

8 02583

新規
開講!

NOMA
NIPPON CMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

東京開催

医療機関における コスト削減・増収増益の 着眼点と具体策

～即効性のあるコストカットと実効性の高い増収増益策～

ね
の
こ

医療の質、医療サービスの質の向上には必ず支出＝コストが伴います。ヒトの採用、モノの購入、外部サービスの利用など、病院が持つ社会的使命を果たす前提として、こうしたコストは避けられません。病院の経営を取り巻く環境が厳しさを増す中、必要なコストと不必要なコストを仕分け、不必要なコストを早期に削減して新規戦略への投資に回すことが、今後の医療業界を生き抜くカギとなります。

他方、「収益」という観点で考えると、今までと同じ経営を続けていても知らぬ間に患者数は減少し、利益も落ちてくるのが現実です。病院経営における増収増益の近道やワルトラCは存在しませんが、当たり前のことを着実にやっていくことで、最終的な収益は大きく変わります。やるべきことをちゃんとできているのか？今一度確認する必要があります。

本セミナーでは、明日からでも実施できる「コストカット」と「増収増益」の着眼点と具体策について、わかりやすく解説いたします。この機会に、関係各位多数のご参加をお勧め申し上げます。

日時 平成27年
3月13日(金) 10:00～17:00
(1日/6.0時間)

会場 東京・代々木・本会内セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8(別紙図参照)
TEL (03) 3403-1972

講師 横浜医療法務事務所
(有)メディカルサービスサポーターズ
執行役員・パートナー きしもと あきひこ
岸本 彰彦氏

参加料 会員：30,240円(税込)
一般：35,640円(税込)
※テキスト・資料代含む

対象 ● 病院長、医師、看護部門長
コ・メディカル管理者の方々
● 経営企画室(部・課長)、事務局長(事務長)
事務部門管理者

一般社団法人 日本経営協会

プログラム

0. プロローグ 病院を取り巻く環境の変化と現状

I. 今からできるコストカット経営

病院経営においては「必要なコスト」と「不必要なコスト」を見分けることが重要です。医療業界がもはや安住の地ではないことが明白な今、「不必要なコスト」を早期に削減し、「新規戦略への投資」に回すことが今後の医療業界を生き抜くテーマとなります。今から出来る「不必要なコスト」の削減について具体的に検討します。

1. コストカットの意義
2. 相手から「ありがとう」と言われる価格交渉とは
3. 代替案の提案によるコスト削減
4. 額は小さいが、効果的なコスト削減
5. 業務改善から生まれる効率的経営
6. 無駄とわかっているが排除できないこともある
7. 発生させるべきではないコスト
8. 人件費に着目してみる
9. 戦略に紐づくコスト
10. 実際の院内各部門の動かし方

II. 増収増益に結びつく5つの行動

医療法の改正、社会保障費の抑制などの外的要因により、医療機関は今までと同じことをしているつもりでも、知らぬ間に患者が減って利益が落ちてくるのが現状です。

今回は増収増益に結びつく「やるべき事」を5つに絞って、その内容を具体的に検討します。当たり前のことを確実にやっていくことで収益の「結果」は大きく変わります。自身の医療機関で実行できているか一緒に確認しましょう。

1. 欲しい患者を獲得する行動
2. 高収益体質をつくる行動
3. 自ら考えるスタッフを増やす行動
4. 職場におけるリーダーの果たすべき役割と行動
5. PDCAサイクルを簡単に回す行動

III. まとめと質疑応答

講師プロフィール

横浜医療法務事務所 / (有)メディカルサービスサポーターズ
執行役員・パートナー

きしもと あきひこ
岸本 彰彦氏

認定医業経営コンサルタント 宅地建物取引主任者 貸金業
務取扱主任者 日本医師会医療安全推進者 医療情報技師。

立教大学社会学部卒。(株)テルモでMRを経験、(株)川原経営総合センター医療経営指導部にて医業経営コンサルティングに従事。2005年(株)NTTデータ経営研究所にて厚生労働省等行政機関の政策研究受託業務、一般企業の医療周辺コンサルティング業務、医療機関の経営コンサルティングに従事。医療ファンドにて病院再生業務に従事したのち2010年メディカルサービスサポーターズに参画。医業経営コンサルタントとして、政策立案から医療現場、さらには医療周辺業務まで幅広い知識と経験を活かし医療分野の活性化をサポートしている。