

--	--	--	--	--

病院・医療機関のための

平成30年度

春季号

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

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、外部環境の変化、内部環境の変化へ柔軟に対応し得る体制を整える必要があります。経営管理部門から経営企画部門の方々のさらなる能力開発が求められています。経営層から現場に至るまで全ての職員がしっかりとした経営マインドと実務スキルを身につけ、病院経営の一翼を担っていかねばなりません。

病院・医療機関のための経営実務講座_春季号では、未収金回収、広報・マーケティング、新任事務長の役割、病院経営改革のためのローコストオペレーションの考え方、労務管理、経営戦略、医事部門の基本と機能強化などをテーマに開催いたします。新規にまた、充実した講師、内容・プログラムにより、貴法人(病院・クリニック)のより良い経営を実現するためにお役に立てるものと確信いたしております。

この機会に、関係各位多数のご参加を心よりお待ちしております。

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。国際モダンホスピタルショウ2018〔開催日：7月11日(水)～13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>

1 10516

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30年
5月29日(火) 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 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：22,680円(税込)
一般：28,080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

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

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

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。



東京開催

2 10661

病院・医療機関における 集患・増患のための 広報戦略

～ 集患・増患の考え方と仕掛けづくり ～

ね
ら
い

2018年4月の診療報酬改定では本体0.55%のプラスでしたが、薬価制度等の改定で薬価等が1.65%の引き下げとなりましたので全体では1.19%のマイナス改定となりました。本体プラスといっても地域医療構想を後押しするため10:1と7:1の垣根をなくして段階評価するなどの政策誘導がなされています。経営の本質は先人の言葉を待たずとも「如何に売上を増やして、如何に支出を減らすのか」に尽きます。本セミナーでは、経営幹部並びに経営企画に携わる方が知っておきたい集患の本質、そして集患のための方法論を心理学と経営学の両面から、患者心理の理解と患者満足度を上げるための方法、そして医療業界における「戦略的広報」の具体的事例を紹介いたします。

- 日時** 平成30年
6月5日(火) 13:00～16:30
(1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** GUTS株式会社 しみず じん
代表取締役 清水 仁氏
- 参加料** 会員：22,680円(税込)
一般：28,080円(税込)
※テキスト・資料代含む
- 対象** ●経営管理者
●経営企画に携わる方
●本部事務局、病院事務部ご担当者、管理者

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

I. 患者心理の理解

～どこの病院に行こうかな？

- (1) とりあえず近くの開業医？なんとなく安心だから大病院？それとも・・・
- (2) 腕のいい先生？人当たりのいい先生？それとも・・・
- (3) コンシューマー・インサイトを理解しよう

II. 「ブランド」の理解

～うちの病院の特徴は？

- (1) うちの病院がやってること≒近隣住民が理解している病院像
- (2) 「ブランドエクステンション」まで進もう！
- (3) 「患者さんのため」のブランディング

III. 患者満足の理解

～どうやったら「いいクチコミ」が増える？

- (1) 「患者満足」ってなんだろう
- (2) 「患者満足度」と「患者さんが満足すること」は同じ？
- (3) 「クチコミ」ってすごい！でも怖い！

IV. 戦略的広報のメソッド

- (1) 戦略的広報のメソッドとは
- (2) マーケティング戦略・分析について
- (3) WEBから患者ニーズ、競合病院を調査・分析

V. 医療機関のホームページって効果あるの？

- (1) 効果の出る！ホームページとは
- (2) ホームページを育てる

VI. まとめ・質疑応答

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)。東京都内の医療法人に入職し、同法人本部で購買業務および各種契約・法務業務を担当。2009年から病院経営コンサルタントに転身。2017年4月にGUTS株式会社を設立し、代表取締役に就任。社会心理学と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』(2013年から隔週で連載中)、『医事業務』『日経ヘルスケア』ほか多数。

3 10659

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 ONMI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 平成30年
6月14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 GUTS株式会社 しみず じん
代表取締役 清水 仁氏

参加料 会員：27,000円(税込)
一般：32,400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

～医療経営のプロとして～

- (1) 事務長の役割と求められる機能
- (2) 医療職とのコミュニケーション
- (3) 部下とのコミュニケーション

2. 医療・介護業界の仕組みの理解

- (1) 病院
- (2) 医院(クリニック)
- (3) 介護施設

3. 診療報酬の仕組みの理解

- (1) 出来高
- (2) D P C
- (3) 包括

4. 売上(医業収益)を伸ばすために

- (1) 患者単価
- (2) ベッド単価
- (3) 患者数

5. 費用(医業費用)を抑えるために

- (1) 材料費(医薬品費・医療材料費)
- (2) 委託費(業務委託・役務委託・保守委託)
- (3) その他

6. 次世代型「事務長」像の提言

- (1) 経理部長系の事務長のメリット・デメリット
- (2) 管理部長系の事務長のメリット・デメリット
- (3) 生え抜き事務長のメリット・デメリット

7. エピローグ

- (1) 問題解決のスペシャリスト＝ジェネラルな
スペシャリスト
- (2) まとめ
- (3) 質疑応答

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)。東京都内の医療法人に入職し、同法人本部で購買業務および各種契約・法務業務を担当。2009年から病院経営コンサルタントに転身。2017年4月にGUTS株式会社を設立し、代表取締役に就任。社会心理学と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』(2013年から隔週で連載中)、『医事業務』『日経ヘルスケア』ほか多数。

4 10660

病院経営改革のための ローコストオペレーションの 考え方と進め方

～ コンサルティング実例を紹介し、詳しく解説します ～

2018年4月の診療報酬改定では本体0.55%のプラスでしたが、薬価制度等の改定で1.65%の引き下げとなりましたので全体では1.19%のマイナス改定となりました。そして本体プラスといっても個別項目では地域医療構想を後押しするため10:1と7:1の垣根をなくして段階評価するなどの政策誘導がなされています。すなわち、前回、前々回の改定では「増収減益」の病院が多く見られましたが、今回の改定では一般急性期病院にとって「減収減益」の時代がやってきたと言えるのかもしれない。

本コースでは、短期的な経営改善のための単なる“コスト削減”ではない、“ローコストオペレーション”手法を適切に用いることで暗くなりがちな病院経営を明るく照らしてもらうため、私たちが長年培った手法を専門コンサルタントによる具体的で実際の事例を交えながら考え方からすすめ方までを詳しく解説・指導いたします。

ね
ら
い

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

新規
開講!

東京開催

日時 平成30年
6月21日(木) 13:00～17:00
6月22日(金) 10:00～17:00
(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 GUTS株式会社
代表取締役 清水 仁 氏
医薬品LCOスペシャリスト 堀田 邦佳 氏
医療材料LCOスペシャリスト 伊藤 つかさ 氏
委託費LCOスペシャリスト 星野 さやか 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 ●経営管理・企画ご担当者
●事務部・総務部ご担当者
●各種契約業務並びに価格交渉業務のご担当者

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

●1日目 13:00～17:00

1. 医療経営心理学概論

- (1) 医療経営心理学とは
- (2) 医療経営とLCO
- (3) LCOと心理学

2. 医薬品に関するLCOの現状と対策

- (1) 薬価改定の影響について
- (2) 医薬品データ整理・分析手法
- (3) 医薬品価格交渉の傾向と対策

●2日目 10:00～17:00

3. 医療材料に関するLCOの現状と対策

- (1) 償還改定の影響について
- (2) 医療材料データ整理・分析手法
- (3) 医療材料価格交渉の傾向と対策

4. 委託費に関するLCOの現状と対策

- (1) 診療報酬改定と消費税増税の影響について
- (2) 委託費データ整理・分析手法
- (3) 委託費価格交渉の傾向と対策

5. 病院経営と組織心理学

- (1) 組織内でのコミュニケーション
(情報の共有)の重要性を知る
- (2) 成功の秘訣は、部下・他部署の巻き込み方にあり
- (3) 交渉のあれこれ

6. まとめと質疑応答

講師プロフィール

GUTS株式会社 代表取締役 清水 仁 氏

2005年 社会学修士(社会心理学)。東京都内の医療法人に入職し、同法人本部で購買業務および各種契約・法務業務を担当。2009年から病院経営コンサルタントに転身。2017年4月にGUTS株式会社を設立し、代表取締役役に就任。社会心理学と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』(2013年から隔週で連載中)、『医事業務』『日経ヘルスケア』ほか多数。

5 10519

今さら聞けない!

病院・医療機関のための 労働時間管理をめぐる 対応実務

～労働時間・休日・休暇とサービス残業、労基署、臨検対応～

平成29年1月、労働時間の適正な把握のための使用者向けの新たなガイドラインが策定されました。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に使用者が講ずべき措置」など労務管理体制の整備・見直し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。

NOMA
NIPPON OMMI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 平成30年
7月9日(月) 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 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：22,680円(税込)
一般：28,080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) 労働時間法制的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) 休日とは
- (3) 休憩とは
- (4) 休暇・休職・休業とは
- (5) 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满とは
 - 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協定とは
- (2) 特別条項付きの36協定とは
- (3) 時間外労働等の割増賃金の算定方法
- (4) 始業前時間や研修時間等は労働時間か?
- (5) “申し送り”はサービス残業と言えるか?
- (6) 振替休日と代休との違いと割増賃金の計算
- (7) 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) 今後の時間外労働の上限規制と医師の適用除外

5. まとめと質疑応答

※ 今後の労働時間法制的動向について

講師プロフィール

トムズ・コンサルタント株式会社 代表取締役社長
特定社会保険労務士

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、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】

「法律家のための年金・社会保険」(共著)「やってはいけない会社の人事」(共著)他。

6

全コース10665・第I部10662・第II部10664

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！～

ね
ら
い

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2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30年7月11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 きしべ こういち
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 【全コース】
会員: 28,080円 一般: 33,480円 (いずれも税込)
【I部またはII部のみ】
会員: 19,440円 一般: 24,840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 ～「減反政策」にどう向き合うか?～

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? / 地域格差に注目
 - 少子化、高齢化の次に来るものは「多死社会」
- 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「医療・介護総合推進法(プログラム法)」へ
 - 病床機能報告制度と地域医療構想
 - 病院の統廃合・集約化にむけた法的手法の整備
 - 療養病床の行方
⇒介護医療院制度の創設
 - この先の「変わりうるもの」と「変わらないもの」
⇒「1点=10円」は本当に続くのか?

II: 生き残りをかけた病院経営戦略

- 2018年同時改定と2025年までの改訂予想
 - 2018年同時改定の位置付け
 - 2018年診療報酬改定のポイントとキーワード
 - 2040年を見据えた今後の改定の方向性
- 「生き残る病院」と「役割を終えた病院」の分かれ目は?
 - コンサルタントが必ず見るのは・・・
 - 「改革」と「改善」は全く違う
 - 生き残りのポイントは「地域での自院のポジショニング」
 - 「地域連携」の三段階
 - いまや花形部門となった地域連携室 / MSWの役割は「営業部」

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 きしべ こういち
代表社員・代表取締役・パートナー 岸部 宏一 氏

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「ペンの方で医療を護る」。MedS.医療経営サポーターズ代表、医療経営研鑽会理事。

《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: 今考えるべきコスト削減のあり方

- 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 きしもと あきひこ
執行役員・パートナー 岸本 彰彦 氏

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。

7 10517

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けます。

- 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。
- この機会に、関係各位多数の積極的なご参加をお勧め申し上げます。

ね
ら
い

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 平成30年
7月17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

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するための着眼点を学びたい方

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) 「1点10円」の法律上の位置づけ
- (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
- (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！
～管理項目のポイント～

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
- (4) 医療制度改革の中での医事課職員の役割

※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。

病院 医事部門の 役割と機能強化の すすめ方

ね
ら
い

2025年に向け医療制度改革が急速に進む中、医事部門が求められる役割もここ数年で大きく変わってきております。「レセプト業務」に重点がおかれた時代は終わり、今後はレセプト業務をいかに効率化し、病院の「経営企画部門」としての役割を担えるかが、今後の病院経営の鍵となり、医療制度改革に乗り遅れないためにも重要となります。

本セミナーでは、今後医事職員に求められる実務的なお話を踏まえ、医事部門の組織機能強化について解説・指導いたします。

多くのご参加をお待ち申しあげております。

日時 平成30年
7月27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 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：30,240円(税込)
一般：35,640円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ● 医事部門担当の方々
● 医事部門マネージャーの方々

プログラム

1. 病院を取り巻く環境の変化

- (1) 過去の医療制度を振り返る
- (2) 2025年に向けた医療制度展望
- (3) 2018年の改革内容

2. 医事部門の役割

- (1) 病院経営を担う重要部署
- (2) 病院内外を“つなぐ”役割
～医事部門は病院の「顔」である～
- (3) 今後医事部門が果たすべき役割
～急激に変化する医療制度に乗り遅れないために～

3. 医事部門に求められる能力を身につける

- (1) 運用の根拠を知る能力
 - ① 病院運営に大切な医療法
 - ② 医療保険制度と健康保険法
 - ③ 公費制度と関連諸法
 - ④ 療養担当規則
- (2) データを活用・分析し、経営に寄与する能力
 - ① 診療報酬の仕組みと医事統計
 - ② データ分析・統計資料作成のポイント
 - ③ 実際にやってみよう！ P P M分析
 - ④ D P Cの仕組みと分析方法の基本
- (3) 企画・立案する能力
 - ① 幅広い病院経営の視点を身につける
 - ② 企画・立案書作成のポイント
 - ③ ～演習～ 実際に企画書を書いてみよう！

4. 医事部門の課題と機能強化に向けて

- (1) 「現状維持」からの脱却を図り、業務改善を進めよう！
 - ① 業務改善のヒントがどこにあるか常に意識する
 - ② レセプトの業務改善が大きなポイント！
- (2) 今後は経営企画部門としての役割が求められる～医事部門内の組織再編を考える～
- (3) 医事部門の理念・基本方針を明確に！
 - ① 医事部門目標・個人目標の立て方
 - ② 業務基準書を作成し、業務の標準化を図る

5. 本日のまとめ(質疑応答)

- (1) 医療制度に乗り遅れないための医事部門の体制強化
- (2) 体制強化を図るうえでの医事職員の意識改革

※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。

院内教育のご支援（ご案内）

— 研修会・講演会の実施等についてご相談を承ります —

本会では、公開セミナーの開催のほか、個別に院内教育のご支援も行っております。
貴団体のニーズに基づいて下記サービスをご提供いたしますので、お気軽にご相談ください。

1. 公開セミナーの出張講座の企画

本パンフレットに掲載の公開セミナーの内容についてご要望をいただければ、貴団体へのお出張講座（研修会・講演会）として企画・実施いたします。

- *内容のカスタマイズについてもご相談を承ります。
- *費用の目安は、公開セミナー参加料の10～15名程度（講師旅費・宿泊費別）とお考えください。

（プログラム企画例①）

全職員向け接遇マナー研修（2時間）

1. CSとホスピタリティについて
2. 安心感、信頼感を与えるマナー（立ち振る舞い、電話応対などの実習）
3. ストロークの重要性と共感力（話し方、聴き方、共感力のスキルアップ）

（プログラム企画例②）

医事課職員向けクレーム対応力研修（6時間）

1. クレーム対応の基本姿勢
2. クレーム対応のプロセス
3. クレーム対応の技法（聴き方、共感の仕方、説明の仕方、クロージング等）
4. ロールプレイング（クレーム対応ケースに従ってグループ演習）

2. 貴団体向け人材育成プログラムの企画

貴団体のニーズに基づいて人材育成プログラム（研修会・講演会）を企画し、講師をご派遣いたします。

代表的なテーマとしては、以下の通りです。

CS向上のための研修

- ・接遇マナー向上
- ・クレーム対応力

管理者・リーダー研修

- ・リーダーシップ
- ・部下育成、後輩指導
- ・労務管理
- ・人事評価
- ・アンガーマネジメント
- ・課題解決

各種スキルアップ研修

- ・ロジカルシンキング
- ・プレゼンテーション
- ・説得力・交渉力
- ・ファシリテーション
- ・アサーティブコミュニケーション
- ・時間管理

その他テーマの研修

- ・メンタルヘルス
- ・ハラスメント対策
- ・働き方改革
- ・キャリアデザイン

*貴団体の人材育成上のニーズ、実施時期、時間数、ご予算等をおうかがいしたうえで、適切な内容をご提案させていただきます。

*職種別での実施も承ります（看護師向け、事務職向け、等）。

3. NOMAオリジナル教材の販売

以下の教材販売については、1部からご注文を承ります。
詳細の内容については、資料をご請求ください。

病院職員のためのマナーテキスト

…病院職員として必要な「マナー」「コミュニケーション」等についてイラストとわかりやすい文章で解説
（1部900円＋消費税）

社会人基礎力自己診断

…社会人として活躍するために必要な3つの能力と12の要素を“その場で簡単に”自己診断できるツール
（1部1,000円＋消費税）

お問合せ・資料請求先

一般社団法人日本経営協会 東京本部 経営開発グループ

TEL : 03(3403)1716 FAX : 03(3403)8417 E-Mail : tiso@noma.or.jp

151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 URL <http://www.noma.or.jp>

*なお、お電話でのお問合せは、平日の9:15～17:15にお願いいたします。

院内教育のご支援 『お問合せ・資料請求票』

※必要事項をご記入・チェックしていただき、ファクシミリにてご送信ください。

FAX. 03-3403-8417

平成 年 月 日

企業名 (団体名)	フリガナ
所在地	〒 - TEL () - FAX () -
所属 役職	お名前
<input type="checkbox"/> 上記1または2の企画について相談したい（テーマ等：)	
<input type="checkbox"/> 「病院職員のためのマナーテキスト」の資料請求 <input type="checkbox"/> 「社会人基礎力自己診断」の資料請求	

一般社団法人日本経営協会〔NOMA〕 会員入会のご案内

公開研修（セミナー）受講の場合に会員価格が適用されます。企業、各種法人（医療法人/社会福祉法人/学校法人他）、地方自治体などを対象として、セミナーを開催しています。

通常、会員受講料と一般受講料には2,000円～7,000円（消費税別）程度の差があります。

◆民間企業向け〔人事・労務/総務・法務/社内誌・広報/経営企画/監査/購買・資材/業務改善など〕◆

<http://www.noma.or.jp/seminar/category/tabid/139/Default.aspx>

◆各種法人向け〔医療法人/社会福祉法人/学校法人など〕◆

<http://www.noma.or.jp/seminar/tabid/141/Default.aspx>

日本経営協会 セミナー 検索

日本経営協会（NOMA/ノマ）について

一般社団法人日本経営協会は、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」に名称を変更し、平成23年（2011年）に公益法人法制の改正に基づいて、一般社団法人に移行いたしました。

●NOMAの経営理念

経営・社会・人間の連関の中で、健全なる精神をもって、個性と社会性に富んだ経営の創造を推進し、社会の発展に貢献します。

1. 経営に関する新しい価値の創造
2. オフィス・マネジメントに関する新しい価値の創造
3. 公共に関する新しい価値の創造

●NOMAのミッション

- 会員との交流・共益活動
- 社会資産の創出のための調査・研究・開発と社会還元
- 組織力の向上のための診断・指導・コンサルティング
- 新しい価値創造のためのコンベンション事業の展開
- 人と組織の成長のための人材開発・育成
- 地方自治の政策創造と改革支援

NOMAとは、NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATIONの略称です。

NOMA（ノマ）会員とは

会 員

NOMAの存在基盤は「会員」です。NOMAは、その活動趣旨にご賛同いただいた会員で構成され、官民各界の有識者ならびに学識経験者のご協力を得て、経営効率化に沿った研究や事業を展開し、その成果を会員各位に還元するとともに、広くわが国の産業界、官界への普及に貢献することを目的としています。

会員の種類

NOMAの会員制度は、口数制を採用しています。本会の事業目的にご賛同いただき、事業活用の度合いによって、1口、2口、3口の中から選択していただきます。また、事業を活用したい個人の方のために賛助会員制度も設けています。詳細については、

URL <http://www.noma.or.jp/entry/tabid/134/Default.aspx>

会員の特典

1. 経営資料の配布
 - (1) NOMA経営情報誌「オムニマネジメント」月1回
 - (2) 経営研究資料「調査報告書」各種年2回
 - ・NOMA人材開発調査
 - ・日本の中間管理職意識調査
 - ・女性躍進に関する調査報告書
 - ・コンプライアンス意識調査
 - ・若手社会人就業意識ギャップ調査など
2. 会員研究会参加料の特別割引
3. 本会各種事業への会員料金適用
 - (1) 大会・研究会・経営実務講座・行政管理講座・各種法人講座など
 - (2) 各種視察団・委員会
 - (3) 各種展示会
 - (4) 社内（庁内）研修・通信教育・資格検定

入会されるには

入会を希望される場合には、各本部事務局の会員担当にお申し出ください。入会申込書等をお届けいたします。入会申込書に必要な事項をご記入・ご捺印のうえ、郵送でお申込みください。

お問合せ・資料請求先

一般社団法人日本経営協会 東京本部 企画研修グループ

URL：<http://www.noma.or.jp> E-Mail：tms@noma.or.jp

151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL:03(3403)1972 FAX:03(3403)8417

※なお、お電話でのお問合せは、平日の9:15～17:15にお願いいたします。

日本経営協会 会員入会『お問合せ・資料請求票』

FAX. 03-3403-8417

※必要事項をご記入・チェックしていただき、ファクシミリにてご送信ください。

平成 年 月 日

企業名 (団体名)	フリガナ
所在地	〒 - TEL () - FAX () -
所 属 役 職	お名前
<input type="checkbox"/> 日本経営協会の事業案内 <input type="checkbox"/> 詳しい内容を聞きたい <input type="checkbox"/> 入会のご案内資料 <input type="checkbox"/> その他 ()	

病院・医療機関のための経営実務講座のご案内

[平成30年5月～7月開催]

No.	セミナー名/開催日	No.	セミナー名/開催日
1-10516	病院・医療機関のための未収金回収の法律実務 平成30年5月29日(火)	6-10665	病院経営戦略セミナー 平成30年7月11日(水) 【第I部】2025年に向けた病院経営戦略 平成30年7月11日(水) 10:00~13:00 【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30年7月11日(水) 14:00~17:00
2-10661	病院・医療機関における集患・増患のための広報戦略 平成30年6月5日(火)	6-1-10662	
3-10659	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 平成30年6月14日(木)	6-2-10664	
4-10660	病院経営改革のためのローコストオペレーションの考え方と進め方 平成30年6月21日(木)~22日(金)	7-10517	必ず知っておきたい医事課業務の基本と実務 平成30年7月17日(火)
5-10519	病院・医療機関のための労働時間管理をめぐる対応実務 平成30年7月9日(月)	8-10518	病院 医事部門の役割と機能強化のすすめ方 平成30年7月27日(金)
		院内教育のご支援のご案内	
		日本経営協会入会のご案内	

■参加のお申込みとお支払方法

1. 参加申込書に必要な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お願いいたします。
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。ただし同時にお申込みの場合に限ります。

●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。

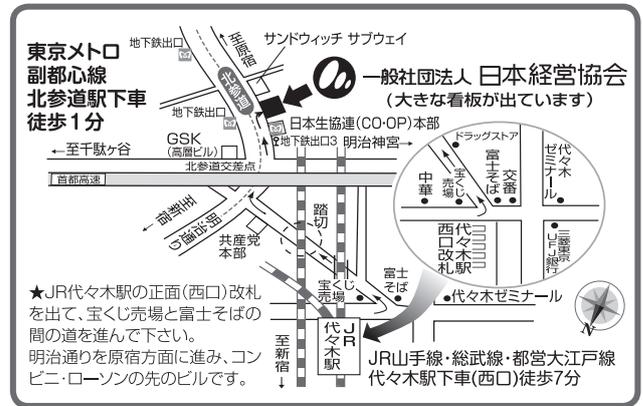
■キャンセルについて

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 川島

〒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

平成 30 年 月 日

事務局 使用欄	No.
------------	-----

参加申込書

平成30年度 春季号 病院・医療機関経営実務講座

平成30年5月～7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
所在地	〒 -			(メールアドレス)
	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	※該当する□にレ印をお付け下さい。
No.: セミナー名:	フリガナ		早・複		<input type="checkbox"/> 日本経営協会会員 <input type="checkbox"/> 一般 <input checked="" type="checkbox"/> 参加料 _____ 円(税込)
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		
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		

※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。ただし、同時にお申込みの場合に限ります。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