

投資対象としてみる「病院」の経営・運営の真実とは
 病院専門の財務・経営コンサルタントが開示する事業構造と収益再生手法

不動産・デベロッパー・金融・投資家・関連事業者が学び直す

病院 事業構造評価と 収益再生の手法

病院の組織と資金の改善を同時に実現する医療専門コンサルタントより
 病院経営・財務の構造、収益改善手法を学び、投資事業を適正に評価するための
 最新事業構造、収益再生、事業改善の実務知識を4時間で習得

ご案内

厚生労働省が実施している「医療経済実態調査」によると、病院の経営は厳しい状況が続いており、2016年度の損益差額は一般病院で前年度より0.5ポイント悪化して▲4.2%となり、1967年以来過去3番目の低さという結果となっています。その背景には、設備投資の負担や人件費の増加があるとされています。

このような状況から病院も資産整理・売却や資金調達の多様化、経営改善への必要に迫られており、不動産、デベロッパー、金融機関、投資家にも関われる事業領域があるとみられます。

しかし病院側と接するに際して、病院事業の構造の把握や収益改善の施策についての知識は必須ながらも、学ぶ機会がないのが実情です。

そこで本セミナーは、病院の組織と資金の改善を同時に実現する医療専門コンサルタントから、実践的な病院経営改善手法を通して、病院の資金の流れの全体像、投資事業を適正に評価するために最新の事業構造を把握し、収益再生と投資判断の意志決定のために、また事業改善に即活かす実務知識を習得するものとして開催してまいります。

日時 2019年12月2日(月)13:00~17:00

会場 都市センターホテル

東京都千代田区平河町2-4-1
 TEL 03-3265-8211

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 46,200円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

41,800円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税を含む)

※テキスト・コーヒー代を含む

主催 総合ユニコム株式会社

Property
 management

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階
 TEL. 03-3563-0025(代表)

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!

<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株)企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

参加申込書

病院事業構造評価と収益再生の手法

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●振込予定日(月 日)	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
●ご担当者名()	

●所在地(〒)

TEL () FAX ()

●出席者名①(フリガナ) ●所属部署・役職名

●E-MAIL

●出席者名②(フリガナ) ●所属部署・役職名

●E-MAIL

0-0320191208-050

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
- ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮をお願いします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

病院事業構造評価と収益再生の手法

講演のポイント

- 収支悪化し金融機関の支援、資産売却などの経営改善に直面する病院を投資対象としてみる視点
- 病院の収支構造の理解と投資回収を早くし、支払いを遅くすることで手元資金を残すポイントを知る
- 人の集合体である病院を赤字経営に追い込む重大要素・リスクを知り、病院再生への手法を知る
- 実例「赤字にあえぐ中小病院が年間2億円以上の増収を実現した事例」から収支再生の具体的手法を知る

プログラム

13:00~17:00 ※途中休憩を挟んで進行してまいります

1. 病院経営が直面する人と組織とお金の経営課題

- ・ 市場の動向
- ・ 疾病構造の変化と病院が進むべき方向性
- ・ 医師の心理属性や思考の特性の理解

2. 投資対象とみる病院経営の事業構造

- ・ 病院の収支構造を可視化して納得の意思決定をする方法
- ・ 病院のビジョン・ミッション・バリュー
- ・ 国民負担率と物価上昇率からみた医療経営の将来

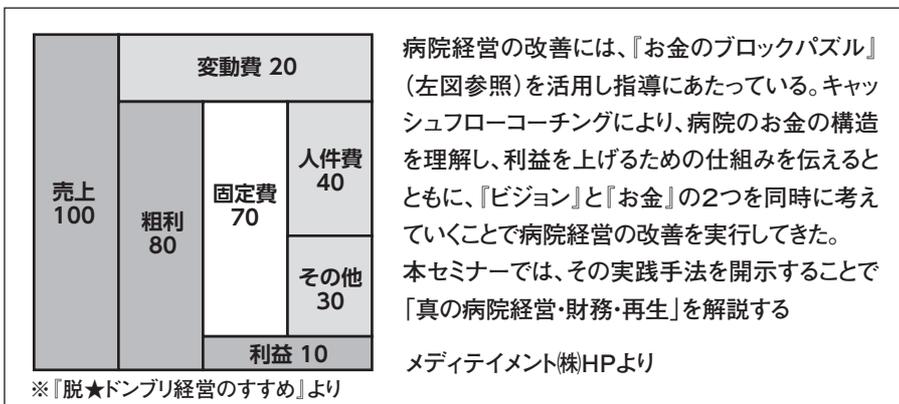
3. 病院の収支改善・向上の具体策

- ・ 病院経営財務のポイント
- ・ キャッシュフロー・キャッシュストック、外部環境からみたビジョン策定と出口戦略
- ・ 病院と予算管理、資金調達、資産運用のポイント
- ・ A3判一枚のシートで過去と未来の数字を見通し、納得の意思決定ができる「ワンシート・マネープラン」の実践活用法

4. 長期的視点でみる出口戦略

- ・ 金融機関の行動原理と借入の交渉術

●コンサルティングの指標とする、病院経営の適正な「お金のブロックパズル」



講師プロフィール



杉浦 鉄平

(すぎうら てっぺい)

メディテイメント株式会社 代表取締役

看護師として都内医療機関で勤務したのち、2000年に府中恵仁会病院看護部長に就任、その後副院長を兼任し、専門職マネージャーとして病院経営に携わった。看護部長を退き、法人経営に専念し、本部事務局長、事業企画室長を歴任した。12年よりセコム医療システム株式会社に移籍し、医療機関での経営管理の経験を活かし、新事業の企画、病院経営支援、13年からマネジメント・ソリューション本部担当部長として主に病院コンサルティングサービス、自治体向け地域医療ビジョン策定支援、民間主導の街づくりプロジェクトなどに関わる。16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、「病院組織再生プロデューサー」として公立病院改革プランの策定と実行、医療関連企業各社のマネージャー研修、医療経営参謀養成などで、人材と業績を同時に向上させるメソッドを体系化する。



宍戸 友紀

(ししど ゆうき)

イメージクリエイティング株式会社 代表取締役

仙台市内大手会計事務所兼コンサル会社に入社。医療介護福祉業界の会計・税務+資産運用コンサルティングや相続対策業務に従事。2014年税理士法人ACSIにて大久保圭太氏に師事し、財務コンサルティングテクニックを習得。イメージクリエイティング株式会社&シシマネジメントコンサルティング合同会社を立ち上げ、出口戦略をベースとした医療業界に向けた財務コンサルティングを展開している。