

読書の時間

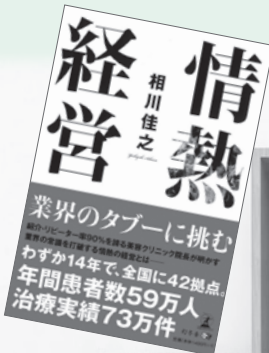
今月の紹介者：梅岡比俊

『USJを劇的に変えた、たった1つの考え方 成功を引き寄せるマーケティング入門』
森岡毅 著
株式会社KADOKAWA
1512円(税込)



『原則中心 会社には原則があった!』
ジェームス・スキナー 著
キングベアー出版
2160円(税込)

『情熱経営』
相川佳之 著
幻冬舎
1512円(税込)



Profile

うめおか・ひとし

医療法人梅華会耳鼻咽喉科グループ理事長。1999年、奈良県立医科大学卒業後、同大学耳鼻咽喉科臨床研修医。2001年、野口病院耳鼻咽喉科医員、07年、市立奈良病院耳鼻咽喉科科長などを経て、08年、梅岡耳鼻咽喉科クリニックを開業。11年、医療法人梅華会設立に伴い、理事長に就任。兵庫県にて、複数の耳鼻咽喉科診療所を経営している。

経

営人材として押さえておきたい分野の一つにマーケティングがあり。その意味がよく理解できる1冊が、『USJを劇的に変えた、たった1つの考え方』です。ユニバーサル・スタ

ジオ・ジャパン(USJ)の運営会社ユー・エス・ジェイの執行役員である森岡毅氏が、マーケティングとは、いかに自分たちの持っている価値をうまく届けるかであると説いています。USJの業績を「V字回復」に導いたマーケティングとして、「机上の学問」ではなくあくまで実務者、実践家の視線で書かれています。なかでも、ハリウッド映画を中心とした映画ファンのためのアトラクションから、「世界のエンタテインメントのセレクトショップ」への大転換は実に興味深く、示唆に富んでいます。

組

織を考えるうえで参考に

なった『原則中心』の著者、ジェームス・スキナー氏は、ステイブン・R・コヴィー博士「7つの習慣」の翻訳者として知られています。会社という組織にフォーカスした「リーダーシップ編」を、わかりやすく、より会社に集中し

情

熱経営』は、湘南美容外科グループ総帥である相川佳

之医師の著書です。相川医師は独立当初、酒も飲まず経営のことだけを考えていたにもかかわらず、業績があまり伸びない時期がありました。しかし、スタッフとともに歩むために相手のステージまで下りていき、時には飲み会を開いて人間関係をつくっていくと、人がついてくるようになり、業績が急伸したと聞き、仕事以外のつきあいを大切にするようになりました。私は、経営者としてのあり方を本書から学びました。医療経営士の皆さんにとっては、経営を学ぶと同時に、経営者がどんな思いで何を考えているのかを知るよすがとなるでしょう。また、「右腕」論にもなっていますから、得るものは大きいと思います。