

理事長・院長・後継者の

特別講師による
レクチャーを開催！！

第91期 病院経営塾

病院経営の存続・発展はトップ次第 トップにふさわしい見識と能力が身につきます

ここ数年多くの民間病院の収益環境は悪化傾向が続き、廃院やM&Aで手放さざるを得ない病医院が増え続けております。超高齢化・少子化 更には地域の人口減で医療市場の縮小と介護への半強制的な転換を迫られ、そうした中であつても多くの塾生の病院が勝ち組へと転換しております。何のために医師になったのか、一度しかない人生、自己を見つめ直し本来の自己実現とは...。人のお役に立ち喜ばれる、なくてはならない最も素晴らしい医療・介護のこの仕事。今こそこの仕事をガラパゴス化から勇気を持って変えてゆきましょう。

当塾は病院淘汰の時代にあつても明るい経営の未来が画けます

※下記の日程の中で「特別講師によるレクチャー」を実施致します

2019年	9月14日(土) 15日(日)	10月12日(土) 13日(日)
	11月9日(土) 10日(日)	12月 7日(土) 8日(日)
2020年	1月18日(土) 19日(日)	全10日 土曜14時-18時/日曜10時-14時

会場：品川 高輪倶楽部 品川駅 歩5分(予定)

参加費：55万円/1名(税込)

※再受講の方は 30万円(税込)

定員：限定7名

※定員となり次第締め切らせていただきます

対象：病院理事長・院長後継者・後継予定者

修了後は日医研クラブ準会員となり日医研主任研究員の専門家のコンサルティングを受けられます。また、経営研究会・セミナーに優先的に参加することができます。

主催者・塾長



野口 哲英

(株) 日本医療経営研究所 代表取締役
(株) メドックス取締役会長
特定非営利活動法人
アイエイチエムエージャパン会長
(社) 国家ビジョン研究会理事・幹事
(社) 日本認知症改革推進協会理事長
(社) 全国介護事業者連盟理事長

「病院経営塾」、「経営管理者塾」を27年にわたり主宰。総勢630名を超える。卒業生は全国各地で活躍している。

【著書】「令和維新」
「絶対絶命の社会保障制度」
「サバイバル病院経営逆転の発想21」
「病院経営塾」「新・病院経営塾」

お申込みは今すぐFAXで!! 03-5225-1522

貴院名 _____

TEL: _____

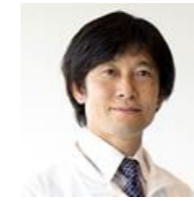
お名前(役職) _____ ()

Mail: _____

ご住所 〒 _____

お申込み後、請求書などをご送付いたします

受講生からの喜びの声



塾で大いに学びその後の経営に生かしてください

(医)如水会 理事長 今村 一郎先生

父親から学ぼうとしても系統的に経営を学ぶ事はできませんが、ここではそれができます。何となく人に聞けない質問もできます。知っていたからこそ乗り越えられた問題も多くありました。そして、その後の経営を順調に進めることができました。

今となつては、あの時の野口哲英先生の指導がなかったら、今でも手探りの経営で困窮していたかと思うとぞっとします。塾では、リーダーとしての心構え、財務諸表の見方、短期、中期計画の立て方等、懇切丁寧に教えていただき、現在の経営の基礎となっています。現在、経営者として自信を持ってやっていけるのは「後継者のための病院経営塾」のお陰であると感謝しています。



私が変わっていくことでスタッフも変わりました

(社医)岡村一心堂病院 理事長 岡村 暢大先生

父が作り上げた156床の一般病院ですが、父の病のために実家に戻る決意を

しました。今まで私は臨床一本であり、人を使うこと・まとめること・経営のことが全く分からなかったのですが、看護部長がこの塾を薦めてくれました。半年かけて毎月ごとの塾は

リーダーとはどうあるべきかに始まり決算書の分析を含めた病院経営の具体的方法について学びました。講義は大変面白く質問にもすぐに答えてもらえました。特によかったのは仲間がいたことです。5名の塾生は規模や事業内容が違っていても悩めることは同じでありそれぞれ認め合い励まし合うことができました。塾の途中で私が変わってゆくことで病院スタッフの意識が少し変わってゆくのがわかり理事長も面白いのでは?と思えるようになってきました。これからも教わったことを実践していきます。



病院における「経営」が何たるものかその神髄が分かります

(公社) いちちょうの樹 理事長 佐藤大輔 先生

「人は育てるもの」「経営は感性」「変化する人が生き残る」「経営は学問ではない」などなど、名言や目から鱗の言葉が毎回飛び出します。研修内容は、「トップの役割と帝王学」から始まり、「マーケティング」「決算書の理解」「リスク管理や組織人事」「経営計画」までと多岐にわたり、非常に密度の濃いものです。あまり専門的にならず、かといって易しすぎず、経営に素人の私には丁度良かった気がします。参加者は殆どの方が2代目3代目の跡継ぎであります。

私の様な親子継承に関係のない人もいます。

数ある経営セミナーや研修会の中には、非常に専門性を謳ったものもありました。私はその中からこの歴史ある「病院経営塾」を“感性”で選びましたが、結果的には私の“感性”が正しかったことが証明されたと思っています。「経営計画書」さらには「遺言書」も書かされましたが、今進めている事を、何が起ころうと滞りなく進めていくためでもあります。「自分のやりたいことを明確にせよ」「経営に責任を持って、命を懸けよ」という事だと思えます。病院における経営が何たるものなのか、その神髄を知りたい人は約5ヶ月間叩き込まれます。病院の全体像が把握できます。経営するために必要最小限の数字が理解できます。そして何より、「病院をこれからこうしたい、やっていくぞ」というモチベーションが高まります。この歴史ある「病院経営塾」へのご参加をお薦めします。

病院経営塾をお薦めします

その大きな実績と効果に感銘!

日本医療経営学会理事長 廣瀬輝夫先生



現在私は日本医療経営学会の理事長として医療制度や経営の実状にそくした経営の構築を追求しておりますが、野口氏の経営塾においては、民間の厳しい病医院の実践教育に正面から立ち向かわれ、今までに大きな実績と効果を上げているのに感銘しています。氏の手法は我国の医療の在り方を又、トップの

医師や経営者と共に考え、とかく経営不得意でアレルギーを持つ医師で経営者達を心から愛着を込めて指導し、経営者としてロマンと意欲を吹き込み、さらにそれぞれにそくした病院経営をよみがえらせる事に成功しており、独特のものです。

「後継者のための病院経営塾」は伸びる病院のための定番教科書です 塾生感想より

病院経営塾の受講後は次の成果が得られます

1. 厳しい経営環境経営者の中の苦悩が楽しくやり甲斐のある経営へ希望と勇気が湧きます
2. 塾修了までに明るい未来の実現をはかる経営計画が作れます
3. 介護施設・介護事業の成長・発展のノウハウを伝授いたします
4. 大多数のトップが苦手とする財務の完全理解と決算書の活用ならびに発展のためのマーケティング展開手法を伝授いたします
5. 優れた医師・看護師・介護士の確保と育成手法を伝授致します
6. AI・IoTの最先端の知識とその活用ができます

特典

1. 修了後は日医研クラブの準会員資格を付与し、日医研の専門家のコンサルティングを受けられ会計やコンサルに対するセカンドオピニオンが受けられます。
2. 日医研経営研究会（セミナー）に優先的に優待価格で参加できます
3. 受講期間中は個別の経営問題のコンサルを受けることができます
4. 日本での国家資格に合格する優れた外国人看護師ならびに介護士の紹介が受けられます
5. 全国都道府県の意欲ある塾卒業生の理事長・院長との交流ができ、又病院間の見学研修ができます
6. 同窓生仲間づくりができ、お互いに刺激し合うことができます

こんな方ご参加ください

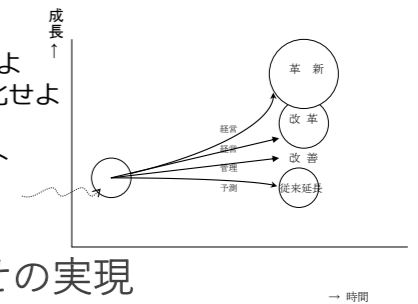
- ☞ 昨今の変化の激しい時代に先が見えず明確な未来に対するビジョンが打ち出せない
- ☞ 診療報酬・介護報酬が変わる度にその対応に追われ、経営に割くエネルギーや時間を費やせない
- ☞ 変化に対応した思い切った行動がとれない
- ☞ 後継者の育成ができていない不安だ
- ☞ 診療報酬改定や医療法改正の度ごとに振り回され経営計画はあっても機能していない
- ☞ 今日まで地域で何とか急性期中心でやってきたがここ数年収益が悪化しつつあり起死回生、決断を迫られている。
- ☞ 2025年問題に対応した経営の方法と選択肢を学びたい
- ☞ 地域包括ケアの中で自院が今後どのようにふるまえば良いかとまどっている
- ☞ 後を継いだばかりで自分より先輩の医師や他部門の幹部に気後れがしてどう対応すべきか悩んでいる。
- ☞ 自分は医師ではないので、後を継ぐのが心配で自身が持てない
- ☞ 人材確保、特に看護師・介護士不足に困っている。また、職員の高齢化で人件費が上がっている

講義の内容は隣の頁をご覧ください→

カリキュラムとスケジュール

■ 第1講 勝ち残る独自性と創造性を発揮した病院経営塾とは

1. 絶対絶命の社会保障制度と超高齢化時代への対応
2. 激変する医療経営環境でも見えない未来を創造せよ
3. 二代目にあっても二代目としての創業者・先代を乗り越えよ
4. トップ自身の人生のロマンと医療経営のビジョンを一体化せよ
5. トップしかできない大切な2つの仕事
6. 経営計画なき経営は淘汰される 中・長期計画のポイント
7. 医療経営の常識は非常識 無常無自性 色即是空で判断
8. ここまできたAIとIoTのケースに見る賢い使い方



■ 第2講 従業員・患者・経営陣の満足と幸せの実現

1. 従業員は家族 患者さんは親友の心
2. 患者さん 保護者からの満足と感謝が従業員の喜び、経営の喜び
3. 顧客満足がマーケティングの原点
マーケティングのA・B・C・D
ニーズ、シーズの変化への対応と顧客の求める価値の提供
4. 介護・福祉事業成功のポイント
地域包括ケアでの主人公を目指す
小規模多機能、デイケア、デイサービス経営のポイント
うつ、認知症、終末期医療への新しい効果的な取り組み

■ 第3講 後継者のための財務と経営のリスクマネジメント

1. 決算書読めぬは経営者失格
2. 誰にでもわかる貸借対照表と損益計算書
① B/S P/Lの完全理解と財務諸指標とレーダーチャート
② 損益分岐点と財務計画 ③ 資金繰計画と事業収支計画
3. 効果的な設備投資のポイント
4. 増収増益・戦略戦術

■ 第4講 自立人財の育成と辞めない組織づくり

1. 企業は人がすべて 情熱と主体性を発揮させる職場づくり
① 人財 人在 人罪 人災 と2:8の原則
② 良き人財の効果的な採用手法 医師・看護師・介護士等
③ 人財の育成と定着 PDCAと人事考課
2. 組織力が経営の存続発展のポイント
① 組織の役割と文化風土づくり ② 組織の形態と運用のポイント
③ 組織の活性化 ④ リーダーの能力の見分け方と育成手法
⑤ 組織を補完する諸制度とシステム

■ 第5講 明るい未来実現のための必須条件

1. 後継者問題成功のポイント
① 先代から上手に引き継ぐための守破離
② 継ぐ前に経営計画のスリ合わせを行え
③ 後継者自前の内閣づくりと古手幹部の上手な処遇
2. 長期 中期の経営計画の作り方 ケーススタディ
① 攻めが2割 守り8割が丁度良い
② マーケティングは計画の検証手段 財務はエンジン
3. 経営のリスクマネジメント
① 後継者争いと財産相続争いを未然に防ぐために
② 同族経営 共同経営 民主主義経営は企業をつぶす
③ 資金繰りと金融機関とのつき合い方
4. 遺言書の作成は経営トップの義務



明るい未来のための
経営計画書を1枚に作成