

病院経営の現状把握と改善策を考える

講師密着 セミ形式 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 氏
	実施日：令和2年1月31日(金)・2月1日(土)・2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：慢性期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 https://www.jahmc.or.jp/cgi-bin/about_association/jimukyoku.html
定員	20名以内(先着受付順)
受講料	60,000円(税込) [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) ※令和元年度履修該当
申込締切	令和2年1月20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
 事業部事業第一課
 直通 TEL: 03-5275-6993
 Eメール: kensyu@jahmc.or.jp

病棟再編に向けた改善策を考察 慢性期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 氏

■コースの目的

現在、地域医療構想の進展に伴い、大変厳しい状況に置かれている慢性期病床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

- ・200床規模慢性期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、病棟再編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

- ・慢性期病院（療養病床のみの病院）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、地域における提供医療機能のあり方を考察する
- ・急性期病院との連携、回復期機能病床・介護医療院への転換などを考察する
- ・2018年、2020年報酬改定の内容解説および対応、2025年、2040年に向けた医療提供体制の方向をつかむ

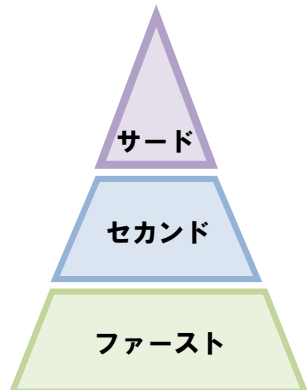
■コースの進行

日程	開始・終了の時刻	時間	講義・演習の内容
1日目 1月31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慢性期病院経営の針路 病院概要・データ説明
2日目 2月1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2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应用について実習
- ◇個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

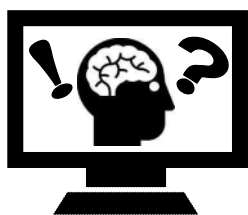
理論+手法

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

1/20(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 事業部事業第一課 行

令和元年度(令和2年1月・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「慢性期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 (税込)

- ・ 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】	令和 年 月 日
振込人名義 【必須】	
その他ご連絡事項	