

会計事務所のための 医療顧問先獲得セミナー開催のご案内

大阪・京都・兵庫の会計事務所限定のご案内です

**1年間で10件以上「新規開業クリニック」の
顧問契約を獲得したノウハウをお伝えします。**

**大阪・京都・神戸
各会場8名限定**

もしあなたの事務所が、
「何か新たな取り組みをしていきたい…」
「医療クライアントを増やしていきたい…」
「他の事務所と差別化を図っていきたい」
…と考えられているなら、ぜひご参加ください。

医療顧問先「ゼロ」からでも始められる
クリニック顧問先獲得法のノウハウをお伝えする、

「クリニック顧問先獲得法セミナー」のご案内

2014年より、東京で「クリニック開業コンサルタント養成講座」を
士業・コンサルタント向けに開催してきました。参加者は、いず
れも医療マーケットへの参入が初めてでしたが、既に見込案件、ク
ライアントの獲得をしています。今回は、会計事務所のためにク
リニック開業支援のノウハウを作りかえましたので、その秘訣をお
伝えします。地域の違いはあれ、我々が現在も行っている再現性
が高い開業支援ノウハウの内容についてお伝えするセミナーです。



大阪・京都・神戸で会計事務所向けセミナーを開催します。対象は・・・

- 医療開業支援担当者を確保できる事務所
- 先行投資をして、長く続けることの事業を作りたい事務所
- 所長が動くのではなく、応援できる体制を作れる事務所
- 他事務所と差別化を図りたいと考えている事務所

詳細は、次のページをご覧ください。



株式会社東海経営コンサルティング
〒440-0888
愛知県豊橋市駅前大通1-55
コラフフロントサラータワー6F

■ 申込・お問合せ：安藤・小野
TEL:0532-57-3030
FAX:0532-57-3232
URL:<http://tokaikeiei.com/>
URL:<https://www.tmcg-medical.com/>

ノウハウを聞いただけではダメ

医療マーケットは魅力的だが、そもそもどうやって医療マーケットに参入していいのかわからない。こんな声をよく聞きます。開業支援のテクニックやノウハウを教えてくれる講座は、たくさんあります。でも、どうやって実際に取り組んでいくのかを教えてくれる講座はありません。



「まず参入の仕方を教えて欲しい」これが皆さんが知りたい内容だと分かりました。

その声にお答えし、一昨年より、医療マーケットへの参入の仕方と開業支援のノウハウの両方をセミナーで紹介をしています。さらに、事務所経営の中で開業支援業務をどのように位置づけしてきたか、我々の10年間の取り組みも包み隠さずご紹介します。そして、本気で医療マーケットに参入を考えている方だけに、開業コンサルタント養成講座の詳細をご説明します。

【開催内容】

■第1部

- ✓ 私たちがいかにして医療顧問先を100件獲得したか、その全容を公開
- ✓ 会計事務所が取り組む具体的医業特化戦略、その成功パターンを公開
- ✓ クリニック開業支援業務の具体的内容

■第2部

- ✓ 事務所経営の中で開業支援業務をどのように位置づけするか
- ✓ 第3期クリニック開業支援コンサルタント養成講座の具体的内容

【開催日時・定員】(セミナーの内容は全会場同じです)

大阪	2016年9月12日(月) 14:00～17:00	8名
大阪	2016年9月12日(月) 18:30～21:00	8名
大阪	2016年9月13日(火) 14:00～17:00	8名
神戸	2016年9月17日(土) 14:00～17:00	8名
京都	2016年9月21日(水) 14:00～17:00	8名

【開催場所】

(会場はお申込み時にお知らせします)

【セミナー参加費】

5,000円

【講師】

株式会社東海経営コンサルティング 取締役医療事業部長 太田純

【申込方法】

別添の申込書をFAXして下さい。

【お問合せ】

株式会社東海経営コンサルティング(担当:安藤・小野) TEL:0532-57-3030

なぜ開業支援業務に取り組めないのか？

「**税理士資格をとって開業すればなんとかなる**」といったのは遠い過去の話。

クライアントとなるべき企業数は減少しているが、税理士数が増えているということは、当然ながら1人あたりの顧客数は減少するに決まっている。

その数と逆行して、ネットの普及、規制の緩和により、年間100件のペースで顧客を増やしている事務所もある。

しかし、**記帳代行などの低価格を打ち出して顧客を増やしている事務所**は、結局のところ**価格に興味のある顧客が集まってくる。価格自体で差別化**を図ろうという戦略だが……。

この発想自体は間違いではない。いや逆にこの姿勢が正しいとさえ思う。だが、参入障壁があまりにも低いことが問題。そして、この姿勢でないと医療マーケットへの参入は難しい。結局のところ、

税理士という固定点に縛られている方は、

そこから、抜け出せない事務所は、医療マーケットへの参入は無理です。

医療マーケットに参入しない理由は、

「医療業界は特別だ……」

「ドクターという方々は……」

「医療業界には全く精通していない」

「そもそも開業するドクターをどうやって見つけたらいいのか」

「いろいろ複雑で面倒くさそうだ」

……

表面上は、こういった理由ですが、本当は違います。

本当は、今のままで、そこそこ経営がなりたっているから。そして、税理士という固定点に縛られてしまっているという事。簡単に言えば、先生から社長になろうと思わないこと。結局のところ、ここに違いがあります。

多くの事務所がハードルに感じている医療業界ですから、まだまだチャンスがあります。

誰よりも早く、川上で情報をつかむことができる開業支援業務は本当に魅力的です。

参加者の皆さんの声！

【第1回開業支援コンサルタント養成講座】アンケート

2014年10月29日

お名前

・全6回の講座を通しての感想をお書きください。
(ご要望・改善等を含めお書きください。)

ホームにある充実した内容でしたが、あ、という間に終わった感じがします。
そして、実践できる内容だと思えます。
実際に使われているテンプレートも入っているので、初めて開業支援をやるとの助けになりました。

・開業支援コンサルタントとして、今後活動していくことについて、今の率直な思いをお書きください。

今の時点で自分ができるのかイメージがわかないので、もう少し具体的に条件が入って来た時に色々と問題点が出てくるかと思っております。その際にサポートしていただければと思います。

・今後のコミュニティに期待することをお書きください。

情報共有や質問があったときに答えてもらえる

ありがとうございました。

【第1回開業支援コンサルタント養成講座】アンケート

2014年10月29日

お名前

・全6回の講座を通しての感想をお書きください。
(ご要望・改善等を含めお書きください。)

最初よりであっという間に、
深く掘り進めていくためには、セミナーのインプットも
大層かと思いましたが、先ずは一歩ずつ進めると
決意が着きました。丁寧に進めていくことで
心なほ、全6回本当にありがとうございました。

・開業支援コンサルタントとして、今後活動していくことについて、今の率直な思いをお書きください。

地域医療と強くしたい。そういう志を持った
ドクターを支援したいと強く思っています。
同業の仲間と日本の医療の現場を明るくしてい
ます。

・今後のコミュニティに期待することをお書きください。

単なるビジネスのやり取りを共有するのではなく、
同じ釜の飯を食う仲間のような関係
に育てたいと思っています。

ありがとうございました。

最後までお読みいただきありがとうございます

今回のセミナーは、開業支援のノウハウをお伝えすると同時に、昨年まで東京で開催してきた講座の詳細をお伝えする説明会も兼ねています。なるべくわかりやすく説明をお聞きいただけるように、参加人数も小規模に設定をしました。経験、知識があるなしは、全く関係ありません。開業支援業務は、医療を中心とした一つの事業を組み立てていくことができるということをお伝えさせていただきます。

【セミナー開催日時・定員】(セミナーの内容は全会場同じです)

大阪	2016年9月12日(月)	14:00～17:00	18:30～21:00	各回8名
大阪	2016年9月13日(火)	14:00～17:00		8名
神戸	2016年9月17日(土)	14:00～17:00		8名
京都	2016年9月21日(水)	14:00～17:00		8名



講師／太田純

株式会社東海経営コンサルティング取締役医療事業部長。中小企業診断士。2003年会計事務所を中心とした総合コンサルティングファーム、株式会社東海経営の設立に参画。以来、100件を超える医療機関、介護施設、調剤薬局などの開業支援に携わる。開業後も継続的に人事、財務面からのフォローアップ、医療法人設立、運営などを実施。実務的できめ細やかなコンサルティングは多くのクライアントから大きな支持を得ている。