術 (チャルディーニの法則)

III. カテゴリー別契約・入札方法の最適例

1. 一般競争入札
2. 指名競争入札
3. プロポーザル
4. 随意契約
5. リバースオークション
6. 公的病院と民間病院の違い

IV. ローコストオペレーションの解説

1. 他業界のLCO手法
2. 医療業界のLCO手法
3. LCOの目的

V. ローコストオペレーション実践例

1. 医薬品費
2. 医療材料費
3. 委託費 (業務委託・保守委託)
4. その他
(医療ガス・検査試薬等・在宅酸素機器)

VI. まとめ・質疑

※「ローコストオペレーション(LCO)」とは、

運営にかかるコストを極力抑え、収益を高める活動のことで、質を下げてコストを下げるのではなく、運用改善・業務効率化をはかることでコストの適正化を目指す活動を示す経営学の用語です。

講師プロフィール

GUTS株式会社 代表取締役 し みず じん
清水 仁氏

2005年社会学修士(社会心理学)、医療法人新光会入職
同法人本部で購買業務および各種契約業務を担当。2009年
から病院経営コンサルタントに転身し、2017年4月にGUTS
株式会社を設立し、代表に就任。社会心理学や行動経済学
を病院経営に応用することでモチベーションアップと組織改
革を両立させるコンサルティングスキームを提唱している。

【執筆】

『医療タイムス』(連載『心理学で読み解く病院経営』)。
『m3.com』(連載『駆け引きの病院経営心理学』) 他多数。

11

15186

リハビリテーション部門の 管理運営の必須知識と マネジメント

～ リハビリテーション部門の機能強化に向けて ～

ね
ら
い

近年、病院におけるリハビリテーション事業を取り巻く環境の変化は、人口高齢化による利用者の増加と共に激しくなっており、そのような中でいかに運営力を高め、利用者を増加させるかは、医療機関（病院）にとって大きな課題です。

本セミナーでは、リハビリテーション部門の運営力強化に向けた、マネジメント・人材育成・マーケティングの手法を経験豊富な講師より解説いたします。この機会に関係各位の積極的なご参加をおすすめ申し上げます。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日 時 2020年
7月16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 株式会社 Work Shift 代表取締役
関西医療大学 客員准教授
たかぎ りょういち
高木 綾一氏

参加料 会員：27,500円(税込)
一般：30,800円(税込)
※テキスト・資料代含む

対 象 ●医療機関の事務長、総務、管理部門の方
●医療機関のリハビリテーションセンター
管理者・担当者 等

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

I リハビリテーション部門のマネジメントが 必要な理由

1. リハ部門を取り囲む外部環境の変化
2. リハ部門の問題点
3. マネジメントの守備範囲
4. マネジメントをリハ部門に活かす

II 専門職としてのセラピストの人材育成 の考え方

1. なぜ、人材育成が難しいのか？
2. 専門職・セラピストの人材育成とは何か？

III 専門職・セラピストの具体的な人材育 成の手法

1. 人材ポートフォリオという考え方
2. 人の行動を変えるには？
3. コミュニケーションという武器

4. セラピスト採用における重要ポイント
5. モチベーションマネジメント
6. 面談のポイント

講師プロフィール

株式会社 Work Shift 代表取締役
関西医療大学 客員准教授

たかぎ りょういち
高木 綾一氏

大阪府内の大手医療法人で理学療法士として2000年から地域リハビリテーションに携わり、リハビリ部門の統括、病院・介護施設・介護事業所のマネジメントを経験する。

臨床、教育、研究、管理を組み合わせるマネジメント手法により、リハビリ部門、病院や介護施設の発展に貢献した。特に、セラピストの人材育成や組織のブランディングに注力した。2014年株式会社 Work Shiftの代表取締役に就任し、医療・介護事業所のコンサルティングやヘルスケアビジネス支援、創業支援を全国で行うほか、キャリアデザインやマネジメントに関するセミナー講師を務める。

理学療法士、認定理学療法士(管理・運営)(脳卒中)、呼吸療法認定士、修士(学術、経営管理学/MBA)、関西医療大学 客員准教授。

12 出産・育児・介護をめぐる法律・公的支援と 15084 各種手続きの実務

開催にあたって

従業員の出産・育児・介護をめぐる手続きには、労働基準法・育児介護休業法、男女雇用機会均等法等の法律、健康保険・雇用保険、公的支援制度等、多岐にわたる知識が必要です。実務では従業員の状況によって手続きが異なる場合もあり、それぞれ適切な対応が求められます。また2021年1月から看護休暇・介護休暇の時間単位取得が可能になります。

本セミナーでは、従業員の出産・育児・介護休業に関する手続き実務、労務管理上の留意点、最新の法改正についてよくある事例を交えながら体系的に解説いたします。

一般社団法人 日本経営協会

プログラム内容

I. 公的制度の全体像

1. 出産・育児・介護に関する雇用問題とは
2. 公的制度の概要と手続の流れ

II. 出産に関する手続

1. 産前産後休業の対象者
2. 社会保険料の免除
(1) 免除される期間と手続のタイミング
3. 出産育児一時金
(1) 給付内容 (2) 3つの請求方法
(3) 退職者と出産育児一時金
4. 扶養に係る手続
5. 出産手当金
(1) 給付内容 (2) 賃金が支給されている場合
(3) 退職者と出産手当金 (4) 傷病手当金との調整
(5) その他留意点
6. 産前産後休業終了時の随時改定
7. 給与計算と産前産後休業

III. 育児休業に関する手続

1. 育児休業の対象者
2. 育児休業と育児休業給付金
3. 育児休業給付金
1歳まで、パパママ育休プラス、1歳6ヶ月まで
4. 育児休業給付金のあれこれ
(1) 途中で退職する場合 (2) 休業中に出勤する場合
(3) 入社1年未満の場合 (4) 産前産後休業が有給の場合
(5) 復帰後数ヶ月で第2子の産前休業となる場合
(6) 保育園の申込みと育児休業期間
(7) その他
5. 社会保険料の免除
(1) 免除される期間とは (2) 休業を延長・短縮する場合
(3) 賞与が支給された場合
6. 給与計算と育児休業

IV. 職場復帰後の手続

1. 育児休業等終了時改定
2. 養育特例期間特例申出書
3. 給与計算の留意点

V. 介護休業に関する手続

1. 介護休業の対象者と家族の範囲
2. 介護休業と介護休業給付金
3. 介護休業給付金
(1) 給付内容 (2) 介護休業給付金のあれこれ

VI. 出産・育児・介護と労務管理上の留意点

1. 労基法と均等法の取扱
(1) 制限・禁止されている事項とは
(2) マタハラ問題への対応
2. 妊娠時
(1) 会社への報告のタイミング
(2) 通院休暇が有給の場合
3. 職場復帰後の留意点
(1) 復帰する職場や待遇の問題
(2) 育児介護の両立支援制度の運用ポイント（短時間、時間外免除、看護・介護休業等）
(3) 裁量労働者と短時間勤務等の扱い
(4) 管理監督者と短時間勤務等の扱い
(5) 人事異動に関する配慮はどこまで
4. 看護休暇・介護休暇の時間単位取得（2021年1月施行）
(1) 対象労働者
(2) 取得の単位
(3) 半休制度との関係 等
5. その他
(1) 私傷病休職と育児休業
(2) 短時間正社員・限定正社員制度を導入する場合の留意点
(3) 育児介護休業関係の社内手続
6. 手続もれを防ぐ手続管理シート

日時 2020年
5月29日(金) 10:00～16:30
(1日/5.5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 特定社会保険労務士／
トムズ・コンサルタント(株) 代表取締役
こみや ひろこ
小宮 弘子氏

参加料 会員：33,000円(税込) ※テキスト・資料代含む
一般：40,700円(税込)

対象 ●人事・労務部門のマネージャー・
スタッフの方等

講師プロフィール

特定社会保険労務士／
トムズ・コンサルタント(株) 代表取締役
こみや ひろこ
小宮 弘子氏

大手都市銀行本部および100%子会社で、人事総務部門を経験の後、平成15年にトムズ・コンサルタント(株)に入社。人事・労務問題のトラブル解決、諸規程、賃金・評価制度の改定をはじめ、社内制度全般のコンサルティングを中心にを行う一方、クライアント先のメンタルヘルス・ハラスメント等の相談実績も多数。また、ビジネスセミナーでは人事労務関連の講師実績も多数。著書には「働き方改革の教科書」(共著)他。

⑬ 社内広報担当者のための企画力養成コース

15117

～ 社内の課題解決につながる企画を立案 ～

開催にあたって

企業経営を取り巻く環境が大きく変わり続け、雇用形態が多様化するなか、社内広報の役割が再認識されています。社内広報というと、「情報発信」や「情報共有」ということばを思い起こしがちですが、さらに重要なことは、組織・社員が抱える問題の解決であり、行動につながるコンテンツとその企画です。そのために身につけたいものが、社員の心理に関する知識や推論する力と実践的な企画力です。

本セミナーでは、社内広報やインテナルブランディング業務におけるコンテンツ立案の考え方とその方法、企画段階での目標の定め方、品質を高める企画制作フロー等を解説します。本セミナーで得るノウハウは、社内広報業務のみならず、幅広い業務で応用し生かすことができます。

この機会に積極的なご参加をお勧め申し上げます。

日時 2020年
6月12日(金) 10:00～16:30
(1日/5.5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 株式会社グラスルーツ 代表取締役
おの まゆみ
小野 真由美氏

参加料 会員：33,000円(税込)
一般：40,700円(税込) ※テキスト・資料代含む

対象 ●広報部門のマネージャー・スタッフの方
本テーマに関心をお持ちの方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム内容

1. 社内広報再点検

- ①社内広報の仕事を定義づけよう
- ②社内広報とは？
- ③社内コミュニケーションが良い状態とは？
- ④企画するとは？
- ⑤社内広報の3つの役割

2. 社内広報の目的整理

- ①情報発信VS問題解決
- ②問題解決型社内広報の目的は？
- ③3つの視点で目的を考える

3. 企画に対するよくある誤解

- ①企画とはネタ探しである？
- ②ネタ探しを卒業し、ネタづくりをしよう！

4. 「感情」からの問題解決

- ①社員が行動するとは？
- ②社員の気持ちや感情にどう向き合うか？
- ③欲求を意識してポジティブ感情を生み出す

5. 企画の4大重要要素

- ①ターゲットとは？に関するよくある誤解

- ②ベネフィットがなければ人は振り向かない
- ③メッセージが不明瞭なものは伝わらない
- ④企画段階で読後行動を定める

6. 感情マッピング (演習)

- ①社員の気持ちに思いを馳せる
- ②なぜ社員をグルーピングするのか？
- ③分類方法を考える
- ④大分類する
- ⑤小分類する

7. マインドセット (演習)

- ①マインドセットとは？
- ②企画とマインドセット事例
- ③マインドセットの作成とメッセージづくり
- ④マインドセットの発表

8. コンテキスト設計 (演習)

- ①品質を高める企画制作ワークフロー
- ②ページ構成の前に行うこと
- ③サンドイッチフォーマットとは
- ④コンテキスト設計の実践 (演習)

講師プロフィール

株式会社グラスルーツ 代表取締役 **小野 真由美氏**

社内広報コンサルタント。30年以上にわたって、インテナルブランディングや社内広報の分野で、上場企業や中堅企業、各種法人に対し、コンサルティング、クリエイティブ、教育サービスを提供している。組織の大半の問題は感情や気持ちによって生じているとの考えからコミュニケーションを捉え、対策立案や提言、施策実施を行っている。

14 はじめての方にもわかりやすい労働基準法入門コース

15093 ～人事・労務担当者としての基本を理解する～

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となります。また、近時、高度プロフェッショナル制度の新設や上限規制など、労働時間法制をめぐる労基法改正の動きがありますので、その点も今のうちに抑えておく必要が高いと考えます。

本セミナーでは、主に以下の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労働時間法制をめぐる法改正の内容と趣旨・目的

③働き方改革の法改正を踏まえた実務対応上の留意点

新任担当者の方はもとより、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 2020年
6月22日(月) 13:00～17:00

6月23日(火) 9:30～16:30
(1.5日/10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 石寄・山中総合法律事務所 いしざき ゆみこ
弁護士 石寄 裕美子氏

参加料 会員：49,500円(税込)
一般：57,200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. 労働基準法の位置付け

第2 労働契約・就業規則

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3 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4 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

第5 労働時間・休憩・休日

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・休憩・休日に関する規定の適用除外

2日目 9:30～16:30

第6 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7 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. 半日・時間単位の年休

第8 働き方改革関連法による労基法改正

1. 時間外労働の上限規制
2. フレックスタイム制の清算期間拡張
3. 高度プロフェッショナル制度
4. 年5日の年次有給休暇の時季指定義務

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 退職・退職・解雇

1. 退職期間の満了と労働契約の解消
2. 解雇を行うにあたって注意すべきことは

第11 災害補償

1. 労働基準法と労災保険法の関係
2. 労災民訴とは

講師プロフィール

石寄・山中総合法律事務所 弁護士

いしざき ゆみこ
石寄 裕美子氏

慶應義塾大学法学部卒業、東京大学法科大学院修了後、2013年司法試験合格。

2014年弁護士登録、石寄・山中総合法律事務所入所。専門分野は労働法(経営側)。

著書に「就業規則の法律実務(第4版)」、「配転・出向・降格の法律実務(第2版)」などがある(いずれも共著、中央経済社)。

病院・医療機関のための経営実務講座のご案内

〔2020年5月～7月開催〕

No.	日程	セミナー名	No.	日程	セミナー名
1-15168	5/27	病院・医療機関のための未収金回収の法律実務	8-15183	6/29	必ず知っておきたい医事課業務の基本と実務
2-15169	6/1	病院・医療機関のための労働時間管理をめぐる対応実務	9-15184	7/2	健診センターの運営力・経営力強化セミナー
3-15170	6/3	医療機関（医療・介護・健診センター）におけるクレーム対応のポイント	10-15185	7/15	医療機関のための「ローコストオペレーション手法」活用セミナー
4-15171	6/9	病・医院における新事務長の役割と仕事の基本セミナー	11-15186	7/16	リハビリテーション部門の管理運営の必須知識とマネジメント
5-15172	6/11	リハビリテーション部門が「結果を出す」ための組織づくり	12-15084	5/29	出産・育児・介護をめぐる法律・公的支援と各種手続きの実務
6-15173	6/19	病院・医療機関におけるクレーム対応の法律と実務対応	13-15117	6/12	社内広報担当者のための企画力養成コース
7-15194	6/24	病院経営戦略セミナー	14-15093	6/22~23	はじめての方にもわかりやすい労働基準法入門コース
7-15195		病院経営戦略セミナー【第Ⅰ部】			
7-15196		病院経営戦略セミナー【第Ⅱ部】			

●各講座の詳細内容については、本会ホームページでご覧いただけます。

日本経営協会 病院セミナー

Web 検索

クリック

■早割・複割について【最大4,400円(税込)割引】

- ・早割（早期申込割引）お申込みされた講座のうち、開催日がお申込み日より2ヵ月以上先の講座について参加料を1講座1名あたり2,200円（税込）割引させていただきます。
- ・複割（複数申込割引）複数名のお申込みで、参加料を1名あたり2,200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です）

■参加のお申込みとお支払方法

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。不着の場合は必ず電話にて確認ください。参加料の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お願いいたします。

●振り込み手数料は貴社（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。

●万一ご都合が悪くなった場合は代理の方がご出席ください。

●教材は原則として当日会場にてお渡しします。

●参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては中止・延期させて頂く場合があります。すでにお振込の場合は、全額返金させていただきます。

●録音録画、撮影等は原則として出来ません。ご了承ください（特記の場合を除く）。

■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。

■会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索／ご入会のご案内」をご参照ください。

■WEBお申込みの流れ

- ① 一般社団法人日本経営協会 ホームページ <http://www.noma.or.jp>
- ② 「セミナー／講座」を選択
- ③ 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- ④ ご希望セミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック。
- ⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
- ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます。

■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 池田

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8

TEL: 03-3403-1972

FAX: 03-3403-8417

URL: <http://www.noma.or.jp/>

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

年 月 日

事務局
使用欄 No.

2020年5月～7月
NOMA 東京開催

参加申込書

前期号 病院・医療機関経営実務講座

法人 (病院名)	フリガナ 【法人名】	種 別： ☐ 法人本部 ☐ 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	〒 -			(メールアドレス)	
TEL () -		FAX () -			
No.	日 程	参加者氏名	所属・役職	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(税込)
		フリガナ		早・複	
		フリガナ		早・複	
		フリガナ		早・複	
		フリガナ		早・複	

※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2,200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です。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