



企画営業部員Mさんの入社から今まで

- 2003年4月
入社（～3か月間の新人研修）
- 営業や出版業界（書店・取次）に関する基礎知識の習得。
- 先輩営業マンに同行し、お客様との商談を体感。お客様からの電話を素早く取ることは1年生の大事な仕事。的確に電話の内容を聞き取るためにメモを取ることに必死。

- 6月
営業本部販売促進部 配属
- 書店に書籍を流通させるため、取次各社への交渉。書店での販売スペース確保のための書店営業。
- 介護職員養成教材のエリア担当を任せられ、新規獲得のためのアポイント取りや訪問営業。はじめて教材採用を受注できた時は営業の楽しさを実感。

- 2005年
関東支社 異動
- 2006年 企業向け大手通信研修会社から試験対策教材を受注。
- 2007年 介護業界最大手企業の介護職員養成教材の営業担当を任せられる。見積書の作り方から、制作物のスケジュール管理、制作内容の提案、価格交渉、社内関係部署との調整、受注・入金管理等、営業として必要なことを学ぶとともに、仕事のやりがいを感じる。

- 2010年5月
教育・出版事業本部 異動
- 「医療経営士」資格の推進部署として、受験生獲得のためのツール開発、講座開発、研究会運営などの業務を担当。

- 2014年12月
教育事業開発・推進部 配属
- 日本医療経営実践協会（医療経営士）をはじめ、日本介護福祉経営人材教育協会（介護福祉経営士）など4つの協会を中心とした、ヘルスケア分野の「人づくり」のための全般業務に携わる。

- 2016年4月
一般社団法人日本医療経営実践協会事務局次長 兼任
- 現在、「医療経営士」を認定する協会本部事務局として、協会運営、試験運営、会員・各支部管理、支部研究会運営・支援など「医療経営士」全般の業務に携わっている。



2003

2004

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

編集者Aさんの入社から今まで



- 2007年4月
入社（～半年間の研修）
- ヘルスケア分野に関する基本的知識の習得。
- 編集業務の基礎について学ぶ。取材先の候補を挙げたり、特集の企画案を出したりなど、アイデアを出すことも多い。内容によっては案が採用されることも。

- 10月
『クリニックばんぼう』編集部 配属
- はじめての特集担当（2008年3月号）。はじめて自分がメインとなつての特集人選に苦労。
- 雑誌のメインである第1特集をはじめて担当（2008年9月号）
- 「会いたい人」に会う（2009年1月号）。以前から「この人に話を聞いてみたい」と思っていた社長が経営する企業を取り上げる特集を企画。編集長のOKが出て、企業の広報に相談。全面協力を得て、念願の社長インタビュー！

- 2009年5月
『最新医療経営フェイズ・スリー』編集部 異動
- 2009年9月 製薬企業から依頼を受けて制作する受託物のメイン担当を任せられる。
- 営業部員と協力しながら仕事をしていく楽しさを感じる。

- 2013年5月
『クリニックばんぼう』編集部 異動
- 副編集長に就任（2013年10月～）。

- 2014年7月
『月刊 医療経営士』創刊
- 創刊前のヒアリングやコンセプトの設計、企画立案に参加。
- 医療経営編集副代表として複数の雑誌の編集・製作に携わる。

- 2016年4月
『月刊 医療経営士』編集長に就任
- 現在、雑誌の企画から制作まで編集業務全般に関するマネジメントを担当。そのほか、各種セミナー・研究会の企画などにも携わっている。

