



米国公益法人 I.H.M.A.認定

米国公益法人 International Healthcare Management Association (I.H.M.A.) は医療および福祉にかかわるマネジメント教育を推奨している非営利法人です。

今までの経営が一新！輝きます

事務長・師長・経営幹部のための

# 経営管理 第77期 管理者塾

【募集要項】

令和2年

9月19日(土) 10月17日(土)  
11月21日(土) 12月12日(土)

毎月1回(土曜 10:00-17:00) 全4回

- 料金：1名 28万円(昼食代・テキスト代、税込)
- 対象：事務長、看護師長ほか経営管理者と予定者
- 募集人数：8名(各都道府県 1病院限定)

(定員になり次第締め切らせていただきます)

- 会場：日本医療経営研究所 会議室(予定)  
(東京都新宿区市谷本村町2-23 京都荘ビル3F)

- 後援：米国公益法人 日本医学交流協会



日本医療経営研究所 代表取締役  
メドックスグループ 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  
(社) 日本認知症改革改善協会 理事長  
(社) 日本介護事業連盟 理事長

■ 略歴：平成8年に代表就任以来、630人を超える病院経営者に対し、「病院経営塾」・「経営管理者塾」を主宰。卒業生は全国各地で活躍している。

■ 著書：『新・病院経営塾』『病院経営塾』他多数

## 第77期「経営管理者塾」申込書

お名前(役職) ( )

ご住所

貴院名

病院所在地

TEL: FAX: Mail:

トップの想いを実践できる

優れた経営パートナーを育成します。

今日世界に吹き荒れている新型コロナウイルス感染で我国も感染者数、死者数は少ないものの第2波・第3波への警戒は怠ってはなりません。そのような厳しい経営環境にあって産業全般にわたり、収益大幅減で倒産が増えつつあります。医療・介護は命に関わる今まで以上に大切な産業として地域貢献を求められております。

当経営管理者塾では、今日の難しい環境の中でトップの想いとビジョンを数的根拠や理論的根拠に基づき確実に実践してゆく経営のパートナー、優秀な参謀ならびに女房役を育成する為の塾です

### 経営管理者としての必須条件とその育成

1. トップの想いとビジョンを具現化できる人材
2. 部門長として自身の想いと組織のビジョンを画ける人
3. 仕事をこなすのではなく、仕事を創れる人
4. 部門長として自分の後継者を育成できる人
5. 時代の変化の流れに敏感な感性を有する人

### 受講後の特典

1. 経営計画への理解と実践・実現が図れます
2. トップからの指示待ち人間から提案できる幹部に変わります
3. 職員が生き生きとして働き甲斐のある職場に変わります
4. 全国の塾生との交流ができます
5. 卒業後も必要に応じ種々アドバイスし、当研究所主催の様々なセミナーに参加できます



副塾長：宇野重起

#### 略歴

- ・ 大学で基礎医学を学ぶ。紆余曲折を経て300~1000床規模の大学病院・企業立病院・公立病院・民間病院の各医療機関に20年以上勤務
- ・ 2013年~一般企業にて医療経営コンサルタント/アドバイザーとして多くの医療機関経営に参画、高評を得る
- ・ 2015年~現職 (UMM&O代表・医療経営コンサルタント)
- ・ 日本外傷学会AIS外傷重症度評価インストラクター
- ・ 2014年へるす出版「月刊救急医学：高齢者の救急医療」に論文掲載(筆頭・共著)
- ・ 英国国立ウェールズ大学経営大学院・医療経営学専攻修了
- ・ 国際医療福祉大学大学院 医療福祉学専攻 博士課程 保健医療学専攻 在学中
- ・ 地域高齢者向けセミナーにて「介護にならない健康予防を知る」、「終活とは？」にて高評を得ている

※講義は主に副塾長が行います

#### 所属学会

- 日本医療経営学会、日本医療マネジメント学会
- 国際医療福祉大学学会、日本マーケティング学会
- 日本ACP研究(学)会、日本在宅医療連合学会の各正会員

2019年より経営管理者塾副塾長

お問い合わせはFAX またはお電話で：担当 江川

日本医療経営研究所 〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町2-23

☎: 03-5206-8199 FAX: 03-5225-1522

✉: info@nichiken.com



# 経営 第77期 管理者塾



## カリキュラムとスケジュール

### ■第1講 現行制度理解と求められるリーダー

※はじめに 経営管理者に求められる必須条件  
塾長 野口哲英 講義 宇野重起

1. オリエンテーション (自己・自院の紹介)
2. 現行医療制度と今後の見込み (展望)  
～社会保障制度・医療制度・診療報酬制度・他
3. 経営管理者とは?  
～組織の中のトップに求められる姿: 組織行動論の見地から
4. 医師の働き方改革  
～病院と一般企業の違いとタスクシフト(シェア)と人材育成

### ■第2講 2025年、2040年問題を乗り切るために

※自院のS・W・O・Tを知ることで変わる戦略・戦術  
塾長 野口哲英 講義 宇野重起

1. 地域包括ケアシステムと病床機能報告制度
2. 病床機能報告制度と自院の見え方(内外からの差)
3. 離職率を下げるには? ~消費者行動心理学的見地から
4. 医療における接遇の在り方  
～一般とは違う医療接遇への理解

### ■第3講 分析から何を読む?

※自院のマーケティング対応が永久的存続への道  
塾長 野口哲英 講義 宇野重起

1. 分析とは? 何故必要なのか?
2. 医療におけるマーケティングとは?
3. 医療におけるブランディングとは?
4. データ分析 ~分析の種類・分析はできて何を読むか?
5. ビッグデータ時代をどう生きるか?

### ■第4講 経営参画するためには?

※自院のレーダーチャート作成が意味すること  
塾長 野口哲英 講義 宇野重起

1. 医療経営とは? ~複雑化する内外要因
2. 財務分析(BS・PL・CF) ~何が見えるか?
3. 経営計画とは? 経営計画に必要な要素とは?
4. 患者を獲得するためには?
5. クレーム、評判、口コミが病院を潰す  
～ネット、SNS時代の考え方

修了証授与



## 受講生から寄せられる喜びの声

### 理事長の想いを全職員に浸透させます

医療法人松和堂 門司松ヶ江病院 事務長 福井 智文

今年4月に事務長に就任し、理事長より受講するように薦められた。最初はベテランの事務長と比較されると嫌だと思っていたが、受講して考えが一変した。日頃毎日の業務をしていくことだけしか考えずにいたが、宿題を通して法人の現状・問題点・課題を考え、日々理事長と法人の目標・計画等をゆっくり話す暇もなかった。

理事長よりビジョンを聞き、法人の計画を立案していくと、次第に理事長の考えがわかり、仕事が楽しくなってきた。今まで理事長の言葉にしなかった想いがわかった。理事長、常務が後世のことを考えられ、地域における役割を明確にされたものを、私が全職員に浸透させていけないといけないと感じた。

### 次のステージに向かうための「経営管理者塾」

医療法人タビック 管理局長 玉栄 亨

4ヶ月間でドキドキからワクワクへ心が変わった学びの場となりました。日々の業務で深くきちんと経営を考える機会が少なく、改めて考え方・分析方法・展開(ストーリー)の大切さを教えて頂きました。更に深く当法人理事長の想いやこれまでの足跡を少しでも振り返る事ができたと思います。

募集の案内を直接渡され、参加しなくてもいいので検討しなさいと声をかけて頂き、今思うと私自身が次のステージに向かうことを望まれてのお言葉だったのかもしれないと感じています。トップの考えを全て解ることは無理だと思いますが、話されたことが今は解らなくても後々理解できることもありますし、考えあつての発言であること、何を求めているのかを少しでも近づく努力が必要であると考えています。先生方に4ヶ月教えて頂いた参謀とは程遠い状況ですが、日々努力を惜しまず生涯現役の教えを守っていききたいと思います。

### 具体的な問題解決法が習得できた!

医療法人社団純心会 パルモア病院 増田 貴之

これまで複数の法人で業務方として勤務してきた中で、疑問や憤りを覚える事がありました。しかし、今まではそれをどうとらえ、どう乗り切ればよいのか、全く術がありませんでしたし、その術が無いことに疑問も持てませんでした。そんな時、副理事長から勉強して来いと言われて来たのがこの塾でした。

この塾を受講して得られた事が大きく2つあります。1つは同じ悩みを持ち、そして自分の病院を良くしたいと願う仲間に出逢えたこと。彼らとの腹を割った話し合いの時間は1人で仕事と向き合い戦っていた私に、問題解決の大きなヒントをたくさん教えてもらいました。同じような境遇でがんばる同期の言葉は、どんな名言よりも心に響き、どんな説明書よりも分かりやすく、研修時間以外でも連絡を取り合い、励まし合える仲間とあり、出逢えた事には感謝しかありません。

もう1つは、日々の業務にかける具体的な解決法を習得できた事です。参謀として、経営への関わりや組織を動かし成果を上げるやり方を教えて頂き、すぐに実践できるツールを得られた事は、私の大きな財産になりました。

4回の講義を通して、病院経営に微力ながら関わる立場として、本当に有意義な時間を過ごせ、かけがえのない動機に出逢えました。ここで学んだことをぜひ後輩達にも伝えていきたいと思ひますし、私のような仕事に悩む人が一人でもこの講義を受けてほしいと心から思ひます。短い間でしたが、丁寧に教えて頂きありがとうございました。

### 答えを出すのは自分自身であると教えられた

医療法人小原病院 管理部長 安藤 恵子

この塾の異色なところは、単なる知識を詰め込む形式ではなく、指導者の心の届く距離で、その人に合った考え方を引き出していくことで、私は毎回啓発され続けた。

例えば、本を読む宿題を貰い、真面目に全部読んで、張り切って研修に臨んだ。しかし、先生は「本、読みましたか?」と聞くだけで講義に入る。不安はつまった。しかし、宿題を誰のためにやったのだろう。先生に気に入られたいと宿題をやっていた自分の気持ちにとらわれなかったか。やっと気がついた。

これまでの研修会で答えを貰うことに慣れ過ぎていた。今回の研修で数多くの「考える切り口」を提示された。答えを出すのは自分自身なのである。