

Strategic
Management
for Hospital
Executives

第1回 ケーススタディを活用した

「経営スタッフ」 育成カリキュラム

IN 山口

視点に変化を起こす育成。
次世代の病院経営を担う
リーダーを目指す。

視点に変化を起こす育成。
次世代の病院経営を担う
リーダーを目指す。

主 催



株式会社 ナレッジハンズ

www.knowledgehands.com

弊社は、「知を紡ぐ」を活動のテーマに、医療や介護業界において、企業の優れた「経営手法や技術」と「医療機関」をつなぐ仕事をしています。具体的には、医療機関に対する経営コンサルティング、M&A支援、医療機関向けの「人事労務管理システム」の導入、関西・九州にて介護事業の運営などを手がけています。

共 催

アイティーアイ株式会社

お問い合わせ

アイティーアイ株式会社

山口営業所 【担当】山田

〔電 話〕

Tel.083-974-4611(代)

〔ファックス〕

Fax.083-974-4612

〔Email〕

m_fukuda@iti-e.co.jp

第1回 ケーススタディを活用した
「経営スタッフ」
育成カリキュラム IN 山口

医療業界における 「事業を読む、事業を生み出す」 視点を育てる

対 象

現経営企画スタッフ（将来の事務長候補）、新たに事務長になられた方等、法人の将来を担う「経営スタッフ」。

本研修は、アイティーアイ(株)の協力のもと、2012年より博多、那覇、宮崎にて過去14回開催致しております。合計約250名を越える卒業生がおられ、OB会やその後の情報交換なども活発に行われています。今回初めて山口で開催され、合計15回目となります。



病院経営における「データ分析力」を身につける



「事業シミュレーション」を作成するための基本的な財務の知識を習得する



「ディスカッション・プレゼンテーションスキル」を向上させる



将来の経営幹部候補の方との「横のつながり」を作る

日 程 ● 全4回

■ 一日の流れ

第1回

2019年 4月19日(金) — 13:00～18:00

4月20日(土) — 10:00～15:30

※ 初日[19日(金)]は顔合わせ懇親会を18:30より開催

第2回

2019年 5月17日(金) — 13:00～19:00

第3回

2019年 6月21日(金) — 13:00～19:00

第4回

2019年 7月19日(金) — 13:00～19:00

7月20日(土) — 10:00～17:00

※ 最終日[20日(土)]は18:00～修了式・打ち上げ

費 用 ● 50,000円(税込)

全4回分 交通費・宿泊費・懇親会費は別途

【お振込先】 三井住友銀行 甲南支店

【預金種目】 普通預金

【口座番号】 4540993

【口座名義】 株式会社 ナレッジハンズ

定 員 ● 10名

人数が定員になり次第、申込みを締め切らせて頂きます。ご了承ください。

講 師 ●

株式会社 ナレッジハンズ 代表取締役
い うち とおる

井 内 徹

一橋大学経済学部卒。戦略経営コンサルティングファーム、ブーズアレンアンドハミルトンを経て、三菱商事の社内ベンチャーとして設立されたライフタイムパートナーズ(株)に参画。医療機関や介護事業者に対する経営支援やM&A支援などを行う。2006年社会医療法人博愛会相良病院法人本部本部長に就任。

2010年(株)ナレッジハンズを設立。医療機関に対する経営コンサルティング、M&A支援、介護事業の運営などを手がける。全日本病院協会広報委員。

会 場 ●

山口県セミナーパーク

山口市秋穂二島1062

Tel.083-987-1410

●各自ノート型PCを1台ご用意ください。
(windows推奨、エクセル・パワーポイント対応)



申込先

アイティーアイ株式会社

山口営業所 【担当】山田

Fax.083-974-4612

Tel.083-974-4611(代) e-mail : m_fukuda@iti-e.co.jp

●別添申込書に必要事項をご記入の上、ファックスでお申込みください。

カリキュラム

財務の基礎 2019.4.19(金) 2019.4.20(土)	■ 財務の基礎知識 ■ 財務分析(BSとキャッシュフロー) ■ BS・キャッシュフローを含めた「事業シミュレーション」作成 ■ 病院のM&A	組織人事制度 広報 2019.6.21(金) 2019.7.19(金)	■ 病院組織 ■ 人事制度 ■ 採用活動 ■ ブランディング
外部分析 2019.5.17(金)	■ マーケット(患者数)予測 ■ 自院のポジショニング DPCデータ分析(競合分析)	地域包括ケア 回復期リハ 療養病床に関わる データ分析 (内部分析) 2019.7.19(金)	■ 地域包括ケア病床導入 ■ リハビリ分析 ■ 病床区分再編
病院経営に 関わる データ分析 (内部分析) 2019.5.17(金) 2019.6.21(金)	■ 地域連携データ分析 ■ 入院経路分析 ■ 病床稼働数と平均在院日数 ■ 看護師数と入院基本料 ■ 救急 ■ ベッドコントロール ■ オペ室稼働率 ■ 外来クリニック開設	在宅医療 介護 2019.7.20(土)	■ 在宅介護 ■ 高齢者住宅の開設 ■ 在宅介護事業の展開
		中期事業計画 2019.7.20(土)	■ 中期事業計画の策定

特別講師

Seminar 01 4.20(土) 13:00~15:30 「病院グループの 事業展開と運営手法」 元 戸田中央医科グループ(TMG)総局長 現 東京医科大学 参与 醍 醐 象 器 氏	Seminar 02 6.21(金) 16:30~19:00 「これからの人材確保と 定着について考える」 南東北グループ 人財開発部部长 諸 橋 泰 夫 氏	Seminar 03 7.20(土) 16:00~17:00 「訪問看護ステーションの 立ち上げと運営」 訪問看護ステーション いきいきらいふ所長 濱 崎 ももよ 氏
--	--	--

講習内容、特別講師につきましては、若干変更がある可能性がございます。ご了承ください。

参加者の声

過去に実施した同様のカリキュラム受講者から、様々なご意見を頂きました。※内容は一部抜粋しております。

VOICE 01



カリキュラムが充実しており、内容も大変わかりやすく勉強になりました。セミナーのテーマである経営に関する事だけでなく、色々な方との交流も図れ、お互いの情報交換の場にもなりました。

VOICE 02



管理職として病院経営の重要性を改めて再確認することができました。今回の研修を通して、自分に足りないことや、これからすべきことが明瞭になりました。できればもう一度参加したいです。

VOICE 03



内容にハードルの高さを感じ不安でしたが、無事に修了式を迎えることができました。財務の基礎を学ぶうちに、財務分析がいかに大事か痛感しました。自分の無力さを改めて感じたと共に、これから頑張ろうと思いました。

VOICE 04



各分野のトップランナーの話聞き、非常に有意義でしたので、他の方の話も聞いてみたいと思いました。また、今までは現場で必要と感じている事を第一に判断していたように思いますが、データ分析の重要性を感じました。

第1回 ケーススタディを活用した
「経営スタッフ」育成カリキュラム 山口
申込書

● 申込年月日 年 月 日

○施設名

●住所 〒

●連絡先 TEL. () FAX. ()

e-mail : _____ @ _____

● 受講申込者

役職名

フリガナ

氏 名

○ご質問・ご要望など

●お申込み

アイティーアイ株式会社 山口営業所
Fax.083-974-4612
【先着順】

上記FAX番号まで本申込書をご送付ください。受信後、FAXにて仮登録書をお送りいたします。仮登録書受領後、10営業日以内を目安に銀行振込にてご入金ください。ご入金確認後に受講登録完了となります。但し、決済のタイミングで遅れる場合は、ご連絡頂ければご対応いたします。

● 受講料 振込先

【お振込先】 三井住友銀行 甲南支店
【預金種目】 普通預金
【口座番号】 4540993
【口座名義】 株式会社ナレッジハンズ

○問い合わせ

アイティーアイ株式会社
山口営業所 【担当】山田
[電話でのお問い合わせ]
Tel.083-974-4611(代)
[メールでのお問い合わせ]
m_fukuda@iti-e.co.jp