

JAASアカデミー 自費診療 経営学講座

第1回 院内物販で収益アップをはかる

参加対象 医師・歯科医・看護師・歯科衛生士

サプリメント、化粧品物販で成功する事例とそのヒント/研究試薬として代行できる院内調剤の製剤、化粧品(レチノイン、ハイドロキノン、脂肪溶解製剤など)の作り方と患者同意書/新・経皮吸収剤によるスリミング剤や医療専売品(薬款代行)の6分で涙袋(アイバック)消しクリームで物販収入アップと集患戦略/アンチエイジング精神内科で始まるマインドフルネスと独自検査、サプリメント療法

定員30名・「認定医」履修単位2単位授与「実践指導師」1単位 非会員も受講可

12月4日(日) AM10時-PM4時 品川インターシティホール 地下セミナールーム



第一演者：西岡税理士 **第二演者：今野医師** 医療経営専門の税理士が教えるサブリ、化粧品の院内物販の法的知識、導入法とクリニック(精神科・アンチエイジング・歯科診療)導入事例と成功、失敗のポイントを教えます。また、アンチエイジング精神内科の今野医師からは、ストレスに対する検査(自閉症、ADHD、LGS、ピロルリアなど)・ホルモン検査・遺伝子検査・自律神経、マインドフルネスそして栄養解析などを通じて、サプリメントの処方と販売について解説します。

第三演者：元ベンチャー研究員 河原博士 **第四演者：中村歯科医師** **第五演者：脇田医師** 院内調剤の医療用外用剤、化粧品、製剤をつくるための代行サポートと、新経皮吸収剤を使ったスリミング剤を院内物販に用いる方法について。歯科でもできる高濃度点滴の具体的なレシピと、売上をあげるサプリメント販売について公開します。都心の皮膚科医として、いかに院内販売で成功してきたか?そのケーススタディを院長自ら語ります。

12月4日(日) プログラム

◎ 受付 AM9:30~品川インターシティホール 地下会議室2

◎ AM10:00~11:30 **自費診療 経営学講座 その一**
「医療経営の税理士が教える自費診療におけるサプリメントと化粧品の院内物販~法的知識、導入のポイント、クリニック(精神科、予防医療、歯科診療など)導入事例と成功と失敗と差異とは」
西岡秀樹税理士・行政書士事務所 代表 西岡 秀樹税理士・行政書士

◎ AM11:30~PM12:30 **自費診療 経営学講座 その二**
「アンチエイジング精神内科による予防プログラムとサプリメント院内販売~ストレスに対する検査(自閉症、ADHD、LGS、ピロルリアなど)・ホルモン検査・遺伝子検査・自律神経、マインドフルネスそして栄養解析などとサプリメントの処方と販売」
ブレインケアクリニック院長 今野 裕之 MD

◎ PM12:30~1:00 **休憩・昼食(お弁当支給) 涙袋クリーム紹介とデモ実演**
「保険医、歯科医として美容皮膚科医で増収見込める院内物販~薬款による医師個人輸入の美白&UVケアのサプリメントと6分で涙袋(アイバック)が消えるシンデレラクリーム~概説と実演」
美容医療商材 専門商社 Eye-Lens Pte LTD日本支社 梅津 康石氏

◎ PM1:00~2:00 **自費診療 経営学講座 その三**
「看護師でもできる!研究試薬として代行の院内処方調剤の製剤、化粧品(レチノイン、ハイドロキノン、脂肪溶解製剤など)の作り方と患者同意書~新経皮吸収剤を使ったスリミング剤を院内物販に用いる方法について」
元ベンチャー会社 研究員 河原博士

◎ PM2:00~3:00 **自費診療 経営学講座 その四**
「歯科でもできる高濃度点滴の具体的なレシピと、歯科医院でのサプリメント販売売上UPの成功事例について」
(医)徳朋会 中村デンタルクリニック院長 中村 朋美DDS

◎ PM3:00~3:30 **企業プレゼンテーション N&T**

◎ PM3:30~4:00 **自費診療 経営学講座 その五**
「都心の皮膚科医がいかに院内販売で成功してきたか? 保険:自由診療の比率を逆転させ医療収支を毎年伸ばしてきたか? そのケーススタディについて」
東京中央区 スキンソリューションクリニック院長 脇田 加恵MD

第1回 院内物販で収益アップをはかる

参加対象 医師・歯科医・看護師・歯科衛生士

サプリメント、化粧品物販で成功する事例とそのヒント/研究試薬として代行できる院内調剤の製剤、化粧品(レチノイン、ハイドロキノン、脂肪溶解製剤など)の作り方と患者同意書/新・経皮吸収剤によるスリミング剤や医療専売品(薬款代行)の6分で涙袋(アイバック)消しクリームで物販収入アップと集患戦略/アンチエイジング精神内科で始まるマインドフルネスと独自検査、サプリメント療法

非会員でも受講可、JAASご入会手続きは <http://www.jaas-academy.com/> から
「認定医」履修単位2単位 「実践指導師」1単位授与 非会員も受講可

今後さらに保険医療は財政的に困窮していく。そして診療報酬が消費税増税と加味して考えると実質的な減額となるとする意見が多数を占める。そんな声なき声が医療現場は聞こえてくるが、ではどうすればこの将来不安に対処すればいいのか?『自費診療の推進』これ以外に考えられないであろう。

JAASアカデミーでは過去、こうした「自費診療のススメ」をテーマに総論的に講習会を開催してきた経緯はあるが、今回は具体論として経営改善、収益アップをどのようにはかたらいいのか?を5題の講義によって投げかけることにした。「院内物販で収益向上をはかる」手立てに焦点を絞り、講座から学んだ翌日からアクションを起こせるような実践の講習会と銘打った。

さて、自費診療と考えた場合に、思い浮かぶのは、美容外科をはじめとする『外科的処置』かもしれない。しかし、手術手技を持たないものが始めるという事は大きなハードルがある。既存の器械や施設等をフル活用しながら、また小ロットのみで即実践できるサプリメント、化粧品の院内物販は少ない投資で高い収益を見込めるはずだ。もちろん、患者が多く、かつ、何も導入コストが発生しないものがVC点滴やオゾン療法、さらに若干のトレーニングで導入可能なヒアルロン酸、ボトックスの導入なども保険診療に「自費部

門」を併設する際、導入しやすい施術ではあるが、それなりの技術研さんが否めない。

『自費診療の推進』が、医療経営生き残りのための道

本経営学講座で講師をお願いした一人、脇田 加恵医師による「都内激戦区で皮膚科クリニックが生き残るための戦略」では、『保険診療報酬は年々低下しており、経費のかかるこの地域でも地方でも診療点数は同じであるため、都心での皮膚科保険診療は厳しくなる一方である。そこにいかに自費診療を盛り込み収益を上げられるスキルがあるかどうか、この地で生き残れるかどうかを左右される』として、美容皮膚科クリニックが競合の多い地域の中で、時代のニーズにあわせて柔軟に治療方針や内容を見直していくことで開業後10数年生き延びてきた術を明らかにしていただく。そのポイントは患者層の洗い出しと、院内物販をいかに販売していくかがカギとなる。必聴に値する講演となるはずだ。

第1回目の経営学講習を今後の医院の進むべき道として、さらに最近、美容アンチエイジング診療を導入し始めたあるいは今後開業、併設部門を考えているクリニックの経営に是非ご参考にしてください。もちろん美容医療クリニックの先生方、看護師の方々からのご参加も歓迎いたします。



ご入会手続きはホームページ
<http://www.jaas-academy.com/>

JAASアカデミー 検索

ホームページまたは、お申込み書をご送付後、御請求書をご郵送します。研究会の指定口座にお振り込み、ご確認後左記の登録証(登録)証書をお送りいたします。

- 受講対象 自費診療、そして美容アンチエイジング医療をこれから導入しようとする保険医(外科・皮膚科、形成外科、整形外科、婦人科、眼科、麻酔科、内科、歯科)、美容外科、美容皮膚科などすでに自費診療をもつクリニックの医師・歯科医および看護師・歯科衛生士(JAAS会員および非会員問わずすべて対象)
- 資格取得 ■JAAS会員でJAAS認定の「認定医」のための履修単位2単位、「実践指導師」1単位を授与します。(講習会と同時にJAAS会員に入会の場合、入会金の免除あり)
- 定員・参加費用 ■定員30名/医師、歯科医15,000円(税別) 看護師、歯科衛生士10,000円(税別)
- 主催 JAASアカデミー 〒104-0041 東京都中央区新富1-8-11-3F
tel 03-6222-3121 URL: <http://www.jaas-academy.com/>
- 後援 一般社団法人 JAAS日本アンチエイジング外科学会

参加登録 <<お申込書>> JAAS事務局 FAX 03-6222-3125

お名前	電話
病院・施設名	FAX
ご住所 〒	
■ 12月4日(日) 限定30名 医師・歯科医 15,000円(税別) × 名 = 円 看護師・歯科衛生士 10,000円(税別) × 名 = 円	

※お申込後・ご入金後のキャンセルは、ご遠慮ください。