

CLINICAL SOLUTION LEAGUE

医療経営・医院開業ゼミナール

2014 7/6 (日) 13:00 START @ウインクあいち901号室

参加無料

ROUND

1

こうすれば会社は大きくなる。でも、やりすぎると潰れてしまう。

安田佳生のゲリラ人生

～こうして私は会社を潰しました～

安田佳生

境目研究家
NPO法人中小企業共和国理事長

(やすだ よしお) 1965年大阪府生まれ。(株)ワイキューブ元社長。斬新な人材コンサルティング事業で一世風靡するも、2011年に40億円の負債を抱えて民事再生。自己破産。現在は境目研究家、NPO法人理事長、ぼくら社編集長として執筆や講演活動、ポッドキャストなどを行っている。著書に「千円札は拾うな」「私、社長ではなくなりました」など。



ROUND

2

一人診療所から複数診療体制へ至るまでの実体験秘話

開業医として成功するためのABC

医療法人社団めぐみ会理事長 田村 豊

1956年 静岡県生まれ。80年に京大法学部を卒業後、石油会社で2年間の会社員生活を送る。会社を辞した後、岐阜大学医学部に入学。89年に同大学を卒業後、徳州会病院、国立がんセンター、新東京病院、三井記念病院において内科、特に消化器や肝臓の専門家として活躍する。94年、田村クリニックを多摩センター駅近く(東京都・多摩市)に開業。以降、都内に複数のクリニックを展開。2012年 一般社団法人多摩市医師会 会長就任 現在に至る。



ROUND

3

開業時の節約、節税の手法
あなたはどれを選択する?

開業時かしこい節税の極意

林 秀樹 薬城総合経営事務所

1959年岐阜県生まれ。開業医700件の顧客を持つ税理士法人薬城総合経営事務所の代表社員。朝日大学経営学部講師、中部大学経営情報学部非常勤講師就任。

融資実例から探る銀行員
からみる融資のポイント

こんなドクターにお金を貸したい

村上 聡一 十六銀行

1968年岐阜県生まれ。十六銀行のメディカルサポートチームにて活躍中。これまでに約1,000件の開業支援に携わっている。医院開業のご意見番。



詳細・参加お申込は裏面をご覧ください!

お問合せTel:052-745-5111 Email:toukai@aisei.co.jp
共催:アイセイ薬局/日本光電中部/ユヤマ/薬城総合経営事務所/アートジャパンガヤ設計



【電車】最寄り名古屋駅 (JR・地下鉄・名鉄・近鉄)
 ◎ JR名古屋駅桜通口からミッドランドスクエア方面 徒歩5分
 ◎ ユニモール地下街 5番出口 徒歩2分
 【お車】名古屋高速都心環状線「錦橋」出口より約6分

ROUND 1 13:00 ▶▶ 14:30 講師: 安田 佳生 (境目研究家 / NPO法人中小企業共和国理事長)

「安田佳生のゲリラ人生～こうして私は会社を潰しました～」

25歳で会社を設立し46歳で民事再生・自己破産。採用計画のない会社に採用を薦め、採用力アップのために社長や社員のスーツを新調。社内に巨大なワインセラーをつくり、パティシエやパリストを社員として採用する。潜在ニーズの発掘と徹底したゲリラ戦略により業績は急拡大、そしてリーマンショックと共に破綻。自己破産後は境目研究家を名乗り、NPO法人「中小企業共和国」を立ち上げ、ニートだけの会社「NEET株式会社」を仕掛ける。普通には生きられない安田佳生のゲリラ人生。ジェットコースターのような人生の中で徹底的にこだわってきたゲリラ戦略とは何だったのか。貴方の「経営」に活かせるヒントがここにある！

ROUND 2 14:40 ▶▶ 15:40 講師: 田村 豊 (医療法人社団めぐみ会理事長)

「開業医として成功するためのABC」

一人診療所からスタートした田村クリニック開業当時のエピソードから始まり、開業医として成功するための心構えや秘訣、日々の診療の中で患者様との信頼関係を築く方法、クリニックの認知方法、従業員との良好な関係の構築方法、そして一日の来院数が増え複数診療体制に至るまで実際経験した成功談と失敗談。「ドクターのリクルート方法」や、「分院化の際の経営方法」について、「地元医師会との関わり方」など…実体験秘話が盛りだくさん！

ROUND 3 15:50 ▶▶ 16:20 講師: 林 秀樹 (薬城総合経営事務所)

「開業時かしこい節税の極意」

開業時もっとも不安になるのがお金。一定の患者様が定期的に来院し、経営が軌道に乗るまでは資金も目減りしていきます。知っているのと知らないでは大きな違い、節約・節税の手法を指南します。

16:30 ▶▶ 17:00 講師: 村上 聡一 (十六銀行)

「こんなドクターにお金を貸したい」

銀行員が融資意欲を掻き立てられるドクターとはどういった人間か？数々の融資事例からポイントを探っていく。開業成功への一歩がここにある。

お申込みはFAX
またはメールにて

● FAX でお申込みの場合

下記の FAX シートにご記入のうえ、
052-732-5119 宛に送信してください。

● メールでお申込みの場合 ✉ toukai@aisei.co.jp

件名を「7/6イベント参加希望」としていただき、住所、氏名、ふりがな、年齢、性別、TEL、参加希望のROUND、同席者の有無、その他お困りのこと・知りたいことなどご記入のうえ上記アドレス宛に送信してください。

CLINICALSolutionLeague とは

将来的には開業したい、近々開業を予定している、医院経営を合理的に行いたい、医院事業を拡大したい……、医院は開業する前も、開業した後も、常に迷うことばかりです。開業や経営について気軽に情報を得たり、勉強ができたり、相談ができたり、そんな場所があるといいですね。「CLINICAL SOLUTION LEAGUE」はドクターならどなたでもご参加いただける医療経営情報交換コミュニティです。医療モール開発のパイオニアであり医院盛業支援／開業支援を行っているアイセイ薬局が中心となって、30年間で培った盛業／開業のノウハウを、医院経営セミナーやイベントなどを通じてお伝えしていきます。勤務医の方も、開業医の方も、この機会にぜひご参加ください。

● 下記の項目をご記入ください

フリガナ

お名前

年齢

性別 男 ・ 女

〒

住所

TEL

E-mail

● 該当する項目に ✓ をご記入ください

☐ 7/6(日)のイベントに参加 → どの講演に参加されますか？ ☐ 全て ☐ ROUND 1 ☐ ROUND 2 ☐ ROUND 3

* 同席される方はいらっしゃいますか？ ☐ はい (ご本人含めて 名) ☐ いいえ

● 現在お困りのことや、得たい情報などがありますか？ 該当する項目に ✓ をご記入ください

開業医の方 ☐ 節税 ☐ 労務 ☐ 相続 ☐ 事業拡大 ☐ 移転／リフォーム ☐ 事業承継
☐ その他 () ☐ 個別相談希望

勤務医の方 ☐ 開業場所 ☐ 開業資金 ☐ 節税 ☐ 事業承継 ☐ 勤務先変更
☐ その他 () ☐ 個別相談希望

※ ご記入いただいた個人情報は「CLINICAL SOLUTION LEAGUE」に関するご案内のみに使用させていただき、第三者へ提供することはありません。

<アートジャパンナガヤ設計>

お申込みFAXシート



送信先：アイセイ薬局 名古屋支店

052-732-5119