

病院の未来を担う事務部門の強化戦略

～過去 10 年間で売上高を 3 倍以上に増やした一宮西病院の取組～

講
師

社会医療法人杏嶺会 営業・人事本部長
一宮西病院 事務長

前田 昌亮 氏

日 時 2025 年 8 月 7 日 (木) 午後 1 時～3 時
受講方法 ライブ配信／アーカイブ配信 (2 週間、何度でもご視聴可)

[重点講義内容]

病院経営の未来は、事務部門の戦略的強化にかかっています。

本講演では、異業種の営業経験者を活用し、採用専任部門の組織化とプロセス管理の徹底で医師採用数を 10 年で 4 倍弱に増やし、経営改善を実現した一宮西病院の事例を分析。

数値目標とプロセス管理、階層に臆さぬ交渉力を持つ人材が、採用改革に留まらず院内各部門の活性化に貢献する可能性を提示します。

事務部門をプロフィットセンターへと変革する未来志向の戦略を提言します。

1. 病院事務部門の現状課題と変革の必要性:

採用難、縦割り組織など、従来の事務部門が抱える構造的問題点

2. 異業種(特に営業)人材活用の着眼点:

なぜ営業経験者なのか? 目標達成志向、交渉力、ヒエラルキーへの耐性

3. 採用部門改革の実践プロセス:

専門チーム化、KPI 設定、進捗管理、ソーシング戦略転換(新卒シフト、SNS 活用等)

4. 成功事例の院内展開:

採用部門の成果を他部門(手術室、外来、地域連携室等)の事務責任者配置へ繋げる戦略

5. 未来の病院経営を担う事務部門への提言:

戦略的パートナーとしての事務部門構築に向けた具体的なアクションプラン

6. 質疑応答

PROFILE 前田 昌亮(まえだ まさあき) 氏

2001 年に同志社大学を卒業後、キーエンスやパーソルキャリアでの異業種経験を経て、2013 年に入職した杏嶺会で、戦略的な医師採用を推進し、一宮西病院の売上高を過去 10 年間で 3 倍以上に成長させました。人材戦略を中心に、病院経営の多岐にわたる役職を歴任し、昨今は日経ヘルスケアなどのセミナーで講演、東洋経済などのメディアにも登場し、医療機関における人材戦略の重要性と、持続可能な病院経営のあり方を示しています。

