



Doctor-DX 第10回
医療従事者向け
3C分析_part2



- ✓ はじめに
- ✓ 3C分析
- ✓ 計画と行動を考える。
- ✓ 参考資料
- ✓ おわりに



Doctors Digital Transformation

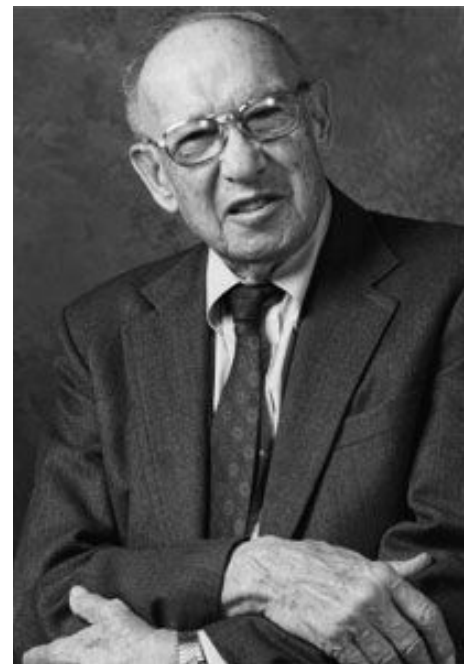
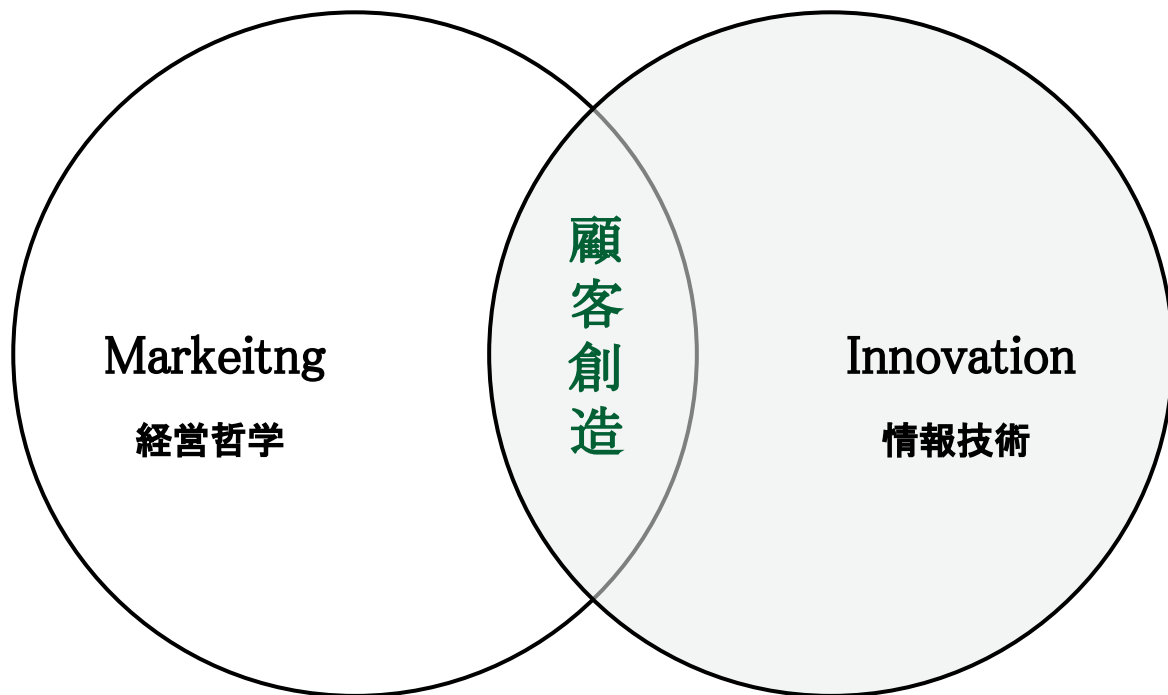
2025年まで、あと**3**年

経産省の発表によれば、
DXを実現できなかった企業は
「2025年の崖」に直面するという。
みなさん準備“大丈夫”ですか？



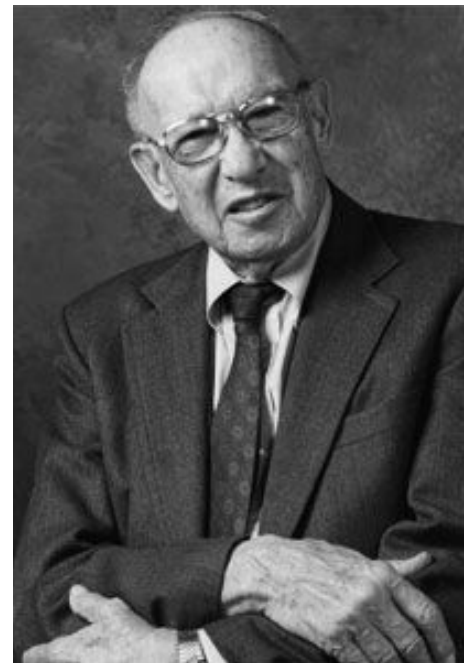
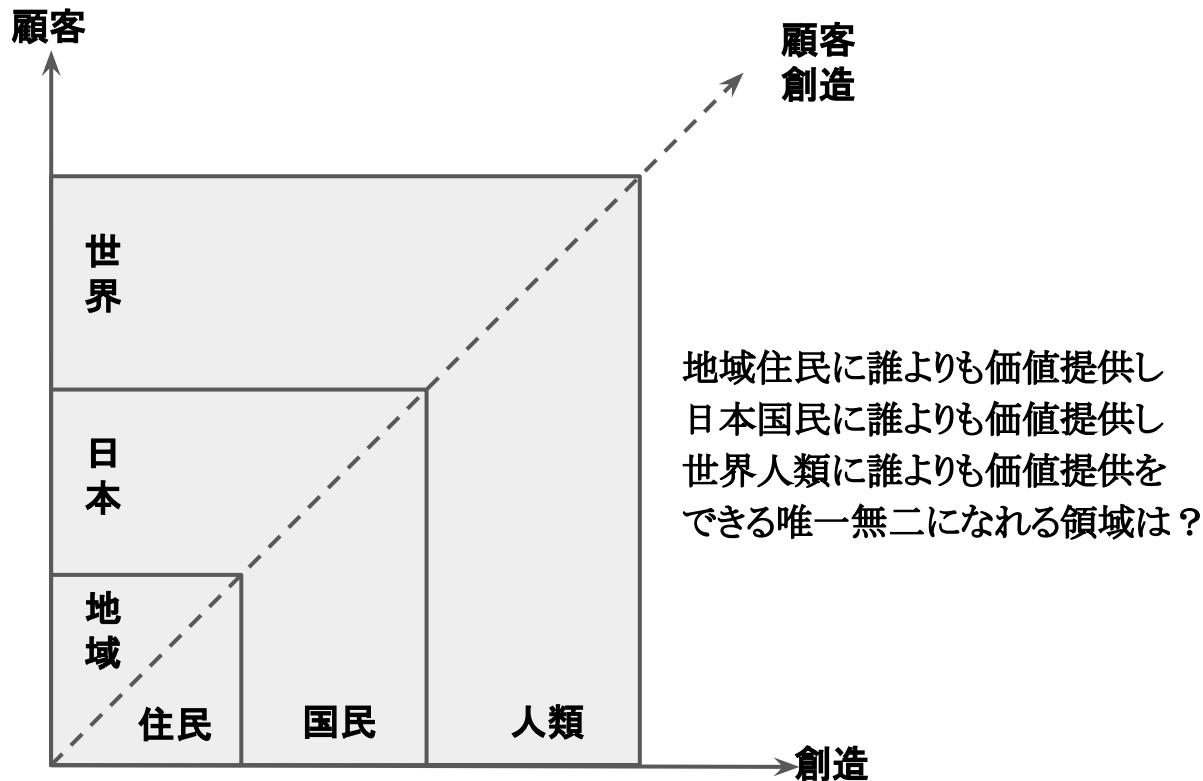


企業は社会の機関であり、企業の目的は社会にある。つまり、企業の目的の定義は顧客を創造することである。この顧客を創造するために企業が持つべき機能はたった2つとP.Fドラッカーは言います。それが「マーケティング」と「イノベーション」です。





われわれは、自分が選んだ市場において、リーダーとなる戦略を策定しなければならない。





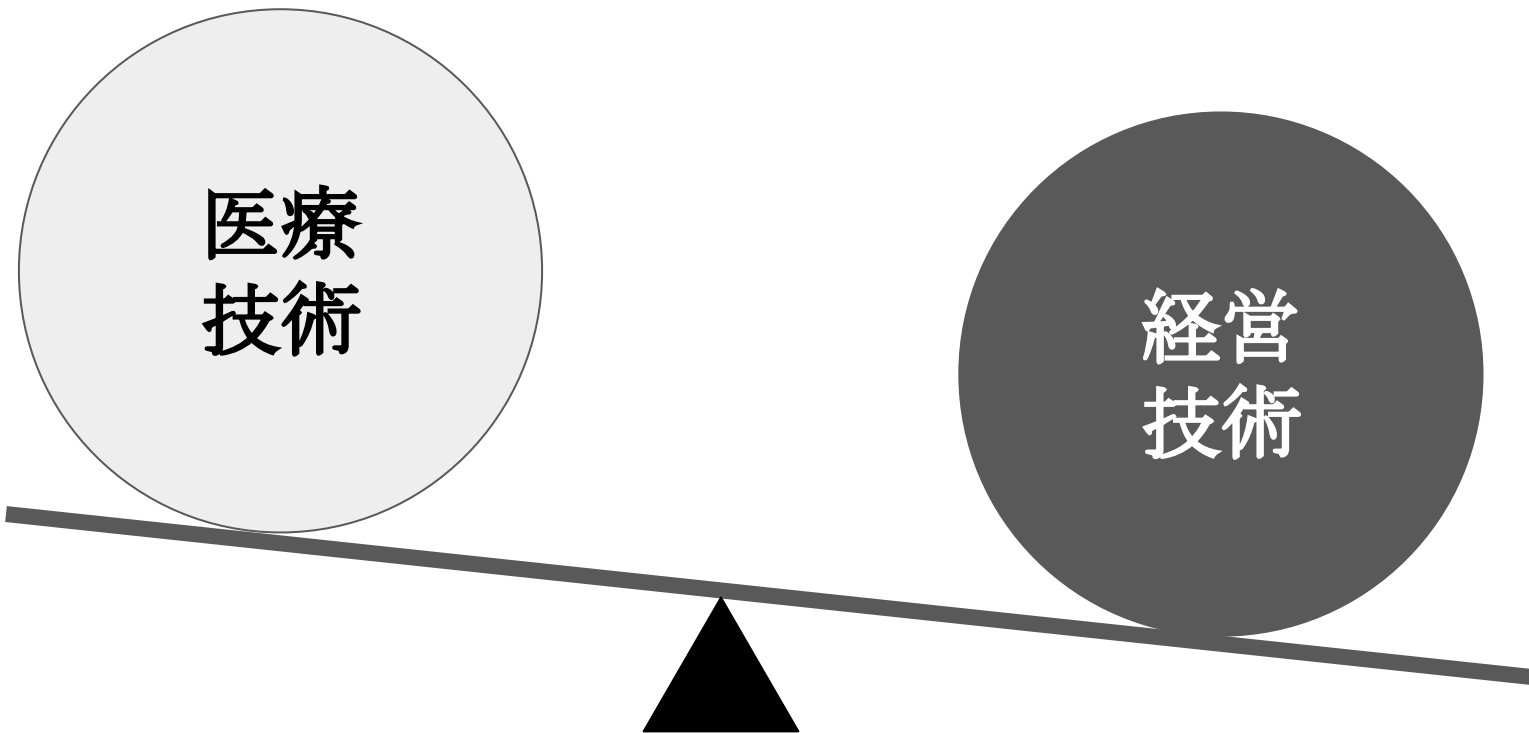
近い将来 迫らせる選択

医療技術

経営技術

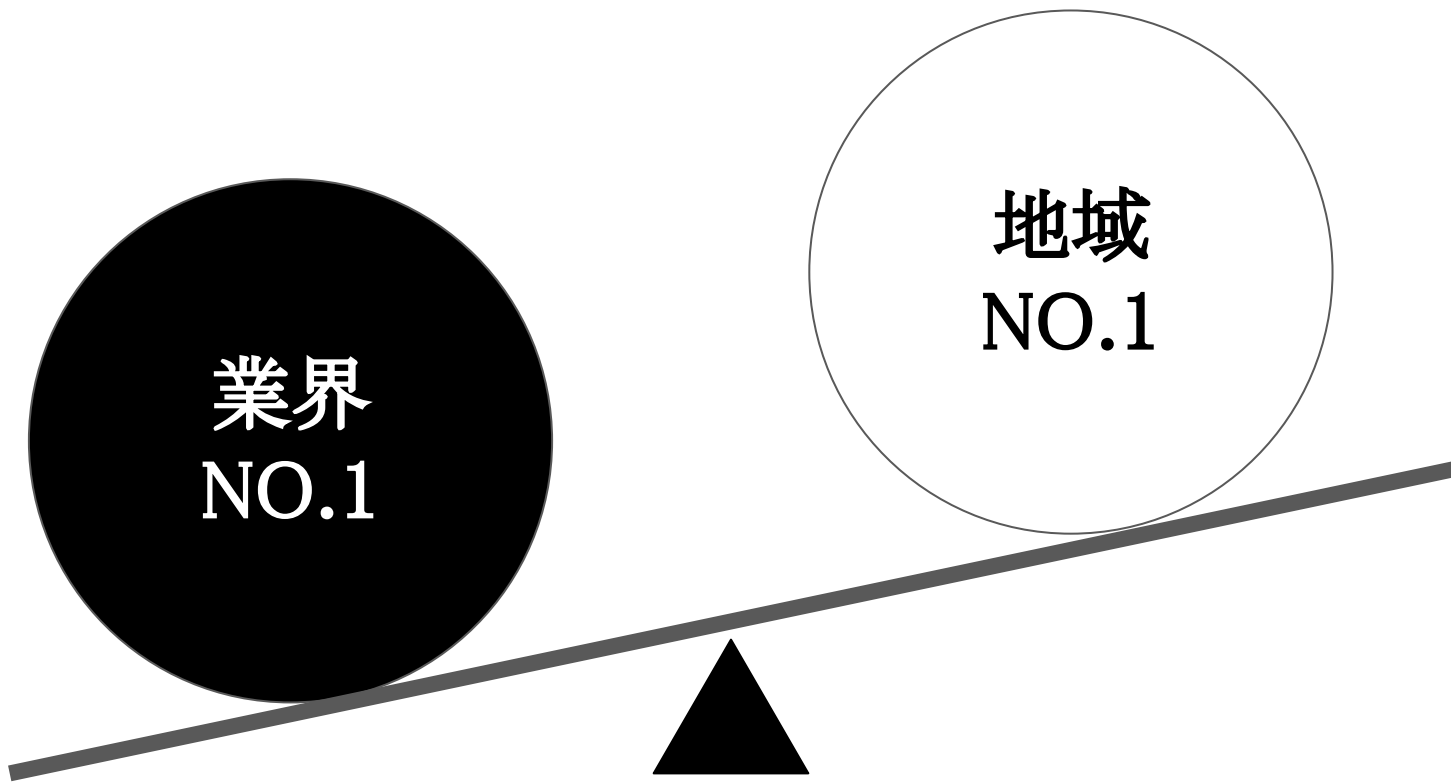


近い将来 迫らせる選択



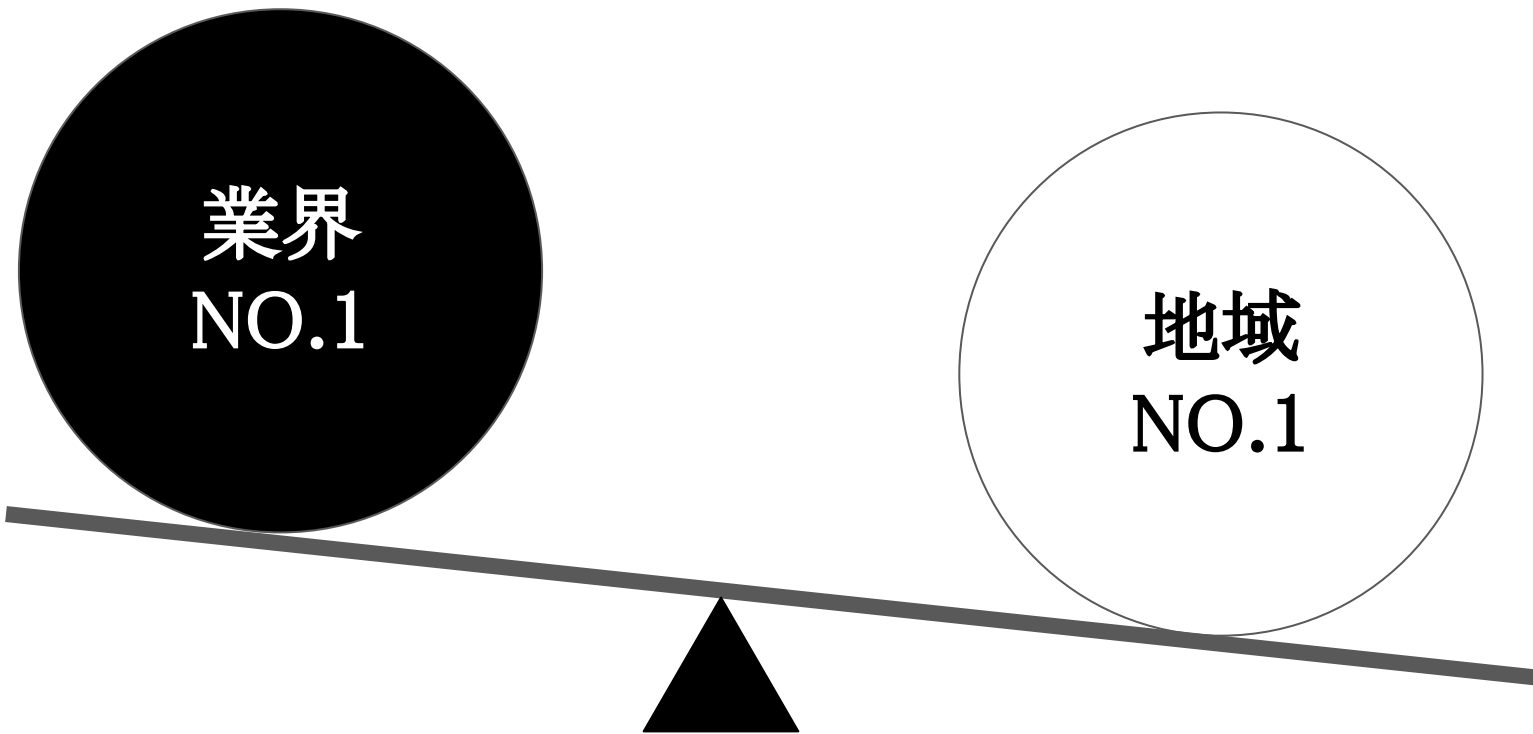


近い将来 迫らせる選択



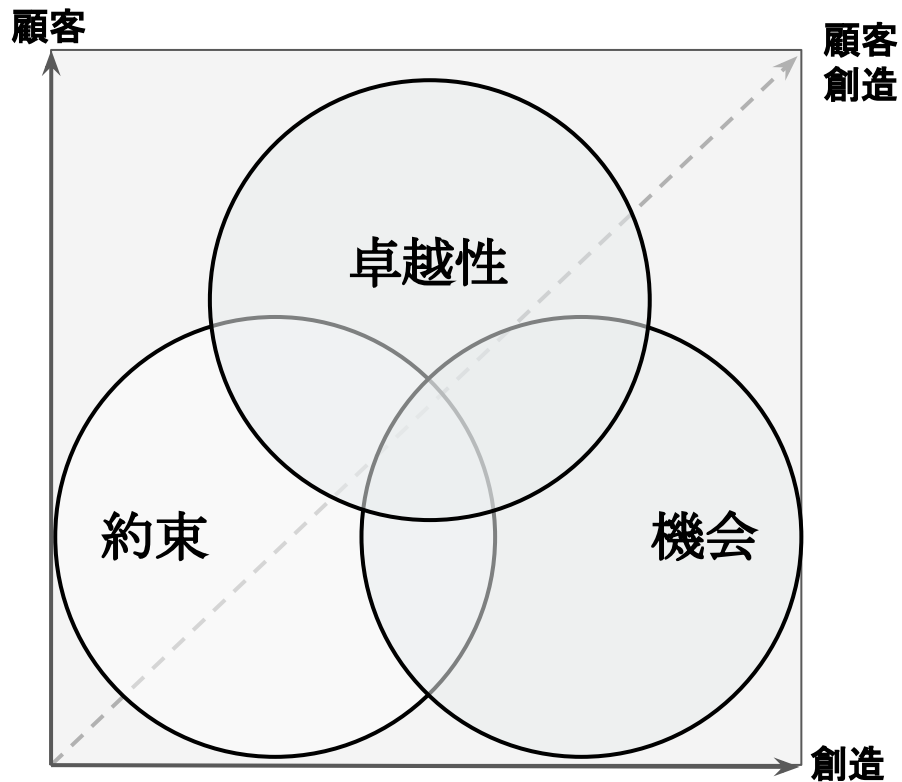


近い将来 迫らせる選択





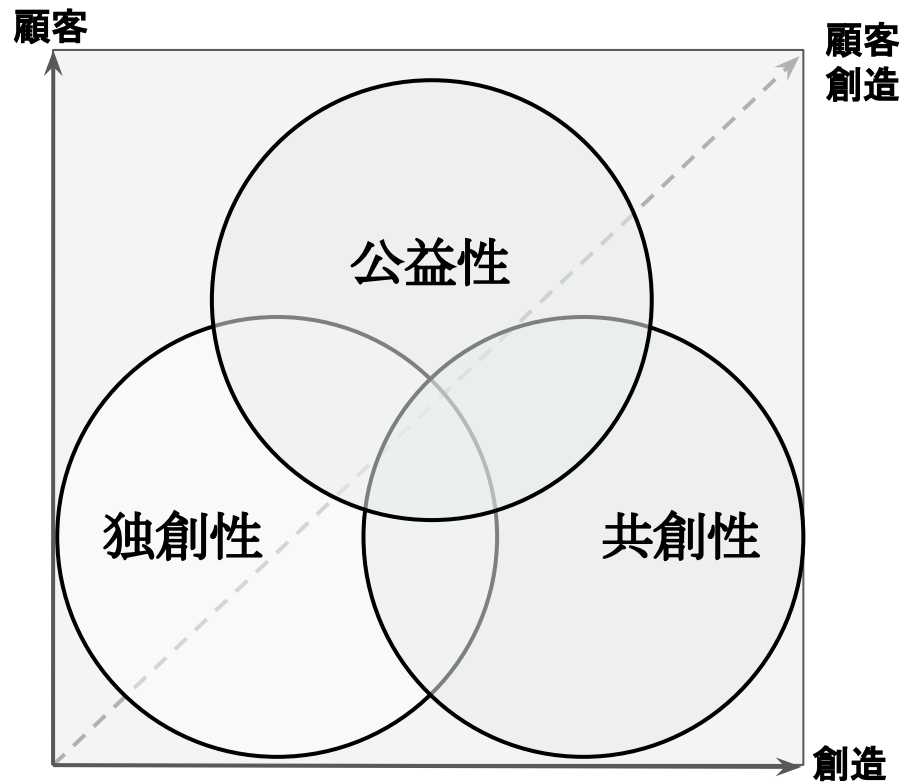
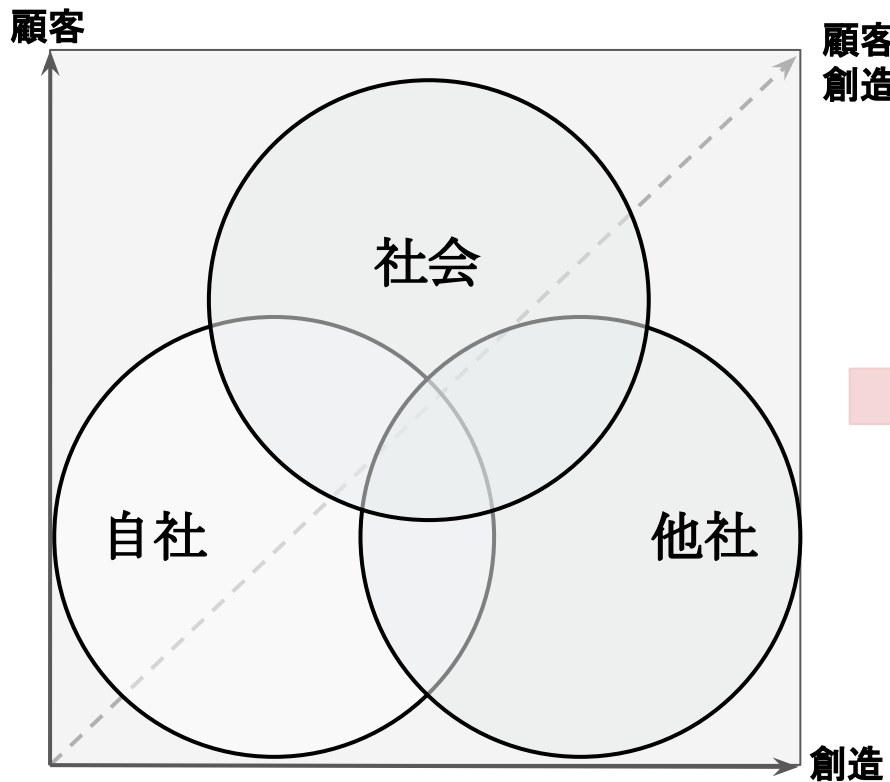
ミッションの見直し



医療分野に、あらゆる民間企業が参入してくるため、今まで以上に、ミッションの変化を余儀なくされる。時代とともに、顧客からミッションの変化を見直し、常にマーケティング・イノベーションを図りながら、プロポジショニングを変え唯一無二の存在として憶えられるようにしていかなければならない。

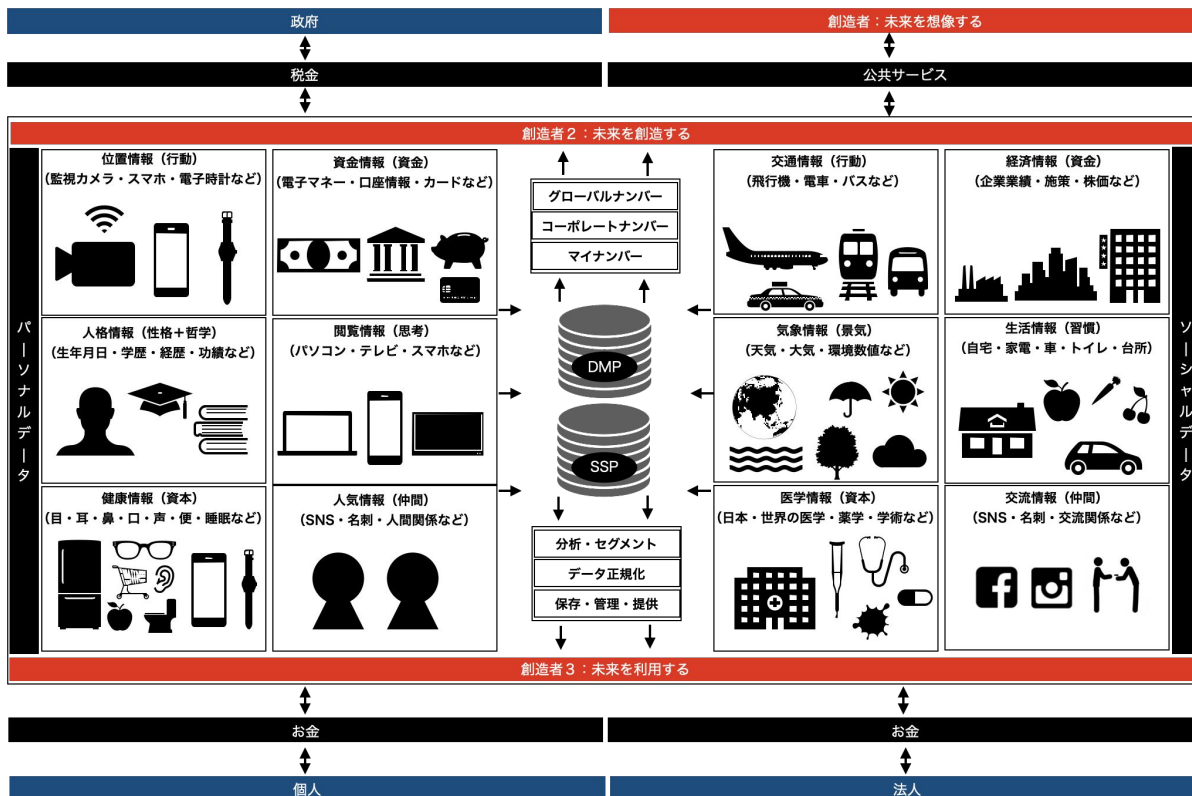


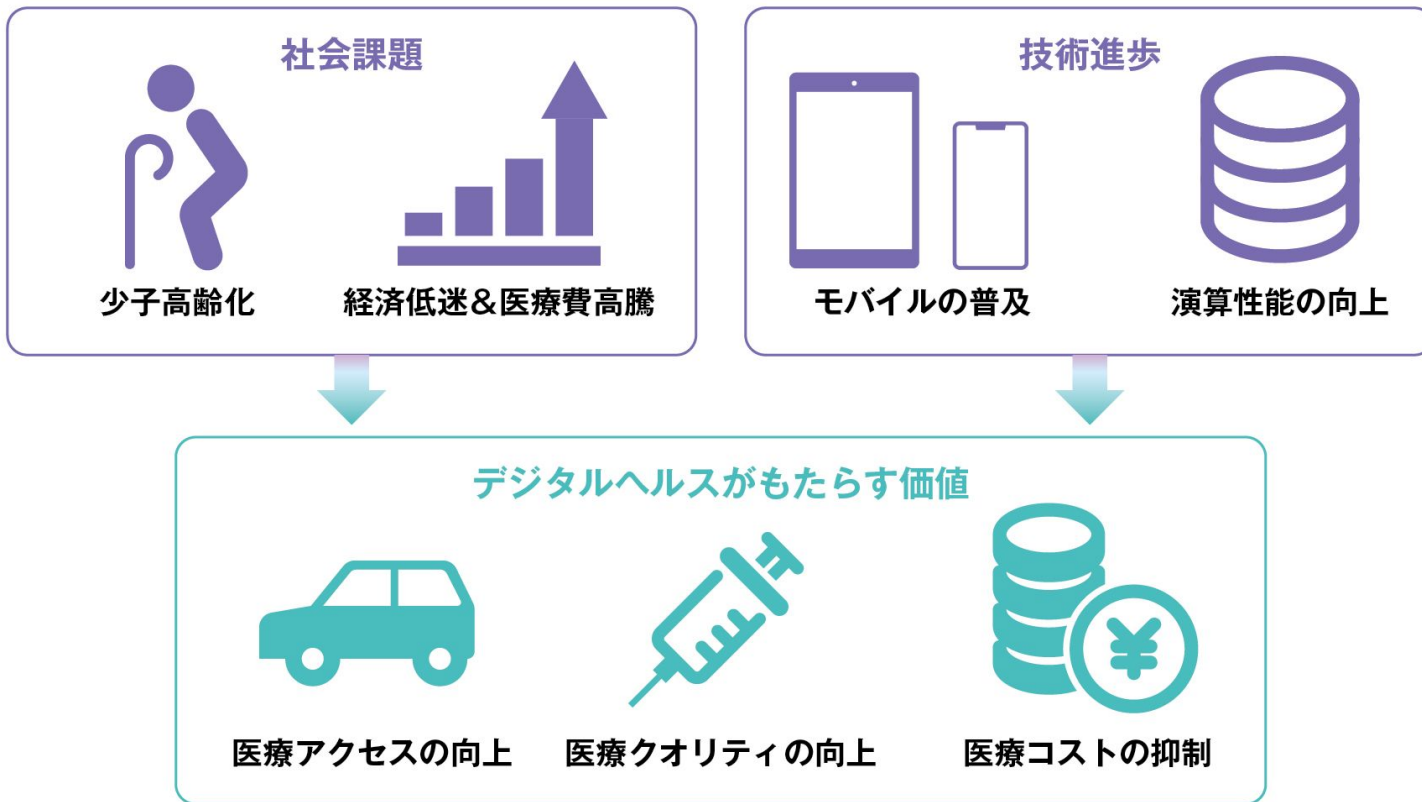
ミッションの見直し

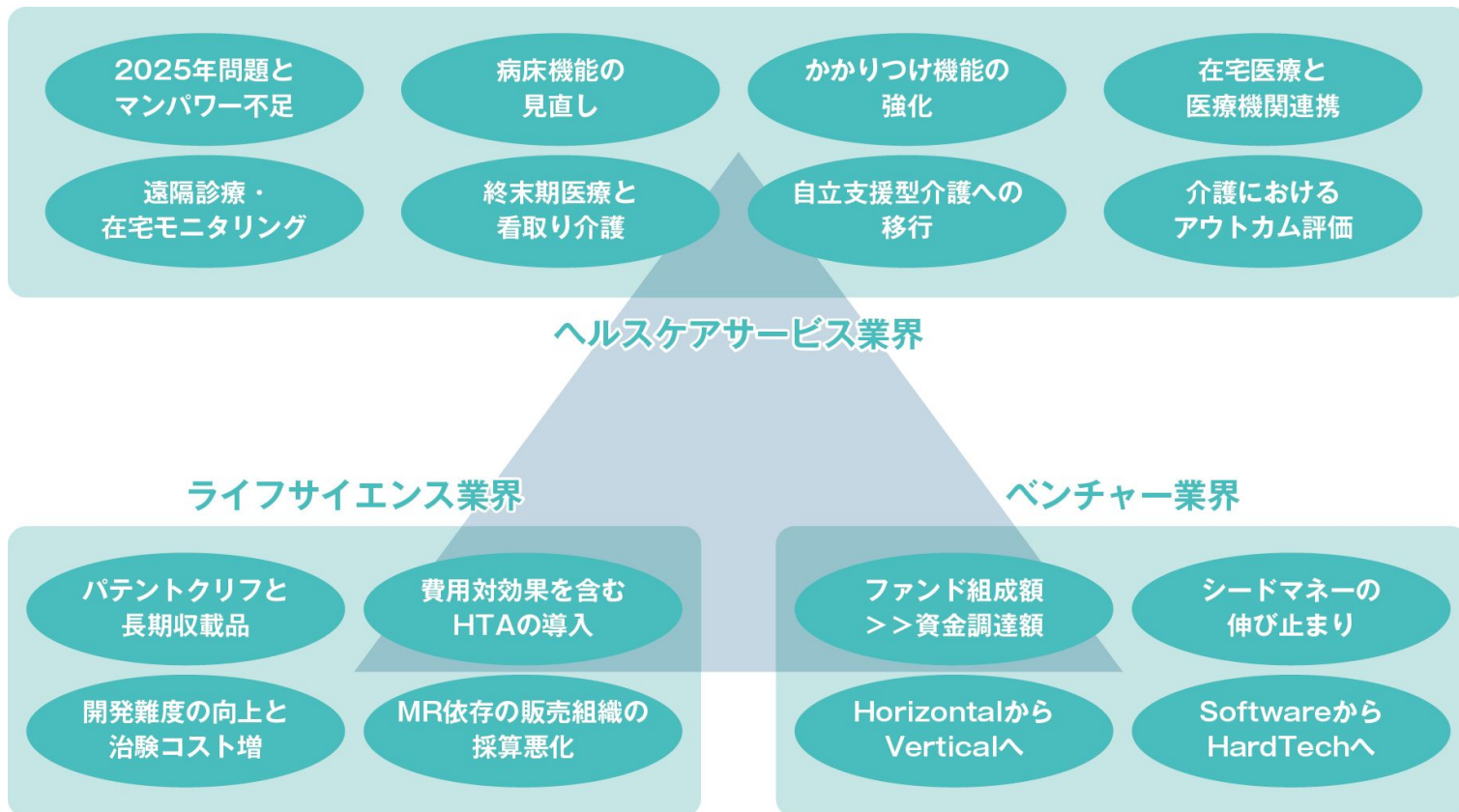


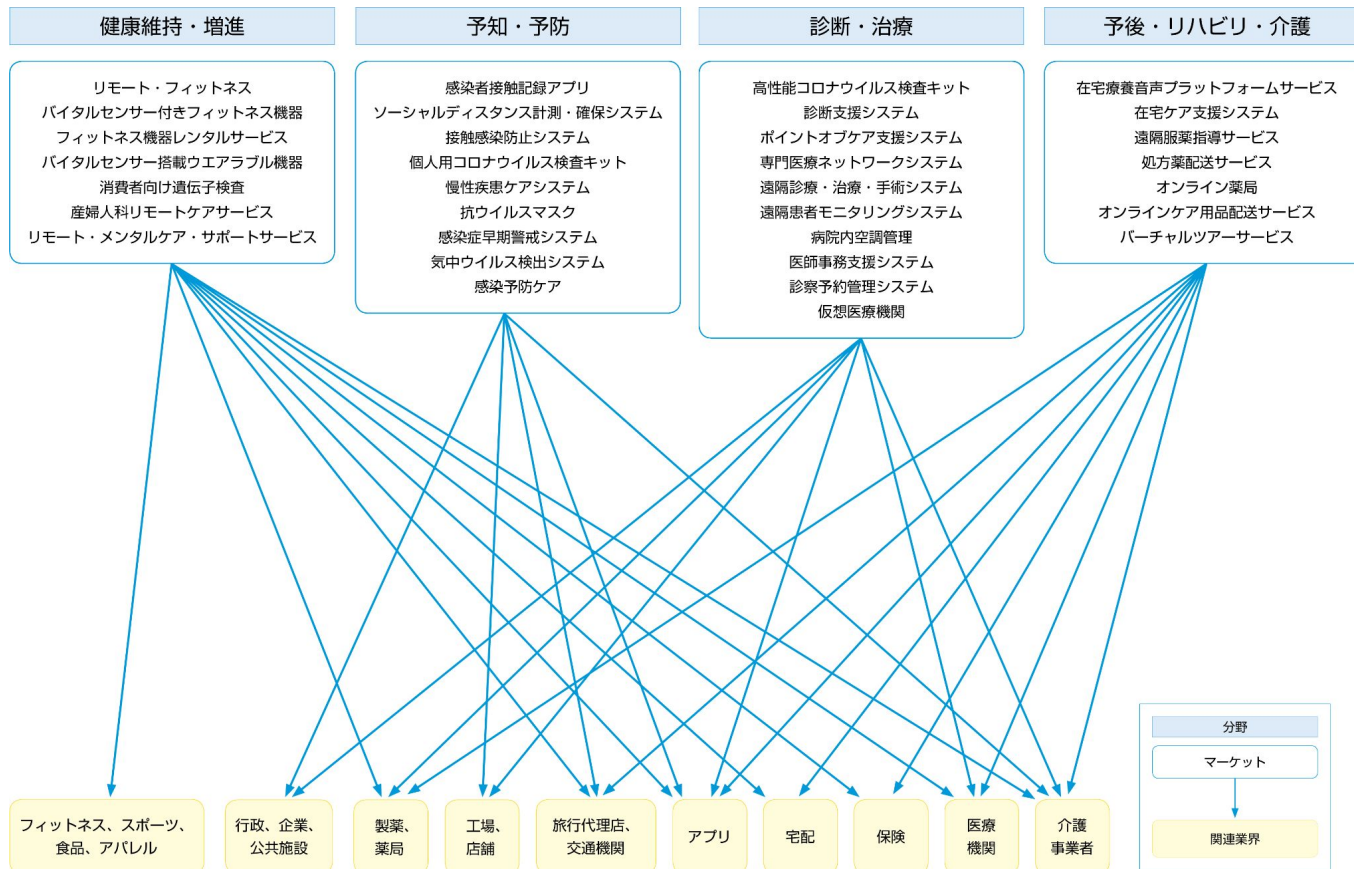


Medical as a Service











参考:全生命で、もっともイノベーションが凄いの「昆虫」である。

1. **小**さければ行動範囲が狭くなり、優れた変異が種として定着しやすい。
→ マーケティング(独創・創造)
2. **小**さければ、環境の変化に弱いため、必然と群れで行動するようになる。
→ マネジメント(共創・公創)
3. **小**さければ、少量の食糧しか必要とせず、変異も多く生じさせられる。
→ イノベーション(破壊と創造)

小さな分野で、小さな組織で、唯一無二のプロフェッショナルとなり、
大きな組織と組んで、世界を相手として、仕事をする時代に変化する。



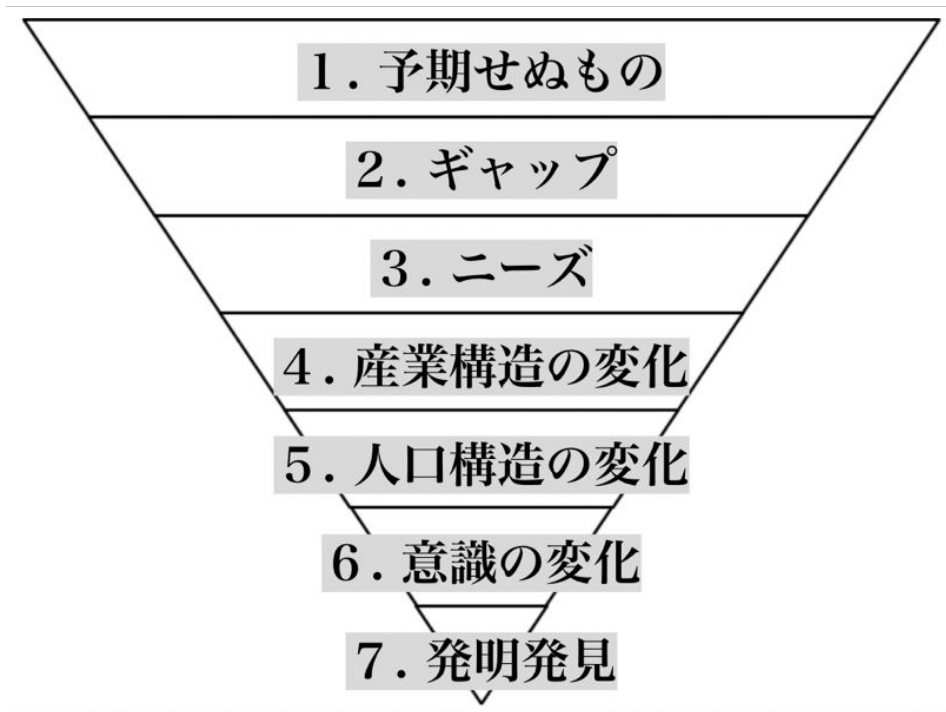


マーケティングの7つの視点

- 1) 既存の製品についての目標
- 2) 既存の製品の廃棄についての目標
- 3) 既存の市場における新製品についての目標
- 4) 新市場についての目標
- 5) 流通チャネルについての目標
- 6) アフターサービスについての目標
- 7) 信用供与についての目標



イノベーションの7つの視点



簡単



困難

人材

物資

研究

資金

未知の領域こそ、潜在ニーズであり、最大のチャンスを探ることができる。

宿題について





1) 課題図書

2) ビジネスファネル

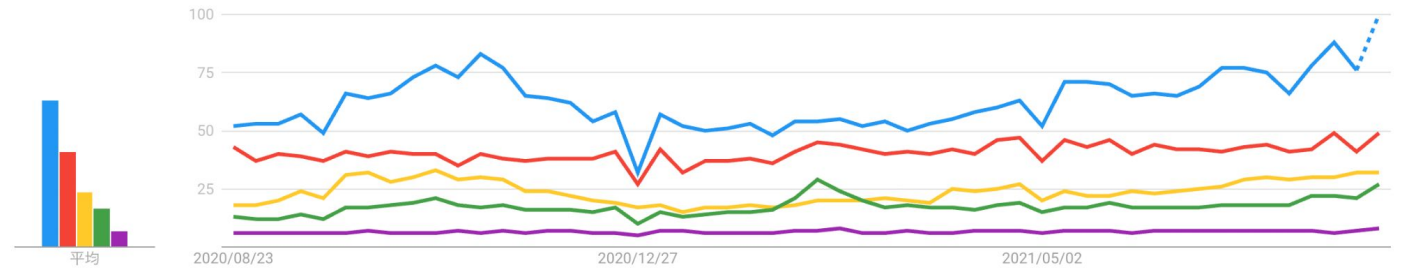


参考:内科・眼科・小児科・耳鼻咽喉科・泌尿器科 検索数

- 内科
検索キーワード
- 眼科
検索キーワード
- 小児科
検索キーワード
- 耳鼻咽喉科
検索キーワード
- 泌尿器科
検索キーワード

日本 ▼ 過去 12 か月間 ▼ すべてのカテゴリ ▼ ウェブ検索 ▼

人気度の動向 ?





参考:心臓・腸・肺・腎臓・肝臓

心臓
検索キーワード

腸
検索キーワード

肺
検索キーワード

腎臓
検索キーワード

肝臓
検索キーワード

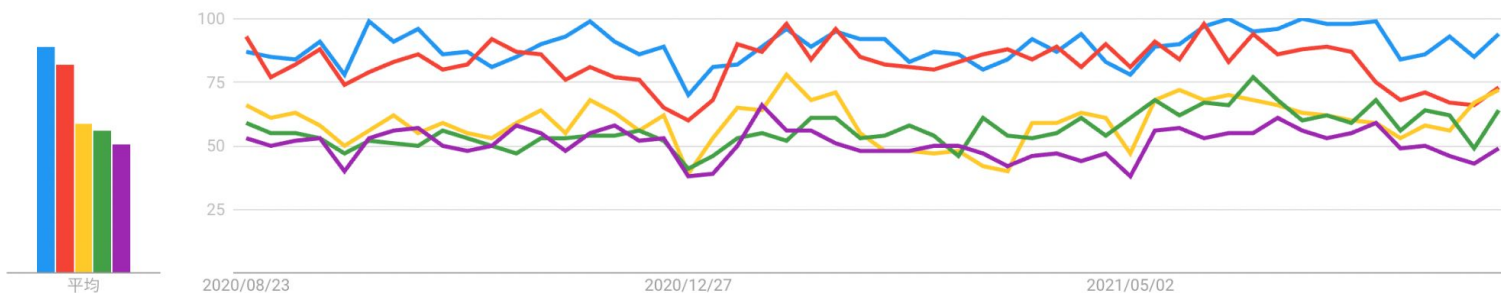
日本 ▼

過去 12 か月間 ▼

すべてのカテゴリ ▼

ウェブ検索 ▼

人気度の動向 ?





参考:小児科・内科・ワクチン・PCR検査・脱毛

● 小児科
検索キーワード

● 内科
検索キーワード

● ワクチン
検索キーワード

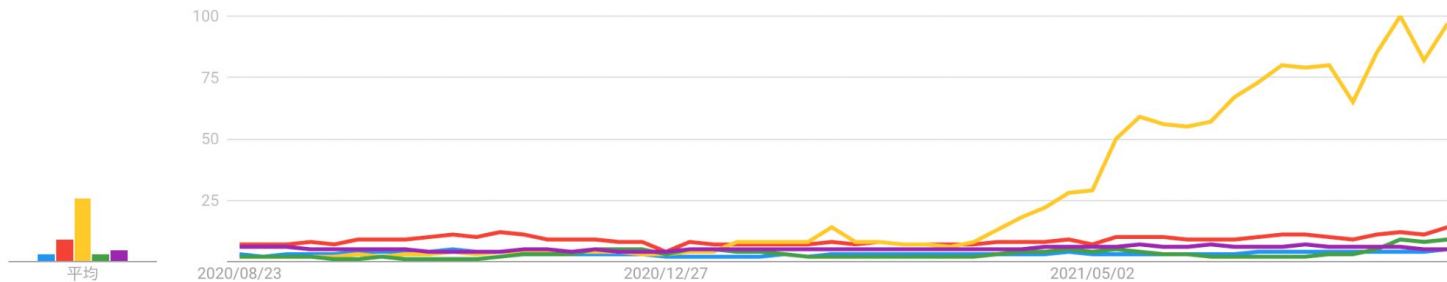
● pcr検査
検索キーワード

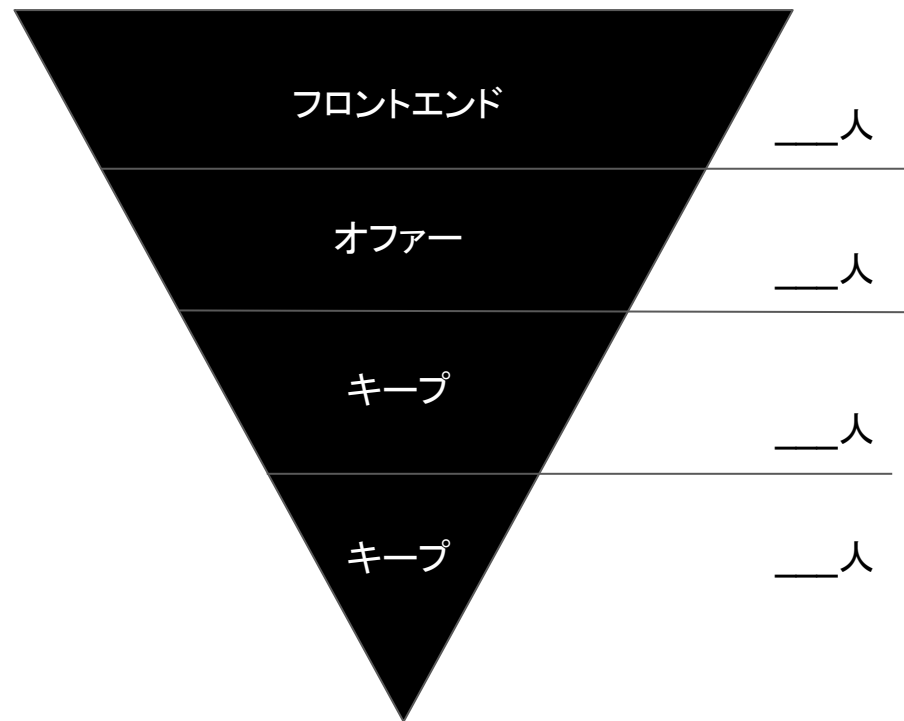
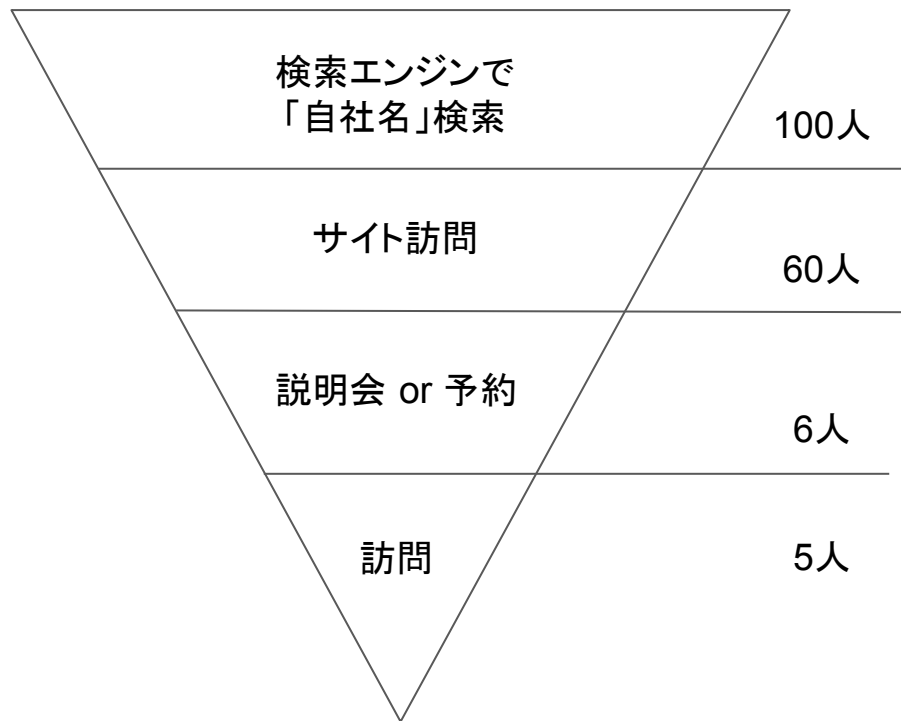
● 脱毛
検索キーワード

日本 ▼
過去 12 か月間 ▼
すべてのカテゴリ ▼
ウェブ検索 ▼

人気度の動向 ?

↓ <> ↻







訪問者数

20,000人

申込率

5%

申込数

1000人

50,000人

5%

2500人

80,000人

5%

4000人





訪問者数

20,000人

申込率

10%

申込数

2000人

20,000人

20%

4000人

20,000人

30%

6000人





一般者

訪問者数

20,000人

申込率

10%

申込数

2000人

維持数

1000人

維持率
50%

20,000人

20%

4000人

200人

維持率
5%

20,000人

30%

6000人

4000人

維持率
66%

卓越者



維持率(リピート率)が高い顧客



申込率(比較勝利率)が高い顧客
新規申込率 リピート申込率



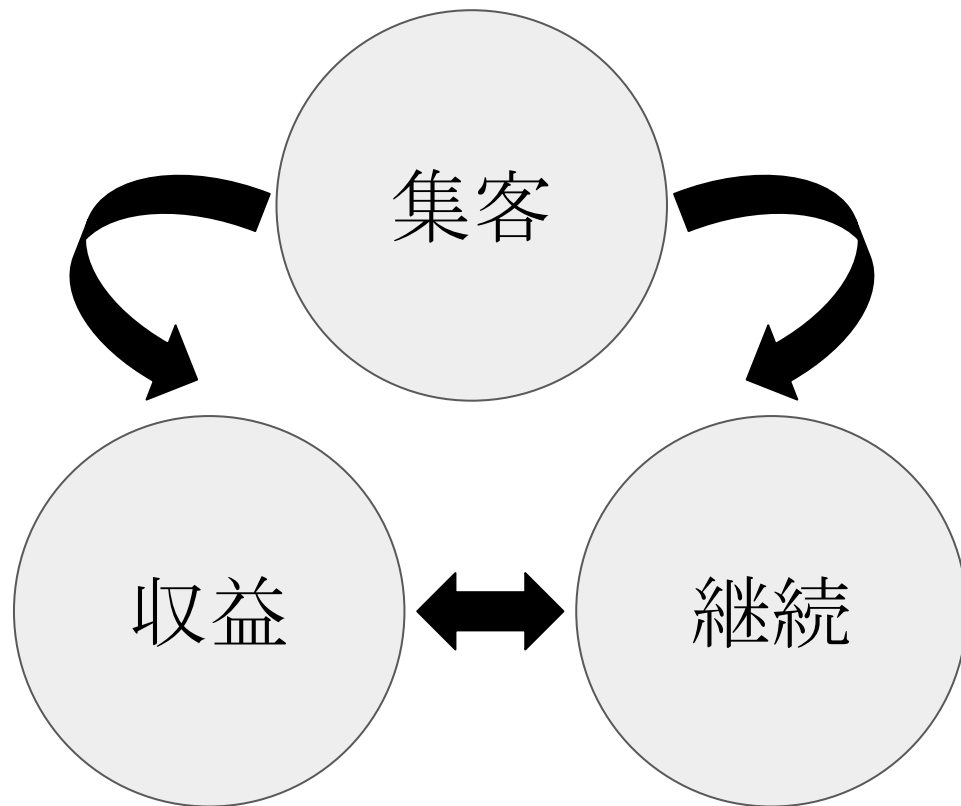
顧客数(訪問者数)が多い切り口



1) 集客商品

2) 継続商品

3) 収益商品









紙の本でも個人出版開始

アマゾンジャパン

2021/10/20 10:54 (JST) | 10/20 11:11 (JST) updated

© 一般社団法人共同通信社

 インターネット書店大手のアマゾンジャパンは20日、個人が出版社を通さずに紙の本を刊行できるサービスを「Kindle ダイレクト・パブリッシング」で19日から開始したと発表した。これまでは電子書籍のみが対象だった。米国などでは既に始まっている。

   同社によると、価格は著者自身が決め、売り上げの6割が著者に支払われる。注文に応じて印刷するため、製本などの初期費用は不要。国内だけでなく、米国や欧州でも購入できるという。

電子書籍でのサービスは2012年から始まっていた。

商品毎に「電子ブック」の出版



心臓手術なら医療法人社団 東京医心会
ニューハート・ワタナベ国際病院

無料メール相談 求人情報 交通・アクセス よくある質問



各種お問い合わせ



来院・入院の方

病気・手術について

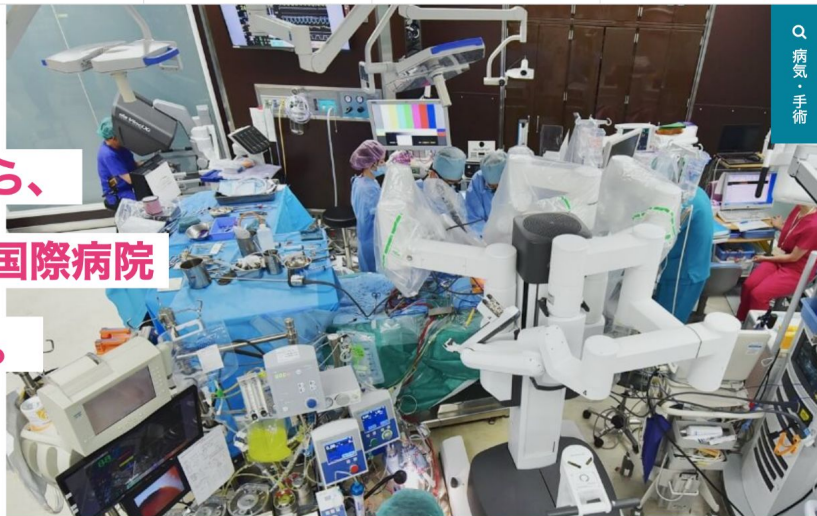
診療科紹介

当院について

医療関係者の方

誰がやっても同じ手術なら、
ニューハート・ワタナベ国際病院
である意味はありません。

だから私たちは、お一人お一人の手術を大切にしています。



最近増えて いる外来は？



Apple Watch 外来

心電図 App で記録された心電図の無料メール相談

ご相談は
こちら

外来Web予約

見る・知る

電話番号不要！
無料メール相談

無料LINE相談

受付時間：平日 10:00～18:00
03-3311-1119

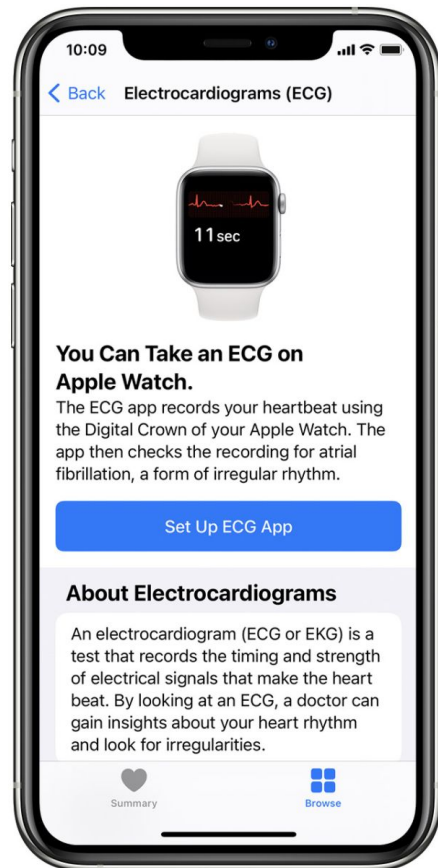




※AppleWatch外来では、医療機器承認されているAppleWatchの心電図Appで記録されたデータのみお受けできます。他の機器のデータはお受けできかねますのでご了承ください。

ご相談内容をお選びください 必須	<ul style="list-style-type: none">○ 弁膜症、狭心症、心筋梗塞、不整脈に関するご相談○ 心臓カテーテル治療・検査に関するご相談○ 肺がんや気胸など、主に肺や呼吸器に関するご相談○ 甲状腺がんやパセドウ氏病など、甲状腺に関するご相談○ Apple Watch「心電図」Appで記録された心電図を添付してご相談○ その他お問い合わせ
詳しい内容をご記入下さい	<input type="text"/>
お名前	<input type="text"/>
メールアドレス 必須	<input type="text"/>
お電話番号（携帯可）	<p>※こちらから返信ができなかった際に、電話でご連絡させていただく場合がございます。</p> <input type="text"/>
心電図PDF	<p>AppleWatchの「心電図」Appで記録された心電図はこちらへアップロードしてください。</p> <p><input type="button" value="ファイルを選択"/> 選択されていません</p>

確認画面へ





2021.10.26 #医療・健康・食 #ウェアラブル

「アップルウォッチ外来」の需要が急増…無自覚の不整脈、孤独死回避にも一役

わずか4か月間で
受診した患者は
20代から80代まで
100人を超え

心電図機能
血中酸素ウェルネス機能

今後の期待
睡眠時無呼吸症候群
孤独死の回避



杉岡 充爾さんはグロービス経営大学院 / The Graduate School of Management, Globis University にいます。

10月15日 20:28 · 千代田区 · 🌐

今日はグロービス経営大学院で、
動画撮影～😁
ビジネスパーソン向けに
ストレスをためない習慣について
お話ししてきました😊
ビジネスの成功に、
健康マネジメントが欠かせない時代
になってきましたね





限定公開インタビューで明かされる真実

真実1 遺伝子組み換え、ゲノム編集、タネ、残留農薬…
生物学的にあり得ない食べものから
日本の食卓を守る

食政策センター・ビジョン21代表 安田 節子 氏

真実2 認知症の名医が辿り着いた衝撃の結論
認知症の原因は「歯周病」だった
100年もつ脳をつくる”歯”の真実

認知症専門医 長谷川 嘉哉 氏

真実3 日本人みんな睡眠不足
睡眠研究の第一人者が明かす
“睡眠負債”の真相と“眠り”の最新科学

スタンフォード大学教授 西野 精治 氏

真実4 酵素栄養学の第一人者が徹底解説
世界最先端の研究が導き出した
“ガンを消す”究極の食習慣

鶴見クリニック院長 鶴見 隆史 氏

遺伝子組み換え、ガン、認知症、歯、睡眠…
この新常識があなたの健康を守る

日本人だけが知らない 最新医学の真実

～世界はもう知っている～





3C分析

デシル分析

パレート分析

RFM分析

エリア分析

マップ分析

顧客分析

口コミ分析

ペルソナ分析

SNS分析

購買動機分析

アクセス解析分析

USP分析

離反分析

ABC分析

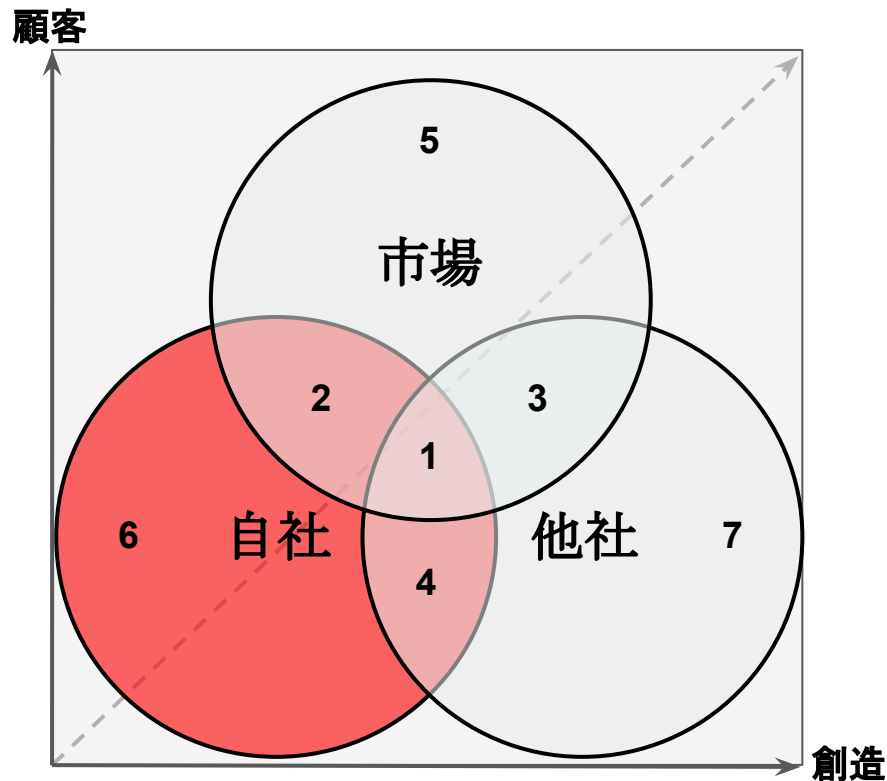
NPSM分析

3C分析について





自社分析について

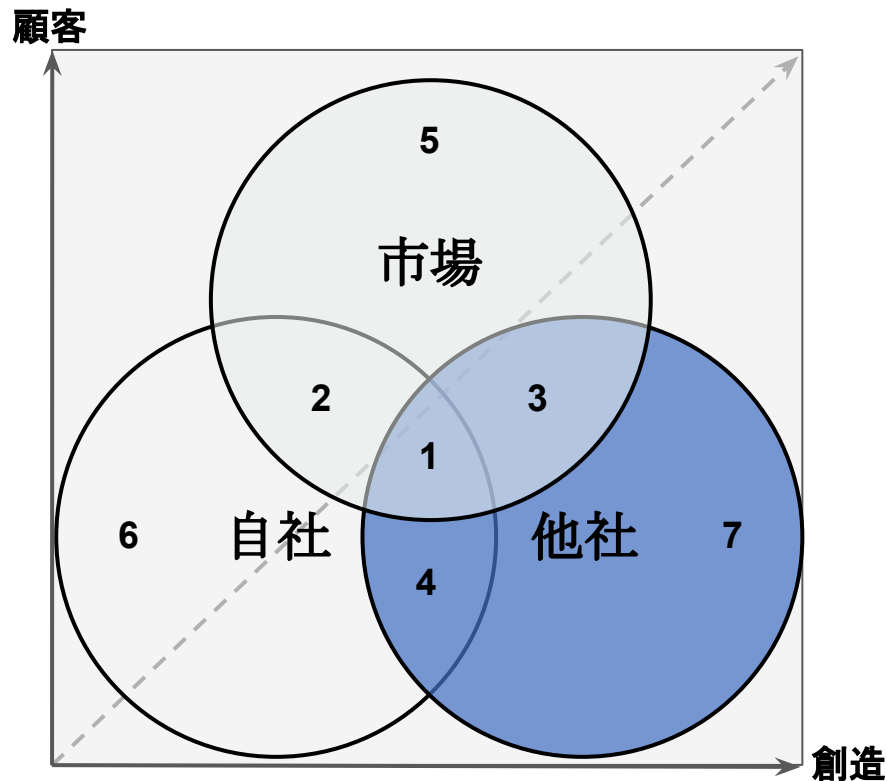


自社分析とは“市場”から価値・成果・計画を考えたとき「2の領域」を増やすし、まだ誰も満たしたことがない顧客の欲求（潜在欲求・顕在欲求）を知り得て、「5の欲求」を満たすことである。

そのために他社と競争するのではなく、共創しあうことも大切なのである。それを前提としたとき他社の分析をしない限りは、自社ならではの強みを知ることができない。共創するための情報も得ることができない。自社分析をすることは、すなわち他社分析もすることである。



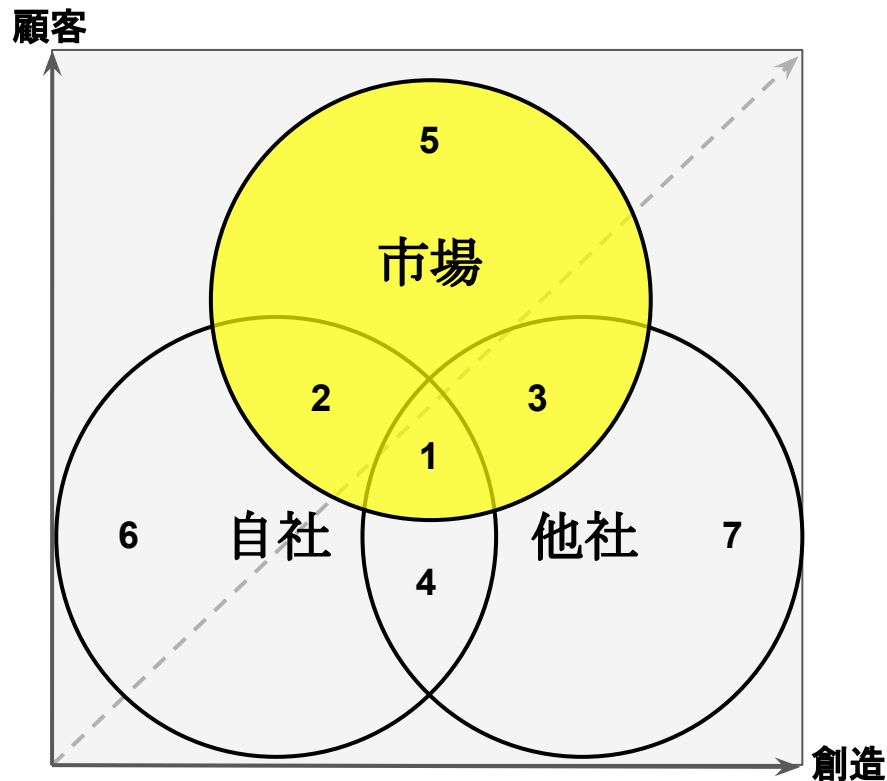
他社分析について



他社分析とは“市場”から価値・成果・計画を考えたとき「1・4の領域」を見つけ、廃棄・競争・共創・統合するかを考えるより良い機会となる。必ずしも競争することは悪いことではない。競争することで、業界全体の底上げに繋がったり、商品・サービスのラインナップが増えたり、コストが下がったりするのであれば、顧客創造へつながる。しかし全ては、まだ誰も満たしたことがない顧客の欲求(潜在欲求・顕在欲求)を知り得て「5の欲求」を満たすためである。



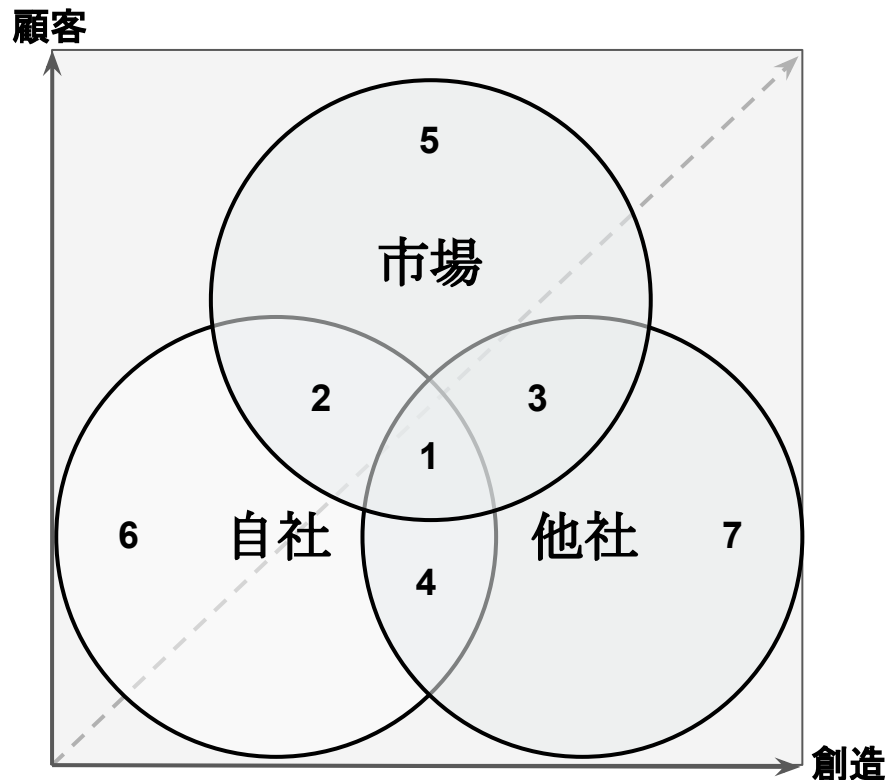
市場分析について



市場分析とは“顧客”から価値・成果・計画を考えたとき「1・2・3の領域」をより良くすることを考えると同時に、まだ誰も満たしたことがない顧客の欲求(潜在欲求・顕在欲求)を知り得て「5の欲求」を満たすためである。大切にすることは、市場分析をするときには、自分の会社・事業が提供できる商品・サービスからスタートしないことである。大切なのは会社の内から価値を考えるのではなく、会社の外から価値を考えることである。ほとんどの人ができていない。



基本と原則



1. われわれの使命とは何か？
2. われわれの顧客とは誰か？
3. 顧客にとっての成果とは何か？
4. われわれの成果とは何か？
5. われわれの計画とは何か？

×

- a) 自社分析 Company (自社顧客の動向)
- b) 他社分析 Collaboration (他社顧客の動向)
- c) 市場分析 Customer (新規・既存顧客の動向)



既存顧客分析(マーケティング)

- ・ビジネス圏外で業界NO.1分析
- ・ビジネス圏内の競合(共合)分析
- ・自社と比較されている競合分析

新規顧客分析(イノベーション)

- ・自社・競合も顧客にできていないノンカスタマー分析

その他

- ・集客商品分析
- ・収益商品分析
- ・継続商品分析



お口の事で
悩まない人生を
カウンセリング重視の丁寧な歯科治療



いろどり歯科
I-RO-DO-RI Dental Clinic

〒350-0223
埼玉県坂戸市八幡2-1-33

☎ 049-250-9831

診療時間	月	火	水	木※	金	土	日・祝
9:00~13:00	●	●	●	/	●	●	/
14:30~18:30	●	●	●	/	●	★	/

※祝日のある週の木曜日は診療いたします
★：土曜午後14:00~17:00
休診日：木曜・日曜・祝日

[トップ](#)
Top

[初めの方へ](#)
Message

[診療案内](#)
Service

[院長・スタッフ紹介](#)
Staff

[院内・設備紹介](#)
Clinic

[アクセス](#)
Access

[ブログ](#)
Blog

2021.07.13(火)

【ブログ】 [夏の楽しみ](#)

参考:いろどり歯科

オーガニックトラフィック \uparrow 29 /month

全期間 | 1年間 | 過去30日間 | エクスポート ∇



オーガニックキーワード \uparrow 18

エクスポート ∇





坂戸 歯科



← 評価 ▾ 時間 ▾

アートデンタルクリニック

3.0 ★★★★★ (11) · 歯科医院

南町6-10 · 049-289-6669

営業時間外 · 営業開始: 9:00 木



いろどり歯科

3.3 ★★★★★ (6) · 歯科医院

八幡2丁目1 1-33 · 049-250-9831

営業時間外 · 営業開始: 9:00 金



医療法人勇心会 はやと歯科クリニック

4.6 ★★★★★ (15) · 歯科医院

泉町3丁目9-8 · 049-282-7041

営業時間外 · 営業開始: 9:00 金



もりや歯科

4.9 ★★★★★ (28) · 歯科医院

伊豆の山町4-57 · 049-280-5117

営業時間外 · 営業開始: 9:30 木

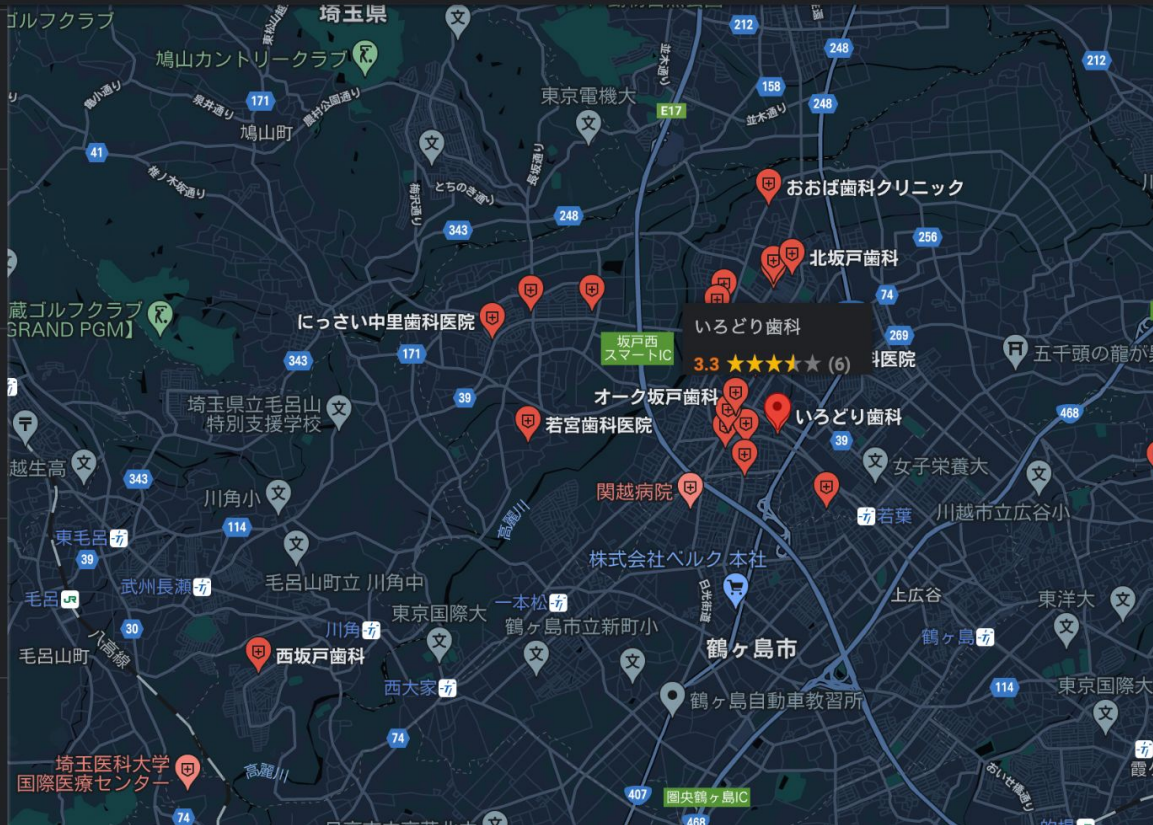


にっさい中里歯科医院

3.2 ★★★★★ (5) · 歯科医院

にっさい花みず木6丁目18-1 ...

営業時間外 · 営業開始: 9:30 木



キーワード		ボリューム ⁱ	キーワード難易度 (KD) ⁱ	CPC ⁱ	トラフィック↓ ⁱ	順位 ⁱ	URL ⁱ
坂戸 歯科		30	6	0.90	12	1 ↑1	www.irodori-dc.com/ ▼
いんどり歯科	2	80	8	—	9	3 ↓1	www.irodori-dc.com/ ▼
坂戸 市 歯医者		100	6	0.90	3.4	10 ↓4	www.irodori-dc.com/ ▼
坂戸 歯医者	2	90	7	1.30	1.4	12 ↓1	www.irodori-dc.com/ ▼
坂戸市 歯医者		100	6	—	1.2	14 ↓2	www.irodori-dc.com/ ▼
坂戸市 歯科		80	6	—	0.97	13 ↑1	www.irodori-dc.com/ ▼
irodori ブログ		100	1	—	0.61	17 ↑4	www.irodori-dc.com/ ▼
レンガ職人の話	3	60	1	—	0.00	36 ↑5	www.irodori-dc.com/blog/2021/03/12/レンガ職人の話/ ▼
坂戸 個室	2	50	0	0.45	0.00	39 ↓1	www.irodori-dc.com/ ▼
レンガ積みの話	2	30	1	—	0.00	52 ↑12	www.irodori-dc.com/blog/2021/03/12/レンガ職人の話/ ▼
ウェルシア 坂戸	2	100	0	1.00	0.00	65 ↑1	www.irodori-dc.com/ ▼
レンガ積み職人	2	90	1	0.08	0.00	65 ↑20	www.irodori-dc.com/blog/2021/03/12/レンガ職人の話/ ▼
歯医者 あるある	4	400	0	—	0.00	81 ↓19	www.irodori-dc.com/blog/2019/09/09/歯科定期健診あるある/ ▼
根管治療専門医埼玉		40	0	0.40	0.00	73 ↑1	www.irodori-dc.com/service.html ▼
根管治療 マイクロスコープ 埼玉		40	0	—	0.00	75 ↓6	www.irodori-dc.com/service.html ▼
明海 大学 歯医者		60	3	0.45	0.00	79 ↑8	www.irodori-dc.com/staff.html ▼
いんどり歯科	2	80	8	—	0.00	71 ↓2	www.irodori-dc.com/ ▼
根管治療 マイクロスコープ 埼玉		40	0	—	0.00	78 ↑1	www.irodori-dc.com/service.html ▼
三人のレンガ積み	3	30	1	—	0.00	82 ↑1	www.irodori-dc.com/blog/2021/03/12/レンガ...

上位ページⁱ 使い方

Position ▾ Volume ▾ KD ▾ CPC ▾ キーワードからのトラフィック ▾ キーワード内の単語 ▾ 含める Any ▾ 除外 任意の対象 ▾

● Japan ▾ 5結果 Total traffic: 29

📄 エクスポート

#	トラフィック ⁱ ↓	価値 ⁱ	キーワード ⁱ	RD ⁱ	ページのURL	上位キーワード ⁱ	検索ボリューム ⁱ	順位 ⁱ
1	29	100%	\$16	11 ▾	13 🔒 www.irodori-dc.com/ ▾	坂戸 歯科	30	1
2	<1	<1%	<\$1	4 ▾	0 🔒 www.irodori-dc.com/blog/2021/03/12/レンガ職人の話/ ▾	レンガ職人の話	60	36
3	<1	0%	<\$1	3 ▾	0 🔒 www.irodori-dc.com/service.html ▾	根管治療専門医埼玉	40	73
4	<1	0%	<\$1	1 ▾	0 🔒 www.irodori-dc.com/blog/2019/09/09/歯科定期健診あるある/ ▾	歯医者 あるある	400	81
5	<1	0%	<\$1	1 ▾	0 🔒 www.irodori-dc.com/staff.html ▾	明海 大学 歯医者	60	79

競合ドメインⁱ 使い方

ボリューム ▼ キーワード難易度 (KD) ▼ CPC ▼ 単語数 ▼

● Japan ▼ 19ドメイン

対象サイト固有のキーワード ⁱ	コモン キーワード ⁱ	コモン keywords, % ^{↓i}	競合に固有のキーワード ⁱ	交差 グラフ ⁱ	競合ドメイン
12	5	14	19		seto-dental-clinic.com ▼
12	5	10	33		tana-shika.com ▼
12	5	9	39		toranomonshika.jp ▼
11	6	7	71		nakazato-shika.com ▼
12	5	5	78		wakamiya-shika.com ▼
12	5	3	153		sakado-sumairu-shika.com ▼
11	6	3	157		sakado-tanakadc.com ▼
13	4	1	264		krbcg.co.jp ▼
13	4	1	437		nihonkirameki.jp ▼
13	4	1	272		real-cocoon.com ▼



- 外来診療
- 訪問診療
- 医師紹介
- 設備と技術
- 診療時間・アクセス
- ホームドクタースクエア
HOME DOCTOR SQUARE



- サプリメント販売
- スタッフ募集中
- プレイングループの採用ページへ

糖尿病 専門外来

歯科・神経内科と連携し、一人ひとりの患者様に合ったトータルケアをご提供します

- 土岐内科クリニック ブログ
- 介護支援・デイサービス・訪問看護
ZAITAC CORPORATION
株式会社 ザイタック
- BrainG コレイングループ
BRAIN MEDICAL CORPORATION
- 土岐内科クリニック敷地内

神経内科・消化器内科専門医による専門分野を中心とした十分な外来診療

認知症外来・患者様に負担の少ない経鼻内視鏡（鼻からの内視鏡）を積極的に行っています。もちろん専門分野だけでなく、高血圧・高脂血症・糖尿病を中心とする一般内科にも精通しています。予防医学として健康診断・企業検診も積極的に行っています。

▶ More

「ずっと我が家で暮らしたい」の希望をかなえるための訪問診療

在宅で自然に看取れる事は、素晴らしい事と多くの人が思っていますが、実行するには困難な現実があります。プレイングループ内には、東濃訪問介護ステーション・東濃介護支援センター・東濃デイサービスセンター・東濃福祉用具センターがあり、在宅医療を行う際の様々な問題に対処するノウハウを持っており、在宅医療を積極的に行っています（開設10年で200件以上の看取りの実績があります）

- プロフィール
- 認知症について
- 講演・メディア掲載
- 顧問契約
- ブログ
- お問い合わせ



ストップ・サ・ボケ

現実と向かい合い、最善の方法を
多くの方が健康に対して漠然とした不安を感じています。介護を受けることなく、いつまでも自立した生活を送りたい。最期まで、ピンピン元気で最期は कोरोリ。皆さんの理想ではないでしょうか？
介護には大きく二つあります。「身体介護」と「認知介護」です。いつまでも身体の動きが自立していて、認知症にならなければ、人間は介護を受ける必要がないのです。
このホームページでは認知症専門医の立場から、認知症についての情報を提供したいと思います。

書籍のご紹介

- 長谷川嘉哉 (著) ボケ予防のヒント
- 長谷川嘉哉 (著) ノートを置くだけで脳がみるみる元気になる
- 長谷川嘉哉 (著) ノートを置くだけで脳がみるみる元気になる

BrainG コレイングループ
BRAIN MEDICAL CORPORATION

グループ理念 病院・施設紹介 講演会・勉強会・読み物 採用情報 お問い合わせ

医療事業 医療法人プレイン 土岐内科クリニック

介護事業 株式会社ザイタック 東濃介護支援センター / 東濃デイサービスセンター / 東濃訪問看護ステーション



元気の学 校
みんなで学ぶ本物の医食住

認知症の名医が明かす!
脳を鍛える歯のケア方法

土岐内科クリニックのスキーム
まず連携する歯科医院でケアを受け
その後に内科クリニックで診察する
次回も歯科の予約日時に合わせる

ボケ日和

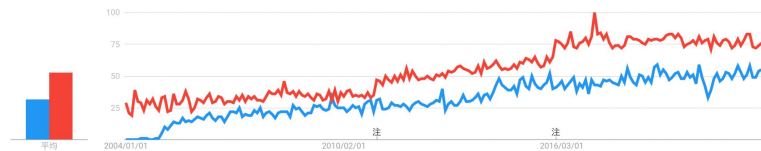
● 認知症 検索キーワード

● 歯医者 検索キーワード

+ 比較を追加

日本 2004-現在 すべてのカテゴリ ウェブ検索

人気度の動向



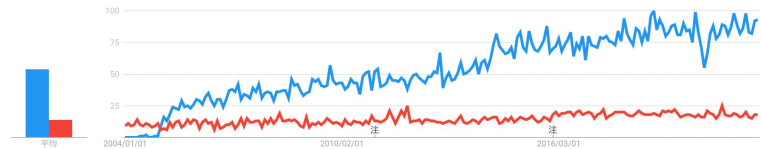
● 認知症 検索キーワード

● 歯周病 検索キーワード

+ 比較を追加

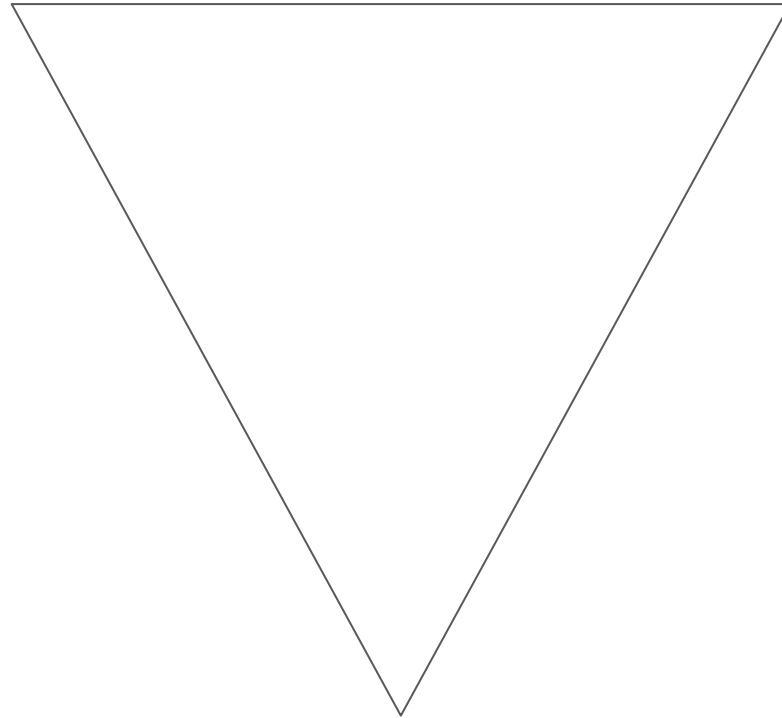
日本 2004-現在 すべてのカテゴリ ウェブ検索

人気度の動向



課題について1





課題について1





試し読み↓



会社がなくなる! (講談社現代新書) 新書 - 2021/9/15

丹羽 宇一郎 (著)

★★★★☆ (85個の評価)

すべての形式と版を表示

Kindle版 (電子書籍)

¥759

獲得ポイント: 8pt

今すぐお読みいただけます: **無料アプリ**

新書

¥924

獲得ポイント: 21pt **prime**

¥1,201 より 11 中古品

¥924 より 33 新品

丹羽宇一郎

にわ うちろう

実業家



「こんな世の中で、自分は、自分の会社は
今のままやっていけるのだろうか」

そう不安に思っている人は少なくないでしょう。

やっていけません——それが私の答えです。

丹羽 宇一郎は、日本の実業家である。伊藤忠商事会長・社長、日本郵政株式会社取締役、特定非営利活動法人国際連合世界食糧計画WFP協会会長などを歴任の後、2010年6月から2012年12月まで中華人民共和国駐劄特命全權大使を務め、同月から早稲田大学特命教授、日中友好協会会長、グローバルビジネス学会会長。 [ウィキペディア](#)

生年月日: 1939年1月29日 (年齢 82歳)

出生地: 愛知県

課題について2





既存顧客分析(マーケティング)

- ・ビジネス圏外で業界NO.1分析
- ・ビジネス圏内の競合(共合)分析
- ・自社と比較されている競合分析

新規顧客分析(イノベーション)

- ・自社・競合も顧客にできていないノンカスタマー分析

その他

- ・集客商品分析
- ・収益商品分析
- ・継続商品分析



地域NO,1へ導く
医療経営を

Doctor-DX 第9回
医療従事者向け
3C分析

STP

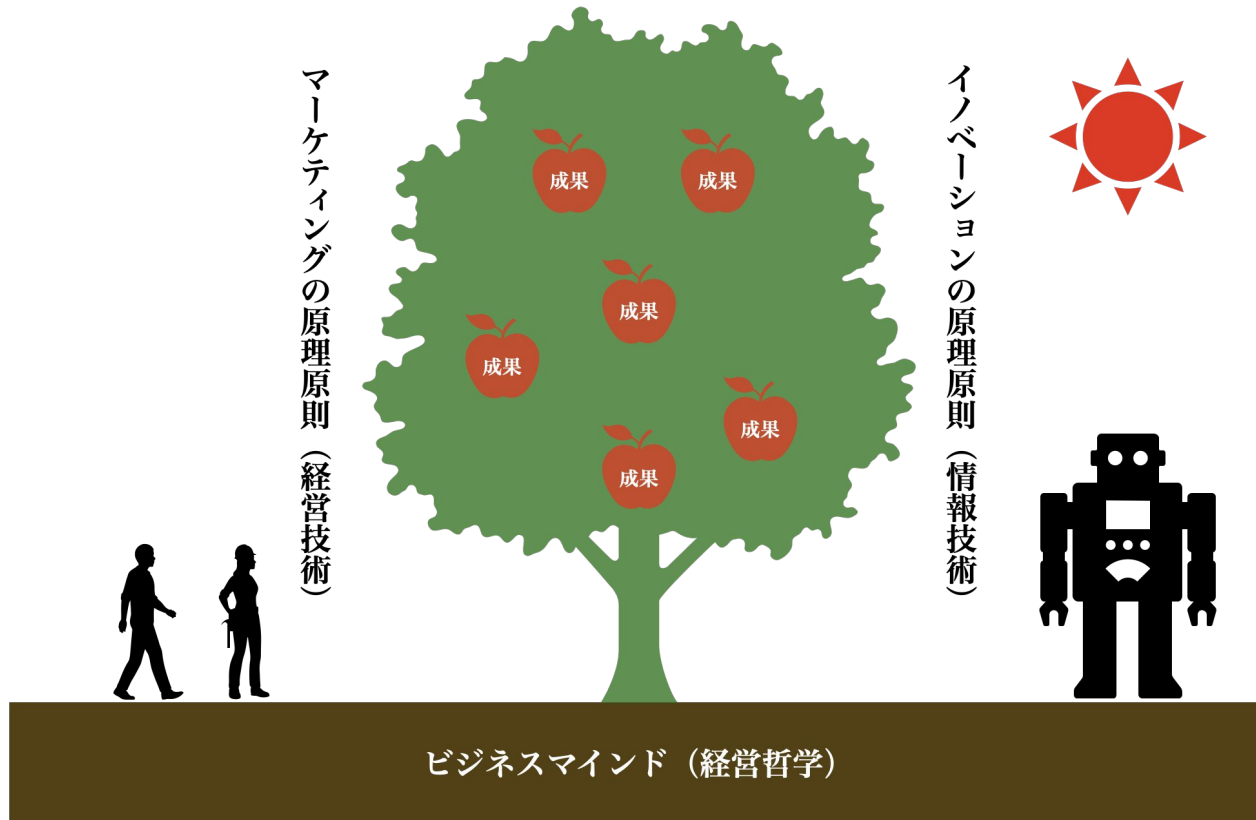
Segmentation Targeting Positioning

- POINT① 社員が勝手に集まる
- POINT② 患者が勝手に集まる
- POINT③ 地域に勝手に集まる

3C分析を制することで、ビジネスを制することができる 128ページの電子ブック



経営哲学(思考)を基盤とし、経営技術・情報技術を重ね、顧客の創造をしていく時代へ



おわりに

Doctor - DXの存在意義は、
医療従事者にDXを伝えることだけではありません。

「みんなと幸せをつなぐ」ということを使命としています。
みんなとは“主語”と“守護”の2つの意義を重ねています。

主語とは、共に創る仲間のことです。
守護とは、共に守る仲間のことです。

現代人の仲間とは、**家族、兄弟、親戚、友人、恋人**といった
身近な存在から、学校・職場、世界中の人を示すと思います。

古代人の仲間とは、**犬猫、鳥兎、虫魚、山海、草原**といった
人間以外の存在まで、仲間・家族とする人もいたと言います。

われわれは、なぜ人間以外を仲間に入れなくなったのか？
それは、われわれが自然を無視し地球を共有すべき仲間たち
を見失い、人間中心主義により倫理が欠如したに過ぎません。

このまま人間が同じような生活をする
と、2030年には、地球が2つ必要だと言われている。
本当に、それでいいのでしょうか？
われわれも、少しでも阻止・遅延させたいと考えております。

今後あらゆる業界でDXが進み、様々なものがデータ化され、
結合・分析・解明され病気の原因が明らかになっていきます。

顧客とは、地域・日本から、**世界人類**へ。
価値とは、診療・治療から、**予防安心**へ。
成果とは、医師看護師から、**ロボット**へ。
計画とは、**人しかできないこと、人がするべきこと**の追求へ。

“人間が最も健康な状態である“元氣”な状態とは何か？”
“企業が最も健康な状態である“景氣”な状態とは何か？”
“人気を高め、大氣を高め、景氣を高め、元氣を取り戻すために
人間とロボットが共存し、想像と創造をしていく時代です。
みんなで、共学し合い、共創していければ嬉しい限りです。

病氣にするから、元氣にするへ



「人間の病氣の根元とは何か？」
という質問に対し、在り方・遣り方を、
経営哲学・情報技術の観点から
みんなで共学し合い氣を高めていきます。

DX-doctor

