

東京式接骨院経営セミナー

in 札幌 開催レポート

【第1部】
会計のプロが伝授する会計術
これからは、複数店化しないと生き残れない！

【第2部】
戦略的経営術と保険請求の今後
制度改定はおこなわれるのか!? その内容は?

特集
北海道

9月9日札幌で初めて開催されたメディックス主催セミナー『東京式接骨院経営セミナー in 札幌』は早朝から降り出した嵐のような大雨にも係わらず、沢山の参加者で会場はほぼ満席状態となつた。



さくら相談グループ
グループ代表 税理士・行政書士
株式会社さくら経営
代表取締役 井上一生 氏



株式会社さくら経営
取締役営業本部長 三橋一公 氏



有限会社ウッドア
代表取締役 木戸 明 氏
治療院経営セミナー「木戸塾」主宰
鍼灸師・あん摩マッサージ指圧師・柔道整復師。
著書『はじめての人の治療院開業塾』DVD『戦略院長塾』

第一部は独特の経営理念で事業展開し約2200件のコンビニ・ストアをクライアントに持つ株式会社さくら経営の講演。税理士であり同社代表取締役である井上一生氏は『うちは会計事務所ですが、営業会社です』と話す。『会計事務所であっても昔ながらの待ちの体質ではなく、マーケティングが大切。』全国のコンビニ・ストアの5パーセントをクライアントとしている同社は、独特的の経営戦略で業界トップクラスを進んでいる。同氏は、税務会計の話ではなく、経営戦略の話を熱く語り、参加者は熱心にメモを取つた。

続いて登壇したのは同じくさくら経営で取締役営業本部長を務める三橋一公氏。コンビニと同じように、接骨院も複数店化を図り、経営リスクを分散すべきだと話す。『近くに競合店ができれば一時的にはいえ売り上げは激減する。一店舗ではその対抗策を講じている余裕がないが、複数店あれば他の店

北海道での初のセミナー開催は私たちメディックスにとってチャレンジングなイベントだったが、確かな手ごたえを感じることができたと言つていい。今後も東京以外様々な都市に出向き、メディックスならではの情報を発信してゆきたい。

舗の収益でなんとかしがながら時間稼ぎができる。』過当競争の激しい業界で数千というコンビニの「経営」を見てきたからこそ、その言葉には重みがある。第一部では本誌連載コラム「戦略院長養成塾」にも寄稿されている有限会社ウッドアの代表取締役 木戸明氏が今後の保険請求の展望を、「カルテ(施術録)」と「問診力」をキーワードに独自の理論を展開した。通常は有料で、朝から夕方まで数時間かけておこなわれる同氏のセミナーだが今回はそのダイジェスト版。とは言え、内容はとにかく濃いものとなり、参加者は皆食い入るように耳を傾け、一様に大きくなぞく光景が度々見受けられた。『カルテとレセプトの整合性が重要』と説き、『問診力』と、それをカルテに適切な表現で書き留めるための『国語力』が必要だと力説した。120分の講演時間はあつという間に過ぎ、その後行なわれた情報交換会で同氏はコーヒーを飲む間もなく質問責めの状態となつた。