

アイエム ニュース!!!

秋季号

第18号

2010.11.10

発行



本年7月 当社主催の接遇セミナー



本年9月 当社主催の奥様医業経営塾

【記事の内容】

■訪問インタビュー第2回

医療法人社団 和楽仁 芳珠記念病院
理事長 仲井 培雄 先生

■医療法人

医療と介護の連携
～ 2012年度同時改定に向けて～

■税 務

病医院の管理会計(3)

■経営改善・経営相談

経営戦略

■労務管理

労働時間等見直しガイドラインの改正

■保険・資産運用

生命保険のやめ方は、
解約しかないのでしょうか？(1)

■接 遇

第13回 自院のイメージアップのポイント

■OASIS

力丸医院 力丸 修 先生

■コンサルティングチームメンバーの紹介

■「よろず相談窓口」のご案内

～訪問インタビュー 第2回～

医療法人社団 和楽仁 芳珠記念病院



理事長 仲井 培雄 先生

【法人概況】

所在地：石川県能美市緑が丘11-71

診療科目：31科

病床区分：一般病床、療養病床

病床数：320床

一般病床 200床（うち亜急性期病床28床、
障害者病床32床）

医療療養病床 60床 介護療養病床 60床

【医療法人社団 和楽仁 沿革】

昭和2年 仲井眼科医院開設（小松市西町）
昭和37年 仲井外科病院開設（ " ）
昭和57年 医療法人社団和楽仁設立
昭和58年 辰口芳珠記念病院開設
平成7年 介護老人保健施設「陽翠の里」
（第三セクター）開設
平成9年 内視鏡センター棟が完成
平成10年 日本医療機能評価機構認定「一般B」
平成16年 日本医療機能評価機構認定「一般」更新
平成17年 グループホーム陽らら開設
平成18年 病院名を「芳珠記念病院」に名称変更
日本初となる「病院MOT改革」を導入
平成19年 民間病院初となる「補完代替医療外来」を開設
平成20年 日本医療機能評価機構認定「ver.5.0」更新
平成21年 別会社で、小規模多機能型介護施設「コミニ
ケア緑が丘」他を開設

—医療機関としては初となる、民間企業の経営手法「MOT」(Management of Technology : 技術経営)の考え方を2004年から病院経営に取り入れ、組織改革に着手してこられたとのこと。まずは導入に至った経緯をお聞かせ下さい。—

仲井：2004年4月に先代理事長である父親から当法人の理事長職を引き継ぎました。私は1999年から当法人の芳珠記念病院で勤務していましたが、院内に沈滞ムードが漂っていると感じていました。先代理事長は現在の病院の礎を築き、強いリーダーシップを発揮して病院運営にあたっていましたので、スタッフは指示待ちになる傾向があり、院内には「やらされ感」が漂っていました。このようなムードの中で、業績も減収減益となり、周囲は私の経営手腕に期待しているようでした。しかし、当時の私には医療の知識はあっても、経営者としての知識も経験もありません。「なんとかしなければ」と焦りを感じるばかりでした。

しかし、市民講座で北陸先端科学技術大学院大学の近藤修司教授の講演を聞いたことが大きな転機となりました。講演内容は、企業や大学で開発された技術を実社会で役立つように商品企画やサービスに生かして競争力を高める経営手法であるMOTについてでした。「医療も技術と考えれば経営改革に活かせる」と考え、その場で近藤教授に駆け寄りMOTの導入に向け講演をお願いしました。これが病院MOT改革の始まりです。

—沈滞した雰囲気の中での改革にあたり、どのように着手したのですか？—

仲井：まずは、スタッフが今考えていることを知ることから始めました。副主任以上の役職者80名を集めて「第1回芳珠みらい創造研修会」を行い、改善要望事項など自由に述べてもらいました。アメニティ・患者サービス・利用者対応・病床再編など、様々な課題・想い・アイデアが出ました。その課題や想いをSWOT分析等を通じて整理し、弱みの補完や脅威への対策等も含め中長期的な方向性を決めました。安全管理・経営指標・顧客満足度調査など現状の姿を評価・運営する「病院機能評価会議」と、人材育成・新規センター開設などのなりたい姿を創造・運営する「みらい創造会議」の両輪を組織し、信和商事(株)・社会福祉法人陽翠水・グリーンケア芳珠など、グループ内の他組織を

含めた全体の「ありたい姿」を統一して、当法人のモットーである「和やかに、楽しく働き甲斐を持ち、利用される皆様に対しては思いやりと保健・医療・介護を統合した良いサービスを提供」できる体制を構築しました。

—病院MOT改革の導入によって、具体的にはどのような効果が出ましたか？—

仲井：「経営の質」と「医療の質」が格段に向上しました。まず経営面において過去数期は赤字が続きましたが、平成20年度の期から黒字経営へと転換し2期連続の増収増益、黒字基調の経営へと転換しました。また、医療面においても「選べる胃カメラ」のシステム開発、「補完代替医療外来」・「周生期・女性医療センター」の設置、「重宝されるがん診療」・「原発性アルドステロン症」の診療体制構築、医療機関向け情報誌「バローレの珠」の発行など、地域のニーズをつかみながら、病院の強みを活かした医療を提供できるようになりました。

また、このような取り組みもあって、基幹型臨床研修病院の指定など外部の評価が高くなってきているのだと思います。そして病院MOT改革の最大の効果は、トップダウンだけでなくミドルアップ&ダウンの組織をベースに、スタッフの意見を経営や現場に反映できる体制にしたことにより、院内に「やるぞ感」を醸成できたことだと思います。

—辰口地区の温泉旅館に宿泊し健康診断を受ける「湯ったり宿泊コース」、地域関係者との「子宮頸がん予防ワクチン」研究会や講演、コンビニエンスストアの誘致など、利用者向け提供サービスにも先進性が伺えます。医療機関と利用者や関係者の繋がり（医療や附帯サービス提供等）についてお考えをお聞かせ下さい。—

仲井：私は、医療は社会性、革新性、事業性からなる「コミュニティビジネス」と捉えています。そのため、患者さんや地域の皆さんだけでなく非常に多くの方と繋がりがあり、その関係に応じて求められる役割も違ってきます。ですから、これからの医療機関は医療だけでなく多様なサービスの提供が必要になると考えています。

当法人におきましても、「湯ったり宿泊コース」などの医商連携や、能美市が実施した総務省事業への参加など、行政・教育機関・商工業・NPOなどの団体、そして地域住民の皆さんともっと近づき、「最適」を模索しながらサービスを提供していきたいと考えています。



—最後に、貴法人の現状の課題と今後の展望についてお聞かせ下さい。—

仲井：課題は「医療の質」と「経営の質」を継続できる力を持ち続けることです。当法人の「ありたい姿」である“日本一 職員と地域に愛される芳珠”の実現を目指して、グループ関係者全員が日々全力で利用者の方に向き合っています。長期的目標は、能美市を「2020年度 住みたい街 日本一」と呼ばれるようにすることです。ヘルスケアコミュニティを創る「のびのび能美」という構想を掲げ、予防・医療・介護などのヘルスケアサービスを軸として産官学や各種市民講座等と連携しながら「安心して子供を育て、働き、最期を迎えられる街創り」を目指しています。そのために医療機関が果たすべき役割は今後益々大きくなるものと考え、前述の既存サービスの強化や潜在ニーズの発掘等を通じて病院MOT改革を実践し続け、「なりたい姿」、「ありたい姿」へと一歩ずつ近づいていきたいと思っています。

【編集後記】

一般企業の経営手法であるMOTを病院改革の中軸に据え「経営の質」と「医療の質」の両面を向上させた実績は、昨今の厳しい病院経営環境下において先進的なモデルとなり得る施設だと感じます。商業・工業その他業種との連携や他医療機関への情報提供等を含め、地域全体の質の向上と自治体レベルにおける発展を推し進める中核的存在となる可能性を大いに秘めており、今後も注目していきたいです。
(聞き手：アイエム医業経営コンサルティングチーム 笠田)

医療と介護の連携

～ 2012年度同時改定に向けて ～

<直近の改定を振り返る>

2010年度診療報酬改定では、介護支援連携指導料、介護老人保健施設での外来化学療法など、医療と介護の連携を評価する点数設定が行われました。医療機関と介護保険施設、事業所、居住系施設を含めた在宅との連携が本格的に推進され始め、医療法人が主体となり介護系施設を開設する例も多く出始めています。直近の診療報酬・介護報酬改定における連携に向けた主な報酬は下記の通りです。

I. 病医院に対する評価

(1) 地域連携診療計画退院時指導料 2 (新設)

診療所又は許可病床数200床未満の病院において、地域連携診療計画に基づき、地域連携診療計画退院時指導料1(退院後の療養を担う医療機関や介護サービス事業所等に診療計画について文章で提供した場合に加算)を算定する医療機関を退院後の患者に対して、外来医療を提供した場合に、初回月に算定することができます。

(2) 退院時共同指導料

入院先の病院の医師等が、退院後の在宅療養を担う診療所等の医師や看護師に療養上必要な説明・指導を行ったり、これらの医師・看護師等と共同で患者に対して指導をした場合に算定できます。患者情報の共有の一層の推進が期待される報酬です。

II. 介護支援専門員(ケアマネージャー)に対する評価

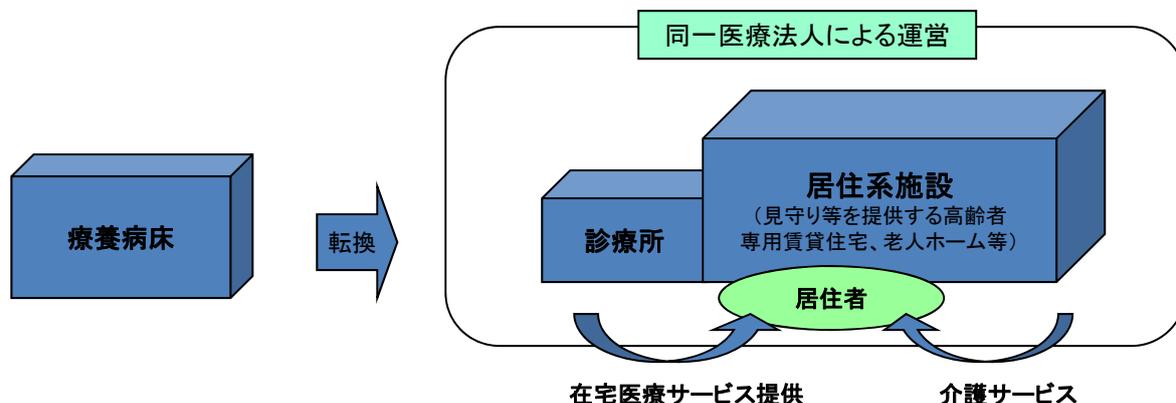
(1) 介護支援連携指導料(新設)

下記のケアマネージャーの退院・退所加算に対応する加算となり、退院後に介護サービスの導入や要介護の更新手続きが必要な患者に対し、介護支援専門員と連携した上で指導した場合に病院に対して算定されるものです。

(2) 退院退所加算

利用者の病院・施設からの退院・退所にあたり、介護保険のサービス調整を行う介護支援専門員(ケアマネージャー)が、病院・有床診療所などの職員と面談し、利用者に関する必要な情報の提供を求めるなどで連携した場合に算定できるものです。

<医療法人による居住系施設の展開>



自治体毎の施設数枠については、今後も緩和(拡大)が進んでいく可能性があります。

病医院の管理会計(3)

3 主な管理会計手法

一概に管理会計といっても、その手法はさまざまです（図①参照）。

主な手法として、損益計算書や貸借対照表、キャッシュフロー計算書などの決算書に現れる経営活動の成果から、現状の問題点や原因、改善策を見出す「経営分析」や、収益と費用の額が等しくなる点を把握し、適切な売上向上や固定費削減につなげる「損益分岐点分析」、あらかじめ原価の標準を設定し、実際の原価をこの設定した標準と比較分析することでコストダウンに役立てる「原価管理」などがあります。近年では、キャッシュフロー志向の経営が求められ、いかにキャッシュの増大を実現するか、棚卸資産等を増加させない経営、営業キャッシュフローの範囲内での投資などが重要となり、こうした「キャッシュフロー経営」も管理会計の1つとして位置付けられています。

図①：主な管理会計手法

管理会計の種類	具体的な手法
経営統制のための会計 (標準と実績の比較)	財務諸表分析（経営分析）、標準原価計算、 予算統制
計画会計 個別計画会計 期間計画会計	差額原価収益分析、損益分析点分析、 直接原価計算、予算編成
統制会計	予算統制、標準原価計算、変動予算、 実際全部原価計算
意思決定 設備投資の意思決定会計 業務的意思決定	時間価値を考慮する差額、時間価値を考慮しない差額、 原価収益分析
業績管理会計 利益会計 原価管理	C.V.P分析、標準直接原価計算、予算編成と予算統制、 事業部の業績測定、営業費の分析標準原価計算、変動 予算、実際原価計算
問題発見のための会計	財務諸表分析（経営分析）
経営戦略策定の策定と遂行のための会計 (環境激変に応じた経営資源配分) (持続的競争優位の確保)	キャッシュフロー経営、戦略的ポジショニング分析、 価値連鎖分析、コストドライバー分析、PPM、原価企 画、活動基準原価計算、ライフサイクル・コストイン グ、バランスト・スコアカード (BSC)

◆マーケティング —患者アンケートを利用し、患者満足度アップを図る—

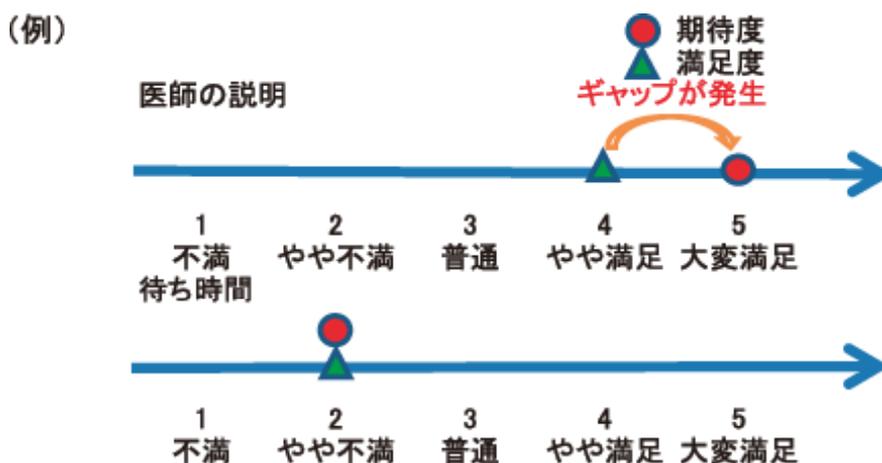
アンケートを取ることは手段であって目的ではありません。アンケート結果を、どのようにクリニック経営に活かすかが重要です。過去にアンケートを取ったけれども、取りっぱなしで実際に活かしきれなかったという経験はありませんか？

アンケートは、取りっぱなしでは意味がありません。

そこで、アンケートが取りっぱなしになってしまう原因をリサーチしたところ、その原因の断トツ一位は「アンケート結果から、実際にどのように行動展開をすれば良いかが分からない。」でした。

◆無駄なアンケート調査にならないために

一般的にアンケートは「知りたい項目」について、5段階等で評価する形式が多いと思いますが、その時に「患者さんが医療機関に期待する項目」について、その期待度も5段階で答えて頂く事で、下記のような結果を導き出すことが可能です。



上記例の場合「医師の説明」は「やや満足」レベルであるものの、患者さんの「期待度」がそれ以上に高く、その「期待度」には十分に応えられていないことが読み取れます。対して「待ち時間」には不満があるものの、患者さんの「期待度」自体があまり高くなく、結果的に大きな問題にはなりません。

このように必ずしも「不満の数」が多い＝「すぐに改善を要す」では無く、患者さんの「期待度」と「満足度」に大きなギャップが生じている項目を優先して改善する必要があります。

◆ワンポイントアドバイス

- ① 「期待度」が高く且つ「満足度」が低い項目から優先して改善に取り組みましょう。
- ② アンケートの回収率を上げるため第三者にアンケートの集計を依頼しましょう。
アンケートの回収方法により、本音が出てきやすいやり方があります。
- ③ 院長先生とスタッフで改善計画を分担するとスタッフが主体的に行動してくれます。

生命保険のやめ方は、 解約しかないのでしょうか？(1)

今まで加入していた保険をやめるとしたら、どのような方法があると思いますか？
やめるんだから、「解約」でしょ、というお答えが多いと思います。

では、保険を解約するとどうなるのでしょうか。

- (1) 当然、保険が消滅しますので、すべての保険機能がなくなります。
- (2) 保険の中に解約返戻金が含まれていたら、そのお金が戻ってきます。

解約返戻金の貯まる保険種類とはどのようなものがあるのでしょうか。

一般的には、「養老保険」と「終身保険」です。過去に支払った期間が長いほど解約返戻金が大きくなります。最近の終身保険には、払い込みを終了するまで(例えば60歳まで)は解約返戻金の返戻率を低く抑え、払込終了後にドンと大きく貯まるタイプ(低解約返戻期間特則付)のものもあります。

また、同じ終身タイプでも医療保険などには、解約返戻金がないもの(無解約返戻金タイプ)もありますのでご注意ください。

もう保険が必要なくなったので、解約することにより解約返戻金を受取るのも一つの方法です。

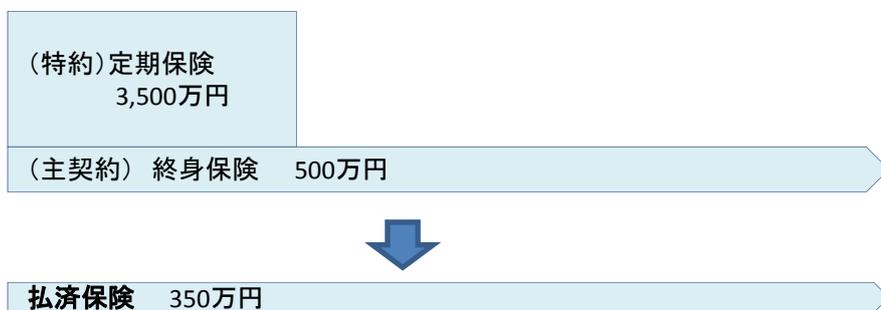
しかしながら、保険のやめ方は「解約」だけではありません。そのひとつは「払済保険」(はらいずみほけん)という方法です。

「払済保険」とは、保険を解約するのではなく、保険料の支払いを止める方法です。

現在加入中の終身保険・養老保険・学資保険、こども保険などを、解約する事無く保険期間もそのままにしたまま「払いを済ませ」ます。払済保険に変更後は保険料の支払いは無くなるものの、途中で保険料の払込を終えるので保険金額は低くなります。また、付加していた特約は消滅します。

具体的には、

A先生:41歳男性、定期特約付終身保険:4,000万円に加入
(内訳) 主契約:終身保険500万円、特約:10年定期保険3,500万円



この保険を「払済保険」にした場合、例えば350万円の終身保険になりました、ということです。特約は消滅します。入院保険やがん保険の特約が付いていた場合は、それも消滅します。

「払済保険」は、解約返戻金を元に主契約と同じ保険種類に変更しているわけですから、その中には解約返戻金が含まれています。しかも、殆どの会社が加入時の利率で運用を続けますので、解約返戻金は増えていきます。

今、解約して返戻金を手にする必要がないのなら、「払済保険」として残しておき、必要になったら解約してお金を手にするということも可能です。

払済保険	メリット	・保険料の支払いが無くなるが、保障は継続する ・解約返戻金が運用されるので、解約するまで増えていく
	デメリット	・保障額が小さくなる ・特約が消滅する

第13回 自院のイメージアップのポイント

今回は医院で“すぐに取り組み、効果が絶大”という、私の院内研修会での実績を元にご紹介いたします。

◇身だしなみを整えましょう

身だしなみという見た目の情報から医院の体質やイメージが伝わります。一人ひとりの自覚に任せるのではなく、自院のルールに従って整えましょう。

『清潔である』『清潔に見える』『機能的である』『華美すぎない』『安全である』という5つのポイントに沿って具体的なルールでチェックリストを作成し、全職員で整えましょう。

◇受付は立って対応。アイコンタクトと笑顔で

患者様が立っていて、受付が座ったまま対応している医院を見ることが、まだまだあります。接遇のポイントの中に、「患者様と目の高さを合わせる」があります。

自分の仕事の都合ではなく、患者様の感じ方を優先しましょう。

◇診察室へのご案内は「お待たせいたします」と必ず言いましょう

患者様が見える位置まで出て、笑顔でお名前を呼び、目があったら「お待たせいたしました」と必ず言いましょう。「混んでるから言う」「クレームがあったから言う」「他のよりお待たせしたから言う」ではなく、患者様にとっては、何分でも待っていることには変わりはありません。一人ひとりの患者様の立場に立ち、必ず言いましょう。

例え、ご本人が待ち時間に対する不満がなくとも、「お待たせいたしました」と笑顔で言われて怒りだす患者様はいらっしゃいません。

◇お見送りは、おじぎもしましょう

まずは、「お大事になさってください」と患者様の笑顔で患者様の顔を見ながら言いましょう。言い終わった後、心の中で数を数えながらおじぎをしましょう。おじぎのコツは、背筋を伸ばしたまま、腰から折るようにさげて、一度止めて、起こした後、再度患者様の方を見ることです。

このことによるメリットはたくさんあります。「忙しいからそこまでできない」と思うかもしれませんが、私が院内研修をさせていただいている医院さんでは、実践した皆さんの効果を上げています。

◇履物は定期的に揃えましょう

玄関で履物を履きかえる場合は、担当を決めて定期的に履物やスリッパを揃えに行きましょ。理想の時間間隔は30分です。『気がついた人が』『手が空いているとき』などというルールではありませんか？患者様が多い時間帯は『気がつく人』も『手が空いている人』もいません。そんなとき、玄関には履物が溢れかえって、スリッパが散らばっているものなのです。

患者様に最初に与えるイメージがマイナススタートになっているのです。



心を一つに、全職員さんで取り組み
患者様の喜びを自分の喜びにつなげ
られるような、仕事をしましょう！

～ O A S I S ～ 第2回

このコーナーでは先生方のご趣味や探求されていることなどをご披露していただきます。
今回は力丸医院の力丸修先生にお願いいたしました。



光と影（綿ヶ滝源流）

秋の昼下がりに旧鳥越村にある綿ヶ滝を見に行ったら、何時ものことながら綿のように白く、どうどうと手取川に流れ落ちる滝を見て、ついでにその源流を訪ねてみた。駿馬川はなんの変哲もない小川だったが、滝が近づくにつれ水量も勢いも増し、その姿を変えていった。

木々の間から幾筋もの秋の日脚がのびて、今まさに滝になろうとする水と、光と影の調和が美しかった。何も考えず、綺麗だなと思ひ、思わず撮った写真には良いものが多い。

【作者プロフィール】

力丸 修（りきまる おさむ）

1937(昭和12)年	金沢市生まれ
1961(昭和36)年	金沢大学医学部卒業
1971(昭和46)年	力丸医院開設
1990(平成2)年 ～2006年	石川県医師会役員
1965(昭和40)年	石川県ヨット連盟役員
1989(平成1)年	同上 会長 現在に至る
2007(平成19)年	旭日双光章 受章

平成22年度コンサルティングチームメンバーの紹介

業務運営

有限会社アイエム
チーム責任者 山下 勝 広



会社紹介

当社は石川県医師会の関連団体として、数多くの会員の先生方に加わっています。団体契約（医師賠償責任保険・所得補償保険など）、その他損保・生保の取扱代理店として、保険の販売を行っています。

また平成15年10月に当社全役員の同意のもと、医療経営コンサルティング業務を導入しコンサルティングチームを結成して、セミナーの開催・個別相談・ニュースの提供を通じて、医療経営の諸問題に対するアドバイスや役立つ情報の提供を行っています。

URL <http://www.im-med.co.jp/>

保険・資産運用

株式会社リスクマネジメント・ラボラトリー
金沢支店長 原 勝 志



会社紹介

平成12年5月設立、本支店11拠点。全国21都道府県（北陸3県含む）の医師会・医師協同組合と連携し、医療機関経営という観点から、セミナー活動、情報提供、個別相談などを行っている。主な業務は、生命保険・損害保険の募集に関する業務、ファイナンシャルプランニング業務、資産計画の企画立案に関する業務、経営に関する講習会の開催に関する業務、企業の販売活動に関する人材育成のための教育及び育成業務など。

URL <http://www.rml.co.jp>

税務・会計

税理士法人 ノチデ会計
代表社員・税理士 後 出 博 敏



会社紹介

昭和51年創業。スタッフ(28名)の中に、税理士・医療経営コンサルタント・中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士・FP・事業再生士などを有する総合事務所。顧問先の多数を占める医療分野には特に力を注いでおり、「経営のトータルアドバイザー」として税務会計のみならず医療経営に関する情報提供・改善提案などを行っている。また、（一人医師）医療法人化・特定医療法人及び基金拠出型医療法人等への形態変更などの持分なし医療法人化、「医療経営塾」等の各種セミナー開催、病医院の診療圏調査・患者分布調査なども実施している。

URL http://nochide_kaikei.tknf.com

税務・会計

今村会計事務所
所長・税理士 今 村 修



会社紹介

昭和57年創業。相続税・事業承継対策、医療・社会福祉法人の会計指導・税務指導、経営計画の策定指導、経営審査等各種届出（行政書士業務）を主な業務内容とし、特に相続税・事業承継対策を中心に幅広い活動を行っている。

URL <http://imamura.ne.jp/>

経営改善・経営相談

株式会社メディカ・コンサルティング
代表取締役 松 浦 実 利



会社紹介

平成19年6月、税理士法人 皇税理士事務所（現 皇&スターシップ税理士法人）医療コンサルティング部を法人化。立地探しから行う開業支援や、法人設立支援、病医院のための友好的M&A、ISO審査など、皇経営グループの組織力を活かしたコンサルティングを展開。

URL <http://www.mediciconsulting.co.jp/>

労務管理

皇総合マネジメントオフィス 社会保険労務士法人ツインズ
代表社員・特定社会保険労務士 皇 健 祐



会社紹介

当オフィスは30年の伝統と歴史、信用を誇り、法令に基づいた人事労務管理のエキスパートとして、企業の健全な発展と明るい職場作りに努め、クライアントの皆様と共存共栄を図っていきます。

URL <http://www.hatake.biz>

労務管理

皇総合マネジメントオフィス 社会保険労務士法人ツインズ
野々市事務所代表社員・特定社会保険労務士 皇 康 祐



会社紹介

当オフィスは30年の伝統と歴史、信用を誇り、法令に基づいた人事労務管理のエキスパートとして、企業の健全な発展と明るい職場作りに努め、クライアントの皆様と共存共栄を図っていきます。

URL <http://www.hatake.biz>

接 遇

株式会社ハートデザイン
代表・接遇トレーナー 中 村 清 美



会社紹介

医療機関、歯科医院、社会福祉法人、介護保険施設、調剤薬局などのホスピタリティ産業を中心に、年間200回以上の接遇トレーニングを行っている。院内視察による現状把握と研修会を繰り返し継続的に行う事により、職員の方々は成功体験を積みながら自院の理念に向かって、確実にレベルアップする結果を得ている。

URL <http://www.heart-d.com/>

(有)アイエムが認定した税理士、社会保険労務士、プランナー等の専門家が業務を提供しております。医業経営でお悩みの場合は、お気軽にご相談ください。相談につきましては無料で行っております。

(有)アイエム「よろず相談窓口」担当:山下
TEL:076-239-3820 FAX:076-239-3821

＜税務・会計業務＞

医療機関を多数顧問している公認会計士、税理士が会計帳簿の作成、確定申告、節税対策などを始めとして、医業経営をサポートいたします。

＜人事・労務業務＞

職員の採用、就業規則・退職金規定の見直し、労使間トラブル対策、トラブル未然防止対策、助成金申請など、働きがいのある職場づくりのために経営者の立場になって支援いたします。

＜職員研修業務＞

接遇研修で医療機関の雰囲気が大きく変わった事例が多数あります。専門家による的確な職員指導で接遇向上をサポートいたします。

＜医療法人申請業務＞

医療法人の設立は一般法人と異なり専門性が求められています。平成19年4月には医療法が改正され設立可否の判断基準にも難しさが増してきます。このような環境下、医療分野の実務経験の豊富な公認会計士・税理士が医療法人設立をサポートいたします。

＜リスクコンサルタント業務＞

生命保険・損害保険は、環境の変化（医業収益の変化、ライフスタイルの変化）に対応できるように定期的にチェックする必要があります。医療法人として保険の機能を最大限に活用するために、また、個人で効率的に保険に加入するために、保険・税務の知識が高く、実績・実務経験が豊富なプランナーが皆様を支援いたします。

＜ISO9001取得支援業務＞

医療機関の業務品質の統一を図るとともに、医療機関の現場で活用できるシステムを作らない限り、生きたシステムとして定着しません。また、目標時期を定めた改善を日々の業務の中で実践できるシステムを実績豊富なコンサルタントが構築支援いたします。

＜診療報酬請求漏れ対策＞

2年に一度の診療報酬改定に対して、医事の現場対応が後手に回っていませんか。レセプトの見直しを通じて同じ診療、同じ患者数でも診療収入増額を図ることが可能となります。実務経験豊かなコンサルタントが皆様の経営をサポートいたします。

＜開業支援業務＞

開業に伴う事業計画策定・資金計画策定と金融機関との交渉の支援などを医療機関に特化している公認会計士・税理士が支援いたします。

■シンボルマークの意味

「すべての地域住民が安心できる医療サービスを受けられるように」と願いを込めて制作しました。



○は、地域社会を表現しており、両手で包みこむように抱きしめ、地球に住む全ての人々が安心して医療を受けられる体制を表しています。また、大切な人の命を支える医療機関のために、私たち「アイエム・コンサルティングチーム」のメンバーが、良質な情報提供やサービスを通してトータル的にサポートする姿でもあります。青は、青い地球や生きる上で必要な水の色。緑は、安心で良質なサービスを表現。黄は、未来の医療のさらなる発展を願い、貢献していこう！という思いを込めています。

(お問合せ先)



有限会社 アイエム (石川県医師会関連団体)

TEL:076-239-3820 FAX:076-239-3821

〒920-8201 金沢市鞍月東2丁目48番地 石川県医師会・日赤共同ビル2階

<http://www.im-med.co.jp/>