

勤務医のための 医院経営塾

ワークショップ版ー全4回シリーズー

「単なる講義形式ではなく、参加型の経営塾です。
自分のクリニック開業に必要な成果を持ち帰ることができます。」

私が自信を持って推薦します

過去280件のクリニック開業を成功に導いた日本医業総研の支援を受け、今年7月に東戸塚で開業しました。開業場所を決める前に事業コンセプトをしっかりと固めた上で、理想とするエリアを絞り込んだことで、自分が思い描いていた理想のクリニックを開業することが出来ました。是非皆さんも日本医業総研の開業のノウハウを身に付けて、理想の開業を実現して下さい。

おおくぼ総合内科クリニック 院長 大久保 辰雄



第2回 資金計画集中講座 「My資金計画を作成しよう」

平成22年1月17日(日)開講

- 自分の理想とする開業スタイルで開業した場合に必要な初期投資額が分かる!!
- 自分の理想とする開業スタイルで開業した場合に必要な一日あたり必要患者数が分かる!

医院経営塾は、毎月1回(日曜日)開催する開業を成功させたい勤務医のための勉強会です。全4回シリーズで関心のある講座のみの参加も可能です。

定期的で開催しておりますので、開催日にご都合が合わない場合は、次の機会をご活用いただくことができます。



● 第1回 経営戦略集中講座 平成21年12月6日(日)開講
盛況のうちに終了させていただきました

● テーマ「事業コンセプトマップを作成しよう」次回、平成22年4月開催予定

【本講座のポイント】

1. 経営戦略書のもととなる「事業コンセプトマップ」をお持ち帰りいただきます。
2. 理想の開業スタイルが明確になり、開業エリアの絞込みができます。
3. 競合他院との差別化ポイントが明確になり、事業成功のために何をすべきかが解ります。

講座プログラム

10:30～

- I. クリニック名を考える～自分のクリニックをイメージする
- II. 経営理念を考える ～経営理念を具現化している成功事例紹介
- III. 自分の強みと弱みを分析する～自分の強みを活かした開業事例紹介
- IV. 診療コンセプトを明確にする ～自分の強みを活かした診療コンセプト事例紹介

..... 昼食休憩 (12:00～12:30)

12:30～

- V. 診療コンセプトを実現させるためのエリアを考える ～先輩開業医の立地選定事例紹介
- VI. 医療連携先を明確にする ～医療連携先を明確にしている事例紹介
- VII. 差別化戦略を検討する ～差別化戦略の具体的事例紹介
- VIII. 事業コンセプトマップを作成しよう～クリニックの経営戦略をコンセプトマップにまとめる

14:30 終了

講師紹介

日本医業経営コンサルタント協会 理事 佐久間 賢一 先生
株式会社日本医業総研 顧問



国内最大級の税理士法人であるKPMG税理士法人において、医療機関に対する税務・会計・コンサルティング業務を行う部署を立ち上げ、20年以上に亘って 医院開業相談に対応され、その実績は日本国内有数です。日本医業経営コンサルタント協会理事やTKC医業経営指標編纂委員などの要職も歴任されるなど、医院経営のプロ中のプロ。その医院経営のプロが、「この場所で開業させたいという事業者による無理な事業計画により、開業後の患者数が計画と大きく異なり、診療収入の伸びが見られず、経営相談にいらっしゃるケースが多くなってきた」と最近の開業スタイルに警鐘を鳴らす。確実に開業を成功するためには、事業コンセプトをしっかり作ること！そのノウハウを余すところなく学んでいただけます。

● 第2回 資金計画集中講座 平成22年1月17日(日)開講

● テーマ 「My資金計画を作成しよう」

【本講座のポイント】

1. 自分の理想とする開業スタイルを実現した場合の資金計画をお持ち帰りいただきます。
2. 理想の開業スタイル実現のために必要な患者数が明確になります。
3. 理想の開業スタイル実現のために必要な初期投資額が明確になります。

講座プログラム

10:30～

- I. クリニック運営にかかるランニングコストの概要を知る
- II. 医療原価について知る
- III. 人件費について知る
- IV. 損益分岐点について知る

昼食休憩 (12:00～13:00)

..... ランチョンセミナー「医療空間における色彩の効果と活用」

講師: 財団法人日本ファッション協会流行色情報センター ゼネラルマネージャー大澤かほる

13:00～

- V. 開業に必要な初期投資について知る
- VI. 資金調達方法について検討する
- VII. My資金計画を作成しよう

14:30 終了

講師紹介

株式会社日本医業総研 シニアマネージャー 植村 智之



過去270件のクリニック開業を成功に導いた株式会社日本医業総研東京本社 of 責任者。自身も50件以上の医院立ち上げに関与し、その全てが軌道に乗っている。無理なく事業が軌道に乗るために必要な対策を積極的に取り入れた資金計画には定評があり、資金計画の準備の違いが開業後の医院経営にどのような影響を及ぼすか、豊富な事例を交えてご説明します。経営のプロだからこそお伝えできるノウハウを公開します。

● 第3回 人事労務集中講座 平成22年2月28日(日)開講

● テーマ「スタッフ採用育成シートを作成しよう」

【本講座のポイント】

1. 自分の理想とする開業に必要な人材像が明確になります。
2. 開業前後に必要な労務管理の基礎知識が身につきます。
3. チームワーク向上のためやるべきことを採用育成シートとしてお持ち帰りいただきます。

講座プログラム

10:30～

- I. 人事労務基礎知識
- II. クリニックの人事労務トラブル事例
- III. 理想のスタッフ像を明確にする

..... 昼食休憩 (12:00～12:30)

12:30～

- IV. 理想のスタッフ確保にむけての採用のポイント
- V. 理想のスタッフ育成の第一歩～開業前研修でやるべきこと
- VI. 理想のスタッフに近づけるために～開業後の関わり方
- VII. スタッフ採用育成シートを作成しよう

14:30 終了

講師紹介

アミック労務管理事務所 社会保険労務士 高橋 友恵 先生



医療機関200件のクライアントを持つ税理士法人アミックの労務相談を一手に引き受け、医院特有の女性のための職場問題に精通している。「開業後に労務問題を起こさないためには、事前の準備をどれだけしっかり行うかが大切」として、開業前の労務対応策のポイントを余すところなくお話いただけます。

株式会社日本医業総研 シニアマネージャー 植村 智之



過去270件のクリニック開業を成功に導いた株式会社日本医業総研東京本社の責任者。自身も50件以上の医院立ち上げに関与し、その全てが軌道に乗っている。開院前のスタッフモチベーションアップ研修、開業後のトラブル解決対応などに定評があり、院長・患者の立場に立って考え行動できるスタッフを採用、育成するノウハウを公開します。

● 第4回 経営管理集中講座 平成22年3月28日(日)開

● 講テーマ 「院長の経営カルテを作成しよう」

【本講座のポイント】

1. クリニック経営がうまく行っているかどうか、経営指標のチェックポイントが解ります。
2. 開業後のクリニック経営管理資料の見方、標準値が解ります。
3. 開業後に院長がやるべきスタッフのモチベーション管理、向上に必要なことが解ります。

講座プログラム

- 10:30～ I. 診療収入の中身を理解する
II. 月次の経営管理資料をもとにした分析手法を知る
III. 経費の分析手法を知る

昼食休憩 (12:00～13:00)

..... ランチョンセミナー「医院開業における設計デザインガイド」

講師：株式会社 健康都市デザイン研究所 代表取締役 井垣貴子様

アルフィ建築デザイン 森岡茂夫様、株式会社インターセクション 高木恒英様

- 13:00～ IV. 患者来院分析と満足度チェックについて知る
V. スタッフ管理とモチベーションチェックについて知る
VI. 院長の経営カルテを作成しよう

14:30 終了

講師紹介

税理士法人アミック 代表税理士 谷中田 悟 先生
MMPG理事会員、診療所経営部会長



医療機関200件のクライアントを持つ税理士法人アミックの代表税理士。医療機関を専門とする税理士法人の団体(MMPG)の診療所経営部会長を務められ、経営の結果を表す試算表の読み方、標準値など、多くの事例をもとに分かりやすく、経営指標のポイントを解説していただきます。

日本医業経営コンサルタント協会 理事 佐久間 賢一 先生
株式会社日本医業総研 顧問



国内最大級の税理士法人であるKPMG税理士法人において、医療機関に対する税務・会計・コンサルティング業務を行う部署を立ち上げ、20年以上に亘って 医院開業相談に対応され、その実績は日本国内有数です。日本医業経営コンサルタント協会理事やTKC医業経営指標編纂委員などの要職も歴任されるなど、医院経営のプロ中のプロ。その医院経営のプロが、開業後の経営数値上の問題の発見とその対応策に関するノウハウを公開します。

勤務医のための医院経営塾 開催概要

- 主催 株式会社日本医業総研
- 共催 株式会社健康都市デザイン研究所
- 協賛 税理士法人アミック
株式会社大林プロパティマネジメント
三井ホーム株式会社
リコーリース株式会社
フクダ電子株式会社
メディアプラザ

【参加料】 各回5,000円(税込) 当日支払
昼食含む。開業事例集贈呈。

【教育プログラム監修】

佐久間賢一氏

日本医業経営コンサルタント協会理事
株式会社日本医業総研顧問

【会 場】

財団法人日本ファッション協会会議室

会場アクセス

(三越百貨店本店の向いにある
「にはほんばし島根館」のビルの6F
です)

〒103-0022
東京都中央区日本橋室町 1-5-3 福島ビル6階
財団法人日本ファッション協会会議室
1階には「にはほんばし島根館」がございます。中央通りに面し、
日本橋三越本店本館の向かい側というわかりやすい場所にあります。

財団法人
日本ファッション協会会議室 [Google map で見る](#)



勤務医のための医院経営塾 申込方法

- 日本医業総研ホームページからのお申込方法

URL: <http://www.lets-nns.co.jp>

日本医業総研

検索

日本医業総研ウェブサイトの医院経営塾アイコンから参加申込画面にお進み頂き必要事項をご入力下さい。

- メデュケーション(医療系セミナー情報サイト)からのお申込方法

URL: <http://www.meducation.jp>

メデュケーション

検索

メデュケーショントップページのキーワード検索で「医院経営塾」で検索。参加申込画面にお進み頂き必要事項をご入力下さい。

- お問い合わせ先

医院経営塾運営事務局(日本医業総研東京本社) 担当:小畑、植村

電話 (03)5297-2300 ファックス (03)5297-2301

E-Mail practice@lets-nns.co.jp

第1回 経営戦略講座 成果物サンプル

事業コンセプトマップ		クリニック名	●事業クリニック	作成日	H21.3.19																				
<p>●Policy</p> <p>経営理念 多人数内視鏡を中心とした「多岐のまぐさ」部門のあるクリニック 費用が少なく、安全性と質の高い内視鏡検査を適宜しつつ、多くの患者様に 満足していただける医療を提供する 検診連携、診察連携を重視する</p> <p>診療コンセプト 内視鏡検査の専門性をアピールする フルタイム診療やシフトワークを避け、患者様ごらんのクリニックとして内視鏡検査を 実行していただける環境を整える 内視鏡検査に精通した看護師を揃え、質の高い医療を提供する 検査、OHP、検査、HAIの改善を重要視する等により、患者の満足度を向上させる</p>																									
<p>●Target</p> <p>ターゲットとする患者層 従来の慢性疾患を抱える高齢者 高度動脈硬化時代の若年層の腸鏡フォロー</p> <p>診療科目 内科、胃腸科</p> <p>導入する医療機器 内視鏡(上部、下部) シフトワーク ① 画像ファイル管理システム、レントゲン装置、エコー、内視鏡とも連携 エコー(経動脈、腹部) 血液検査装置(血糖、COP、血圧、HbA1c)</p>																									
<p>●Location</p> <p>物件形態 テナント</p> <p>所在エリア</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>第一軒</th> <th>第二軒</th> <th>第三軒</th> <th>第四軒</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新築物件</td> <td>中古</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>新築物件</td> <td>中古</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>新築物件</td> <td>中古</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>地域性 近隣に病院がある住宅地、大きな幹線道路に囲まれている。</p>						第一軒	第二軒	第三軒	第四軒	新築物件	中古			新築物件	中古			新築物件	中古			その他			
第一軒	第二軒	第三軒	第四軒																						
新築物件	中古																								
新築物件	中古																								
新築物件	中古																								
その他																									
<p>●Superiority</p> <p>差別化戦略 上層下層の内視鏡検査(費用が少なく) フルタイム診療 シフトワークを避ける 待合室を広く取り、患者様が待ち時間を感じない空間を演出する トイレは専科専用</p>																									
<p>●Staff</p> <p>組織とするスタッフ数</p> <p>業種 一般企業の事務員のような丁寧な接客対応(紹介患者が多いため) 診察待ち時間にも患者様の不安を取り除く対応を積極的に行う</p> <p>経営専門職 内視鏡検査に精通した看護師を揃えるため、経歴豊富な看護師を確保 エコーや血液検査連携機器を有しているため、経歴豊富な看護師を確保</p>																									

第1回 経営戦略講座 配布資料

● 成功に学ぶ
勤務医のための 病院経営塾

第1回 経営戦略集中講座
「事業コンセプトマップを作成しよう」

ワークシート

株式会社 日本医療経営塾

Medical Management Seminars

▶ 自身の強みを活かした事業事例紹介

① 内視鏡検査を主とした事例(内視鏡科クリニック)
 ② 動脈硬化による慢性疾患の患者を主とした事例
 (消化器科、内視鏡科クリニック、心臓血管センター)
 ③ 検査連携(同じ病棟の医師が見える連携)による安心感を生かした事例
 (心臓血管センター、内視鏡科クリニック)
 ④ 専門医(消化器科)で唯一の内視鏡科クリニックを主とした事例(内視鏡科クリニック)
 ⑤ 検査科の専門性を活かした事例(検査科を主とした事例)
 (内視鏡科クリニック)
 ⑥ フルタイムの専門性を打ち出した事例(消化器科クリニック)
 ⑦ 検査連携時代の検査連携の強み、ネット予約システムを導入して顧客を主とした事例
 (クリニック)

Q. これまでの話を参考に、ご自身の強みを整理して下さい

自分の強み:

自分の強み:

▶ 経営理念を具現化している事業事例紹介

① 患者様とのコミュニケーションを大切にしています。(内視鏡科)
 ② 子育ての心配がなくなるようにサポートします(消化器科)
 ③ Quality & Convenience (T安心)
 ④ 検査のワークフローを改善する(消化器科)
 ⑤ 新たなサービスの導入(心臓血管センター)
 ⑥ 検査科、検査科に特化する。何でも検査ができる体制を整える。検査科だけでなく、動脈硬化による慢性疾患の患者を主とした事例(消化器科)
 ⑦ 一人一人を大切に、オーダーメイドの医療を提供します(消化器科)
 ⑧ 検査科の専門性を活かした事例(検査科を主とした事例)
 ⑨ 検査連携時代の検査連携の強み、ネット予約システムを導入して顧客を主とした事例(消化器科)
 ⑩ 最新の検査機器の導入によって、患者様の待ち時間を短縮する(消化器科)
 ⑪ 最新の検査機器の導入によって、患者様の待ち時間を短縮する(消化器科)

Q. これまでの話を参考に、ご自身の強みを整理して下さい

経営理念: