

--	--	--	--	--

病院・医療機関のための

平成29年度

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

2018年度予算編成において、診療報酬のマイナス改定、薬価を大幅に下げることによって調整すると報道されています。超高齢社会(団塊世代が75歳以上になる2025年)を見据え、社会保障費抑制の柱として位置づけられています。

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、環境変化へ柔軟に対応し得る体制を確立する必要があると、企画部門、管理部門のさらなる能力開発が求められます。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_冬季号では、医事部門の機能強化、事務長並びに管理者のマネジメント・部下指導、経営戦略、用度・調達担当者向け、労務管理、病院会計基礎、未収金回収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、貴病院(貴法人)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

09848

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。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日 時 平成30年
1月12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

 一般社団法人 日本経営協会

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。

2 09855

病院管理職のための 部下指導・ 育成の基本実務

～組織を活性化し、円滑に運営するために～

一口に「部下」といっても様々で、新入職員・新入職員もあれば5年10年勤務して管理職よりも日常業務を理解し、職場では管理職よりも信頼されている「部下」もいます。管理職はその職場のことをすべて熟知している必要はなく、その職場の生産性やパフォーマンスを最大化することが求められているのですが、「病・医院」という特殊な職場で管理職としてあなたの部署を円滑に運営していくためには何が必要かなど、部下指導・育成に苦労している方々のお悩みを解消できるよう解説・指導いたします。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

新規
開講!

東京開催

日時 平成30年
1月17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: 30,240円(税込)
一般: 35,640円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ●新任管理者並びにその候補者
●管理者として部下指導・育成にお悩みの方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

I. 医療機関で「管理職をする」ということ

- (1) 医療業界の仕組みの理解
- (2) 医師・看護師・コメディカル・事務職員
- (3) 「部下指導(支援)」をすることの手段と目的

II. 知っておきたい「ギャップ」のあれこれ

- (1) 立場の違いによるギャップとその解消
- (2) 世代の違いによるギャップとその解消
- (3) 性別(ジェンダー)の違いによるギャップとその解消

III. マネジメントの心理学① (リーダーシップ論)

- (1) リーダーシップあれこれ
- (2) 日頃のあなたの行動は?
- (3) 部下に応じたリーダーシップのあり方

IV. マネジメントの心理学② (モチベーション論)

- (1) 部下を知る
- (2) 組織の期待を伝える
- (3) 部下自らが考え・行動することを促す

V. マネジメントの心理学③ (コミュニケーション論)

- (1) バーバルコミュニケーション・ノンバーバルコミュニケーション
- (2) 交渉の心理学
- (3) 説得の心理学

VI. 管理職が気をつけておきたい法律

- (1) 労働基準法における「管理監督職」とは
- (2) パワーハラスメント
- (3) セクシュアル・ハラスメント

VII. 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 全コース09846・第Ⅰ部09844・第Ⅱ部09845

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30年 1月19日(金) 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
第Ⅰ部
第Ⅱ部 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: 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 ～「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
⇒医療法人合併手続緩和、地域医療連携推進法人制度、社会医療法人制度等
 - 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。

《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。

4

09850

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！～

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
1月22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 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：25,920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。

5 09851

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

新規
開講!

東京開催

日時 平成30年
1月31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 氏
代表取締役 清水 仁氏

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 ●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 氏
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。

6 09853

病・医院における 新任用度・調達担当者 仕事の基本

～ 用度・調達担当者の早期戦力化のために ～

ね
ら
い

病・医院における用度・調達担当者は、医療材料の発注から在庫管理はもちろん修理や修繕など縁の下の力持的な仕事まで様々な業務をこなしていく必要があります。この業務をしっかりとこなしていくためには医師・看護師・コメディカルといった医療のスペシャリストとの連携や情報交換によって常に最新の情報に敏感でなくてはなりません。

本コースでは新任用度・調達担当者としての基本業務の理解を深め、医療のスペシャリストたちとの関わり方について経験豊富な講師により詳しく指導いたします。

NOMA
NIPPON ONMI-MANAGEMENT ASSOCIATION

新規
開講!

東京開催

日 時 平成30年
2月7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：30,240円(税込)
一般：35,640円(税込)
※テキスト・資料代含む

対 象 ● 新人用度・調達担当者
● 新任用度・調達担当者
● 用度・調達担当者としての基本を学びたい方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

I. 医療業界の仕組み

- (1) 病院と診療所の違い
- (2) 急性期と慢性期の違い
- (3) 医療と介護の違い

II. 医療職という特殊な存在

- (1) 医師
- (2) 看護師
- (3) コメディカル

III. 医療業界の経営の仕組み

- (1) 診療報酬ってなに？
- (2) 材料費ってなに？
- (3) 委託費ってなに？

IV. 用度・調達・契約・購買部門の役割の理解

- (1) 入札の仕組み
- (2) 契約の仕組み
- (3) デイラー・卸・問屋の違いってなに？

V. 「価格交渉」をするということ

- (1) 交渉とは
- (2) 説得とは
- (3) 「恫喝交渉」なんてしたくない！

VI. ローコストオペレーションとは

- (1) ローコストオペレーションとコスト削減の違い
- (2) ローコストオペレーションと価格交渉の違い
- (3) 事例紹介

VII. 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。

7

09852

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

～労働時間管理の基本知識と労務リスク対策～

ね
ら
い

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。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日 時 平成30年
2月13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 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**

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 ●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) 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。

8

09854

病・医院における

用度・調達担当者が 知っておきたい 価格交渉の実務

～ 価格交渉の考え方から説得・交渉の実際まで ～

ね
ら
い

「コスト削減」そのものは全国どの病院でも一定の経営目標として掲げられているものと推測しますが、その方法論が客観的に確立されているわけではありません。また、「価格交渉」となると前任者のやり方を受け継いだり、担当者の経験則で主観的に対応しているのが実情ではないでしょうか。

本セミナーでは心理学の理論を中心に「交渉」「説得」といったコミュニケーションスキルの解説にとどまらず、業界特有の習慣や具体的手法、考え方を客観的なデータとしての経済学や公的資料を基にして出来る限り納得感のある解説をいたします。特に事務部門が取組むべき「医薬品費・医療材料費・委託費・保守費」の最適化について具体的に解説いたします。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION新規
開講!

東京開催

日 時

平成30年

2月14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
代表取締役しみず
清水じん
仁氏

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

- 用度・調達担当者・責任者
- 医薬品、医療材料、委託、保守ご担当者・責任者



一般社団法人 日本経営協会

プログラム

I. ローコストオペレーション概論

- (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. 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

III. どうすれば購入価格を下げられるのか

- (1) 共同購入・共同交渉
- (2) SPD
- (3) ベンチマーク
- (4) 「価格決定」の経済学

IV. 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
- (3) 説得の技術(チャルディーニの法則)

V. LCO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) 保守委託費
- (5) その他(医療ガス・検査試薬等・在宅)

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
清水じん
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。

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。

日 時 平成30年
2月15日(木) 13:00～17:00
2月16日(金) 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 **すずき ひろし**
鈴木 浩 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)
- (5) 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

すずき ひろし
鈴木 浩 氏

日本公認会計士協会 医療法人専門部会専門委員(前)、独立行政法人・国立大学法人等専門部会専門委員(現)、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、パブリックセクター・ヘルスケア事業部に所属し、ヘルスケアの担当として、主に病院のある国立大学法人、公立大学法人、地方独立行政法人、公益法人、医療法人、社会福祉法人等に対する監査や財務関連の支援業務に従事している。

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/学校法人/社会福祉法人他）、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～5,000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/学校法人/社会福祉法人など〕◆

<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

本会は、昭和24年（1949年）に「日本事務能率協会」として設立し、同年に通商産業省（現・経済産業省）から旧公益法人法制による社団法人の認可を受けました。昭和46年（1971年）には名称を現在の「日本経営協会」に変更し、さらに公益法人法制の改正に基づいて平成23年（2011年）4月に国の移行認可を受けて一般社団法人へ移行し今日に至っております。

設立以来一貫して、わが国経営の近代化と効率化のための啓発普及を活動の柱としており、「経営およびオフィス・マネジメント」を基軸に、その革新および社会資産の創出ならびに新しい価値創造の推進によって、わが国経済社会の発展と豊かな社会の実現に寄与することを理念・目的としております。NOMAとは、NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATIONの略称です。

●NOMAの経営理念

経営・社会・人間の連環の中で、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（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
 - ・経営情報誌「オムニマネジメント」月1回
 - ・経営研究資料「調査報告書」各種年2回
（日本のミドルマネジャー白書、若手社会人就業意識ギャップ調査報告書など）
 - ・各種情報提供
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
 - ・セミナー・研究会・大会・各種視察団
 - ・行政管理講座・公務能率研究会議・行政診断
 - ・通信教育
 - ・社内研修・企画協力
 - ・各種展示会
4. 会員手帳の配布

入会されるには

入会を希望される場合は、下記『お問合せ・資料請求票』に必要事項をご記入・チェックのうえ、ファクシミリにてご送信下さい。追って、入会申込書等をお届けいたします。お手数ではございますが、入会申込書に必要事項をご記入・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		㊟
☐ 日本経営協会の事業案内 ☐ 詳しい内容を聞きたい ☐ 入会のご案内資料 ☐ 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1月～2月開催〕

No.	セミナー名／開催日	No.	セミナー名／開催日
1-09848	病院 医事部門の役割と機能強化のすすめ方 平成30年1月12日(金)	5-09851	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1月31日(水)
2-09855	病院管理職のための部下指導・育成の基本実務 平成30年1月17日(水)	6-09853	病・医院における新任用度・調達担当者 仕事の基本 平成30年2月7日(水)
3-09846	病院経営戦略セミナー 平成30年1月19日(金)	7-09852	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2月13日(火)
3-1-09844	【第Ⅰ部】2025年に向けた病院経営戦略 平成30年1月19日(金) 10:00～13:00	8-09854	病・医院における用度・調達担当者が知っておきたい価格交渉の実務 平成30年2月14日(水)
3-2-09845	【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1月19日(金) 14:00～17:00	9-09847	病院・医療機関のための病院会計基礎実務セミナー 平成30年2月15日(木)～16日(金)
4-09850	病院・医療機関のための未収金回収の法律実務 平成30年1月22日(月)	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2,160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。

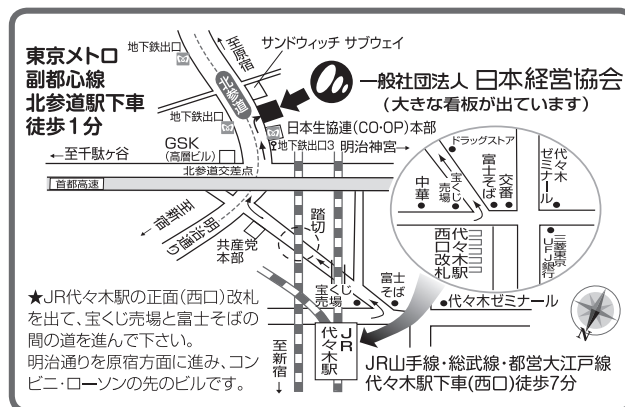
■キャンセルについて

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 年 月 日

事務局
使用欄 No.

参加申込書

平成29年度 冬季号 病院・医療機関経営実務講座

平成30年1月～2月
NOMA 東京開催

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 名 従業員数:
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		☐ 日本経営協会会員
No. : セミナー名:	フリガナ		早・複		☐ 一 般
No. : セミナー名:	フリガナ		早・複		●参加料 _____ 円
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、同時に申し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