

サードステージ開講案内

平成 27 年 11 月 26 日
(公社)日本医業経営コンサルタント協会
教育研修委員会 担当副会長 向江健治

病院経営の現状把握と改善策を考える 講師密着 ゼミ形式 短期集中研修

❖ 開講要領は別紙「実施計画」をご覧ください

開講概要

コース名 講師 実施日 演習テーマ 詳細は別紙を ご参照ください	経営改善課題の抽出と改善施策の策定コース・・・演習／実習方式
	講師：医療総研株式会社 代表取締役社長 認定登録 医業経営コンサルタント 伊藤哲雄
	実施日：平成 28 年 2 月 4 日(木)～6 日(土) 〔3日間連続完結スタイル〕 【1 日目】 11～12 時(1H)、13～18 時(5H) 【2 日目】 9～12 時(3H)、13～18 時(5H) 【3 日目】 9～12 時(3H)、13～16 時(3H)
	演習テーマ：都市型中小病院 経営改善コンサルティング手法
対象者	当協会会員(個人正会員・医業経営コンサルタント)
会場 (予定)	[1日目、2日目午前、3日目] 当協会 本部事務局内 会議室 https://www.jahmc.or.jp/cgi-bin/about_association/jimukyoku.html [2日目午後] 病院訪問後、病院近隣の会議室
定員	20名以内(先着受付順)
受講料	60,000円(内税) [注]1日単位での申込はできません。
履修認定	全日程出席で20時間(さらに修了レポート提出により10時間加算) ※平成 27 年度履修該当
申込締切	平成 28 年 1 月 21 日(木) [注]定員に達した場合は申込みを締め切らせていただきます。
申込方法	会員専用ページからの Web 申込、または 別紙の「申込書」に必要事項をご記入のうえ FAX 送信のいずれかでお申込ください。 申込受領後、担当部署より、お申込確認の連絡を差し上げます。

<当研修に関するお問合せ先>

(公社)日本医業経営コンサルタント協会
事業部事業第一課 研修・履修認定係
直通 TEL: 03-5275-6993

Eメール: kensyu@jahmc.or.jp

実施計画

実際に病院でヒアリングを行い、分析し、経営改善策の提言手法を学ぶ

■コースの名称

経営改善課題の抽出と改善施策の策定専修コース (演習／実習方式)

サードステージにおける専修領域全体構想と当該コースの関連部分 (●印)					
①制度対応領域	●	②事業戦略領域	●	③組織経営領域	●
④人的資源管理領域	●	⑤応用情報領域	●	⑥計量分析領域	●
⑦戦略財務会計領域	●	⑧課題解決実践力領域	●	⑨思考/創造系メソッド領域	
⑩変革系オペレーションズ領域					

■コースの講師

医療総研株式会社 代表取締役社長、認定登録 医業経営コンサルタント 伊藤 哲雄

■コースの目的

都市型中小病院における経営の現状を把握し、課題抽出のうえ、改善施策の提言手法を習得する。

■コースの演習概要

- ・実在する病院の財務諸表、医事統計データなどを分析し、課題を抽出する。
- ・実際に病院に赴き、スペースの活用実態、病棟、外来、コメディカル部門などを見学する。
- ・病院経営幹部にヒアリングを行う。
- ・抽出した課題に対する改善策を策定する。

■コースの目標

- ・都市型中小病院の経営における問題を把握し、2025年に向けた制度対応への課題をつかむ。
- ・ますます厳しさを増す医療制度改革への基本的な経営改善手法を学ぶ。

■コースの進行

日程	開始・終了の時刻	時間	講義・演習の内容
1日目 2月4日 (木)	11:00～12:00	1時間	オリエンテーション (参加者紹介、講義進行概要説明)
	13:00～18:00	5時間	病院データの説明、課題の抽出
2日目 2月5日 (金)	9:00～12:00	3時間	課題の抽出(続き)、病院訪問における注意点・目的等の説明
	13:00～18:00	5時間	移動(約1時間/※1)、病院見学、病院幹部へのヒアリング実施、現地解散(※2)
3日目 2月6日 (土)	9:00～12:00	3時間	課題の分析、改善案の策定、発表
	13:00～16:00	3時間	
計	3日間	20時間	※研修後、修了レポート(テーマ等は別途指定)提出により、履修時間を10時間加算

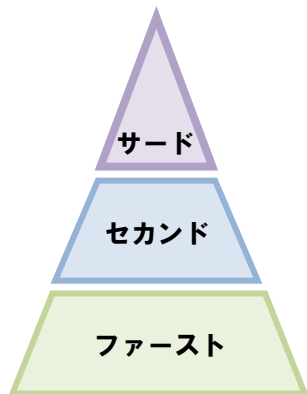
(※1) 移動に係る交通費は参加者各自にてご負担ください。

(※2) 解散地はJR中央線「武蔵小金井駅」予定です。



サードステージとは

ファースト/セカンド/ステージとのちがい



サードステージ【応用・実務】

- ◇具体的実務ならびに応用について実習
- ◇個々人が目指す専門分野に新生面をひらく先駆的な方法論、卓越した手法等を研究

セカンドステージ【各論】

- ◇医業経営管理全般にわたる体系的な理論、先端的な事例等を深耕

ファーストステージ【概論】

- ◇医業経営の基本的知識を習得

体系化された
カリキュラムに沿って
講義（レクチャー）を
聴講することが主体

サードステージでは……

目標共有
参画原理
相互研鑽

- 自らが自らのために学ぶ場と位置づけるスタイルで、個別の問題意識にも対応
- スキル修得のために、互いに高めあう場を共同して作り上げる研修とする
- 参加者は、受講者でありながら運営者でもありアドバイザーでもある
- 参加者それぞれが、ある程度の役割を分かちあう姿勢で取り組む

サードステージの特徴

講師密着ゼミ形式
原理原則を徹底解説

理論＋手法＝融合
考え方と扱い方を一体的に身につける

少人数で短期集中
3日間で計20時間の実践研修

全員参加/相互研鑽
誰もが主役・互いが高め合う

サードステージの効用と成果

最少の負担で履修できること

聞くだけでなく演習できること

実践力の向上に繋がること

専門分野が確立できること

期待される使命を果たせること

支援の成果を実感できること

サードステージの概念と応報

これまで

個人で蓄積した情報・知識・経験

これから

現場の立場で組織的に活用

複雑な問題現象を単純化

理論＋手法

問題の認識 / 課題の解決

ステップ

- ①「医療現場が抱える問題の発見・認識（気づき）」⇒ ②「解決の手順」
⇒ ③「情報収集・分析」⇒ ④「解決案を見出す考え方」⇒ ⑤「解決策」

サードステージのアドバンテージ



- ◇自分自身の情報・知識・経験の確認
- ◇コンサルタントとしてのレベルの認識
- ◇基本的なコミュニケーション技法
- ◇具体的な実践方法・思考法や方法論
- ◇洞察力や思考力の意思決定力の強化
- ◇今後の活動に“生”かす専門知識や能力
- ◇コンサル業務の幅・手法・価値観に新しい視点
- ◇「一生の宝になる、そこで得られる人脈」の形成



<申込書>

FAX 03-5275-6992

申込締切

1/21(木)

※定員に達した場合は締め切ります。

(代表 FAX:03-5275-6991 も可)

フリーコール: 0088-21-6996/TEL: 03-5275-6996

(公社)日本医業経営コンサルタント協会 事務局 事業部事業第一課 行

平成 27 年度「応用・実務研修」(サードステージ)
“経営改善課題の抽出と改善施策の策定コース”
テーマ「都市型中小病院 経営改善コンサルティング手法」
参加申込

会 員 No.		電 話	
氏 名			
連絡先 (住所・所属 等)	※当協会の登録通信先と異なる場合のみお書きください。 〒		

合計受講料: 60,000円

- ・会員専用ページにログイン後 Web 申込みするか、この用紙を FAX 送信にてお申込ください。担当部署より、お申込確認のご連絡を差し上げます。
- ・受講料のお振込みは、郵便局に備付けの郵便振替用紙をご利用ください。
(銀行振込をご希望の場合は上記の担当部署までお申出ください。)
- ・振込済み受講料は、事前に受講キャンセルの連絡がある場合に限り、返金いたします。

郵便振替払込金受領証を貼り付けてください。

受講料振込先

■口座番号: 00140-8-549669

■加入者名: (公社)日本医業経営コンサルタント協会

■通信欄: 『会員No.()』、『2月サードステージ』とご記入ください。

※事業所名でお振込みになる際には、受講される方のお名前もご記入ください。

会員の皆様および協会事務の効率化を図るため、情報提供の方法を FAX から Eメールに移行しております。

メルマガの登録が未手続きの方は、協会ホームページの会員専用ページでメールアドレスの登録とメルマガ配信設定をお願いいたします。