

病院・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 ～

日時 2024年11月6日(水) 10:00～17:00 (6.0H)

参加方法

- 会場参加：日本経営協会内専用教室（右図参照）
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-31-11
（住友不動産新宿南口ビル13階）
- オンライン参加：ZoomによるLive配信

講師 GUTS株式会社 代表取締役 **清水 仁氏**

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

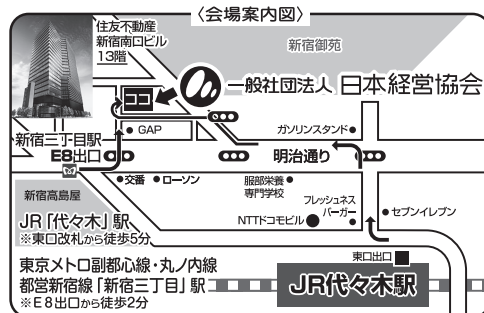
主催  一般社団法人 日本経営協会

開催にあたって

「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、事務部門が取り組むべき「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。



■参加料（1名様） ※テキスト・資料代などを含みます。

- ◇日本経営協会会員(1名)：27,500円(税込)
- ◇一般 (1名)：30,800円(税込)

■受講お申込み方法

お申込みは開催日の**5営業日前**までをお願いいたします。

- ① 本会HPをWEBで検索    本会HP
- ② 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- ③ ご希望のセミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック
- ④ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
※テキスト・資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先住所をご入力ください。
- ⑤ お申込みいただきますと、確認メールが届きます。

■参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書、参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催3営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認下さい。参加料のお振込みは原則として請求書に記載のお支払期限までお願いいたします。

振込み手数料は貴社(団体)にてご負担下さい。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。

■キャンセルについて

お申込み後、やむを得ずキャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。ただし、オンライン参加の場合は、セミナーテキスト・資料の到着後のキャンセルについては、参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。(セミナー1週間前程度から発送開始)

お申込み・お問合せ先 一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL (03) 3403-1891(直) E-mail:tms@noma.or.jp
URL <https://www.noma.or.jp>

■オンライン参加について

【セミナーで使用するテキスト・資料とご視聴について】

セミナーで使用するテキスト・資料類は、現物(紙)を送付する予定ですが、ダウンロードURLをメールでご案内する場合もございます。当日、視聴していただくためのURL及びID・パスワードは、別途担当からメールにてご派遣責任者(連絡担当者)宛てご連絡いたします。

【オンラインセミナー受講上の注意事項について】

Zoomを用いて、会場の研修の様子をライブ中継いたします。Zoomに接続可能なパソコンまたはタブレット端末をご用意下さい。事前に各ストアから無料アプリをダウンロード(最新のバージョンに更新)して下さい。Zoom公式ホームページ: <https://zoom.us/>
セミナー動画の録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また自ら、又は第三者を通じて、テキストデータおよびセミナー動画の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権・知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。セミナー参加に必要な通信環境、通信料等は、参加者のご負担となりますのであらかじめご了承下さい。

■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。

■その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

プログラム内容



本セミナーの強化ポイント

1. 2024年度診療報酬改定（薬価・償還改訂）の影響も踏まえて解説いたします。
2. 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。
3. 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. 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. 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

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。

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

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（『心理学で読み解く病院経営』連載中）、m3.com（『駆け引きの病院経営心理学』）ほか多数

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせ下さい。