

『経営(継業)と人財創造塾』 Vol. 2005 夏季集中講座

介護保険改正に向け、経営(継業)の質を磨くための戦略人財マネジメント養成講座

2005年 7月24日 (日)	受付 9時30分 10時30分~12時30分	第1講 : 介護保険改正に勝つ! 経営
	13時30分~16時30分	第2講 : 「経営」は「継業」である
2005年 8月21日 (日)	受付 9時30分 10時30分~12時30分	第3講 : 介護事業に必要な「人財」とは?
	13時30分~16時30分	第4講 : 会議を変えて「人財」を育てる!

受付時刻から開始時刻までの1時間は、予習講座を行います。早めにご来場できる方は、奮ってご参加下さい。

開催概要

講師 早川 浩 士 (ハヤカワプランニング 代表)

「経営(継業)と人財創造塾」主宰

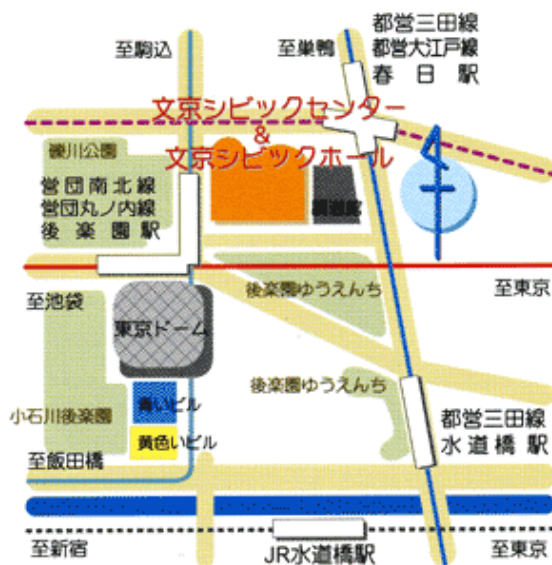
著 書 『介護保険改正に勝つ! 経営』『介護事業の最新動向と経営展望』

『介護保険「ガック」2001』『介護事業の羅針盤』他

寄稿連載 『経営(継業)のソボ』『認知症グループホーム開設動向』

『介護ビジネス塾』『介護事業経営虎の巻』『羅針盤』など連載執筆

会場周辺図



会場所在地: 東京都文京区春日1-16-21

都営地下鉄三田線・大江戸線春日駅徒歩1分

東京メトロ丸の内線・南北線後楽園駅徒歩1分

JR総武線水道橋駅徒歩8分

受講対象: 介護事業経営者・管理者及びこれに準ずる方等

受講定員: 27人(先着順にて受付)

受講料: 一般 50,000円(税込)

会員 35,000円(税込/南船北馬会員適用)

割引制度: 1法人につき2名まで追加、1名10,000円(税込)

申込方法: 別紙「申込用紙」をご記入の上、FAXにて

教材: 『介護保険改正に勝つ! 経営』2,200円(税込)

既購入の方は、ご持参下さい。

未購入の方は、受講時に「受講料+書籍代」を合計

した金額を申し受けます。冊数をご記入下さい。

会場: 文京シビックホール 会議室2(3階)にて

参加申込書(南船北馬会員は、貴社名欄()に()を記して下さい) FAX 03 3814 0687 まで

貴社名 ()	電話	()	教材 購入
	FAX	()	
連絡先	〒 - 都道府県		冊
受講者 氏名	部署・役職	部署・役職	部署・役職
	(ふりがな)	(ふりがな)	(ふりがな)

「参加申込書」到着の後、請求書を送付します。所定の口座まで、お振込みをお願いします。
書籍を申し込まれた方は、振込みが確認された後、事前に送付します。

主催 有限会社 ハヤカワプランニング 東京都文京区小石川 2-24-12-303 03-3814-0685(TEL)
E-mail: info@hayakawa-planning.com URL: <http://www.hayakawa-planning.com>

『経営(継栄)と人財創造塾』は、2003年度に第1弾(3回シリーズ)を開催。引き続き、2004年度に第2弾(3回シリーズ)を開催しました。それぞれの開催には、全国各地の介護事業経営に携わる多くの経営者、経営幹部の方々に受講をいただき誠にありがとうございました。

今回は、『介護保険開設に勝つ!経営』と題した出版同日開催セミナーを踏まえて、『経営(継栄)と人財創造塾Vol.』2005 夏季集中講座を開催します。

社会福祉法人、医療法人の理事長・施設長・事務長、民間企業経営者・幹部の皆様には、介護保険改正にむけて経営(事業)計画の見直しを図るための研鑽を深める機会となるものと存じます。奮って、ご参加下さりますよう、お願い申し上げます。

『介護保険改正に勝つ!経営』の“はじめに”から抜粋

「これを知る者はこれを好む者に如(し)かず。これを好む者はこれを楽しむ者に如かず」とは、『論語(雍也 6)』に記された一節である。簡単に言えば、「何事も楽しんで行(な)う人には勝てない」という意である。仕事であれ、人生であれ、その中に楽しみを見出すことができるか否かで、自ずと結果の捉え方も変わってくるものだ。

『莊子(讓王篇)』には、「古(いにしえ)の道を得(う)る者は、窮(きゆう)するもまた楽しむ、通(つう)ずるもまた楽しむ。楽しむところは窮通にあらざるなり」とある。その意は、「道を体得した人は、逆境であろうが順境であろうが、それを楽しむことができる。順境だから楽しくて、逆境だから辛くて苦しいなどということはありません」というところか。

さて、介護事業者の中には、制度改正が自らの経営に追い風(=順境)ではなく、厳しい逆風(=逆境)であると受け止める者もあれば、このピンチこそ最大のチャンス到来と感じる者もいる。

大事なことは、快晴(=順境)であろうが、暴風雨(=逆境)であろうが、全天候型で“経営は継続して栄える”ということを楽しむことができるか否かである。

本書は、このような見地に立って、スタッフを獲得、育成、配置、評価、処遇するために心得るべき古の道として中国の古典を様々に引用しているので、下学上達(かがくじょうたつ)の第一歩となれば幸である。

2005年6月15日 刊行 早川浩士(経営コンサルタント)

『介護保険改正に勝つ!経営』 目次

第1章	介護保険制度で求められるもの
第2章	2005年以降の介護ビジネスの視点
第3章	地域密着・小規模サービス立ち上げのポイント
第4章	「経営」は「継栄」である
第5章	介護事業におけるマーケティングの基本
第6章	介護事業に必要な「人財」とは?
第7章	「人財」に求められる戦略思考
第8章	会議を変えて「人財」を育てる!
第9章	あなたが変わればまわりが変わる

体裁 B5判 208頁

各講、課題を設定して討議を行う時間を設定。

経営は、“継続して栄える仕組み”を作ること。役職者の最大の仕事は、自らの“後継者”を育てること。

「参加申込書」到着の後、請求書を送付します。所定の口座まで、お振込みをお願いします。
書籍を申し込まれた方は、振込みが確認された後、事前に送付します。

主催 有限会社 ハヤカワプランニング 東京都文京区小石川 2-24-12-303 03-3814-0685(TEL)
E-mail : info@hayakawa-planning.com URL : <http://www.hayakawa-planning.com>

