

診療所を中核とした地域医療経営人材育成プログラム 授業計画

| | | | | | |
|-------|---------|-----|------|-----|----------------------------|
| 授業科目名 | マーケティング | 担当者 | 山本昭二 | 実施月 | 2018年6月・7月 2018年10月・11月 |
|-------|---------|-----|------|-----|----------------------------|

■講義目的

現代のマーケティング戦略は、セグメンテーションとターゲティングを中心とした「選択と集中」戦略と、顧客とのリレーションシップを重視するリレーションシップ・マーケティングの二つの側面があります。本講義ではこの二つの考え方を理解するとともに実践的な知識の習得を目指します。

■教科書<著者『タイトル』出版社、出版年>

講義はプリントで行います。必要であれば下記の教科書を購入して下さい。
池尾恭一、青木幸弘、南知恵子、井上哲浩、『マーケティング』 有斐閣、2010年

■各回ごとの授業内容

第1回 1-2 講時 マーケティングの役割

企業におけるマーケティングの主な役割は、「顧客に競合企業以上の価値を提供(deliver)することにより競争を勝ち抜き、長期的に利潤を生み出す」ことであって、単なる販売のための技術ではありません。顧客価値を生み出し、維持するには何をすればよいのか、また必要な企業の仕組みをどのように作り上げ、運用すればよいかを考えます。

第2回 3-4 講時 マーケティングの基本戦略

マーケティングに関する具体的な計画を立てる際、マーケティング諸活動の方向性を明確にし、一貫性を持たせるためにどうしても必要なのが、マーケティングの基本戦略と言われるセグメンテーション、ターゲティングとポジショニング(STP)です。顧客をそのニーズや欲求によって分け(セグメンテーション)、標的とするセグメントを選び出し(ターゲティング)、競争優位性を持ったマーケティング活動を展開する(ポジショニング)にはどうすればよいかを平易に解説します。

第3回 5-6 講時 顧客の好みと製品開発

顧客の好みに合わせた製品を市場に提供するというのは、マーケティングの基本的な考え方です。この顧客の好みをどの様に理解するのかという問題から製品開発の過程を説明します。簡単なケースを使って実際の開発コンセプトを商品にするまでを講義します。

第4回 7-8 講時 リレーションシップ・マーケティング

顧客満足は、現代の企業経営にとって重要な要素になっています。顧客を維持することから得られる利益は、長期に渡る企業の成長を支えています。顧客維持から利益を引き出すマーケティング手法を解説します。特にサービス企業の事例を取り上げます。

■授業方法

本講座では、まずセグメンテーション、ターゲティングからポジショニングに至る道筋を平易に説明します。その後で顧客満足から顧客維持戦略に至る道筋を解説します。MBAの授業で行われる方法を利用してケース教材を使ったディスカッションを行います。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

| |
|--|
| |
|--|

■成績評価の基準と評価方法

授業への参加と2本のレポートで採点を行います。

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

マーケティングについて特に知識を持っている必要はありません。

診療所を中核とした地域医療経営人材育成プログラム 授業計画

| | | | | | |
|-------|------|-----|------|-----|----------------------------|
| 授業科目名 | 経営戦略 | 担当者 | 佐藤善信 | 実施月 | 2018年7月・8月 2018年11月・12月 |
|-------|------|-----|------|-----|----------------------------|

■講義目的

経営戦略に関するベーシックな概念や理論について講義するとともに、毎回のケースディスカッションを通じて、実務に応用する力を養うことを目的にしています。

■教科書<著者『タイトル』出版社、出版年>

使用しません。必要な資料はその都度、配付いたします。

■各回ごとの授業内容

前半3回は経営戦略に関する代表的な理論概念や理論（分析）フレームワークの紹介が中心で、最終の第4回はそれまでの講義内容を踏まえた総合的なケース分析の授業となっています。前半3回の授業では、経営戦略論の基礎的な知識を一通り理解できるように講義します。

将来ビジネススクールへの入学を考えている方は、入学後の学習効果を高めることのできるベーシックな知識を得ることができます。

第1回 1-2 講時 経営戦略のイントロダクションとドメイン戦略論（使用ケース：コモ）

経営戦略とは何か。なぜ経営戦略が必要なのか。経営戦略に関するイントロダクションの講義を行います。続いて、経営戦略の土台となるドメインについてのベーシックな理論について講義します。ドメインは現在ならびに将来の事業領域であり、企業にとってのアイデンティティーでもあります。良いドメインとはどのようなものか。ドメインにはどのような機能があるのか等を議論します。また、顧客層、機能、技術など、ドメインを定義するための軸やSWOT分析について考えます。

第2回 3-4 講時 競争戦略論（使用ケース：大創産業）

競争戦略論のベーシックな理論について講義します。ポーターのファイブ・フォース・モデル、そしてマイルズ&スノーやコトラーの戦略類型論など、ポジショニング・アプローチの代表的な概念や分析フレームワークを取り上げます。

第3回 5-6 講時 資源ベース戦略論（ケース：旭山動物園）

企業にとって、他社に模倣困難な経営資源を獲得、蓄積することは持続的な競争優位を確立するための鍵となります。この授業では、資源戦略論における代表的なフレームワークであるVRIO（分析）と重要な理論概念のひとつであるコア・コンピタンスについて考えます。

第4回 7-8 講時 経営戦略の総合ケース分析（使用ケース：築地銀だこ（ホットランド））

ホットランドのケースを教材に使用しながら、第1回から第3回までに学習した内容を再確認しつつ、それらをケース分析のなかで応用してゆきます。あわせて、ケース分析において陥りがちな問題点とそれをクリアする方法を、ケース分析のベテラン講師が自己の体験をベースにしながら理論的に解説いたします。

■授業方法

受講者が実際の仕事に経営戦略の発想を取り入れることができるよう、企業における事例をできるだけ紹介し、実践的な授業をします。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

適宜、必要な時には紹介いたします。

■成績評価の基準と評価方法

授業への参加とレポートで採点を行います。

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

ケースメソッドの授業となりますので、事前に配付しますケース本文をケースの課題に従って予習してきてください。レポートを提出していただく場合は、前もってその旨をお伝えいたします。

診療所を中核とした地域医療経営人材育成プログラム 授業計画

| | | | | | |
|-------|---------|-----|------|-----|---------|
| 授業科目名 | 会計・財務諸表 | 担当者 | 谷村真理 | 実施月 | 2018年9月 |
|-------|---------|-----|------|-----|---------|

■講義目的

キャリアアップやマネージメントに欠かせない基本的な会計知識を学び、財務諸表を読めるようにすることで経営センスを研ぎます。
一般的な会計知識や財務諸表の仕組みに関する基本的知識の習得を第一の目標とし、その上で財務諸表から経営に必要な情報を抽出する手法や、財務諸表の活用方法を身につけていただきます。

■教科書<著者『タイトル』出版社、出版年>

主に毎回、配付する資料（レジュメ）に基づいて講義を行います。下記の補助テキストは受講前に購入の必要はありません。講義が始まってから、ご自身の知識・関心にあわせて、必要に応じて購入を検討して頂ければ結構です。
補助テキスト：高下淳子『決算書を読みこなして経営分析ができる本』日本実業 出版社 最新版、2007年
福島三千代『サクッとわかる日商3級（または2級）商業簿記テキスト』ネットスクール(株)

■各回ごとの授業内容

- 第1回 1-2 講時
財務諸表の基本
財務諸表の基本を学びます。
貸借対照表の見方
貸借対照表の主要項目について理解を深め、貸借対照表の見方を学びます。
損益計算書の見方
損益計算書の主要項目について理解を深め、損益計算書の見方を深めます。
- 第2回 3-4 講時
キャッシュフロー計算書の見方
キャッシュフロー計算書の重要性、見方、作成方法を学びます。
財務諸表に基づく経営分析
財務諸表を読み、経営の良し悪しを判断する手法を学びます。
有価証券報告書の見方
実際に有名企業の有価証券報告書を見て、その読み解き方を学びます。
- 第3回 5-6 講時
研究発表のグループワーク①②
実際に特定の企業の財務諸表を読み、経営分析を行います。
- 第4回 7-8 講時
グループ研究発表とディスカッション①②

■授業方法

毎回、講義による基本的な理論を解説後、適宜具体的な事例に関するディスカッションやケーススタディーを取り入れ、実践力を身につけていきます。後半では、グループ研究を通じて協力しながら課題を解決していきます。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

國貞克則『ストーリーでわかる財務3表超入門』ダイヤモンド社、2011年
竹内謙礼・青木寿幸『会計天国』PHP研究所、2009年

■成績評価の基準と評価方法

| | |
|----------------------|-----|
| 1. 出席 | 20% |
| 2. クラス・ディスカッションへの貢献度 | 20% |
| 3. グループ研究発表の成果・貢献度 | 30% |
| 4. 期中レポート | 10% |
| 5. 期末試験(レポート試験) | 20% |

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

講義の前後で、レジュメや補助テキストを利用して復習をしてください。「起業とビジネスプラン」を選択される方は、会計・財務諸表の知識が必須となりますので受講をお勧めします。また、各回電卓を必ずご持参ください。

| | | | | | |
|-------|-------------|-----|------|-----|--------------|
| 授業科目名 | 人的資源とキャリア開発 | 担当者 | 大内章子 | 実施月 | 2018年10月・11月 |
|-------|-------------|-----|------|-----|--------------|

■講義目的

厳しい成果主義やリストラによる解雇など、首を切られても残ってもつらい、従業員を脅かす企業の人事労務管理。一方、育児・介護との両立支援をする、MBA取得やボランティア参加などを認める、そんな企業の人事労務管理。どちらが従業員は能力を発揮し、高い業績を残せるでしょうか。本講座では、従業員がどのように動機づけられ、高度な技能を身につけ発揮するのか、そしてキャリアを築いていくのかなど、基本的な理論や概念を学習します。

■教科書<著者『タイトル』出版社、出版年>

資料を配布します。

■各回ごとの授業内容

- 第1回 1-2 講時 人的資源管理とは何か：座学、双方向
 企業は上から従業員を「管理」できるものではありません。従業員の働きは動機づけ如何によって異なるからです。人的資源管理は、従業員が仕事人生だけでなく、私生活を含めた幸せな人生を送れるかどうかを左右するもので、従業員なら誰にでも大いに関係のあるものです。人的資源の特徴とは何か、人的資源管理とは何かを学びます。
- 第2回 3-4 講時 配置と異動：座学、双方向
 企業で採用された人材はいずれかの仕事に配置され、状況に応じてジョブ・ローテーションや配置転換、昇進などの異動が行われます。なぜでしょうか。いずれも適材適所という企業側の要請によるものですが、同時に、従業員が業務をこなす上で必要な能力を身につけさせるという能力開発の狙いもあります。その仕組みを見ていきます。
- 第3回 5-6 講時 人材育成とキャリア開発：座学、双方向
 従業員がいかに高い能力を身につけられたとしても、企業はその力を十分に引き出さなければ高い成果を得ることはできません。従業員のやる気が続かないために高い能力を発揮する期間が長く続かない、あるいは高い能力を持った従業員が他社へすぐに転職するようでは、企業はコストばかりかかってしまいます。従業員をどう育成していくのか、キャリア開発の概念を学びます。
- 第4回 7-8 講時 人材育成とワーク・ライフ・バランス：座学、双方向
 男女を対象に正社員に働き方の多様な選択肢を用意するワーク・ライフ・バランス施策は企業のコストを増加させる、としてその導入に二の足を踏む企業は多いでしょう。しかし、個人・企業の生産性が上がり、貴重な人材の確保ができ、従業員と企業とのWin-Win関係が築けるとなればどうするのでしょうか。人材育成の観点からワーク・ライフ・バランスを見ていきます。

■授業方法

講義およびディスカッション、ケーススタディを通じて、基本的な概念や理論を習得します。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

- ①佐藤博樹・藤村博之・八代充史『新しい人事労務管理 第5版』有斐閣 2015
- ②佐藤博樹・藤村博之・八代充史『マテリアル人事労務管理 新版』有斐閣 2006

■成績評価の基準と評価方法

- 1. 出席・クラス・ディスカッションへの貢献度 40%
- 2. 期中レポート 30%
- 3. 期末試験(レポート試験) 30%

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

各回ともに積極的に講義やディスカッションに臨み、受講者自身がおもつ知識や経験を共有してください。事前に参考文献①の該当箇所を目を通しておくと理解が進みます。

| | | | | | |
|-------|--------|-----|------|-----|-------------|
| 授業科目名 | 情報システム | 担当者 | 羽室行信 | 実施月 | 2018年9月～11月 |
|-------|--------|-----|------|-----|-------------|

■講義目的

今日の企業経営において情報システムの役割は著しく増大している。しかしながら、システムへの投資コストは年々増加する傾向にあり、またビジネス環境の変化に情報システムが柔軟に対応できないといった問題も指摘されている。本講義では、変化の激しい現在のビジネス環境における効率的かつ効果的な情報システムのあり方とは何かを探っていく。また近年のビッグデータの取り扱いが企業にとって不可欠になってきており、ビッグデータの処理ツールの紹介と演習も取り入れる。また近年のビッグデータの取り扱いが企業にとって不可欠になってきており、ビッグデータの処理ツールの紹介と演習も取り入れる。

■各回ごとの授業内容

第1回 1-2 講時

1. 情報システム発展の歴史
給与計算からインターネット時代まで
2. ケーススタディ (1)
スポーツ卸問屋：B2BのWeb受発注システムの構築

第2回 3-4 講時

3. ケーススタディ (2)
薬局・薬店チェーン：コンテンツビジネスの草分け
4. データベースシステム
リレーショナルデータベース、データウェアハウス、XML、UNIX思想

第3回 5-6 講時

5. ゲストスピーカー講演会(1)
ケーススタディ 1,2を推進した中心人物
6. ゲストスピーカー講演会(2)
ケーススタディ 1,2を推進した中心人物

第4回 7-8 講時

7. クラウドコンピューティング
コンピュータの利用形態の変化、クラウドを支える技術
8. ビッグデータ時代の情報システム
多様なデータソース、大規模データの計算、ビジネス・アプリケーション

第5回 9-10 講時

9. ビッグデータ解析ツールの演習(1)
OLAP ツール
10. ビッグデータ解析ツールの演習(2)
NYSOL 基本コマンドの演習

第6回 11-12 講時

11. ビッグデータ解析ツールの演習(3)
NYSOLによる前処理
12. ビッグデータ解析ツールの演習(4)
NYSOLによる最先端解析、スパコンでのNYSOL利用紹介

第7回 13-14 講時

13. 報告会
各自が所属している企業の情報システムの問題点についての報告会
14. まとめの講義
今後の情報システムの進むべき方向性

■授業方法

ケーススタディを中心に講義を進め、各自が所属する企業に関する簡単なケースを作成し報告、検討を行います。第9回-第12回の講義では、Wifiでインターネットに接続可能な個人のパソコンを用意して下さい。ソフトウェアのインストールを行いますので、大学のPCでは対応できません。OSはWindows(7以降)もしくはMac(OSX10.9以降)を基本とします。

■成績評価の基準と評価方法

平常レポート 40% 期末試験(レポート試験)
その他 60% 報告内容(20%)、出席状況(20%)、授業への貢献(20%)

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

課題に対するグループ学習、自社の情報システムについての調査、指定された文献の要約など。

診療所を中核とした地域医療経営人材育成プログラム 授業計画

| | | | | | |
|-------|-------------|-----|------|-----|-------------|
| 授業科目名 | 地域包括ケアと医療経営 | 担当者 | 石井富美 | 実施月 | 2018年9月～11月 |
|-------|-------------|-----|------|-----|-------------|

■講義目的

2025年問題を控え、地域包括ケアシステムの構築が急務となり、さらに社会保障制度の将来像である保健医療2035が提示された今、医療・介護の現場は大きな変革の時を迎えている。地域に則した医療・介護サービスの提供を主軸に置いた経営戦略が求められている。地域医療経営の本質と何か？地域医療経営に必要な整備要件や人材育成、地域住民への啓蒙等に言及し、CSRの視点から医療関連機関・企業の経営の在り方を学ぶ。

■各回の授業内容

第1回 1-2 講時

地域包括ケアシステム時代の多職種間コミュニケーション

地域包括ケアシステム時代にはダイバーシティに対応できるコミュニケーション力が求められます。セルフメディエーションを用いたコミュニケーション力を講義とロールプレイで学びます。

「コミュニケーションスキル実習」

第2回 3-4 講時

地域包括ケアシステムにおける「医療」の役割

地域包括ケアシステムのフィールドは地域での「暮らし」です。少子高齢化社会の「暮らし」をささえる医療の役割を共に考えます。

「フレイル予防とまちのり・デザイン」

第3回 5-6 講時

保健医療2035を読み解く

人口減少社会における社会保障制度の在り方を示した保健医療2035を読み解き、今から20年かけてヘルスケアに携わる専門職は何をしていく必要があるのか、行政、企業、民間団体に求められている役割を共に考えます。

「全国に広がる“まちの保健室”の事例紹介」

第4回 7-8 講時

地域まるごとケアの実践事例から学ぶ医療・介護専門職の新たな働き方

地域の中での多世代、様々なハンディキャップを越えて交流する仕組みを作り、医療・介護の専門職が関わりながら地域の暮らしの中で生き、暮らしの中で看取る仕組みを先進事例から学びます。

「人口減少地域での先進事例紹介」

第5回 9-10 講時

個人の尊厳とQOLとQOD

骨太方針2017にも明記され、社会保障制度改革国民会議の報告書にも記されていた死生観の多様性、QODなどについて、ACPの普及に向けた取り組みも交えながら共に考えます。

「在宅看取りの現状と課題」

第6回 11-12 講時

医療関連機関の地域医療への取り組み事例

高齢化率がすすみ、地域活動にも影響が出始めたまちの見守り、生き甲斐づくりの取り組みについて事例を紹介し、自分たちの地域の将来について考えます。

「高齢者見守りネットワーク事例紹介」

第7回 13-14 講時

病診連携をはじめとした各医療関連機関・企業との連携の取り組み

患者さんを中心とした診療での連携だけではなく、リビングラボも視野に入れた幅広い連携について、事例を紹介しながら、自分たちのリソースを活用した新しい取り組みを共に考えます。

「デザイン思考からの社会課題解決」

以上を予定しておりますが、プログラムが変更になる場合があります。

■授業方法

講義とグループワーク、ケースによるディスカッションを中心に進めます。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

- ・地域包括ケアシステム web ページ
http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/hukushi_kaigo/kaigo_koureisha/chiiki-houkatsu/
- ・経産省 次世代ヘルスケア産業協議会資料
http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/mono_info_service.html
- ・厚労省「認知症施策推進総合戦略（新オレンジプラン）」「保健医療2035」

- ・経済財政運営と改革の基本方針 2017

<http://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/cabinet/2017/decision0609.html>

- ・デザイン思考からの社会課題解決

<http://fixperts.org/>

■成績評価の基準と評価方法

平常レポート 60 % グループワークへの参加(20%) 出席状況(20%)、

| | | | | | |
|-------|--------------|-----|-------|-----|----------------------|
| 授業科目名 | ソーシャル・マネジメント | 担当者 | 森藤ちひろ | 実施月 | 2018年11月 ～2019年1月 |
|-------|--------------|-----|-------|-----|----------------------|

■講義目的

ソーシャル・マネジメントには、行政と市民の協働、企業の社会化、より良い社会システムの構築のためのマネジメントの要素があります。現代社会において企業が果たすべき役割はますます拡大しており、企業の社会的活動は企業活動の重要な柱の1つとなっています。本講義では、企業のCSRや社会貢献活動、企業の社会的役割の視点から、営利・非営利企業のソーシャル・マネジメントについて議論します。本講義では、企業を取り巻く社会環境と企業活動の関連を明らかにした上で、企業においてソーシャル・マネジメントがなぜ必要なのか、また企業と社会がどのように関係を構築していけばよいのかを具体的な事例を基に学びます。特に、少子高齢化や人口減少、過疎化など様々な問題をかかえる日本の地域社会と企業がどのように向き合い、その問題解決にどのように貢献していくのかについて新たな視点を提供します。

■教科書＜著者『タイトル』出版社、出版年＞

ケースと配布資料を使用する。

■各回ごとの授業内容

第1回 1-2 講時 ソーシャル・マネジメントとは何か

本講義の全体像と進め方、到達目標と、本講義で取り扱うケースの概要、事前学習の方法と事前課題を説明します。まず、ソーシャル・マネジメントとは何かについて解説した後、ソーシャル・マネジメントの取り扱う営利・非営利組織の社会的側面を理解するために、実際に企業が社会の課題にどのように向き合い、どのようなことに取り組んでいるのかなど、現在の企業の社会的責任や社会貢献活動に関する全体像を把握します。また、それぞれの社会的課題に関連する法制度を解説します。

第2回 3-4 講時 地域社会にとって質の高いバリアフリーのサービス 〈ケース：恵寿総合病院〉

医療サービスの提供組織は、地域の社会インフラとしての機能だけでなく、雇用を創出し地域経済を循環させるなど地域活性化にも重要な役割を担っています。第2回では、石川県七尾市にある恵寿総合病院をケースに取り上げ、人口減少、過疎化が進む地方において、医療サービスの提供組織が安定した経営を維持し、地域と共に発展していくための戦略について議論します。近年、あらゆる産業においてITが活用されていますが、ソーシャル・マネジメントにおいても効率化や質の向上の観点から重要です。恵寿総合病院の「恵寿式」地域包括ヘルスケアサービス」はワンストップで医療、福祉、介護、保健をサポートする革新的モデルとして第1回日本サービス大賞総務大臣賞を受賞しました。本ケースから同病院の事業展開過程を観察し、地方の地域医療を担う組織が抱える諸問題とその解決策について考察します。

第3回 5-6 講時 ヘルスケアにおけるソーシャル・マーケティング 〈ケース：医療法人ホスピアー〉

ソーシャル・マーケティングはマーケティングを社会の問題解決に活用しようとしたものであり、ターゲットとなる人々の意識や行動を変えることを目的とした取り組みです。ソーシャル・マーケティングの受益者は、個人、グループもしくは社会全体であり、行政やNPO、企業などが公衆衛生・治安・環境・公共福祉などの諸分野において実施しています。ヘルスケア領域では、国内外において数多くのソーシャル・マーケティング事例があります。

第3回のケースとして取り上げる医療法人ホスピアーは、無医村での医療を出発点として現在は富山県魚津市と石川県金沢市に在宅医療から健康増進まで幅広いヘルスケアサービスを提供している組織です。常に生活者の視点に立ち、人生を豊かに過ごすために必要な社会資源を創出し、地方にいち早くヘルスケアに対する新しい考え方を提案し、地域住民の行動変容に寄与しています。本ケースでは、「医療」＋「運動」「癒し」「食養」を地域住民に提供するメディカル・フィットネスが地域コミュニティの役割を担っている現状から、これからのコミュニティ形成に求められる要素を議論します。また、その医療を併設した健康増進施設は国内外の旅行者に対するメディカル・ツーリズムの提供施設としての顔もあります。在宅医療を提供サービスの核としていた医療法人がメディカル・ツーリズムという新たな市場開拓の戦略を進めていく上での課題を議論します。

第4回 7-8 講時 地域社会における「三方よし」モデル 〈ケース：特定非営利活動法人 三方よし研究会〉

近江商人の家訓「売り手よし、買い手よし、世間よし」の「三方よし」は、売り手と買い手だけでなくその取引が社会の幸福につながるものでなければならないという考えに基づいており、近江商人は取引の背後にある第三者の眼や、周囲や地域住民にも配慮した経営を行っていました。この考え方は、企業は社会の一員であるという認識の重要性を強調しており、日本のCSRの源流と捉えることができます。

その近江商人の経営哲学は現在の八幡のまちづくりや地域住民の取り組みにも影響を与えています。「自らのまちを愛し、我が身を省みることなく尽くそうとする人達がどのくらい住んでいるのか」という比率を「いいまち」の指標として、まちの歴史や文化・自然を市民が大切に守り育て、その資源としての価値を活用した結果、観光客入込客数は20年で約2倍に増加し、2010年以降年間300万人を突破しています。また、地域住民の暮らしを支える先進的取り組みである「三方よし研究会」では、地域内多職種連携の場を提供しています。「三方よし」にちなんで「患者よし、機

関よし、地域よし」を目指し、医療・介護関係者をはじめ地域住民が安心して暮らせる地域を作るために、垣根を超えた交流を行っています。本講義では、近江八幡が魅力的なまちであり続けるために、行われている行政と市民の協働と、地域が1つの病院のように機能するために築いた社会システムについて考察します。

第5回 9-10 講時 地域住民の地域住民のための地域創生 〈ケース：奈良県吉野郡吉野町〉

誰もが生まれ育った土地で可能な限り住み続けたいと願っていますが、交通・教育・医療・物品の調達など日常生活を支える社会基盤が脆弱になり、転居を余儀なくされるケースが増えています。このことは、今後も過疎地の人口減少に拍車をかけると予想されます。第5回で取り上げる奈良県吉野郡吉野町も、その課題を抱える高齢化率50%間近の限界集落寸前の町です。吉野町には、吉野熊野国立公園、吉野川・津風呂呂立自然公園や桜の名所である吉野山を含む世界遺産「紀伊山地の霊場と参詣道」など数多くの観光資源がありますが、吉野町の喫緊の課題は、深刻な少子高齢化と地域コミュニティの崩壊です。地域住民は、自然豊かな吉野の素晴らしさを国内外に伝えインバウンドを強化するとともに、住み慣れた町で暮らし続けたいという地域住民の願いを実現するために、町おこし協力隊の動員や大学との産学連携企画に取り組むなど、外部との関わりを積極的に行ってきました。桜のシーズン以外の集客力となる森林セラピーやヨガなどのコンテンツの開発や地域住民や観光客が楽しめる空き家の利活用にも力を入れ、少しずつ道筋が見え始め、地域住民の結束も高まってきています。観光地としての価値を高める活動を通して地域住民の絆を強めている吉野町のケースから、今後増えると思われる限界集落の共通課題を議論します。

第6回 11-12 講時 ダイバーシティ・マネジメント 〈ケース：博報堂DYアイ・オー〉

近年、企業においてダイバーシティの重要性が高まっています。ダイバーシティの要素は働き方や雇用形態、働く場所だけでなく、ジェンダーや身体状況、国籍や人種、世代の違いなど多数存在します。中でも、これまで日本企業において積極的ではなかった障がい者雇用については、2016年の障害者差別解消法の施行によって企業の姿勢が問われています。障がい者の就労は、就労継続支援事業所などの就労系障害福祉サービスが教育と福祉が連携を強化して一般事業所での就労を促進していますが、受け皿は決して多くはありません。一般事業者が障がい者雇用を実施する際には、障がい者の安全な就労環境を整備するだけでなく、障がい者の能力を生かす業務の確保や障がい者を受容する組織風土を醸成する必要があります。

近年、少数ではあるものの、障がい者と健常者が対等の立場で共生する雇用の仕組みを導入し、健全な企業経営を行っている事例が存在します。障がい者の社会参加と自立を実現し、従業員満足の最大化と従業員が持つ力の最大化に対して成果を上げている企業を事例に、障がい者と健常者が共に就労する際にそれぞれの人権、権利主張とどのように向き合っていけばよいかを議論します。障害をその人の特性や個性と捉えた真の意味での適材適所の人事を学び、働くことの意味や働く人々の承認欲求に対応した人材開発・人材育成を議論します。

第7回 13-14 講時 ソーシャル・ビジネス 〈ケース：TABLE FOR TWO, MOTHER HOUSE, 坂ノ途中など〉

ソーシャル・ビジネスとは、地域社会の課題解決に向けて、住民、NPO、企業など様々な主体が協力しながらビジネスの手法を活用して取り組むことです。日本にも、イノベティブなビジネスモデルや社会の仕組みを提案し、ソーシャル・ビジネスを行っている企業があります。そのような社会課題に取り組む企業の複数のケースから、社会課題の捉え方とその解決策を学びます。また、これまでのケース・スタディを通して学んだことをもとに、グループで選択した営利・非営利組織のソーシャル・マネジメントに関する事例研究を行った成果を発表します。最後に、ソーシャル・マネジメントを行う上での新たな視点を共有し、本講義の総括を行います。

■授業方法

授業前半ではケースの背景と関係する理論に関する講義を行い、授業後半ではケースをもとに全体ディスカッションを行います。

■参考文献〈著者『タイトル』出版社、出版年〉

J・E・ポスト, A・T・ローレンス, J・ウェーバー著, 『企業と社会 (上・下巻)』, ミネルヴァ書房, 2012年。
フィリップ・コトラー, ナンシー・リー著, 『社会が変わるマーケティング』, 英治出版, 2007年。
井関利明・藤江俊彦著, 『ソーシャル・マネジメントの時代—関係づくりと課題解決の社会的技法—』, 第一法規, 2005年。
大室悦賀・大阪NPOセンター編著, 『ソーシャル・ビジネス』, 中央経済社, 2011年。
佐々木利廣・大室悦賀編著, 『入門 企業と社会』, 中央経済社, 2015年。
谷本寛治著, 『CSR 企業と社会を考える』, NTT出版, 2006年。
谷本寛治編著, 『ソーシャル・ビジネス・ケース』, 中央経済社, 2005年。

■成績評価の基準と評価方法

評価基準としては 1. ソーシャル・マネジメントが抱える問題を的確に把握することができる。
2. ソーシャル・マネジメントが抱える問題に対する解決策を提示できる。
評価方法は、ケースレポートとケース分析への貢献 50% 定期試験 50% で評価します。
講義内での発言やグループディスカッションでの貢献、講義への積極的な参加を加味し、総合的に評価します。

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

受講者には授業で取り扱うケースを事前に配布します。ケースを熟読し、事前課題をご準備の上、講義に臨んでください。また、ディスカッションには積極的に参加してください。

診療所を中核とした地域医療経営人材育成プログラム 授業計画

| | | | | | |
|-------|--------------|-----|------|-----|----------------------|
| 授業科目名 | サービス・マーケティング | 担当者 | 山本昭二 | 実施月 | 2018年11月 ～2019年1月 |
|-------|--------------|-----|------|-----|----------------------|

■講義目的

サービス・マーケティングは、サービス業だけではなく製造企業にとっても重要な経営課題となっている。本講義ではサービスの特質とサービスを提供する組織の抱える課題の理解からはじめて、顧客と従業員の相互作用によって起こるサービス生産までの理解をめざす。

■教科書<著者『タイトル』出版社、出版年>

バリュー・プロフィット・チェーン 日本経済新聞社 2004年、 サービス・クオリティ 千倉書房 1998年
サービスマーケティング入門 日経文庫 2007年

■各回ごとの授業内容

第1回 1-2 講時

1. イントロダクション：サービスマーケティングの誕生
サービス経済化した先進国での研究課題と実践を述べる。
2. サービス・マーケティングの理論的背景：サービス製品の成り立ちについて
サービス製品を構成する要素について述べる。

第2回 3-4 講時

3. 顧客満足：顧客満足の理論を体系的に論議する
サービス・マーケティングにおいて重要な地位を占めている顧客満足について述べる。
4. 顧客の選別：企業にとって重要な顧客とは
顧客ポートフォリオについて述べる。ケース1：パラダイスパーク

第3回 5-6 講時

5. 顧客資産の理論：顧客を資産としてとらえる重要性を議論する。
企業にとって顧客資産とは何かを検討します。
6. 顧客の囲い込みと資産の計測
ケース2：恵寿総合病院 顧客との長期的な関係を維持するための仕組みを考えます。

第4回 7-8 講時

7. サービス品質：サービス品質の計測とマネジメント
8. グループ・プロジェクトの中間発表
ケース3：ネットバンキングへの期待 SERVQUALに関するケースを利用して、サービスの品質の戦略的な利用を考えます。

第5回 9-10 講時

9. サービス・オペレーションの種類
サービス・オペレーションの種類とバックヤードの仕組みをどの様に組み立てるか。
10. サービス・オペレーションの仕組み
ケース4：ウェイマーク・ホリデー 顧客と従業員の関係を通して、サービス組織の経営を考えます。

第6回 11-12 講時

11. キャパシティの管理：サービスの価格付けを考える。
需要の変動にどのように対処するのかを考える。
12. 従業員満足：サービス・オペレーションにおける従業員満足の意味
ケース5：Marriott's Rancho Las Palmas Resort ハーバードのケースを取り上げます。米国のホテルにおけるキャパシティ管理を考えます。

第7回 13-14 講時

13. 組織文化の役割
14. グループ・プロジェクトの発表
ケース6：Shouldice Hospital ハーバードのケースを取り上げます。カナダの病院のマーケティングとオペレーションを事例にしてサービス組織の経営を考えます。

■授業方法

講義とケースによるディスカッションを中心に進める。グループ・プロジェクトは各チームでテーマを決めて、中間発表、最終発表の2回の発表が課される。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

近藤隆雄 『サービス・マネジメント入門』 生産性出版 2004年、ラスト他 『カスタマー・エクイティ』 ダイアモンド社 2001年、スタウス、エンゲルマン、クレマー、ルーン 『サービス・サイエンスの展開』 生産性出版 2009年

■成績評価の基準と評価方法

サービス・マーケティングの基本知識の習得、実践的な応用事例の理解
本受講者が授業中にそれぞれの立場やバックグラウンドから得た経験や知識を他の受講者と共有することによって一層学習効果が上がる。グループ報告やケース・ディスカッションに積極的に参加する能力を高める。
平常レポート (30%)・・・ グループでレポートを作成 (期末試験 (レポート試験))

その他 (70%)・・・出席 (20%)、ケースレポート (30%)、グループプロジェクト発表 (10%)、クラスへの貢献 (10%)

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

本講義はグループ研究による調査を行うので、授業時間外にミーティング等の時間が必要

診療所を中核とした地域医療経営人材育成プログラム 授業計画

| | | | | | |
|-------|-------|-----|------|-----|------------|
| 授業科目名 | 医療経済学 | 担当者 | 西村周三 | 実施月 | 2019年度開講予定 |
|-------|-------|-----|------|-----|------------|

■講義目的

主に日本を素材として、医療・介護に関わる経済問題を理解することを目的とする。

■教科書<著者『タイトル』出版社、出版年>

現時点では特に指定しない。第1回の講義時点で、最新の資料(図書・論文、政府刊行物を含めて)の紹介を行う。

■各回ごとの授業内容

第1回 1-2 講時

1. 現在の日本の医療・介護を考える上で、もっとも重要な人口問題を次の視点から議論する
少子高齢化、人口都市集中と超高齢化、これらの医療・介護への影響。

2. 社会保障制度における医療・介護の位置づけ

年金制度、福祉制度などにもふれながら、社会保障全般との関連で、医療・介護の位置を考える。国際比較も行う。

第2回 3-4 講時

3. 市場・政府・互酬制度などの各種経済制度の解説

医療制度・介護制度についての伝統的な経済学の説明と社会学的な考察、営利・非営利の意味やイノベーションについても考える。

4. 医療保険制度の概要

歴史的な視点を交えて保険制度の意義と現状を、経済学的視点から考える。あわせて国民医療費の規模や構成を国際的視点から説明する。

第3回 5-6 講時

5. 介護保険制度の概要

歴史的な視点および近未来の重要課題としての介護保険制度を議論する。あわせて第7回の講義のディスカッションのテーマを設定する。

6. 病院経営と医療経済

公的病院と民間病院・診療所の機能を視野におきながら、医療機関の経営をマクロ的な見地から考える。

第4回 7-8 講時

これまでの講義を振り返り、その時点でのトピックを取り上げ、ディスカッションを行う。

いくつかの代表的な疾病・傷害に分けて、患者の行動、医師の行動、コワーカーの行動などの分析の進め方を講義する。

第5回 9-10 講時

診療報酬制度の意義について、経済学的視点だけでなく、政治学的な観点からも議論する。

医療・介護従事者(医師・看護師など)の労働市場の現状と将来

第6回 11-12 講時

薬剤の経済学：国民医療費の約20%を占める薬剤の位置づけについて考える。

薬剤だけでなく、各種医療技術などを例にとって、医療の費用対効果分析の手法を講義する。

第7回 13-14 講時

医療にはさまざまな不確実性が伴うため、医療を統計学的に把握することの重要性について考える。

医療を経済学的に分析する時にもっとも重要な視点が何かについての課題を提供し、第14回の講義のディスカッション課題を提示する。

総合ディスカッション：受講者同士をいくつかの立場に分けて、前回に提示した課題をディベートする。

■授業方法

14コマの講義のうち、3回をディスカッションにあてる。その他は、パワポを用いた講義

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

現時点では特に指定しない。第1回の講義時点で、最新の資料(図書・論文、政府刊行物を含めて)の紹介を行う

■成績評価の基準と評価方法

平常レポート(04) 40%「書く能力」を重視

その他(99) 60%ディスカッションのさいのプレゼン資料作成能力(30%)、ディスカッションと出席点(30%)

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

第1回の講義時点で、参考文献のリストを配布する。その後も適宜指示する。最新の政策トピックを扱うことも多いので、毎回指示した資料の事前予習を求める。

| | | | | | |
|-------|------|-----|------|-----|-------------|
| 授業科目名 | 組織管理 | 担当者 | 若林直樹 | 実施月 | 2019 年度開講予定 |
|-------|------|-----|------|-----|-------------|

■講義目的

企業などでの組織の経営管理に関して、組織全体のメカニズムとそのマネジメントの基本的な考え方と代表例を理解すること、トピックとしては、個人の集合体を越えた組織の特性、意思決定をめぐる組織制約、組織構造、組織形態とそのデザイン、ネットネットワーク組織、提携マネジメント、企業文化と改革、そして組織変革などを扱う。

本講では、次を目標とする。

- (1) 組織のマクロなメカニズムについての基本的な知識を得る。
- (2) 実際の企業活動などでの組織活動のマネジメントの代表的な実践について理解を深める。
- (3) ビジネスケースを通じた組織活動の改善や革新に関するマネジメント手法の評価を行う。

■教科書<著者『タイトル』出版社、出版年>

(1) ケース

a) ケースの購入：授業の中では、3本程度のビジネスケースを利用するので、事前に日本ケースセンターを通じて「一般会員」として登録後、購入すること。

日本ケースセンター：http://www.casecenter.jp/ccj_user/html/index.aspx

b) 利用するケース

- 1) Simons, R. L. et al. 『アセア・ブラウン・ボベリ』(2008) コンテンツ ID : CCJB-HBS-70002-01
- 2) Salter, M. S. et al. 「アサヒビール」(2011年) コンテンツ ID : CCJB-HBS-70017-05
- 3) Yoshino, M. et al. 「日産自動車、2002年」コンテンツ ID : CCJB-HBS-80045-02

(2) 基本的な概念の概念の教科書

田尾雅夫『よくわかる組織論』(ミネルヴァ書房)等を用いる。

■各回ごとの授業内容

第1回 1-2 講時

1. 有能な個人は会社の業績を上げるのか？

組織は、単なる個人の集合と異なる特性を持つ。組織の業績が個人の業績の合計と異なる面を理解し、組織業績の管理を考える。事例としては、オークランド・アスレティックスにおけるサイバーメトリックスの活用を考える。

2. 意思決定に対する組織の影響

経営上の意思決定に対しては、一定の組織の影響や制約がある。その特徴について理解する。

第2回 3-4 講時

3. 組織的な意思決定のケース分析

NASA のスペースシャトル事故を実践ケースにして、組織の意思決定の制約とその対処法について

4. 経営環境と組織構造

経営環境のあり方に対して、組織の構造がどのように仕組みであるのかについて考える。NTT 西日本の改革を例に考えてみる。

第3回 5-6 講時

5. 組織の形態と進化

大規模な企業では、組織の様々な構造形態が見られる。職能部門制、事業部制、マトリックス組織の構造について考える。

6. 事業部制の持つ課題とその改革のビジネスケース分析

事業部制の持つ構造的な課題とその改革について、松下電器(パナソニック)と ABB の二つの事例を通して考える。

第4回 7-8 講時

7. 組織の活性化とデザイン

組織が成長するにつれてどのような機能不全になるかを理解し、その対処法としての組織デザインを考える。

8. 組織活性化改革のビジネスケース分析

ツタヤ(CCC)の2000年代の急成長と、そこでの組織の機能不全の起こり方、そしてその対処法について考える。

第5回 9-10 講時

9. ネットワーク組織

組織の内部のフラット化や、外部企業の取り込みをしながら企業組織のネットワーク化が進んでいる。その基本的な原理とあり方を考える。

10. 提携のマネジメント

ネットワーク組織の一般的な形態の一つである提携について考える。その際に、異業種マーケティング提携 Will の展開を見ながら、そのマネジメントの基本的な考え方を分析する。

第6回 11-12 講時

11. 企業文化のマネジメント

企業は、会社ごとに、独自の文化を持ち、社員の認知、判断、行動パターンが異なってくる。この企業文化のメカニズムを理解し、その変革について考える。

12. 企業文化変革のビジネスケース分析

1980年代のアサヒビールにおける社員の意識改革とその展開を分析しながら企業文化変革について考える。

第7回 13-14 講時

13. 組織変革のマネジメント

経営環境の変化の中で、企業全体の組織を変革することが重視されてきている。組織変革の基本的なプロセスとそのリーダーシップ特性を考える。

14. 組織変革のビジネスケース分析

日産自動車のルネサンス改革をビジネスケースにししながら、実際の企業改革のプロセスとその進め方について分析する。

■授業方法

組織のマクロ的な経営管理に関する基本概念を、授業資料と教科書を用いて、講義し、理解をする。それを踏まえて、代表的な企業のビジネスケースを取り上げて、それについて分析、討議し、対処法を考えるケースメソッドで行う。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

若林直樹『ネットワーク組織』有斐閣、2009年。

それ以外に必要なに応じていくつかの参考文献をLUNAに掲示するので、それを利用すること。

■成績評価の基準と評価方法

平常レポート 30 % 期末試験(レポート試験)。期末レポートの提出を求める。

その他 70 % 数回の間接レポートを提出してもらう。また、授業での後見点も考慮する(事前課題について予習し、授業に出

席し、授業課題についての討議での貢献を評価する)。

成績は、普段の授業(特に事例分析)に参加して、事前準備をしたケースについての分析討論とそこでの後見をまず見る。そして、各自もしくはグループでケースについての指定課題の分析をレポートを数回行う。これらの合算で評価する。

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

授業の各回に関して、事前資料を掲示する。また、いくつかのビジネスケースについては、文献を指定するので、それを事前学習、復習すること。

■その他事項

ビジネスケースは、教科書指定のハーバードケース以外も使うが、その場合には、LUNA上で文献の掲示を行う。

診療所を中核とした地域医療経営人材育成プログラム 授業計画

| | | | | | |
|-------|------|-----|------|-----|-------------|
| 授業科目名 | 管理会計 | 担当者 | 遠藤尚秀 | 実施月 | 2019 年度開講予定 |
|-------|------|-----|------|-----|-------------|

■講義目的

民間企業でも非営利組織でも、管理会計の知識は組織のマネジメンに不可欠です。本講義では、組織の経営者や管理職に求められる意思決定や業績評価に関連する管理会計の知見を解説し、受講生に理解していただきます。

■教科書<著者『タイトル』出版社、出版年>

ケースで学ぶ管理会計 -ビジネスの成功と失敗の裏には管理会計の優劣がある-同文館出版 2014 年
 管理会計のエッセンス 同文館出版 2015 年

■各回ごとの授業内容

第1回 1-2 講時
 『ケースで学ぶ管理会計』(1) 第1章、『ケースで学ぶ管理会計』(2) 第2・3章
 第2回 3-4 講時
 『ケースで学ぶ管理会計』(3) 第4章、『ケースで学ぶ管理会計』(4) 第5・6章
 第3回 5-6 講時
 『管理会計のエッセンス』(1) 第1章、『管理会計のエッセンス』(2) 第2章
 第4回 7-8 講時
 『管理会計のエッセンス』(3) 第3章、『管理会計のエッセンス』(4) 第4章
 第5回 9-10 講時
 『管理会計のエッセンス』(5) 第5章、『管理会計のエッセンス』(6) 第6章
 第6回 11-12 講時
 『管理会計のエッセンス』(7) 第7章、『管理会計のエッセンス』(8) 第8章
 第7回 13-14 講時
 『管理会計のエッセンス』(9) 第9章、『管理会計のエッセンス』(10) 第10章

■授業方法

毎回教科書の内容に沿って解説を行う、実務的なテキストを教科書として選定し、その多読を通じて、管理関係に関する実務的なセンスを身に付けてもらえるように講義を行う。予習としての教科書の読み込みは、学習効果を高めるうえでの必須要件と考えて受講すること。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

なし

■成績評価の基準と評価方法

平常レポート 80 % 最終講義終了後に実施
 その他 20 % 『ケースで学ぶ管理会計』読書感想文の提出

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

大量の教科書を扱うので、毎回の講義前には該当箇所の予習（少なくとも一読）を求める。

■その他事項

1. 電卓を持参のこと。
2. 適宜、ハンドアウトを配布する。
3. 管理会計の技法は、民間およびパブリックにおける財務管理者、ゼネラル・マネージャーにとって必須であるのみならず、ガバナンスを担う監査役（監事・監査委員）公認会計士にとっても分析的検討の上できわめて有用である。常に、現状の管理上の課題を意識して、授業に参加していただきたい。

診療所を中核とした地域医療経営人材育成プログラム 授業計画

| | | | | | |
|-------|----------|-----|-------------------------|-----|------------|
| 授業科目名 | 医療機関事業承継 | 担当者 | 岩井小夜、野村憲太郎 小出圭一、足達正和 | 実施月 | 2018年7月～9月 |
|-------|----------|-----|-------------------------|-----|------------|

■講義目的

診療所を運営する医師の事業承継を中心として実践的な問題を取り上げます。親族承継、他人承継の両面から、地域の「かかりつけ医」が果たす役割を都市部と地方の実情に合った形で考察します。

■教科書＜著者『タイトル』出版社、出版年＞

独自テキストをメインに使用します。

■各回ごとの授業内容

第1回 1-2 講時 医療機関における事業承継の特色

医療機関における事業承継の一般法人（事業）との違いについて解説し、その特色について理解を深める。また、現在移行を推奨されている持分なし医療法人の内容について理解することで、持分のある医療法人から持分のない医療法人へ移行することが事業承継の有効な方策であるかについて討議を行う。

第2回 3-4 講時 親子承継事例1

父から子への親子承継事例を取り上げる。大学病院で研鑽をつむ子に対するスムーズな事業承継手法の検討、父の所有する医療法人出資の子への移転、事業承継後の父の生活費の確保について討議を行う。

第3回 5-6 講時 他人承継事例1

第三者へのM&Aで診療所の譲渡を検討している事例を取り上げる。経営者の意思決定事項として、譲渡するのかこのまま事業を続けるのか、譲渡するとすればその相手はどのような先がよいのか、譲渡金額の評価方法はどうかを検討する。また譲渡せず事業を続けるとすれば、組織において必要な人材をどういった形で育成していくのかについて討議を行う。

第4回 7-8 講時 親子承継事例2

父から義理の子への事業承継についての事例を取り上げる。非医師である子がいる中でスムーズに事業承継を行うために苦心した経緯、当該ケースにおける退職金の支給に関する実務的な検討課題、出資金の評価に関して討議を行う。

第5回 9-10 講時 医師が行う介護事業における他人承継

介護事業については医療機関のみならず事業の種類によっては一般法人でも行うことが可能である。医師が手がけた介護事業の承継について大規模な一般法人への譲渡を行ったケースを取り上げる。M&Aにおけるシナジー効果について学習しその効果が期待できる相手先について検討する。譲渡のスキームの違いにおけるメリットデメリットについても検討する。

第6回 11-12 講時 事業承継失敗事例

事業承継の失敗事例について討議を行う。いくつかの事業承継に失敗したケースを取り上げ、失敗した原因、どうすれば良かったかについて討議を行う。

第7回 13-14 講時 同族経営のメリット・デメリット

これまでの学習を通じ同族経営のメリットとデメリットについて検討を行う。一般企業における同族経営の成功事例を紹介し、医療機関において永続的な同族経営を行うことの是非、同族であることの強みを活かし事業経営を続けていくために承継者が行うべきことについて討議する。

■授業方法

授業前半では、ケースについて解説を行うとともに、ケースに基づいた講義を中心に基本的な理論を解説します。

（講義途中でもディスカッションを挟む可能性あり）

授業後半では、ケースごとの検討課題を設定しディスカッションを行います。

■参考文献＜著者『タイトル』出版社、出版年＞

「持分なし医療法人」への移行に関する手引書 28年9月改訂版(厚生労働省) 以下のPDFを参照してください。

http://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-10800000-Iseikyoku/ikoutebiki_2.pdf

■成績評価の基準と評価方法

成績評価の基準は、クリニックの事業承継についての手法、(医療機関特有の) 検討すべき事項について理解をしていることとし、討議への積極的な参加と数回のレポート提出によって評価します。

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連

親子承継、他人承継のケースについては資料を用意しますので、目を通してから講義に臨んでください。

※ 授業計画は、授業の順番や内容が若干変更になることがありますので予めご了承ください。

診療所を中核とした地域医療経営人材育成プログラム 授業計画

| | | | | | |
|-------|----------|-----|------|-----|------------|
| 授業科目名 | 医療機関事例研究 | 担当者 | 松村眞吾 | 実施月 | 2019年1月～3月 |
|-------|----------|-----|------|-----|------------|

■講義目的

本講義は、診療所の経営において重要なトピックスとなる開業、集患、スタッフの養成といった問題を中心にして、ケース教材を使いながらその問題点を明らかにすることを目的としている。受講者は特定のテーマにしたがってグループ研究を行う。受講者は、サービス・マーケティング、地域医療経営を受講していることが望ましい。

■教科書<著者『タイトル』出版社、出版年>

独自テキストを使用します。

■各回ごとの授業内容

第1回 1-2 講時 インTRODクシヨン

診療所の置かれている現状を元にして経営上の問題点を検討します。患者さんにとって価値のある診療所を作っていくためには何が必要なのかを議論します。

第2回 3-4 講時 開業

開業までの準備から開業に至る問題を考えます。立地、資金調達、スタッフの募集など実践的な問題を扱いながら、どのような方法があるのかを検討します。

ケース：扇町ARTレディースクリニックの開業

第3回 5-6 講時 集患

集患は、経営の根幹をなす問題ですが、診療所は立地によって患者数がある程度決まってきます。ただし、診療所間の競争を勝ち抜くためには、何が必要なのかを考えます。HPの活用等についても考えます。

ケース：池岡クリニック

第4回 7-8 講時 患者満足

顧客を維持して高いリピート率を獲得するためには患者満足が重要であり、患者満足を高められるような施策について検討します。

ケース：池岡クリニック

第5回 9-10 講時 スタッフ管理

クリニックでのスタッフ管理の問題は、小規模事業所特有の問題でもあります。少人数、多職種のスタッフの管理は経営者にとって大きなストレスとなります。採用から養成までを考えます。

ケース：扇町ARTレディースクリニックのスタッフ管理

第6回 11-12 講時 ICTの導入

電子カルテ、情報共有システムなどICT(情報通信技術)の活用は連携や経営効率化に重要な意味を持ってきます。診療などの場が分散された在宅医療におけるシステム開発と活用を事例に、その意味と効果を考えます。

ケース：おひさま会のICT活用

第7回 13-14 講時 グループ研究の発表

本講義で学んだ知識を利用しながら、現実のクリニックで起こっている問題を検討します。

■授業方法

本講義は講義とケース、実習の組み合わせで行います。グループ研究を実施するに当たっては実際のクリニックにも協力をして貰い経営者の高い意識と実践能力について学びます。

■参考文献<著者『タイトル』出版社、出版年>

■成績評価の基準と評価方法

毎回終了後のレポートを提出いただきます。

講義内での発言やグループディスカッションでの貢献、講義への積極的な参加を加味し、総合的に評価します。

■準備学習等についての具体的な指示および他の科目との関連