

開業前に

知るべきシリーズ

限 定 特 典

#02

治療家→経営者になるために



**これを見ている先生方は  
ご自身の地域で特に熱心な先生たちが  
集まっているのだと思います**

**目の前の患者様を良くするために  
必要な知識を多く持つてゐるはずで**

ですがそれは治療家としての話し。

**治療家と経営者**では求められる

**能力・知識が根本的にが違います**



**治療家と経営者は  
どう違うのでしょうか**

**まずはここを知ることが大切です**

# 例えば治療家に必要なもの

- 現状の問題点の**分析**
- 複数の改善方法の**知識**
- 最善の方法を導く**理論**
- 再評価と予測の**センス**

それは経営においても同じことが言えます



# 経営における

- 現状の問題点の分析
  - 複数の改善方法の知識
  - 最善の方法を導く理論
  - 再評価と予測のセンス
- ➔ 経営者に必要な知識



数年間かけて治療家の知識・技術を  
学んできたように、これからは  
**経営者としての知識、判断力**を  
学んでいかないといけません。



**そもそも治療家と経営者では  
仕事の内容が異なります**

# 治療家の仕事

---

患者様の不調を分析し  
最善の治療を提供すること

# 決断と投資

## 会社・病院での働き方

---

何を達成しなければいけないのか

それは何故か

しないで良いことは何か

**全て指示された上で働く**

## 経営者とは

---

会社（自店舗）がどこを目指し  
そのために何をして  
何を犠牲にするのか決断し  
全責任を負う人のこと

# 決断すべきこと（例）

---

- コンセプト
- 自店舗の目標
- 料金
- 働き方
- 投資先
- 犠牲にする事
- 勝負時や撤退時期

## 投資先とは

---

治療家としてのスキルアップ以外に、**経営やマーケティングの知識**。あるいは**人材育成、プレゼンテーションスキル、広告媒体**など



# 犠牲にすることは

---

届かせない客層

(腰痛専門にして、膝痛は除外など)

自分の時間・自分のお金など

## 犠牲 = 生涯ではない

---

客層も、自分の時間も事業拡大に伴い余裕が生まれるように仕組み化できます。

ですが最初には犠牲にする場面も出てくると思います

スティーブ・ジョブズ (Apple創業者)

---

**最も重要な決定とは、何をするかではなく  
何をしないかを決めることだ**

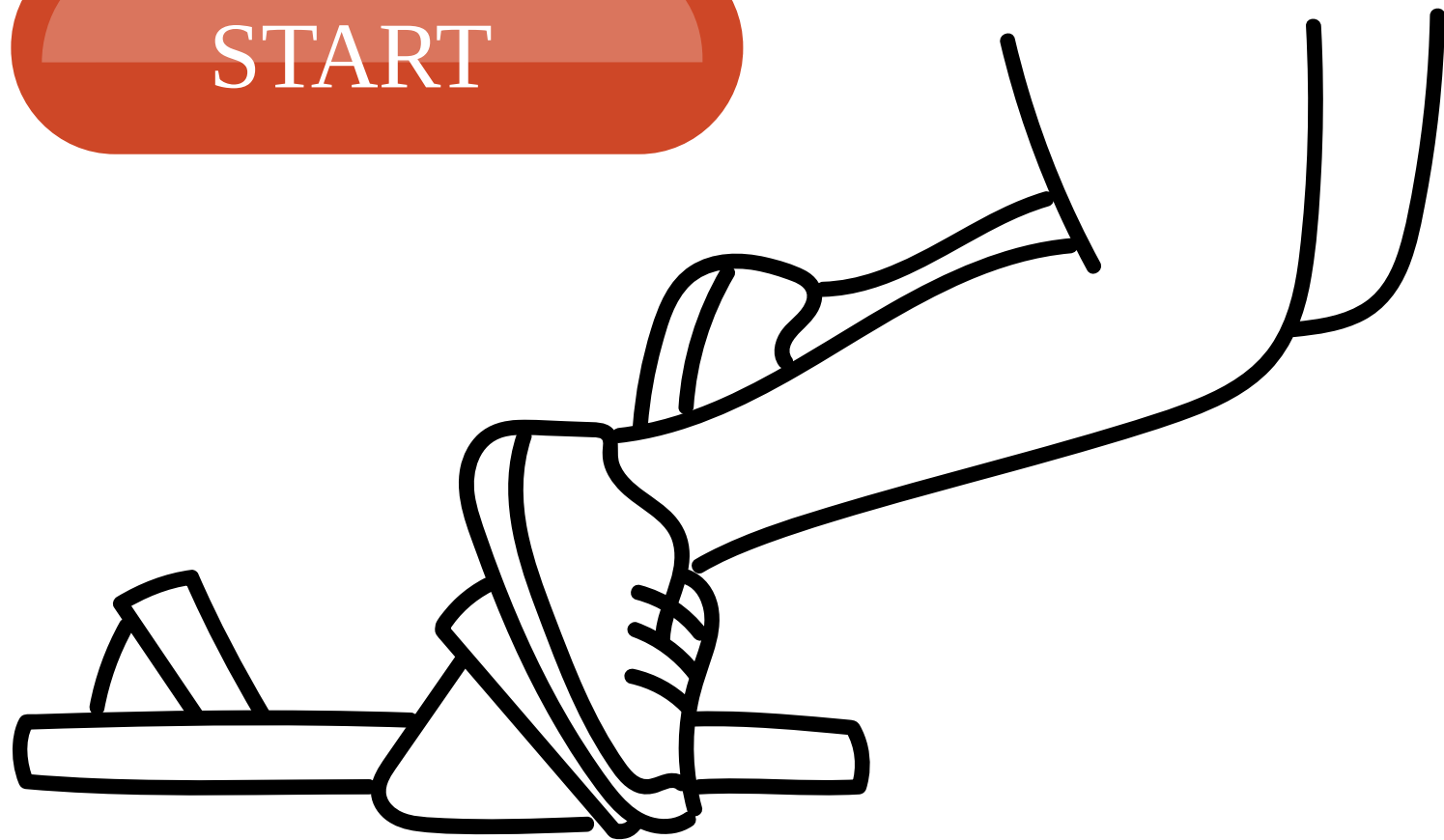
技術のある人が失敗する  
倒産する可能性がある  
それが起業です

*Sorry,* We're

**CLOSED**

あなたはまだ経営者としては  
スタートラインにいます

START



つまり先生方は経営者を目指す学生  
新人さんみたいなイメージです。  
まずは疑うより先輩・先生の教えを  
吸収することから始めてみてください！



# まとめ

経営者は、**何に投資**をして、**何を切り捨てる**のか  
決断し、その責任を負う人のことを指す。

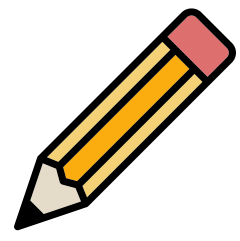
治療家は、患者様の悩みを改善するために必要な  
知識、技術を日々学ぶ人のこと

治療のことだけ追い求めたいのであれば

雇われ院長、正社員の道が合っているとします。

経営者は合わないと思った人は今日気づいただけで、儲けです！





## 経営者になる練習課題

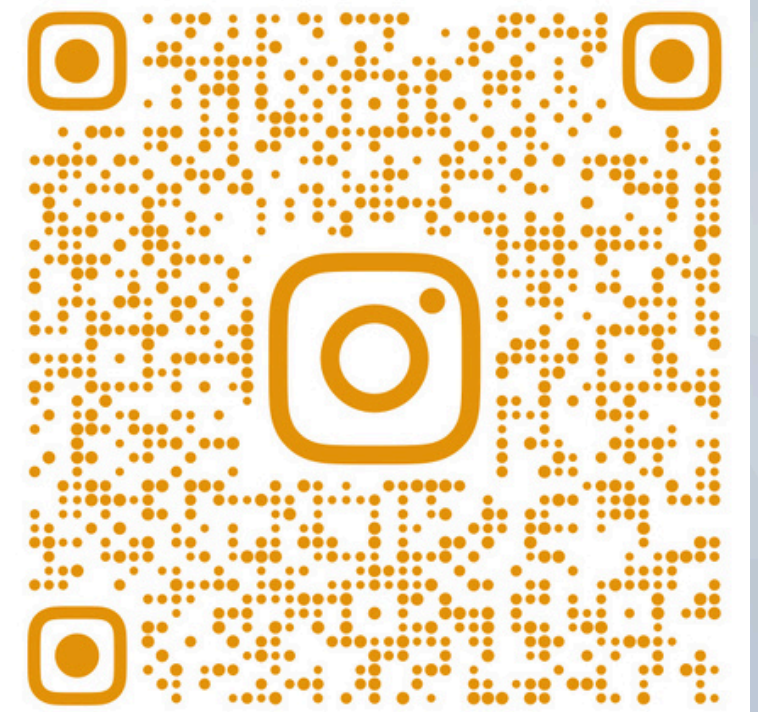
---

- ① 経営者になるためにやるべきことを  
1つ決断してください。
- ② 経営者になるために辞めることを  
1つ決断してください。
- ③ いつまでに実行するのか。  
期限を決めてください

## 質疑応答

※個人的なデータ分析などはお控え下さい。  
みんなのためになる質問でお願いします

個人的な質問が  
今後出てきそうな方は  
こちらもどうぞ！



@ANALYZER.ZAKI