

会 員 各 位

(公社)日本医業経営コンサルタント協会
会長 永山 正人

個人研修（自宅学習）の新規教材の販売開始のお知らせ

個人研修（自宅学習）用教材として、新たに15教材（動画配信）を12月6日（木）より販売を開始しましたので、ご案内いたします。

今回の新規教材の内容は、平成29年の7月・8月の集中研修の一部を収録し、支部ビデオ研修教材としても使用されているもの、平成30年8月の集中研修の一部、平成30年10月の本部・支部中継研修の一部を収録したものです。

個人研修の履修時間は、本部主催の研修時間として認定されます。医業経営コンサルタントの1登録期間内における個人研修の履修認定上限時間数は、必要履修時間数が100時間の場合は50時間まで、80時間の場合は40時間まで、60時間の場合は30時間までです。

【教材の配信方式】

個人研修の教材は、動画配信方式（ストリーミング形式）です。販売中のすべての教材が、インターネット回線がつながっていない場合にも視聴できるよう、ダウンロードができます。

ダウンロードファイルはmp4形式です。ダウンロードに関する詳細は、実際の視聴画面でご確認いただけます。

1. 購入方法・履修登録方法等

- ① 協会のホームページ(<http://www.jahmc.or.jp>)から会員専用ページにログインし、「研修情報」→「個人研修」の画面を開き、申込から履修登録までを行います。
- ② 個人研修の研修一覧の中より希望の教材をクリック選択し、申し込みをします。
- ③ 個人研修教材費の支払をし、入金が確認されると、「個人研修入金確認・受講開始通知」メールが送信され(※)、動画受講が可能な状態になります。(個人研修一覧内の「動画配信」ボタンをクリックすることで、受講画面が表示されます。)
(※)1週間経過してもメールが到達しない場合は、個人研修一覧のページをご確認ください。
- ④ 履修に当っては、映像内3ヶ所に記号を挿入してありますので、受講中に会員番号1桁目に対応した該当の記号を記録しておきます。(記号の確認方法については、個人研修申込画面にある「個人研修履修確認登録の確認キーについて」をご参照ください。)
- ⑤ 受講後、再度、協会ホームページ・会員専用ページ内の個人研修のページにアクセスし、「未受講」ボタンをクリックし、履修登録の画面で記号を入力し、履修登録をします。
- ⑥ 個人研修は、本部主催の継続研修となります。履修時間は1教材につき2時間の認定です。(履修上限時間は上記のとおりです。)
- ⑦ 受講と履修登録は、個人研修教材購入後90日以内に行ってください。
- ⑧ ⑦の履修登録期限内であれば、履修登録後でも、その講座を再度視聴することが可能です。

2. 価格

個人研修受講料：一教材（2時間）につき2,000円（消費税込み。振込手数料はご負担ください。）

3. 協会ホームページ「会員専用ページ」へのログイン方法

当協会本部事務局までお問い合わせください。

4. その他

- ・個人研修の教材は、過去に協会本部で開催した継続研修の講義内容です。(一部、支部ビデオ研修として使用されていた内容が含まれることもあります。)実際の研修を受講済みでも、個人研修として再受講することが可能です。収録日をご確認ください。
- ・教材は、個人研修を受講される会員の方のみの視聴に限ります。個人研修以外の目的での使用を禁止しています。

平成 30 年 12 月 6 日 新規販売開始 個人研修教材 (15 教材)

教材 No.	研修ステージ (収録日)	教材名・講師(敬称略) (講師肩書きは収録当時のものです)
T2018145	セカンドステージ (H30-08-23)	<p>医療の質向上および医療安全の推進について 公益財団法人日本医療機能評価機構 評価事業推進部 部長 遠矢 雅史</p> <p><概要> 近年、医療・介護の量的な充足を確保しつつも質的充足に対する施策が多くみられます。医療機関等は、いくつかの手法を活用して、組織の目標と現状、患者・利用者ニーズと組織の認識など、差を把握し、改善策(仮説)を立てて実行、そして再評価するといった一連の活動を継続的に実行することが求められています。</p>
T2018146	セカンドステージ (H30-08-23)	<p>医療・介護業務プロセスのインキュベーション 特定非営利活動法人東京 I T コーディネータ 副理事長・経営学博士 認定登録 医業経営コンサルタント 小野瀬 由一</p> <p><概要> 日本の医療・介護の環境変化を、当協会ホームページの情報活用ツール・ナレッジサイトの需要側情報及び供給側情報等を用いて概観すると共に、今後の厳しい経営環境下において医療・介護機関が活用できる国・都道府県等の支援施策を探り、医業経営コンサルタントとしての支援スキルの強化視点を考察します。</p>
T2018147	セカンドステージ (H30-08-23)	<p>I C T 活用による医業経営コンサルタントの業務革新 川崎医療福祉大学 医療福祉マネジメント学部医療情報学科 学科長・教授 認定登録 医業経営コンサルタント 宮原 勅治</p> <p><概要> 大量の医療情報、地理情報など、肥大化・複雑化する情報の中で、我々はコンサルタント業務にどのように情報を活用していけばよいでしょうか。そして、いよいよ医療分野にも AI(人工知能)が導入されようとしている現在、医業経営コンサルタントの新しい仕事や取り組みの方向性についても触れます。</p>
T2018148	セカンドステージ (H30-08-24)	<p>病院における職員満足度の傾向と対策 株式会社ケアレビュー 代表取締役 加藤 良平</p> <p><概要> いくら職員を採用しても離職者が多ければ慢性的な人手不足は解消しません。これまでに数多くの病院の職員満足度調査を実施してきた経験を踏まえ、職員満足度が高い組織の特徴や職員の意識構造を紐解きながら、優秀な職員が長く働きたいと思えるような組織づくりのポイントをお話しします。</p>
T2018149	セカンドステージ (H30-08-24)	<p>キャリア開発 ～ J N A ラダーを活用した看護実践能力向上を基盤とした人材育成～ 公益社団法人日本看護協会 常任理事 川本 利恵子</p> <p><概要> これからは、社会の変化を見据え、存在価値を意識した専門職としてのキャリア開発が重要です。日本看護協会は、看護の質向上を目指した継続教育とその質の保証が必要と考え、看護実践能力を基盤とした人材育成支援のための JNA ラダーを開発しました。現在、JNA ラダーの認証のための基盤整備にも取り組んでいます。</p>

教材 No.	研修ステージ (収録日)	教材名・講師(敬称略) (講師肩書きは収録当時のものです)
T2018150	セカンドステージ (H30-08-24)	<p>課題解決志向型コンサルタント養成プログラム 合同会社医業経営科学 代表社員 認定登録 医業経営コンサルタント 小山田 剛</p> <p><概要> 医療現場等で現象となって表れている様々な問題に気づき（問題を発見できて）、その問題の構造をしっかりと分析し、ロジカルシンキングの手法を用いて解決課題を形成するプロセスを学びます。単なる思い付きや偏りを排除して、科学的根拠に基づいたアプローチの仕方を紹介します。また、課題形成から問題解決までの推進過程に必要な、動機付けとモチベーション、リーダーシップ、コミュニケーションについて解説し、課題解決志向型コンサルティングを習得します。</p>
T2018151	セカンドステージ (H29-07-13)	<p>医療法人制度の基礎 株式会社MMS 代表取締役 認定登録 医業経営コンサルタント 佐久間 賢一</p> <p><概要> 医療法人制度に基金拠出型医療法人、認定医療法人等の新たな形態が誕生し、その理解に悩まれている会員も多く見受けられます。その医療法人制度について基礎、応用、実務の三講義を通して、医療法人制度を体系的にご理解いただく講義とします。基礎講義では、医療法人のメリット、デメリット。一人医師医療法人誕生経緯等について、説明します。</p>
T2018152	セカンドステージ (H29-07-13)	<p>歯科医院のコンサルティング事例 株式会社M&D 医業経営研究所 代表取締役 認定登録 医業経営コンサルタント 木村 泰久</p> <p><概要> 歯科医院の経営改善コンサルティングの実例を2例ご紹介します。 1. 歯科経営をとりまく環境変化～歯科医院がどんな状況に置かれているのかを解説します 2. 経営改善事例-1 地方都市での老朽化医院の経営改善事例 3. 経営改善事例-2 消滅可能性都市での生き残り戦略に基づく経営改善事例</p>
T2018153	セカンドステージ (H29-07-14)	<p>病院ブランドを高める看護組織のつくり方 株式会社フェアアンドイノベーション 代表取締役 認定登録 医業経営コンサルタント 永瀬 隆之</p> <p><概要> 病院における職員数の半分以上を占める看護組織の活性化は医業経営の安定につながります。本講座では、講師の最新刊（講座名）で取り上げている病院の実例を示しながら、コンサルティングの現場から優先課題の特定と、どのような考え方で支援しているかを解説します。様々な事象を理論で体系的にわかりやすく整理し、クライアントに訴求することでコンサルタントの力量に左右されないメソドロジーを考察します。</p>
T2018154	セカンドステージ (H29-07-14)	<p>クリニックのコンサルティング事例 株式会社MMP 代表取締役 認定登録 医業経営コンサルタント 鈴木 竹仁</p> <p><概要> 広告宣伝に費用を掛けた増収増患の手法ではなく、医院の現場から小さな改善を積み重ねていくことで、スタッフの働きがいアップ(ES 向上)⇒患者さんの満足度アップ(CS 向上)につなげ、安定した医院経営、また結果として増益を達成するための50件の実例をご紹介します。</p>

教材 No.	研修ステージ (収録日)	教材名・講師(敬称略) (講師肩書きは収録当時のものです)
T2018155	セカンドステージ (H29-08-24)	<p>クリニックの人材確保&定着と労務管理 株式会社名南経営コンサルティング 人事労務コンサルティング部門 マネージャー 服部 英治</p> <p><概要> 労働力人口の減少は、クリニックの経営にも影響を及ぼすものであり、職員が安心して働く環境を構築して定着をしてもらうことを今後考えていかなければなりません。本講座では、最近のクリニックにおける人材確保や定着の取組み事例のほか、定着に向けて必要な労務管理についてトラブル事例を交えてお伝えします。</p>
T2018156	セカンドステージ (H29-08-24)	<p>業績を左右する 歯科医院の人事労務管理 社労士オフィスふじい 特定社会保険労務士 藤井 嗣也</p> <p><概要> 構造不況とも言うべき環境下の歯科医院経営に於いて、人事労務管理をベースとした収益改善を考えます。つまり、「診療所の合理化」と「治療から予防への流れ」に於いて歯科衛生士をはじめとするスタッフの果たす役割に着目し、元歯科開業医であった経験と立場からその道筋を探します。</p>
T2018157	セカンドステージ (H29-07-12)	<p>患者満足を高める人材育成 CRM Service Inc. チーフプランナー 元客室乗務員 脇田 由美</p> <p><概要> 患者満足は環境・システム・人(医療従事者)の全てが患者の期待に応えられなければなりません。しかし、多様な価値観がある中で環境やシステムで満たされない部分を補うのが人であり、さらに付加価値を高めるのも人です。医療の特性を理解し、患者と医療従事者との信頼関係を築き、職員のチーム力を高めることができる人材を育てることが、患者満足(PS)の向上・従業員満足(ES)の向上につながります。日々の現場での医療従事者への意識付けや取組み、真に患者満足を高める気持ちの醸成について講義します。</p>
T2018158	セカンドステージ (H30-10-04)	<p>門前薬局から地域密着型調剤薬局へ ～連携から街づくり～ ミナトメディカルコンサルティング合同会社 代表社員 認定登録 医業経営コンサルタント 近藤 栄達</p> <p><概要> 2025 年地域包括ケアシステムを見据えた地域医療構想・医療介護連携、医療費の効率化・適正化の中、調剤薬局の存在価値が問われる時代になりました。「待ちの経営」から「街へ出ていく経営」を地域の様々な企業・事業者呼びかけ、子供から高齢者までが寄り添う、コミュニティー・街づくりを支援できる薬局を目指して、まずは、認知症カフェの定期開催に取り組んでいる事例をご紹介します。</p>
T2018159	セカンドステージ (H30-10-04)	<p>中小病院における地域包括ケア病床導入事例 株式会社ユアーズブレーン 医業経営コンサルティング部 認定登録 医業経営コンサルタント 大迫 孝史</p> <p><概要> これまで主に急性期機能を担っていた地方の中小病院がポストアキュート機能、サブアキュート機能強化のため、地域包括ケア病床の導入に向け、入院患者層から必要な病床数を分析、導入した事例を紹介します。また、平成 30 年度診療報酬改定で新たに加わった用件に対する取組み事例も紹介します。</p>

※ 現在、上記新規販売教材以外に、既存の教材として動画配信が 62 教材あります。

継続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 TEL:03-5275-6993(研修・履修認定係直通)

[代表]フリーコール:0088-21-6996/TEL:03-5275-6996 Eメールアドレス:kensyu@jahmc.or.jp