

--	--	--

病院・医療機関のための

2019年度

秋季号

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_秋季号では、健診センターの受付窓口改革、リハビリテーション部門の組織改革と人材育成、クレーム対応の法律と実務対応セミナーを新規に開講いたします。また、医事部門の基本と機能強化、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申しあげております。

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>

新規
開講!

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

1 13428

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

診療報酬・介護報酬の事実上マイナス改定、最低賃金上昇に伴う人件費の上昇、そして目前に迫った消費税増税など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対応であり、ホスピタリティです。本コースでは、健診センターにおける窓口接遇対応教育にどのような研修を実施すればいいのか、研修ポイントと具体策について解説・指導いたします。

日 時 2019年
9月13日(金) 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 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 上芝 美恵氏**

参加料 会員：27,000円(消費税8%込)
一般：30,240円(消費税8%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实践したい方

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. 健診事業を取り巻く外部環境の整理

- (1) ヘルスケア産業全体のマーケティング
- (2) 健診・ドッグのマーケティング

2. 健診事業と医療事業とのシナジー (相乗効果)

3. 健診事業のホームページ戦略

- (1) SEO対策を考える
- (2) アクセス解析ツールの活用について
- (3) ブランディングとは

4. 受付窓口の印象が健診センターの 印象をどう定義するのか

- (1) 受診者満足度調査とは
- (2) 受診者満足度調査の活用方法

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。

5. 事例紹介

- (1) (神奈川県) 病院グループA病院健診サテライト
- (2) (群馬県) 病院・クリニック併設健診センター
- (3) (鹿児島県) 病院・クリニック併設健診部門

【実践編／上芝講師】

6. オリエンテーション

7. 健診センターに求められる接遇力とは?

8. 自施設の接遇力をチェックする

9. 受診者満足度を高めるために必要なこと

10. 健診センターの接遇教育プログラムと 内容紹介

11. 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 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。

2 13427

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
9月17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 客員准教授
たかぎ りょういち
高木 綾一氏

参加料 会員：27,000円(消費税8%込)
一般：30,240円(消費税8%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。

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
9月20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: 27,000円(消費税8%込)
一般: 30,240円(消費税8%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。

4

13464

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

10月8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

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(消費税10%込)

一般：33,000円(消費税10%込)

※テキスト・資料代含む

※2019年10月1日からの消費税引き上げを前提としております。

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

清水

じん

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。

5 13425

リハビリテーション部門が「結果を出す」ための組織づくり

～診療報酬・介護報酬改定を乗り切るリハビリテーション部門の組織管理～

ねらい
本コースは、リハスキルを習得するための講習会ではありません。セラピストと云う専門職を動機づけて、組織目標を達成するために管理職やリーダーが身に付けていただきたい“組織をまとめる”、“組織を管理運営する”ために必須の基本知識とマネジメントスキルを学んでいただきます。

講師には、セラピストの人材育成や組織のブランディングに定評がある高木綾一氏をお迎えいたします。リハ部門の組織運営のさまざまな悩みや課題解決の一助になると存じます。この機会にぜひご派遣・ご参加をご検討ください。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

新規
開講!

東京開催

日時 2019年
10月9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(消費税10%込)
一般: 30,800円(消費税10%込)
※テキスト・資料代含む
※2019年10月1日からの消費税引き上げを前提としております。

対象 ●リハ専門職の管理職・チームリーダー
●リハ部門のマネジメントに携わる方
●リハ部門改革・モチベーションアップ・離職防止に悩んでいる方

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運営戦略の立案

1. リハ部門における経営戦略とは何か?
2. 組織の理念・ビジョンの違い

II. リハ部門

組織間の情報流通のあるべき姿

1. なぜ組織間の情報流通が重要であるか?
2. 情報フィードフォワードとフィードバックの違い

III. リハ部門

組織管理に必要なコーディネーション とインセンティブ

1. 組織間対立はなぜ生じるのか?
2. なぜ、セラピストのモチベーションが低いのか?
3. 組織間対立を回避する方法
4. セラピストの帰属意識を高める方法

IV. 専門職としてのセラピストの モチベーションマネジメント

1. セラピストのモチベーションに影響を与える因子
2. セラピストのモチベーションを向上させる具体的取り組み

V. 変化に対応するリハ部門組織の作り方

1. リハ部門の組織文化の重要性を知る
2. 変化に対応するリハ部門の組織作りとは?

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 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

10月23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 ころろ
河合 吾郎氏

参加料

会員：30,800円(消費税10%込)

一般：36,300円(消費税10%込)

※テキスト・資料代含む

※2019年10月1日からの消費税引き上げを前提としております。

対 象

● 医事部門担当の方々

● 医事部門マネージャーの方々



一般社団法人 日本経営協会

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。

7

13458

～2020年
民法改正に対応～

NOMA
NIPPON ONMI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

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!～

ね
ら
い

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

2019年

10月24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

弁護士法人 棚瀬法律事務所
弁護士たな せ しん じ
棚瀬 慎治 氏

参加料

会員：23,100円 (消費税10%込)

一般：28,600円 (消費税10%込)

※テキスト・資料代含む

※2019年10月1日からの消費税引き上げを前提としております。

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 しん じ
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。

8

全コース13465・第Ⅰ部13462・第Ⅱ部13463

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 ONMI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

日時 2019年10月25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 (いずれも消費税10%込)
【Ⅰ部またはⅡ部のみ】
会員: 19,800円 一般: 25,300円 (いずれも消費税10%込)
※テキスト・資料代含む
※2019年10月1日からの消費税引き上げを前提としております。

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？／地域格差に注目
 - ・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「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
 - ・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
 - ・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？
 - ・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
 - ・病院の「顔」となった地域連携室

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。



13426

リハビリテーション部門の 人材育成とセラピストの キャリアデザインマネジメント

～ セラピストとして、自らの経験やスキルを見つめ将来像を考える ～

ね
ら
い

皆さんのリハ部門の人材育成はうまくいっていますか？
人間関係が悪い、離職率が高い、セラピストの専門性が高
まらない、日頃の運営にトラブルが多いなどの悩みや課題
はありませんか？

本コースでは、リハ部門の管理職に求められる部下育成
とキャリアデザインの考え方や手法について学びます。

講師には、セラピストの人材育成や組織のブランディ
ングに定評がある高木綾一氏をお迎えいたします。リハ部門
の組織を活性化し、風通しの良い職場環境を維持・推進する
ための一助になると存じます。この機会にぜひご派遣・ご参
加をご検討ください。

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

**新規
開講!**
東京開催

日時 2019年
10月29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 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(消費税10%込)
一般：30,800円(消費税10%込)
※テキスト・資料代含む
※2019年10月1日からの消費税引き上げを前提
としております

対象 ●リハ専門職の管理職・チームリーダー
●リハ部門のマネジメントに携わる方
●リハ部門の部下育成・人間関係・離職に
悩まれている方

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

I. リハ部門・セラピストにおける人材育 成と何か？

1. リハ部門・セラピストの人材育成の定義
2. リハ部門・セラピストのロールモデルの重要性
3. リハ部門における人材育成と組織理念の関係

II. リハ部門・セラピストの人材育成の手法

1. シングルループ学習とダブルループ学習
2. 専門職・セラピストのキャリアパスの考え方

III. リハ部門・セラピストのキャリアデザ インとは何か？

1. キャリアデザインの重要性
2. これからの専門職・セラピストの働き方
3. キャリアアンカー

IV. これからの専門職・セラピストのキャ リアを考える

1. リハ部門におけるキャリアデザインマネジメ
ントの重要性
2. リハ部門のキャリアデザインマネジメントの
実際

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。

10 13459

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

新規
開講!

東京開催

日時 2019年
10月30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 弁護士法人 棚瀬法律事務所
弁護士 たなせ しんじ
棚瀬 慎治氏

参加料 会員：23,100円(消費税10%込)
一般：28,600円(消費税10%込)
※テキスト・資料代含む
※2019年10月1日からの消費税引き上げを前提としております。

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
たなせ しんじ
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。

病院・医療機関のための経営実務講座のご案内

〔2019年9月～10月開催〕

No.	セミナー名／開催日	No.	セミナー名／開催日
1-13428	健診センターの経営力強化と受付窓口改革の基本実務 New! 2019年9月13日(金)	7-13458	病院・医療機関のための未収金回収の法律実務 2019年10月24日(木)
2-13427	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9月17日(火)	8-13465	病院経営戦略セミナー
3-13460	必ず知っておきたい 医事課業務の基本と実務 2019年9月20日(金)	8-1-13462	病院経営戦略セミナー【第Ⅰ部】 2019年10月25日(金)
4-13464	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10月8日(火)	8-2-13463	病院経営戦略セミナー【第Ⅱ部】 2019年10月25日(金)
5-13425	リハビリテーション部門が「結果を出す」ための組織づくり New! 2019年10月9日(水)	9-13426	リハビリテーション部門の人材育成とセラピストの キャリアデザインマネジメント 2019年10月29日(火) New!
6-13461	病院 医事部門の役割と機能強化のすすめ方 2019年10月23日(水)	10-13459	病院・医療機関におけるクレーム対応の法律と実務対応 New! 2019年10月30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・貴団体にでご負担ください。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・復割について【最大4,000円(税別)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2,000円（税別）割引させていただきます。
- ・復割（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2,000円（税別）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。

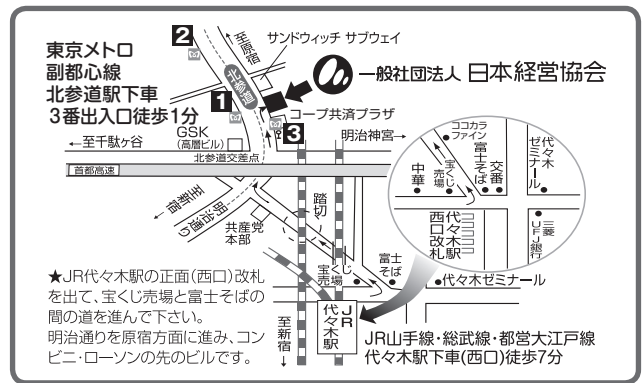
■WEBお申込みの流れ

- 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 秋季号 **病院・医療機関経営実務講座**

2019年9月～10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	病床数: 従業員数: 床 名	ご派遣 責任者・ 請求先	(ご所属・役職)
	フリガナ 【病院名】				(お名前)
所在地	〒 -			TEL () - FAX () -	(メールアドレス)
No./セミナー名	参加者氏名	所属・役職	早・復割	メールアドレス	※該当する□にレ印をお付け下さい。 ☐ 日本経営協会会員 ☐ 一 般 ☒ 参加料 _____ 円(税込)
No.:	フリガナ		早・復		
セミナー名:					
No.:	フリガナ		早・復		
セミナー名:					
No.:	フリガナ		早・復		
セミナー名:					
No.:	フリガナ		早・復		
セミナー名:					
No.:	フリガナ		早・復		
セミナー名:					
No.:	フリガナ		早・復		
セミナー名:					

※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2,000円（税別）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