

健診センターの運営力・経営力強化セミナー

～必須のマネジメント戦略を、事例を通して解説～

□日 時：2020年2月18日(火) 13:00～17:00(4H)

□講 師：GUTS株式会社 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
中川 雅夫氏

□会 場：本会関西本部内 専用教室(下記案内図参照) □主 催：一般社団法人 日本経営協会
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

□開催にあたって

健診事業は、医療機関において診療報酬・介護報酬に左右されず営業戦略を立てることができる重要な事業の一つです。診療報酬の事実上マイナス改定に加え、人件費の高騰や消費税の増税による厳しい状況の中で、健診センターの経営強化は喫緊の課題となっています。

本セミナーでは、健診事業の運営強化のために必須のマネジメント手法を、人材管理から広報戦略、医療事業や既存の設備・施設との連動手法まで幅広く解説いたします。その上で、事例や事例紹介を通して自院で活用いただける実践知識を身に付けていただきます。

対 象 ●医療機関の院長、事務長
●健診センターの責任者、管理者、スタッフの方

講師紹介

【指導講師】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業務を担当。医療コンサルティングファームを経て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』(2013年から隔週で連載中)『m3.com』(2018年から連載中)

【事例紹介】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
中川 雅夫氏

2007年 社会福祉法人恩賜財団済生会 京都府病院に入職し、医事課外来窓口で勤務。2008年 医事課係長。2009年 健診センター課長として健診センター立ち上げに携わる。2010年 経営企画課長、2011年 医事課長をそれぞれ兼務し、現職。

■ 申込要領 ■

参加料(1名につき)：

	参加料	消費税	合計
本会会員	21,000円	2,100円	23,100円
一般	24,000円	2,400円	26,400円

申込方法：

- 裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAX等にてお申込みください。追って、請求書と参加券をご派遣責任者までお送りいたします。参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください。)
- 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。
 - 開催3日前までに参加券が届かない場合は、恐れ入りますがご連絡ください。
 - 振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。

WEBお申込みのご案内

本会ホームページからも、セミナーご参加のお申込みが可能です。お申込みが完了しましたら、ご確認メールをお送りいたします。

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 <https://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
- 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
- ⑦ お申込み完了

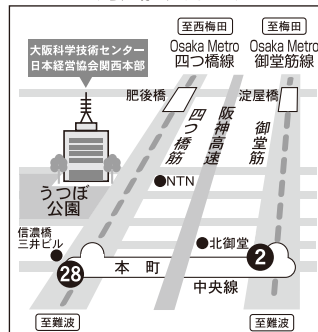
キャンセルについて：

開催日の3営業日前からは受講料(税込)の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、当日までにご連絡なくご欠席の場合も、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。

その他：

- 教材は当日お渡しいたします。
- ご参加者が定員を超えた場合や(講師と)同業の方からのお申込みはお断りする場合があります。
- 録音・録画・写真撮影はお断りいたします。
- 受講中はパソコンのご使用をお控え願います。
- 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただきます場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

＜会場案内図＞



- 大阪方面よりお越しの場合
 - ▶四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- 新大阪方面よりお越しの場合
 - ▶御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分
- なんば方面よりお越しの場合
 - ▶四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
 - ▶御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分

お申込・お問合せ先：一般社団法人 日本経営協会 関西本部 企画研修グループ 担当：田中
〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル5階 URL <https://www.noma.or.jp/kansai/>
TEL 06(6443)6962(ダイヤルイン) FAX 06(6441)4319 E-mail ksosaka@noma.or.jp

■プログラム

1. 健診事業をとりまく外部環境 (マーケティング)

- (1) 健診機関と受診者数
(2) 健康診断と人間ドック

2. 健診事業の人材教育 ～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) 接遇とマナーの違い
- (5) 人材教育 (モチベーションマネジメント)

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
- (2) 健診から受診へ
- (3) 事例紹介：
神奈川県急性期A病院関連健診クリニック

4. 健診事業の広報戦略

- (1) 受診者心理
- (2) ブランディング
- (3) いい口コミを増やすには
- (4) SEO対策
- (5) Googleアナリティクス
- (6) 戦略的ホームページ

5. 事例紹介

- (1) 群馬県ケアミックスA病院 健診センター
(2) 鹿児島県急性期A病院 健診センター

6.【実例発表】済生会京都府病院 健診センター10年の軌跡と今後

- ・ 当院健診センターの紹介
- ・ 立ち上げの経緯と事業計画
- ・ 立ち上げ後の収益拡大策と業務改善
- ・ トラブル、ヒヤリハット事例
- ・ 今後の展開（新病院に向けて）

7. まとめ・質疑応答

※出張研修も承っております。裏面のお申込先までお問い合わせ下さい。

(2)

FAX (06)6441-4319 一般社団法人 日本経営協会・関西本部企画研修グループ (田中) 宛

NOMA	「健診センターの運営力・経営力強化セミナー」参加申込書（3794）						2020.2/18 23,100/26,400	
(フリガナ) 病院名：	TEL() FAX()			— —			病 床 数： 床	
(フリガナ) (〒) 所在地：						ご派遣責任者：		
						所属・役職：		
参 加 者 氏 名		所 属 ・ 役 職 名		ご経験年数		●お支払い方法 「通信欄」 ☐ 銀行振込 ☐ その他 ご請求先（ご担当） _____ _____（ご所属）		
(フリガナ)				年 ヶ月				
(フリガナ)				年 ヶ月				
(フリガナ)				年 ヶ月				
※Eメールで本会セミナー情報をご案内いたしますので、アドレスをご記入ください。								

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