

報道各位



2016年5月30日

株式会社インプレスR&D

<http://nextpublishing.jp/>

## 行列のできる美容外科医が書いたデビュー作 『医者から息子へ贈る 30 通の手紙』

インプレスグループで電子出版事業を手がける株式会社インプレス R&D（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：井芹昌信）と、ビジネス書の出版を手がける株式会社クロスメディア・パブリッシング（本社：東京都渋谷区、代表取締役：小早川幸一郎）は、『医者から息子へ贈る 30 通の手紙』を発売します。

本書の著者は、名古屋市で人気の美容外科クリニックを経営する医師です。とくに個人医院での開業での成功率は低いと言われているなか、美容外科医として長年やっていくには、技術の研鑽が欠かせません。これから「医者になりたい」と思っている若い人々に対してのメッセージをまとめました。本書の特徴としては、「父から息子へ」という手紙文の体裁をとることによって、親しみやすい文体になっています。

### 『医者から息子へ贈る 30 通の手紙』

<http://nextpublishing.jp/isbn/9784802057264>



著者：大口春雄

小売希望価格：電子書籍版 780 円（税別）／印刷書籍版 1380 円（税別）

電子書籍版フォーマット：EPUB3／Kindle Format8

印刷書籍版仕様: 四六判/モノクロ/本文 156 ページ  
ISBN: 978-4-8020-5726-4  
発行: 株式会社クロスメディア・パブリッシング

## << 内容紹介 >>

本書は、医学生や医者になりたい人にとって必読書です。

著者はまだ現在のように専門医制度が確立していない時代に、「美容外科医」となりました。美容外科医になるために、どんな条件が必要なのか？ 具体的にひも解いていきます。

また、開業してからの医院経営が、医者にとっては難題であるのですが、その心得についても提示し、患者様の顧客満足について言及しています。

## 目次(一部):

プロローグ これから医者になる君へ/2 通目 これからの美容外科医とは/5 通目 美容外科医としてさらに腕を磨く/8 通目 なぜ私は医者になったのか/12 通目 開業前に恩師から言われたこと/15 通目 自由診療と保険診療/17 通目 お金について考える習慣を身に付けなさい/20 通目 カウンセリングは顧客満足につながる/22 通目 術後検診はなぜ必要か/25 通目 マーケティング感覚を磨くこと/28 通目 医者の本質とは何か

## << 著者紹介 >>

### 大口春雄 (おおぐち・はるお)

八事石坂クリニック院長。日本形成外科学会専門医。日本美容外科学会専門医 (JSAPS)。医学博士。1960 年生まれ、1984 年岡山大学医学部卒。名古屋大学形成外科、愛知県がんセンター、ヴェリテクリニック名古屋院院長などを経て 2008 年開業。形成外科をベースにした美容外科を中心に医療を行っている。従来の美容医療にはなかった、カウンセリング重視の姿勢をモットーに、患者さまに最適・最良・最新の治療を提案している。

## << 販売ストア >>

### 電子書籍:

Amazon Kindle ストア: <http://www.amazon.co.jp/gp/product/B01FJ9VELK/>

楽天 kobo イブックスストア: <http://books.rakuten.co.jp/e-book/>

Apple iBookstore: <http://www.apple.com/jp/apps/ibooks/>

紀伊國屋書店 Kinoppy: <http://bookweb.kinokuniya.co.jp/indexp.html>

Google Play Store: <https://play.google.com/store/books/>

honto 電子書籍ストア: <http://honto.jp/ebook.html>

Sony Reader Store: <http://ebookstore.sony.jp/>

BookLive!: <http://booklive.jp/>

### 印刷書籍:

Amazon.co.jp: <http://www.amazon.co.jp/gp/product/4802057261/>

三省堂書店オンデマンド: <http://item.rakuten.co.jp/books-sanseido/c/0000000517/>

ウェブの書齋オンデマンド本 楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/shosai/>

楽天ブックス: <http://books.rakuten.co.jp/event/book/store/pod/>

※各ストアでの販売は準備が整いしだい開始されます。

※お取り扱いを希望される書店ご担当者様は、後述のお問い合わせ先までご連絡ください。

**「楽天ブックス 書店客注サービス」利用に関するお問い合わせ先**

楽天株式会社 「楽天ブックス」書籍チーム

TEL:050-5817-2517

電子メール: [bmd-cnt@mail.rakuten.com](mailto:bmd-cnt@mail.rakuten.com)

※お取引には口座開設が必要となります。

**【株式会社インプレス R&D】** <http://nextpublishing.jp/>

インプレスR&Dは、デジタルファーストの次世代型電子出版事業モデル「NextPublishing」を推進する企業です。

**【株式会社クロスメディア・パブリッシング】** <http://www.cm-publishing.co.jp/>

株式会社クロスメディア・パブリッシング (本社:東京都渋谷区、代表取締役:小早川幸一郎)は、ビジネス書を中心に全国主要書店の売上ランキングにあがるベストセラー所を数多く出版しています。「あらゆるメディアを通じて、働く人々の問題解決をする」という理念のもと、電子書籍や Web サービスなどにも積極的に取り組んでいる会社です。

**【インプレスグループ】** <http://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス(本社:東京都千代田区、代表取締役:関本彰大、証券コード:東証 1部 9479)を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「モバイルサービス」を主要テーマに専門性の高いコンテンツ+サービスを提供するメディア事業を展開しています。

**【お問い合わせ先】**

株式会社インプレス R&D NextPublishing センター

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 1-105

TEL 03-6837-4820

電子メール: [np-info@impress.co.jp](mailto:np-info@impress.co.jp)