

女性院長のための 自由診療拡張セミナー

「出版でブランディングを確立し、 目立たず、ひっそり、上品に、 医業収益3億円になる」

来年、2028年の診療報酬改定を控え、医療業界は未曾有な第三の変革期に直面しています。

- ・第一の変革期では「保険診療の中でいかに他院と差別化するか」がテーマでした。
- ・第二の変革期では「保険診療からの脱却と自由診療への移行」がテーマとなり、そして、今や、
- ・第三の変革期「自由診療間での差別化」の波が訪れています。

どこもかしこも自由診療を導入した結果、自由診療が一般化し、自由診療というだけでは他院との差別化が
出来ない状況になっているからです。

医療技術の高さが当然のこととなった今、「地域から選ばれるクリニック」になるか否かのポイントは
「信用力を獲得できるかどうか」になっているのです。

たとえば、医業経営を土台で支える要素のひとつに【既存の患者さんからの新患紹介】がありますが、
口コミで伝わり、口コミで広がるのは 医療技術ではなく『信用力』です。

今の医業経営では、「いかに信用力を獲得するか」が最重要課題であり、信用力を獲得したクリニックだけが
「選ばれるクリニック」として地域で生き残る時代になってきました。

医療技術一辺倒のクリニックが没落し、信用力を獲得した新世代のクリニックだけが選ばれる【逆転の時代】が
訪れています。せっかくの医療技術の高さも、信用力がなければそれを説明する機会すら与えられないのです。

では、この「信用力」を獲得する上で、時代や業種業態を超え、最も効果的で、最も使われてきた手段はなにか？
それが「聖書」をその代表格とする「書籍の出版」です。特に、広告規制のある医療業界では「書籍の出版」が
大きな影響力を持ちます。

しかし、その力を存分に活用して並外れた医業収益と地域からの信頼を手に入れている院長先生がいらっしゃる一方で、
出版してはみたけれど、クリニックの経営にとってなんのプラスにもなっていないという院長先生が、驚くほど多い
ことも事実です。では、この差は一体どこからやってくるのでしょうか？

実は、旧来とは違う、現代の出版戦略があるのです。この戦略を知っているかないかで、【院長先生の書籍の出版】
は、劇的な成果をもたらす新薬にもなれば、破滅的な結果をもたらす劇薬にもなります。

医療そのものでは差別化できない時代。唯一差別化できるのは信用力のみ。

未曾有な時代の中で「選ばれるクリニック」になるために。

自らのブランド（信用力）をマネジメントすることを真剣に考える院長先生を対象に、今回、ユニークな本作りで
出版業界に知られている株式会社シーカー出版の代表取締役である一條さんをお招きし、「1万人に愛される
カリスマドクターへの扉を開く出版戦略」を、医療業界に特化した切り口でお伝えいただきます。

このセミナーでお持ち帰り頂ける内容は下記の通りです。

1. 書籍を使って「目立たず、ひっそり、上品に、医業収益3億円を達成する仕掛け」とその具体事例
2. 自分の中にある「超・魅力的なコンテンツ」の見つけ方
3. 日々の診療で忙しい中、最速で自分の書籍を出版するための方法
4. 出版社の言いなりにらずに、「クリニック経営」の向上に寄与する書籍だけを出版する方法
5. 出版を通じて「辞めない組織」を作り、「理想の人材」を採用する方法
6. 価値の感覚に合った患者さんだけを相手に出来るようにするための書籍の活用方法
7. 自由診療を拡張するとともに、医療業界の外にも影響力を発揮できるようになるための具体的なステップ

悪目立ちすることなく「信用力」を獲得し、『クリニック経営のレベル』と『医業収益』を別次元にまで高めるために。
その具体的な手法をお話しいたします。

大学では学ぶことができない「医業経営」に関する内容です。経営者としての成功と、よき人生の実践者としての「しあわせへの羅針盤」をお持ち帰りいただけることをご期待ください。

なおこのセミナー参加費には、貴院での自由診療の拡張を妨げる阻害要因を明らかにする個別セッション（別日程。要予約。ご予約はセミナー当日に承ります。）が含まれます。このため、ご参加いただける人数には限りがありますので、ご希望される院長先生にはお早めにお申し込みいただくことをお奨めします。

▼ 講師紹介 一條仁志（いちじょう・じんし）氏

1975 年大阪生まれ 京都大学経済学部卒
株式会社シーカー出版 代表取締役
Sparkling Eyes JPy Japan Ltd. 株式会社 代表取締役



超優良顧客を生み出し、超高収益事業を構築する専門家。

- ・出版でアジアマーケットに進出した一般社団法人理事長
- ・1冊の出版を皮切りに、今や13冊の書籍を出版する人気著者になった個別指導塾講師
- ・出版によって地域 No.1 の顧問数を獲得した税理士事務所など、出版と事業を紐付けた成功事例多数。

主なクライアントに、株式会社ダスキン、富国生命保険相互会社、イオン株式会社、ワタベウェディング株式会社、株式会社富士フイルムなど、女性が主力となる企業が並ぶ。

女性のクライアントや女性の職場を輝かす手法に定評があり、女性の職場の最たるクリニックで、その活動が注目されている。

院長先生の理念のもとで、女性スタッフの力を引き出し、結集させ、拡散させる「メレダイヤ理論」を提唱。

主な著書に「事業再生のススメ」など。毎日新聞、中部経済新聞など、掲載多数。

女性院長のための自由診療拡張セミナー

「出版でブランディングを確立し、 目立たず、ひっそり、上品に、 医業収益3億円になる」出版戦略

日時：2017 年 12 月 21 日（木） 13:30 ～ 16:30（開場 13:15）

会場：名古屋市中村区

参加費：30,000 円（税込） ※早期申込特典：12 月 8 日までの申込みに限り 10,000 円（税込）
※お振込確認後、お席を確保致します。お振込先はお申し込みいただいた後、個別にご連絡致します。

▼ お申し込み方法

お申し込みは必要事項をご記入の上、下記の FAX 番号まで FAX をお送りください。（24 時間受付中）

FAX 052-

24 時間
受付中

☐ このセミナーに参加する

お名前：	当日連絡がつく お電話番号：
貴院名：	FAX 番号：
メールアドレス：	

お問い合わせ先：税理士法人 医療経営支援チーム（担当：）

電話：052- FAX：052-