

--	--	--

病院・医療機関のための

2019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

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_冬季号では、外国人患者の受入れ体制、医療ツーリズム、クレーム対応実践などの新規セミナーを開講いたします。また、医事部門の基本とレセプトデータ分析、新任事務長の役割、未収金回収、病院経営戦略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>

1

14230

病院経営改革
のための医療ツーリズム・
人間ドック部門戦略の
考え方と進め方

～ メリット、デメリットを理解し、導入・運用のポイントを学びます ～

ね
ら
い

2010年に新成長戦略のひとつとして、「健康（医療・介護）」があり、「医療ツーリズム」の推進が盛り込まれ、2011年には医療渡航者の日本への長期滞在や母国との行き来を可能にする「医療滞在ビザ」が創設されました。また、2013年には「日本再興戦略」医療の国際展開が重要施策となり、医療ツーリズム・人間ドックなどの日本の先進医療を病院経営の柱として取り組む医療機関、関心持つ医療機関も増加傾向にあると言えるのではないのでしょうか。

本コースでは、こういった社会環境の変化に柔軟に対応できるよう、メリット・デメリットを理解していただいたうえで経営幹部・戦略部門並びに医療ツーリズム・人間ドック部門の方々に導入・運用のポイントについて解説いたします。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION新規
開講！

東京開催

日時 2020年
1月17日(金) 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 東京医科大学医学部附属病院
国際医療部 副部長 ふたみ あかね
二見 茜氏

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 ●病(医)院の院長・責任者の方々
●事務長、総務部門、医事部門の方々
●外国人患者対応の方々

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

1. 医療ツーリズム患者の4つのニーズ
を知り、自院の強みを開拓する

- (1) 医療ツーリズムのマーケティング戦略入門
※ワークを通して自院の課題を明確にし、対策を考えます。
- (2) なぜ外国人は、日本の医療機関を選ぶのか？
その理由と地域特性を知る
- (3) 顧客分析
- (4) 自院の強みと弱みを知る

2. 医療機関の受け入れ体制整備のために
知っておきたい基礎知識

- (1) 医療ビザとは？
- (2) 身元保証機関とは？
- (3) その他

3. 未収金、トラブルを避けるために
知っておきたいこと

- (1) 医療ツーリズムに来るのは富裕層ばかりではない？！
- (2) 支払いトラブルを避けるための対策
- (3) 準備しておくべきこと

4. 用意しておきたい同意書・書類

- (1) 医療通訳がない病院はどうしたらいい？
- (2) 医療通訳・翻訳の費用は誰が負担する？
- (3) その他

5. 外国人患者に喜ばれるちょっとした
工夫

※文化やマナーの違いを学びます。

講師プロフィール

東京医科大学医学部附属病院
国際医療部 副部長

ふたみ あかね
二見 茜氏

東京医科大学大学院 医歯学総合研究科修士課程（医療管理政策学）卒業。国立研究開発法人国立国際医療研究センターを経て2018年に東京医科大学医学部附属病院で国際医療部を開設、現在に至る。人間ドック情報管理指導士（人間ドックアドバイザー）。

2 14193

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～

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。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 2020年
1月28日(火) 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 棚瀬 慎治 氏
たなせ しんじ

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

一般社団法人 日本経営協会

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
棚瀬 慎治 氏
たなせ しんじ

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。

3 14200

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 2020年
2月6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

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 代表取締役社長
特定社会保険労務士

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。

4

14197

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いたします。その上で、消費税増税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

2月7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

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

●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. 2020年度診療報酬改定について

1. 薬価改定
 2. 償還改定
 3. その他
- ※厚生労働省からの発表を反映して解説いたします。

VII. 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

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。

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
2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 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: 27,500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。

医療機関における 外国人患者の受入れの 進め方と留意点

～ 受け入れ態勢整備・多職種連携・未収金対策などトラブル予防と対応策を学ぶ ～

近年、訪日・在留外国人の増加に伴い、医療機関を受診する外国人患者も増加傾向にあります。受入れ環境が整っていないだけでも応召義務により受け入れなければならないため、言語の違いによる意思疎通や医療費に関するトラブルなど不安を抱えている医療機関も多いことと思います。本セミナーでは、外国人患者受入体制の整備から携わってきた講師より、患者対応に必要な知識やトラブルになりやすい問題に焦点を絞り、開催いたします。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。

日時 2020年
2月21日(金) 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 東京医科歯科大学医学部附属病院
国際医療部 副部長 ふたみ あかね
二見 茜氏

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 ●病(医)院の院長・責任者の方々
●事務長、総務部門、医事部門の方々
●外国人患者対応の方々

プログラム

本セミナーのポイント

- ポイント1 外国人患者受入れの基礎知識と最新の動向が学べます。
- ポイント2 具体的事例を元に外国人患者受入時に留意すべきポイントを解説します。
- ポイント3 ケーススタディ、ディスカッションを通じて、理解を深めていただきます。

1. 知っておきたい外国人患者対応の基礎知識

- (1) 外国人患者増加の背景
- (2) オリンピック・パラリンピックに向けて準備しておきたいこと
- (3) 東京医科歯科大学における外国人患者受入れ体制整備
- (4) 外国人患者対応における多職種連携

2. 未収金対策

- (1) 未収金トリアージを用いた未収金リスクアセスメント
- (2) 事例で学ぶ未収金対策
- (3) 海外旅行保険を利用した手続き方法
- (4) 滞在資格(ビザ)の種類と確認方法
- (5) 外国人が使える社会保障

3. 文化・宗教への対応

- (1) 事例で学ぶ文化・宗教への対応
- (2) 多文化対応能力(Cultural Competency)

4. 医療安全とコミュニケーション

- (1) 医療通訳サービス導入の前に知っておきたいこと
- (2) 翻訳資料の作り方
- (3) 訴訟・トラブルの予防と対策

5. まとめと質疑応答

講師プロフィール

東京医科歯科大学医学部附属病院
国際医療部 副部長

ふたみ あかね
二見 茜氏

東京医科歯科大学大学院 医歯学総合研究科修士課程(医療管理政策学)卒業。国立研究開発法人国立国際医療研究センターを経て2018年に東京医科歯科大学医学部附属病院で国際医療部を開設、現在に至る。人間ドック情報管理指導士(人間ドックアドバイザー)。

7

14198

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
2月27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 代表取締役 **しみず じん 氏**
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 ●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 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。

8 14330

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

新規
開講!

東京開催

日時 2020年
3月2日(月) 13:00～16:30
(1.0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
STO事業部 シニアマネージャー うえしば みえ
上芝 美恵氏

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 ●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

講師プロフィール

GUTS株式会社
STO事業部 シニアマネージャー うえしば みえ
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、メンタルヘルスクエア研修(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。



14329

健診センターの経営力強化と 受付窓口改革の基本実務

～ 受診者の満足度を高め、リピーターを増やすために ～

ねらい

度重なる診療報酬・介護報酬の実質的マイナス改定、最低賃金上昇に伴う人件費の上昇、そして消費税増税。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。その回答の一つが受付窓口の接遇であり、ホスピタリティです。

本コースでは、健診センター窓口の人材育成を担当されておられる方がどのような研修をセンター内で実施すればいいのかの指針をお示しし、明日から実践できるよう解説・指導いたします。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 2020年
3月3日(火) 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 代表取締役 **しみず じん 氏**
清水 仁氏
GUTS株式会社 STO事業部 シニアマネージャー **うえしば みえ 氏**
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

【理論編／清水講師】

1. 検診事業をとりまく外部環境 (マーケティング)
2. 検診事業のホームページ戦略
 - (1) SEO対策 (検索エンジンの最適化とは)
 - (2) Googleアナリティクス (アクセス解析ツールでユーザー行動を把握する)
 - (3) ブランディング (イメージ戦略を考える)
3. 受診者満足度調査活用方法
 - (1) 単純集計による暦年推移の問題点
 - (2) 満足度調査を回帰分析するとどうなるのか?
 - (3) 受付窓口の印象が検診の印象をどう定義するのか
4. 事例紹介
 - (1) (群馬県) 病院・クリニック併設健診センター
 - (2) (鹿児島県) 病院・クリニック併設健診部門

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。

【実践編／上芝講師】

1. オリエンテーション
2. 健診センターに求められる接遇力とは?
 - ・「患者≠受診者」その違いスタッフは認識して
ますか?
3. 自施設の接遇力チェック
 - ・客観的に見た時、自施設の接遇力は?
4. 受診者満足度を高めるために必要なこと
 - ・接遇スキルだけでは足りない接遇力について
5. 健診センターの接遇教育プログラムの策定
 - ・接遇教育を進める際の6つのステップ
 - ・【事例】年間スケジュール
 - ・接遇研修でのインストラクションポイント
6. 接遇研修の内容紹介
 - ・どの部分を重点的に教育すれば効果的か?
7. 接遇レベルを維持していくための工夫
(事例紹介)

講師プロフィール

GUTS株式会社 STO事業部 シニアマネージャー **うえしば みえ 氏**
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、メンタルヘルスケア研
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。

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

日 時 2020年
3月6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：27,500円(税込)
一般：30,800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) 制度改革と最新交渉方法
2019年度の交渉状況と2020年度診療報酬改定から今後の交渉方法や薬価改定後に必要な対策などを解説します。
- (2) 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。
- (3) 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。
- (4) 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。
- (5) 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
実際の事例を踏まえ、最近の分野別の傾向や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

講師プロフィール

GUTS株式会社 **堀田 邦佳氏**
 医薬品・委託費スペシャリスト
 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。

※「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。

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 **伊藤 つかさ氏**
 医療材料・ITシステム保守・
 医療機器保守スペシャリスト
 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。

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。

日時 2020年
3月10日(火) 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 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
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。

12 14201

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 2020年
3月11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 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

IV リハ部門の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 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。

病院経営に必要な企画力を磨く！ レセプトデータ分析の 基礎と業務強化

～ 事務部門の役割強化をめざして ～

ね
ら
い

医療制度改革が急速に進む中、病院事務部門に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」に重点が置かれた時代は終わり、今後は自院のデータを分析し、強み・弱みを把握し、経営に役立てることが必要不可欠となってきました。そして、そのデータを元に『企画・運営力』をいかに高めていけるかが、医療制度改革に乗り遅れないために重要です。

本セミナーでは、病院事務職員の個々の能力アップを意識したデータの分析など実務的な演習を交えて解説致します。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。

日時 2020年
3月12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 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：33,000円(税込)
一般：38,500円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ●医療機関の医事課・経営企画室・経理課・
総務課の方
●レセプトデータ分析、経営資料作成方法
等を学びたい方

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. 病院を取り巻く環境の変化

～なぜ事務職員に企画力が求められるか？～

- (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. 事務部門の役割

- (1) 病院経営を担う重要部門
- (2) 診療報酬改定を振り返る
- (3) 今後病院事務職員が意識すべき視点
～急激に変化する医療制度に乗り遅れない
ために～

3. レセプトデータの活用と分析の基本

- (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の仕組みと分析の基本
- (5) 経営指標

4. 診療報酬と人員配置の関係

- (1) 平均在院日数の算出方法
- (2) 看護配置はどのように決まるのか？
- (3) 入院基本料と看護配置
- (4) 職員配置と診療報酬

5. 演習・グループワーク

実際に企画書にまとめる際のポイントを検討します。

他機関の方との交流の場にしてください。

6. まとめ・質疑応答

- (1) 事務部門組織強化のポイント
- (2) 業務強化を図るうえでの職員の意識改革

※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。

14

全コース14187・第Ⅰ部14188・第Ⅱ部14189

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 2020年3月13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: 28,600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》 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？／地域差に注目
 - 少子化、高齢化の次に来るものは「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
 - 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
 - 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？

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
 - 2018年同時改定の位置付けと2020年改訂の予想論点
 - 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のは…病院の「顔」としての地域連携室の役割

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、(一社)医療承継士協会理事。

《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。

病院・医療機関のための経営実務講座のご案内

〔2020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
1-14230 医療ツーリズム	病院経営改革のための医療ツーリズム・人間ドック部門戦略の考え方と進め方 2020年1月17日(金)	9-14329 健診受付改革	健診センターの経営力強化と受付窓口改革の基本実務 2020年3月3日(火)
2-14193 クレーム対応	病院・医療機関におけるクレーム対応の法律と実務対応 2020年1月28日(火)	10-14199 LCO価格交渉	医療機関のためのLCO(ロコストオペレーション)の実際と価格交渉の実務 2020年3月6日(金)
3-14200 労働時間管理	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って対応実務 2020年2月6日(木)	11-14192 未収金	病院・医療機関のための未収金回収の法律実務 2020年3月10日(火)
4-14197 ロコストが	医療機関のための「ロコストオペレーション手法」活用セミナー 2020年2月7日(金)	12-14201 リハビリテーション	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 2020年3月11日(水)
5-14190 医事課基本	必ず知っておきたい医事課業務の基本と実務 2020年2月14日(金)	13-14191 レセプト	病院経営に必要な企画力を磨く! レセプトデータ分析の基礎と業務強化 2020年3月12日(木)
6-14160 外国人患者	医療機関における外国人患者の受入れの進め方と留意点 2020年2月21日(金)	14-14187 病院経営戦略	病院経営戦略セミナー 2020年3月13日(金)
7-14198 新任事務長	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 2020年2月27日(木)	14-14188 経営戦略Ⅰ	病院経営戦略セミナー【第Ⅰ部】 2020年3月13日(金)
8-14330 クレーム対応	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 2020年3月2日(月)	14-14189 経営戦略Ⅱ	病院経営戦略セミナー【第Ⅱ部】 2020年3月13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

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。
2. 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。
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4,400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2,200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)

■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。

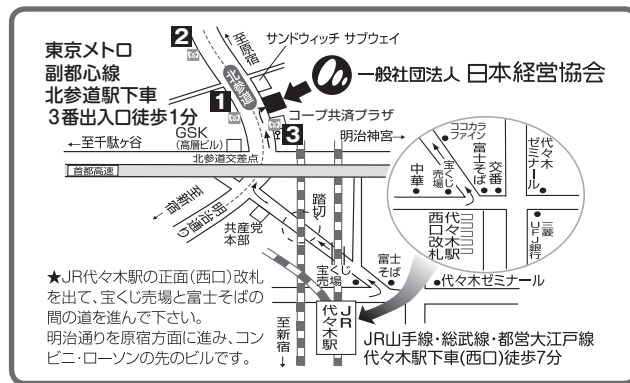
■WEBお申込みの流れ

- 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 URL: <http://www.noma.or.jp/>
FAX: 03-3403-8417 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 冬季号 病院・医療機関経営実務講座

2020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: 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.:	フリガナ		早・複		☐ 日本経営協会会員 ☐ 一 般 ☒ 参加料 _____ 円(税込)
略称:					
No.:	フリガナ		早・複		
略称:					
No.:	フリガナ		早・複		
略称:					
No.:	フリガナ		早・複		
略称:					
No.:	フリガナ		早・複		
略称:					
No.:	フリガナ		早・複		
略称:					

※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