

～法人の次世代エリート育成決定版 2040年モデル完全対応～

<平成31年度> 法人経営の将来を担うエリート養成講座 2日間6回コース(延べ12日間)

医療介護分野でゴーイングコンサーン(継続企業の前提)を目標にしたコンサルティングを全国で展開し、話題を集めている本間秀司氏が、指導先法人限定で行っている経営企画室スタッフ、次世代の経営幹部候補のエリート教育講座を公開!!

次世代の2040年ビジョンに対応し 法人経営の中核を担うエリート養成講座

～医療法人、社会福祉法人、民間法人も経営を科学する時代、やれば何とかなった時代は終焉する
激変する時代の法人経営には次世代の人材育成こそ勝ち残りの鍵となる、大切な人材に投資を～



定員
20名

卒業生の多くが法人中核で法人経営を担って活躍中!

前期

平成31年 4月18日(木)～9月27日(金)
PM1:30～PM5:30 AM10:00～PM5:00

会場

銀座同和ビル2F(セミナールーム)
東京都中央区銀座7-2-22 TEL03-6228-5995

講師

保健・医療・福祉サービス研究会 医療法人・社会福祉法人経営指導講師
ウェルフェア・J・ユナイテッド株式会社 代表取締役社長
本間 秀司氏
ウェルフェア・J・ユナイテッド株式会社 専務取締役
鈴木 真一氏
ウェルフェア・J・ユナイテッド株式会社 福祉介護医療 経営戦略コンサルタント
杉山 俊裕氏

対象

経営企画室スタッフ、将来の経営幹部候補スタッフ、次世代の経営トップ
(同業者のご参加はご遠慮願います。)

後期

平成31年 10月24日(木)～平成32年 3月27日(金)
PM1:30～PM5:30 AM10:00～PM5:00



本間 秀司氏 鈴木 真一氏 杉山 俊裕氏

参加料

	【税込】 本体価格	消費税
HMS会員 (法人・個人会員)	291,600円	21,600円
(購読会員)	307,800円	22,800円
一般	324,000円	24,000円

※参加料には資料・飲食代を含みます。

講座の特色

- 法人経営とは何かを理解することができる。
- 参加者の物の見方考え方が正しく変わっていく。
- 経営に必要な実務スキルを身につけることができる。
- 講座の次の日から学んだ知識を使うことができる。
- 徹底したグループ討議による伝える力を身につける。
- 自法人の事業計画を作成して帰ることができる。
- 参加者はPCと電卓を持参して、実際に作業を行う。
- 自法人の人事制度、経営席会議などの実務を改善することができる。
- 事業高の増加や収支改善につながる。

開催のご案内 2015年にスタートしたエリートコースも早4年。医療法人、社会福祉法人、株式会社から法人の未来を担う、多くの若い将来のエリート候補生の皆さんに学んでいただきました。幸いにして、ご参加いただいた皆さんからは「今まで経験のない学習に魂が震えた。」「人生の転機になった。」とか、中には「奥さんから、あなたが変わったわよね。」と言われたなどのお話をいただいています。その理由は、このコースが、経営に関わる知識を得るだけではなく、経営に対し真摯に向き合うことを求め、マインド(素)の大事さや、物の見方と考え方を学び、経営と経営者を理解するところからはじめているからだだと思います。そのため、「今まで、経営を知らず、経営を考えず、経営者を批判していたことがなんと恐ろしく恥ずかしいことが、思い知らされた。」などの言葉になって返ってきているのだと思います。また、このコースは、知識を羅列して暗記するのではなく、経営のために必要な勉強の仕方を学ぶコースであることも支持されている理由だと思います。例えば、報酬改定内容を誰から教わるのではなく、その内容について、どのように情報を調べ、内容を考え、結論を導くかを理解してしまえば、自分たちで調べることは難しいことではありません。したがって、勉強の仕方を覚えてしまえば、一生使える能力が身につきます。コースの内容は、マインド、使命、国の政策、制度、行政対応、ドミナント設定、マーケティング、組織、営業、財務・会計、事業収支、サービスの質、ブランディング、マネジメントツール、コンプライアンス、定義論、人材獲得、人材育成、労務管理、ハラスメント、リスクマネジメント、人事考課・キャリアパス・研修制度、ICT・IoT、AI、報酬改定、ファンリテイナージメントまで、多岐に渡ります。また、毎回の宿題や発表があります。「ついていくのが大変」と言われます。面白いもので、コースに参加して半年経つと「終わってしまうのが寂しい。」と多くの参加者に言われます。そして、コースが終了しても「一生の友」をこのセミナーで見つけて交流を続けながらお互いを高め合う受講生がたくさんいます。これもこのコースの強みでしょうか。多くの皆さんのご参加をお待ちしています。 本間秀司

お申し込み方法

お申し込みは、セミナー申込書にご記入の上、FAXにてお申し込みください。参加料は、指定口座にお早目にお振込みください。ご入金確認後「受講券」及び「会場地図」をお送り致します。お申し込み後のキャンセルの受付は、準備の都合上1週間前までとさせていただきます。以降の参加料の返金は致しかねますので代理出席をお願い致します。催行人数に満たない場合は、中止となる場合があります。バック旅券等の保証は致しかねますので予めご了承ください。なお、可能な方はWebからのお申し込みをお勧めいたします。

	前期	後期	プログラム	
第1回	4/18(木) PM1:30 ▼ PM5:30	10/24(木) PM1:30 ▼ PM5:30	I.「本部、経営企画室とは何か、その使命を自覚する。」 ●本部、経営企画室の役割 ●経営企画室の設計から実務まで ～グループ討議・発表～	第1回目では、本部ならびに経営企画室とは何か。なぜ経営企画室が必要か。その役割は？ 経営企画室が果たすべき使命を理解して、参加者の法人ごとどんな役割の経営企画室が必要なのかを設計します。経営企画室は、法人の状況によって設計内容が異なり、経営者の考え方で設計思想が変わります。経営企画室は経営最高責任者の直轄チームとして、組織され、経営者のさまざまな経営上の重要な決定までのプロセスに関わる仕事を部署として活動します。その設計から実務までを学びます。
	4/19(金) AM10:00 ▼ PM5:00	10/25(金) AM10:00 ▼ PM5:00	II.「国の政策の方向性と自法人のあり方を検討する。」 ●国の政策の方向性を理解する。 ●2025年モデル、ポスト2025年モデルと自法人のあり方を理解する。 ～グループ討議・発表～	第2回目では、法人経営に多大な影響を与える日本の今とその将来の姿を理解するところから始まり、医療・介護の政策の方向性を確認し、制度がどのように変わっていくかを予測します。具体的には、2025年モデルの意図を理解し、参加法人の現在との差異を確認します。また、ポスト2025年モデルを確認し、2025年モデルと合わせて、自法人のあり方を問います。
第2回	5/23(木) PM1:30 ▼ PM5:30	11/21(木) PM1:30 ▼ PM5:30	I.「マーケティング・マッピングの基礎を理解する。」 ●マーケティング・マッピングの実務を取得する。 ～グループ討議・発表～	第3回では、マーケティング・マッピングの基礎を理解します。そして、自法人のドミナントを設定して、持参したPCからインターネットを使って情報を取り出す教育訓練を講師及びスタッフとともに進めます。
	5/24(金) AM10:00 ▼ PM5:00	11/22(金) AM10:00 ▼ PM5:00	II.「自法人のドミナントをマーケティング・マッピングする。」 ●マーケティング・マッピング分析。 ●自法人のポジションニングを企画する。 ～グループ討議・発表～	第4回では、自法人のドミナントを設定していただき、現在の需要、将来に需要、連携先の特定、競合の有無などを可視化します。第2回目で学習した国の政策を加味し、自法人のポジションニングを企画します。参加者によるポジションニングについてグループ討議や発表を通して理解を深め実務へつなげてゆきます。自法人は、強みと弱みをSWOT分析等を行って可視化します。
第3回	6/20(木) PM1:30 ▼ PM5:30	12/19(木) PM1:30 ▼ PM5:30	I.「財務・会計、管理会計の基礎を学ぶ。」 ●財務・会計のストラクチャーを理解する。 ●管理会計を理解する。 ●取り漏れ、取りこぼし、無駄遣いの理解。 ～グループ討議・発表～	第5回では、財務三表の基礎、会計の基礎を学びます。また、管理会計のストラクチャーを学ぶことから、法人内部での活用方法を学びます。管理会計は法人の部門ごとの収支を可視化するとともに、予算管理の重要なツールであることを理解します。加えて、取り漏れ、取りこぼし、無駄遣いを理解して、収支改善について学びます。
	6/21(金) AM10:00 ▼ PM5:00	12/20(金) AM10:00 ▼ PM5:00	II.「自法人の財務・会計分析と改善案策定、自法人の管理会計を企画する。」 ●自法人の財務分析を行う。 ●自法人の取り漏れ、取りこぼし、無駄遣いを試算して収支改善を行う。 ●自法人の管理会計を企画する。 ～グループ討議・発表～	第6回では、自法人の財務三表を使って自法人の評価を行い、財務戦略を考える。また、自法人の会計処理の科目明細を使って、各科目の数字の適正性と改善策を探ります。さらに、自法人の管理会計を作成して、予算管理、目標設定、進捗管理の手法を習得する。加えて、取り漏れ、取りこぼし、無駄遣いを理解して、収支改善についてのアクションプランを作成します。
第4回	7/25(木) PM1:30 ▼ PM5:30	1/23(木) PM1:30 ▼ PM5:30	I.「ブランディングと営業強化の基礎を学ぶ。」 ●ブランディング戦略の手法の理解。 ●営業強化の手法の理解。 ●行政との対応方法の理解。 ●法人内の横断的協力関係、絶対チームの理解。 ～グループ討議・発表～	第7回では、今後の法人経営では不可欠なブランディングと営業について理解します。ホームページの使い方や広報営業活動の実務を学び、患者と利用者、その家族へのアプローチの仕方を考えます。行政、居宅、地域連携の取り方を理解して、広報営業のベストプラクティスを学びます。
	7/26(金) AM10:00 ▼ PM5:00	1/24(金) AM10:00 ▼ PM5:00	II.「自法人のブランディング戦略と営業強化案を策定する。」 ●自法人のブランディング戦略を立案する。 ●自法人の営業強化策を策定する。 ～グループ討議・発表～	第8回では、自法人のブランディング戦略を策定し、ホームページのあり方、広報営業の戦略を策定し、アクションプランを作成します。営業からのフィードバックからサービスの見直しやサービスの質の向上を図る。PDCAサイクルの構築を戦略します。
第5回	8/29(木) PM1:30 ▼ PM5:30	2/27(木) PM1:30 ▼ PM5:30	I.「人事考課・キャリアパス・研修制度の基礎を理解する。」 ●人事考課・キャリアパス・研修制度のストラクチャーを理解する。 ●自法人の人事考課制度・キャリアパス・研修制度を評価する。 ●労務管理、ハラスメント対策。 ●マネジメントルール構築の理解。 ●人事考課・キャリアパス・研修制度を使って、法人のサービスの質を向上させる手法の理解。 ～グループ討議・発表～	第9回では、人事考課・キャリアパス・研修制度のストラクチャーを学び、職員の能力向上を図るとともに職員満足度を高める仕組みを理解します。結果として法人への帰属意識と向上心を持った職員を増やすメカニズムを考えます。
	8/30(金) AM10:00 ▼ PM5:00	2/28(金) AM10:00 ▼ PM5:00	II.「自法人の人事考課・キャリアパス・研修制度を設計する。」 ●人事考課・キャリアパス・研修制度のストラクチャーを理解する。 ●自法人の人事考課制度・キャリアパス・研修制度を評価する。 ●自法人の職員採用戦略を策定する。 ～グループ討議・発表～	第10回では、第9回を踏まえ、自法人の人事考課・キャリアパス・研修制度を改善または再構築するため、業務標準(マニュアル)、働き方の指針、評価表などの作成方法を学びます。また、働き方の指針からキャリアパスの作成方法を学び、研修制度までシステムレスでつなげる方法を理解します。構築した人事考課・キャリアパス・研修制度を使い、労務管理、ハラスメント、マネジメントルール、職員採用まで、「使えるツール」として構築できる手法を取得します。
第6回	9/26(木) PM1:30 ▼ PM5:30	3/26(木) PM1:30 ▼ PM5:30	I.「事業計画の基礎を学ぶ。」 ●事業計画書のストラクチャーを理解する。 ●法人の将来を確かなものとするための、3年・5年・10年計画策定とその意味を理解する。 ～グループ討議・発表～	第11回では、事業計画書のストラクチャーを学ぶことにより、経営へのアプローチとしての特徴を確認します。事業計画には、国の政策、制度、行政対応、ドミナント設定、マーケティング・マッピング、組織、営業、財務・会計、事業取次、サービスの質、ブランディング、マネジメントルール、コンプライアンス、定義論提、人材獲得、人材育成、労務管理、ハラスメント、リスクマネジメント、人事考課・キャリアパス・研修制度の内容が盛り込まれ、事業経営の指針となることを理解します。
	9/27(金) AM10:00 ▼ PM5:00	3/27(金) AM10:00 ▼ PM5:00	II.「自法人の事業計画を策定する。」 ●自法人の事業計画を策定する。 ●事業計画を実現させるためのアクションプランを策定する。 ～グループ討議・発表～	第12回では、自法人の事業計画を策定します。講座の第1回から第10回までの要素のすべてが包含され、法人のゴーイングコンサーンが担保されるものでなければなりません。この講座で学んだことへの理解度が試されることになります。作成された事業計画には、ゴーイングコンサーンが担保されなければならず、そのためにはアクションプランの内容が重要になります。アクションプラン一つひとつを講師と確認しながら、この講座への参加の意味を考えるとともに法人経営への理解を深めます。

お申込み日 平成 年 月 日

FAX.03-6228-5996

<平成31年度前期・後期>		法人経営の将来を担うエリート養成講座		1泊2日6回コース(延べ12日間) 申込書	
施設名		●HMS会員の方は下記にチェックをお願いします。 <input type="checkbox"/> 法人会員 <input type="checkbox"/> 個人会員 <input type="checkbox"/> 購読会員			
住所	〒	TEL	()	●参加料のお振込みは下記にお願いします。 振込先:三井住友銀行 本店営業部 普通預金 7577162 名義:ホケンイリョウフクシサービスケンキュウカイ ※参加料は()月()日に送金します。 ※入金照合のため口座名義を下記にご記入下さい。 振込名義()	
		FAX	()		
e-mail					
参加者氏名		所属		役職	
				参加区分	
				<input type="checkbox"/> 平成31年 前期 <input type="checkbox"/> 平成31年 後期 ※チェックを入れてください。	