

- 地域医療構想に立ち向かうための経営戦略 -

医療はマネジメントからマーケティングの時代へ

日 時 2016年7月30日(土) 午後1時~4時55分

会 場 SSK セミナールーム

東京都港区西新橋2-6-2 友泉西新橋ビル4F

I. マーケティングの原資を確保するためのLCO手法**【13:00~13:55】**

LCO(ローコストオペレーション=ローコスト経営)は増収策(増患・増単価)と合わせた経営の両輪として病院経営のなかでも一定の存在感を持ってきました。しかしながら、医療業界には依然として「業者叩き」「安かろう悪かろう」といった悪癖も少なからず残っています。

本講では、地域医療構想時代に必要不可欠である「マーケティング」を経営戦略として導入するための原資確保を目的とした正しいLCO手法を解説いたします。

1. 2016年度診療報酬・薬価改定・償還価格改定情報の解説
2. LCOのための正しい説得・交渉の心理学
3. ベンチマーク情報の正しい使い方講座

有限会社ドゥーダ 取締役 清水 仁 氏

II. 集患・増患を目的とした広報企画・広報活動とは？**【14:00~14:45】**

病院・クリニックにとって集患・増患は永遠のテーマですがはたして現状はどうでしょうか？平成18年の医療法改正に伴い医療広告規制が一部緩和されたのは周知の事ですが「医療」が人の生命・身体に密接に関わる専門性の高いサービスであるがゆえ広報活動を難しくしています。今回は第一弾として医療業界における広報活動の必要性を実例も交えて解説します。

1. 医療業界における広報活動の現状
2. 広報活動における6W2H
3. 集患・増患を目的とした広報活動(実例を紹介)

オペレーション・ジャパン株式会社 広報企画部長 鈴木 弘志 氏

III. 医療マーケティングツール「地域連携守るクン」**【15:00~15:55】**

民間企業では相当の労力と費用をかけて行っているマーケティングを医療業界ではほとんど実施していない(できていない)、という現実があります。しかしながら、適切な患者ニーズを把握し、それを活用する手段さえあれば、増患・増収を達成できる可能性は大きく広がります。

医療機関は、いわゆる店舗型のマーケティングに近い性質を持っているため、地理データ・人口データ・顧客(患者)データ・自院(医療機関)データを活用したエリアマーケティングがとても重要になります。「周辺医療機関の状況を視覚的に知りたい」、「外来と入院の地域の患者数を傷病分類ごとに知りたい」、「自院のレセプトデータから簡単にマーケティングを行いたい」等、客観的事実を元にした現状分析と未来の経営戦略のためのツール「地域連携守るクン」を活用例も踏まえ解説致します。

1. 開発主旨・背景について
2. 「地域連携守るクン」機能紹介
3. 「地域連携守るクン」活用方法と今後の展望について

DDマーケティング株式会社 開発責任者 伊藤 司 氏

IV. マーケティング手法を医療・介護業界に取り入れるために**【16:00~16:55】**

診療報酬改定や介護報酬改定だけで経営方針やビジョンを決めていませんか？！本当に地域にとって必要な医療・介護とは何か？を判断する為には、マーケティング分析が必須となります。

マーケティング分析+診療報酬・介護報酬改定による経営方針やビジョンの策定、病床転換における戦略についてお伝えいたします。

1. 医療におけるマーケティングについて
2. 経営方針とビジョンの作成の仕方
3. マーケティング分析の実例

医療法人青心会 郡山青藍病院 常務理事 野中 俊英 氏

PROFILE 清水 仁(しみず じん)氏

2005年 社会学修士(社会心理学)、医療法人新光会入職 法人本部で購買業務および各種契約業務を担当。2009年から現職、2013年取締役就任。社会心理学や行動経済学を病院経営に応用してモチベーションアップと組織改革を両立させるコンサルティングスキームを提唱している。

【執筆歴】

- 「コスト削減に効くチーム交渉術」『日経ヘルスケア』(2014年5月号)
- 「病院経営に生きる交渉術」『医療タイムス』(2013年から隔週で連載中)
- 「ローコスト経営の実践」『医事業務』(2015年4月1日号から連載中) ほかに多数

PROFILE 鈴木 弘志(すずき ひろし)氏

25年間・広告代理店に勤務。セールスプロモーションの現場ディレクターを経てオペレーション・ジャパン株式会社入社。広告代理店勤務在籍中は某メーカーの電動自転車国内プロモーションや国内最大手のアミューズメント企業の電波媒体取り扱いを実現させる等、様々な企業の広報活動に携わる。現職ではそのノウハウを活かし医療機関の「集患・増患」を目的とした「ワンストップサービス」の広報活動を提案。

PROFILE 伊藤 司(いとう つかさ)氏

大学卒業後、IT企業を経て医療業界に参画。医療機関のコスト効率化を中心にコンサルティングを行っている。コンサルティング業務と並行して IT の知識・経験を活かし診療材料のベンチマークシステムの立ち上げを行い、現在は医療マーケティングツール「地域連携守るクン」の開発を担い、医療業界の効率化を推進している。

PROFILE 野中 俊英(のなか としひで)氏

認定登録 医療経営コンサルタント(登録番号第6510号)
 MBA in healthcare management at University of Wales
 大学卒業後、ロサンゼルス近郊にあるTorrance Memorial Medical Centerでのボランティアを経て、医療法人青心会 郡山青藍病院に入職。財務・管理会計業務を中心として、マーケティングや人事業務を担当。

- 受講料 1名につき 32,400円(税込)
 同一のお申込フォームより申込の場合、2人目以降 27,400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。(遅れる場合ご相談下さい)

7月30日(土) 「医療はマネジメントからマーケティングへ」 申込日 月 日			
貴会名			
所在地	〒		
フリガナ氏名	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			
フリガナ氏名	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]	
<input type="checkbox"/> 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 友泉西新橋ビル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。