

医療経営サポート部門 開設記念勉強会

マネジメントが苦痛な院長先生のための 自由診療で、スタッフさんたちもしあわせになる 「価値“感”共有型クリニック」とは？

日時：2018年2月11日（日） 13:30～16:30 （開場 13:15）

会場：富士市

弊所 公認会計士事務所では、先代から数えて50年以上にわたり、富士ならびに富士宮の地域企業の発展に寄与してまいりまして、この度、念願であった医療経営サポート部門を開設するに至りました。

つきましては、これを記念致しまして、貴病医院の医療経営に貢献できる勉強会を、外部より特別講師をお招きして開催させていただき運びとなりましたので、ぜひとも、ふるってご参加いただきたく、ご案内申し上げます。

さて、今日、医療業界では、【医療経営の三重苦】が問題になっています。それが①診療報酬の改悪、②自己負担率の増加、③困難を極める人材確保です。これらの理由により、現在の医療経営において、今までと同じような経営を続けた場合には、減収減益を余儀なくされてしまう、非常に厳しい時代になったと言わざるをえません。もちろん、こうした状況下でも、まずやるべきことは「良い医療を提供すること」であることに間違いはありません。しかし、この変革の時代に対応する医師やコメディカル、コデンタルが精神的に疲れ果て、クリニックを退職するという現象も頻発しています。

看護師さん、スタッフさんの定着と活躍なしには、良い医療を提供することも、医療経営を継続することすらも困難です。そこで今回、それらの問題の解決策として、スタッフのマネジメントにかかる時間を減らし、診療に集中できる環境をつくりたいとお考えの院長先生を対象に、自由診療で、スタッフもしあわせになる、「価値“感”共有型クリニック」のつくり方というテーマで、専門家の先生をお招きし、即日使える、実務的な内容をお話ししていただくことに決めました。

このセミナーの受講後、ご期待いただけることは下記のとおりです。

- ・診療に取り組める時間が大幅に増える
- ・辞めない組織が出来上がる
- ・院長先生の意を察して、自主的に動くスタッフが増え始める
- ・スタッフが自主的に自由診療に取り組むようになる
- ・クリニックの価値の感覚に合った人材が採用できるようになる
- ・スタッフの質の高さが地域で評判になる
- ・保険制度に依存しない「自立したクリニック経営」ができるようになる
- ・「スタッフを教育できるスタッフ」が、自動的に生まれるようになる
- ・殺伐としていたクリニック内の雰囲気は格段によくなる
- ・院内で「感情的な発言」を聞かなくなる
- ・終業5分前に入った初診患者を勝手に断らず、進んで受け入れる体制になる etc

大学では学ぶことができない「医療経営」に関する内容です。

経営者としての成功と、「クリニック経営の羅針盤」をお持ち帰り頂けることをご期待ください。

なお、このセミナーの参加費用には、採用・定着・教育・医療収益確保など、有機的に絡み合った諸問題を、一気に解決するための個別セッション（別日程。要予約。ご予約はセミナー当日に承ります。）が含まれます。このため、ご参加いただける人数には限りがありますので、ご希望される院長先生にはお早めにお申し込みいただくことをお奨めします。

マネジメントが苦痛な院長先生のための 自由診療で、スタッフもしあわせになる 「価値“感”共有型クリニック」のつくり方セミナー

日時：2018年1月21日（日） 13:30～16:30（開場 13:15）

会場：富士市

参加費：30,000円（税込） ※早期申込特典：1月13日までの申込みに限り 10,000円（税込）

※お振込確認後、お席を確保致します。お振込先はお申し込みいただいた後、個別にご連絡致します。

お問い合わせ先： 公認会計士事務所 医療経営支援チーム

電話：0544-

FAX：0544-

▼ 特別講師のご紹介 一條仁志（いちじょう・じんし）氏

1975 年大阪生まれ 京都大学経済学部卒

Sparkling Eyes JPy Japan Ltd. 株式会社 代表取締役

株式会社 IJIS 次世代経営人材開発研究所 代表取締役



女性の職場をマネジメントし、成果を生み出す専門家。

主なクライアントに、株式会社ダスキン、富国生命保険相互会社、イオン株式会社、ワタベウェディング株式会社、株式会社富士フイルムなど、女性が主力となる企業が並ぶ。

「スタッフを教育で型にはめる」のではなく「スタッフが自ら学べる場を作る」ことで、感情に流されがちな女性の職場を、院長の理念を軸として、自ら考え、自発的に行動するチームに変える方法論に定評がある。

院長先生の理念のもとで、女性スタッフの力を引き出し、結集させ、拡散させる「メレダイヤ理論」を提唱。

主な著書に「事業再生のススメ」「なぜ、日本人はうまくいくのか？ ビジネス編」など。

毎日新聞、中部経済新聞など、掲載多数。

▼ お申し込み方法

お申し込みは必要事項をご記入の上、下記の FAX 番号まで FAX をお送りください。（24 時間受付中）

FAX 0545-

24 時間
受付中



このセミナーに参加する

お名前：	当日連絡がつく お電話番号：
貴院名：	FAX 番号：
メールアドレス：	

▼ ご参加特典

今回のセミナーにご参加頂く院長先生への特典として、下記の 3 点をご用意しております。（非売品）

1. 貴クリニックの『課題解決のキーファクター』を明らかにする「個別セッション」

クリニック経営の現場では、採用・定着・教育・売上確保など、さまざまな課題が表出している場面を多く拝見します。しかも、これらの課題は有機的につながっているため、ひとつの課題を解決したとしても、また別の課題が現れることも多く、「いったいどこから手をつければいいのかわからない」というお声も多くお聞きます。そこで今回は、貴クリニックの諸問題を一発で解決するキーファクターを明らかにする「個別セッション」をご用意しました。経営に前向きな院長先生に好評の内容です。今回のセミナー参加費は個別セッション費用を含んでいますので、この機会にぜひ、ご活用ください。（セッション時間：約 1 時間 別日程にて開催。要予約。ご予約はセミナー当日に承ります。）

2. スタッフとの関わりを楽にするための「おすすめ参考図書 10」

院長先生とスタッフの間の壁をストレスなく無害化するために役立つ参考図書リストをご用意しました。

3. 院長先生とスタッフとのギャップを埋める「スタッフ価値“感”解体新書」

たった 1 枚の紙で、個々のスタッフの価値の感覚が明らかになる分析シート。
ミレニアル世代の価値の感覚がわかるので、スタッフとのコミュニケーションが驚くほど円滑になります。

お問い合わせ先： 公認会計士事務所 医業経営支援チーム

電話：0544- FAX：0544-