

## サードステージ開講案内

平成 30 年 12 月 4 日  
(公社) 日本医業経営コンサルタント協会  
会長 永山正人

# 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 31 年 2 月 1 日(金)・2 日(土)・3 日(日) 〔3日間連続完結スタイル〕 【1日目】 12 時～18 時(6 時間) 【2日目】 9 時～12 時(3 時間)、13 時～18 時(5 時間) 【3日目】 9 時～12 時(3 時間)、13 時～16 時(3 時間)
	演習テーマ：精神科病院の経営改善事例研究
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	当協会 本部事務局内 会議室 <a href="https://www.jahmc.or.jp/cgi-bin/about_association/jimukyoku.html">https://www.jahmc.or.jp/cgi-bin/about_association/jimukyoku.html</a>
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 30 年度履修該当
申込締切	平成 31 年 1 月 21 日(月) [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  
事業部事業第二課 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

# 地域移行等に向けた改善策を考察 精神科病院の経営改善案の提言手法を学ぶ

## ■コースの名称

経営改善課題の抽出と改善施策の策定コース (演習方式)

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

精神科病院における入院機能の現状とあるべき姿を把握し、課題抽出、改善施策提言手法を習得する。

## ■コースの演習概要

- ・300床規模精神科病院の経営改善課題を外部環境・患者分析等を通じ抽出し、地域移行等に向けた改善策を考察する
- ・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抽出する
- ・患者分析…診療行為別、日当円などのデータをもとに課題抽出、改善策を探る
- ・職員配置効率分析の手法を学ぶ
- ・その他コンサルティングに必要な手法を研修する
- ・抽出した課題に対する改善策を策定する

## ■コースの目標

- ・精神科病院の現状と課題を知り、今後の経営改善策を探る
- ・地域医療構想・地域包括ケアシステムの内容を理解し、今後の精神科領域を考察する
- ・2018年報酬改定の内容解説および対応、2025年に向けた医療提供体制の方向をつかむ

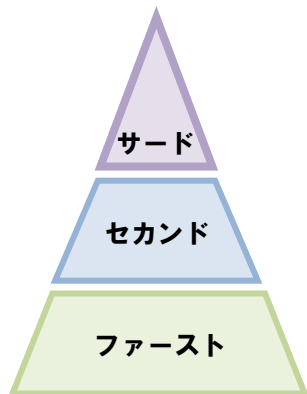
## ■コースの進行

日程	開始・終了の時刻	時間	講義・演習の内容
1日目 2月1日 (金)	12:00～13:00	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	基本講義：医療制度改革を見据えた精神系病院経営の針路 病院概要・データ説明
2日目 2月2日 (土)	9:00～12:00	3時間	病院における課題抽出(SWOT分析、クロス分析等)、質疑
	13:00～18:00	5時間	診療報酬に対応した経営改善事例講義 患者分析・職員分析等
3日目 2月3日 (日)	9:00～12:00	3時間	課題分析・抽出、分析まとめ、改善案策定、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



# 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

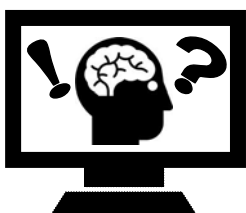
理論＋手法

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(月)

※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 事業部事業第二課 行

平成30年度(平成31年2月)「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「精神科病院の経営改善事例研究」

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。 〒 _____		

【個人情報の取り扱いについて】

個人情報は、当協会個人情報保護方針に基づき、安全かつ厳密に管理します。詳細は当協会ホームページのプライバシーポリシー ( <http://www.jahmc.or.jp/cgi-bin/privacy/> ) をご確認ください。

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。

【受講料のお振込みについて】

- ・ 原則として、下記のいずれかの口座にお振込みのうえ、下記情報と共にお申込ください。
- ・ 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。
- ・ 請求書や領収書をご希望の場合は、お手数ですが、当協会事務局担当部署までお知らせください。

振込予定のいずれかの口座を○で選んでください。【必須】

お振込みの際は、通信欄で受講者の会員番号・お名前・研修月日をお知らせください。

A 郵便振替口座	B ゆうちょ銀行	C 三菱UFJ銀行
00140-8-549669	0一九(ゼロイチキュウ)店 当座預金口座 0549669	市ヶ谷(イチガヤ)支店 普通預金口座 0524761

【口座名】公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会

振込日(予定) 【必須】	平成 年 月 日
振込人名義 【必須】	
その他ご連絡事項	