

定員に達したため受付終了

## サードステージ開講案内

平成 29 年 12 月 7 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 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30年2月2日(金)・3日(土)・4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：回復期機能への病床転換成功事例 病棟再編を軸とした経営改善コンサルティング技法
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	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29年度履修該当
申込締切	<del>平成30年1月22日(月) 定員に達したため、受付終了となります。</del> <del>[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。</del>
申込方法	<del>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。</del>

<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

# 中小規模病院における現状と課題から、 病棟再編改善策を考察する

報酬改定・地域医療構想を踏まえ、医療提供体制の方向をつかむ

### ■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

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床規模および100床規模病院の経営改善課題を、患者分析等を通じ抽出し、回復期機能病床を生かした病棟再編改善策を考察する
- ・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

- ・中規模病院および小規模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

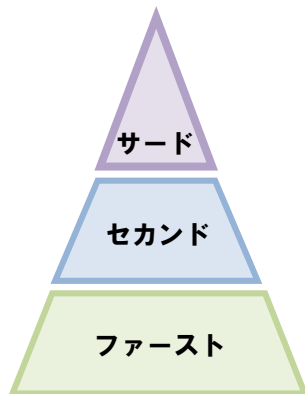
### ■コースの進行

日程	開始・終了の時刻	時間	講義・演習の内容
1日目 2月2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	医療制度解説、2018年診療報酬・介護報酬改定解説、病院概要・データ説明
2日目 2月3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	患者分析、職員配置効率分析、その他コンサルティング技法の習得、課題分析・抽出
3日目 2月4日 (日)	9:00～12:00	3時間	課題分析・抽出
	13:00～16:00	3時間	改善案策定、発表
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

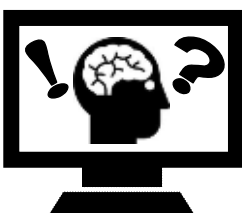
理論＋手法

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

