

--	--	--

病院・医療機関のための

2019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、経営層から現場に至るまで全ての役・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、集患・増患の広報戦略、ローコストオペレーション手法・価格交渉、健診センター・リハビリテーション部門のマネジメント、新人事務長の役割、医事部門の基本と機能強化、労働時間管理をめぐる対応などをテーマに開催いたします。充実した講師、内容・プログラムにより、貴法人(病院・クリニック並びに介護施設など)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>

●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

12571

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 2019年
5月29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 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

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。

2 12573

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 ～

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 2019年
6月5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 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。

事務部が主導する医療機関のための 「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～

ね
ら
い

2016年度の診療報酬改定は「地域医療構想への方向付けのための改定」という位置づけがはっきりと示され、医療機関にとっては当初想定されていたものよりも緩やかな改定となりました。しかしその反面、2018年度の医療・介護同時改定では相当なマイナスインパクトが予想されています。その2018年度の同時改定への準備もさることながら、地域医療構想に飲み込まれないためにも確固たる経営基盤の強化が必要不可欠であることは言うまでもありません。

ＬＣＯ（ローコストオペレーション）は増収策（増患・増単価）とあわせた経営の両輪ですが、まだ確固とした方法論が確立されていません。本講座では心理学を基礎理論として確立した病院経営方法論とコミュニケーション（価格交渉・院内説得）ノウハウを解説し、皆様の実務にご活用いただくことをねらいとしております。

特に事務部門が取り組むべき「医薬品費・医療材料費・委託費」の最適化について具体的に解説いたしますので、是非ともこの機会に、関係各位の積極的なご参加をおすすめ申し上げます。

日時 2019年
6月6日(木) 10:00～16:00
(1日/5.0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：30,240円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ●事務長、総務部長
●医療機器並びに医療材料購買の担当者・責任者
●各種契約業務並びに価格交渉業務の担当者・責任者

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。

1. 医療業界の特殊性と医療経営における 用度・調達部門の役割

2. 「価格の決定要因」とそれに対する アプローチ

- (1) 共同購入
- (2) S P D
- (3) ベンチマーク
- (4) 「価格決定」の経済学

3. 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

4. ローコストオペレーションとコスト 削減の違い

- (1) 他業界のＬＣＯ手法
- (2) 医療業界のＬＣＯ手法

5. ローコストオペレーション実践例

- (1) 材料費（医薬品・医療材料・医療用ガス等）
- (2) 委託費（業務委託・役務委託・保守委託）

6. 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新光会に入職し、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。そして、2017年4月にGUTS株式会社を設立し、代表取締役就任。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。

【主な著書など】

『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

12575

医療機関のための LCO(ローコストオペレーション)の 実際と価格交渉の実務

～ 価格交渉を進める上での考え方からすすめ方のノウハウを解説します ～

2019年10月の消費税増税、診療報酬の毎年改定化、人件費の高騰など外部環境は、より一層厳しさを増しております。

本セミナーでは実際に講師が体験した様々な成功・失敗事例を混じえながら、これまで培ったノウハウを余すことなくお伝えすることで、明日からすぐにでも皆様が実際に自院のコスト改善を実行していただけるよう解説いたします。受講者の方に取り組んでいただきたいことは、当初設定する目標以上に大きなコストが削減されることではございません。病院独自の力でLCO(ローコストオペレーション)活動を継続する力と体制を確立していただければと考えております。また、外部環境の変化への考え方、適切な対応手法についてもご紹介いたします。

ね
ら
いNOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION新規
開講!

東京開催

日 時 2019年
6月7日(金) 10:00～17:00
(1.0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
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

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 ●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. プロローグ

- (1) 病院・医療機関を取り巻く環境変化
- (2) 価格交渉で知っておくべき基本知識

2. 医薬品のLCO

- (1) 消費税再増税とその影響
10月に予定されている消費税再増税と薬価改定を過去の改定経緯や交渉状況を踏まえて解説します。
- (2) 消費税転嫁対策特措法と交渉手法
消費税転嫁対策特措法とそのペナルティと交渉実務での注意点について解説します。
- (3) 制度改革と最新交渉状況
薬価制度の抜本改革と交渉状況へ与える変化を解説します。
- (4) 流通改善ガイドライン
ガイドラインを把握し交渉を円滑に進める方法について解説します。
- (5) 実務で使えるExcelワーク
交渉実務に必要なマスタ作成や見積集計など簡単に解説します。
- (6) 卸業者の傾向と対策
過去の交渉経験から卸業者の傾向を解説します。
- (7) 事例から見る交渉手法
過去の交渉事例から交渉につかえる交渉方法を紹介します。

3. 医療材料のLCO

- (1) 償還価格改定時の交渉ポイント
平成30年度の改定を例にとり、改定時における注意点と交渉のポイントを解説します。
- (2) 医療材料を取り巻く業界状況
ディーラー及びメーカーの国内外の状況を活用し、経営層や現場職員への理解を深めて頂く前提知識を紹介します。
- (3) 実務編① データ分析
正しいデータ収集からエクセルを用いた集計の方法まで、正確かつ効率的な手法を分かりやすく解説します。

- (4) 実務編② 院内調整
交渉における最大の重要ポイントである本項は、重点的かつ詳細に各部門へのアプローチ手法を解説します。
- (5) 実務編③ 業者交渉
ディーラー及びメーカーそれぞれに対応する事前資料準備と交渉場面での留意点を解説します。
- (6) 実務編④ 見積及び提案の依頼・データ集計・提案品の切り替え
コスト削減効果を高めるための依頼フォーマットの工夫や、切り替え提案品の院内調整の流れを解説します。
- (7) 明日から使用できるノウハウ提供
すぐに効果を実感して頂けるような品目を、ベンチマーク価格・院内調整ポイントと共にご案内します。

4. 業務委託のLCO

- (1) 医事・受付・会計・クラーク等
1人あたりの生産性に着目した「適正人員配置」を行うための仕様改善を中心に解説します
- (2) 外注検体検査
現在の委託料相場や、委託形態ごとの(FMS・プランチ含む)目標値の付け方を解説します。
- (3) 清掃
費用見直しのポイントについて解説します。
- (4) リネン
寝具について見直しの考え方について解説します。
- (5) ITシステム保守(電子カルテ・部門システム等)
システムの知識がない方でも分かりやすく費用構造を分解して解説します。
- (6) 医療機器保守
実際に価格引き下げに成功した過去の修理交換履歴を用いた手法を中心に解説します。

講師プロフィール

GUTS株式会社
医薬品・委託費スペシャリスト 堀田 邦佳氏
2012年民間企業から病院経営コンサルタントに転身。様々な医療法人のLCOを経験し2017年4月にGUTS株式会社に入社。大小様々な医療機関のLCOを経験し、その交渉方法を活かしつつLCOを推進している。コンサルティング得意分野は医薬品、委託費。

講師プロフィール

GUTS株式会社
医療材料・ITシステム保守・
医療機器保守スペシャリスト 伊藤 つかさ氏
大学卒業後、インターネット広告代理店等IT企業を中心として活動し、2013年より病院経営コンサルタントへ転身しLCO活動を推進。民間企業で培った既成概念に囚われない柔軟な発想と実行力を活かし、多くの医療機関のコスト改善を実現。コンサルティング得意分野は医療材料、ITシステム保守、医療機器保守。

5 12577

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 2019年
6月14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

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)、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 2019年
6月19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 氏**
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 氏**
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。

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 2019年
6月24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。

日 時 2019年
7月11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 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。



12576

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

東京開催

日時 2019年
7月18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：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

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。

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 2019年
7月24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：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) 今後の医療制度展望

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。

病院・医療機関のための経営実務講座のご案内

[2019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
1-12571	病院・医療機関のための未収金回収の法律実務 2019年5月29日(水)	6-12572	病院・医療機関における集患・増患のための広報戦略 2019年6月19日(水)
2-12573	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 2019年6月5日(水)	7-12578	必ず知っておきたい 医事課業務の基本と実務 2019年6月24日(月)
3-12574	事務部が主導する医療機関のための「ローコストオペレーション手法」活用セミナー 2019年6月6日(木)	8-12580	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 2019年7月11日(木)
4-12575	医療機関のためのLCO(ローコストオペレーション)の 実際と価格交渉の実務 2019年6月7日(金) New!	9-12576	健診センターの運営力・経営力強化セミナー 2019年7月18日(木)
5-12577	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 2019年6月14日(金)	10-12579	病院 医事部門の役割と機能強化のすすめ方 2019年7月24日(水)

■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

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。

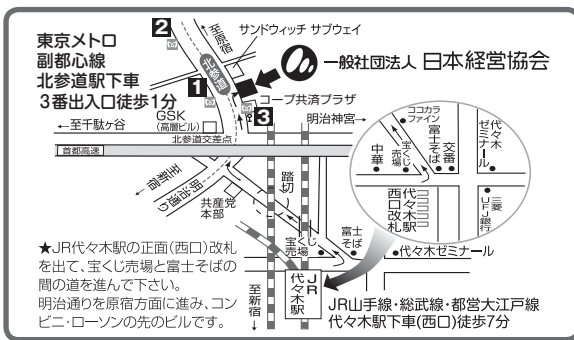
■WEBお申込みの流れ

- 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 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

年 月 日 事務局 使用欄 No.

参加申込書

2019年度 春季号

病院・医療機関経営実務講座

2019年5月～7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(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