

3つの病院の再生に関わった
元看護部長、事務局長の病院コンサルタントが語る

なぜ、今いるスタッフだけで 年間4.5億の増収を達成できたのか？

このままでは経営がヤバい！
そんな病院を1年で復活させた
スゴイ人材の育て方

— 講師 — **メディテイメント株式会社 代表取締役 杉浦 鉄平 氏**

日 時 2018年8月28日（火） 午後1時～5時

会 場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

【重点講義内容】

あなたは、こんな悩みを抱えていませんか？

- ・今病院は大変なのに、危機感や焦りがスタッフに伝わらず現場は権利ばかり主張する。
- ・考え抜いた経営改善策なのに、医師は否定的な意見ばかり言う。
- ・採用コストが年々増え続けるばかりで、良い人材を辞めさせず成長させる手段がない。
- ・院長は医師の少なさと厳しさのため、自分が率先して診療を担わなくてはならない。
- ・その結果経営やマネジメントを考える暇がなく、大事な問題が先送りされる
- ・苦楽を共にできる、心から信頼できる経営参謀がいない。育たない。

こんにちは、病院組織再生パートナーの杉浦です。今はコンサルタントとして、それなりに成功している私ですが病院時代、特に事務局長時代はとても辛い日々を送っていました。知識や経験、ノウハウを身につければ問題を解決できると信じ、日々勉強し頑張っていました。しかし、そこには多くの失敗から学んで得た、知識やノウハウがふんだんに生かされていました。私は病院時代間違っていた努力をしていたために、本来上げられるはずの成果を上げられなかっただけ、ということに気づいたのです。

しかし、病院を離れ第三者のパートナーというポジションに変わってから、何の権限もない私の言葉で、職員が自発的に動き、病院の業績がどんどん上がるようになりました。予算権も人事権もない私にできることは、経営と現場の懸け橋となる院内通訳家でした。しかし、そこには多くの失敗から学んで得た、知識やノウハウがふんだんに生かされていました。私は病院時代間違っていた努力をしていたために、本来上げられるはずの成果を上げられなかっただけ、ということに気づいたのです。

もし院内でこのようにコンサルタント的な人材を育てることができれば・・・という想いから今回病院の現場と経営、コンサルタントとして得た、組織が成果を上げるために必要な、人材力を最大化するスキルやノウハウを体系化しました。本セミナーでは病院の業績に最も影響を与え、院長の右腕となる「医療経営参謀」を育てるための、「やり方」と経営人材としての「あり方」を余すことなくお伝えしたいと思います。

『このセミナーに参加して得られる10の効果』

- **セルフイメージの再構築**で、当たり負けせず医師と対等な立場で話ができる「ブレない軸」の作り方がわかります。
- もう“嫌われ役”ともサヨナラ。見守るだけで**改革を目指すチーム**へと変わり始めます。
- 現場に**健康的な危機感**を持たせることができ、スタッフがあなたと同じ方向を向くようになります。
- 院長や医師に頼られる**経営参謀**となり、院内コンサルタントとしての地位が確立できます。
- 病院の収益向上が職員の**やる気アップ**につながる、そんな方法がわかります。
- 人を何人まで増やして良いのか、ボーナスはいくらまで払えるのかという**人件費の上限**がわかります。
- 利益が増える**必達売上目標**の作り方がわかります。（しかも達成可能な数字です）
- 医師に**無駄な設備投資**をさせない方法がわかります。
- 質問をするだけで相手が勝手に気づいて動く「**対話の型**」が手に入ります。
- **採用コスト**を抑え、10年働いてくれるスタッフを育成できます。

＜セミナー内容＞

1. 医療専門職に一目置かれる一貫性のある「軸」の確立
2. 成果を上げるために最も必要なことは「〇〇な場」づくり
3. 情報の不一致がもたらす危機感のズレを解消するには
4. このプロセスを辿れば必ず成功できる「チームの成長法則」とは
5. コントロールしないのに相手が勝手に気づいて動く「対話の型」
6. 相手の選択肢を増やし行動を引き出す質問法の極意
7. スタッフの生産性を上げる医療現場の働き方改革
8. たった1枚の図を描くだけで経営全体が俯瞰できるお金のブロックパズル
9. たった10分で売上必達目標を算出する7つのステップ

＜参加者特典＞

病院の経営改善にインパクトとなる、明日使える3カ年の病院キャッシュフローの構造と、その傾向対策が9つの視点をみるだけでわかる「病院キャッシュフロー丸わかりシート」を差し上げます。

P R O F I L E 杉浦 鉄平(すぎうら てっぺい)氏

元看護師。30年に渡る病院経験で看護部長、副院長、事務局長を歴任。赤字病院を医師の戦略的リクルートとデータ活用を軸としたモチベーションコントロールで年間17%の増収を達成しV字回復を実現。
2012年セコム医療システムにて病院経営コンサルティングに従事。診療報酬改定や消費税問題で3億円の減収見込みであった大規模病院で、特定診療領域の強化とマーケティング戦略により1.5億の増収を達成し、その結果DPCⅡ群承認に導く。2016年6月メディテイメント株式会社代表取締役、セコム医療システム顧問「病院組織再生パートナー」として公立病院改革プランの策定を実行し、チームビルディングを軸にした実行支援により単年度で2.7億の増収を達成。現在は、コンサルティングと並行し病院管理者研修、院長の意図を理解して、自ら気づいて行動する医療経営人材を育成する「医療経営参謀養成塾」を運営。また、プライベートでは、55歳でK-1日本チャンピオン小比類巻貴之氏が経営するキックボクシングジム(小比類巻道場)に入門。最年長K-1ファイターとしてリングに上がり常に挑戦をし続ける、諦めない病院経営者のための闘う医療コンサルタント。

- 受講料 1名につき 32,500円(税込)
同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 27,000円(税込)
- お申込方法 お申込フォームにご記入いただきFAXでお申込み下さい。
折り返し、受講証(当日ご持参下さい)、請求書、会場地図をお送り致します。
お申込み後、5営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
※ビル内は禁煙になりますので、ご了承の上お申込み下さい。
※事務局からご連絡させていただく場合がありますので、日中連絡のつく連絡先のご記入をお願いいたします。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

8月28日(火) 病院組織を再生する!「医療経営参謀」養成セミナー		申込日	月	日
貴会名				
所在地	〒			
フリカ'ナ氏名	所属部署・役職			
TEL	() —	FAX	() —	
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。			
※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします				
フリカ'ナ氏名	所属部署・役職			
TEL	() —	FAX	() —	
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。			
※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします				
フリカ'ナ氏名	所属部署・役職			
TEL	() —	FAX	() —	
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。			

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 K

通信欄	
-----	--

●E-mail アドレス登録受付&ご紹介キャンペーン実施中[図書カード(500円)を進呈いたします]

- ☐ セミナーへのお申込みではなく、メール配信登録のみの方は左記へ✓を入れて下さい。
 ※携帯アドレス、フリーメールアドレスは登録対象外となっております。
 ※メール配信登録をご希望の方をご紹介下さい!ご紹介いただいた方には図書カード(500円)を進呈させていただきます。
 ※上記お申込フォームに、ご郵送先(貴社名・所在地・氏名・所属部署・役職)をご記入下さい。

■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX 03-5532-8851

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階

Tel:03-5532-8850/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:http://www.ssk21.co.jp

※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。