

--	--	--	--	--

病院・医療機関のための

平成30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

2025年に向けて、地域医療構想を含む医療計画、介護医療院。また、医師の働き方改革、専門医制度、地域包括ケアシステムの構築、2019年10月の消費税10%への引上げなど病院・医療機関をめぐる環境は、厳しい状況にあります。

そんな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、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_冬季号では、施設の管理運営強化、集患・増患施策、コスト削減、未収金対策、事務長のマネジメント能力の向上、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・医療機関)のより良い経営を実現するために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2019〔開催日：7月17日(水)～19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

12079

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ません。

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。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日 時

平成31年

1月31日(木) 13:00～17:00

2月1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

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

司氏

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) 消費税再増税とそれに伴う価格交渉について
- (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) 実例で見る償還改定の影響
- (2) 医療材料LCO
 - ① データ整理・分析手法
 - ② 院内調達・取引先交渉の手法
 - ③ 効果的な見積・提案依頼方法
 - ④ 分野別ノウハウのご紹介
- (3) 消費税再増税に対するLCO活動

4. 委託費に関するLCOの現状と対策

- (1) 最低賃金引上げ及び消費税再増税の影響について

- (2) 委託費の分類別の考え方・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)、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。

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31年
2月6日(水) 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 GUTS株式会社 代表取締役 しみず じん
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)、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。

③ 全コース12091・第Ⅰ部12092・第Ⅱ部12093

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31年2月15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
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

12080

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きます。

- 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。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日 時 平成31年
2月20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 **かわい ころう 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！
・・・医事統計について
- (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。

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。

日時 平成31年
3月1日(金) 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 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：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 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。

6 12085

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 近年、病院におけるリハビリテーション事業を取り巻
ら く環境の変化は、人口高齢化による利用者の増加と共に
い 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

新規
開講！

東京開催

日 時 平成31年
3月5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 株式会社 Work Shift 代表取締役
関西医療大学 保健医療学部 助教
たかぎ りょういち
高木 綾一氏

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. リハビリテーションを取り囲む外部環境の変化
2. リハビリテーションの問題点
3. マネジメントの守備範囲
4. マネジメントをリハビリテーションに活かす

II 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. 人材育成とは何か？

III 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

IV 利用者獲得のマーケティング

1. なぜ、マーケティングが重要か？
2. 利用者獲得に必要な3つのマーケティング

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 保健医療学部 助教

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)、関西医療大学保健医療学部助教、
関西学院大学大学院 経営戦略研究科。

7 12087

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 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
来年に迫った消費税増税。ヘルスケア産業で明るい
話題を見出すのは大変ですが、唯一の光明が診療報酬
ら に振り回されない健診事業です。

い 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
ます。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

新規
開講!

東京開催

日時 平成31年
3月7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 しみず じん
代表取締役 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：22,680円(税込)
一般：25,920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

2007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。2008年4月医事課係長。
2009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。

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。

日 時 平成31年
3月8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 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

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)、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。



12082

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

～ 平成31年4月改正内容に対応 ～

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 ONMI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日 時 平成31年
3月13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 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
- (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) 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。

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31年
3月15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) 日本の国民医療費の現状
- (3) 2025年に向けた医療制度展望

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！ PPM分析
 - ④ DPC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。

病院・医療機関のための経営実務講座のご案内

〔平成31年1月～3月開催〕

No.	セミナー名／開催日	No.	セミナー名／開催日
1-12079	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31年1月31日(木)～2月1日(金)	5-12076	病院・医療機関のための未収金回収の法律実務 平成31年3月1日(金)
2-12077	病院・医療機関における集患・増患のための広報戦略 平成31年2月6日(水)	6-12085	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 平成31年3月5日(火)
3-12091	厳しい環境を生き抜くための病院経営戦略セミナー 平成31年2月15日(金)	7-12087	健診センターの運営力・経営力強化セミナー 平成31年3月7日(木)
3-1-12092	【第Ⅰ部】2025年に向けた病院経営戦略 平成31年2月15日(金) 10:00～13:00	8-12078	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31年3月8日(金)
3-2-12093	【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31年2月15日(金) 14:00～17:00	9-12082	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 平成31年3月13日(水)
4-12080	必ず知っておきたい 医事課業務の基本と実務 平成31年2月20日(水)	10-12081	病院 医事部門の役割と機能強化のすすめ方 平成31年3月15日(金)

■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。

■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。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にお願います。
- 振込手数料は、貴社・貴団体に負担ください。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、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。
- テキスト・資料等は、原則として当日会場でお渡しします。
- 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。
- 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。

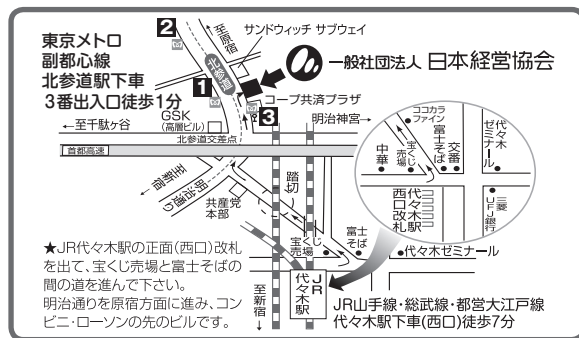
■WEBお申込みの流れ

- 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 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30年度 冬季号

病院・医療機関経営実務講座

平成31年1月～3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： 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(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		

※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