



## 「伝えるという事と、伝わるという事の違い」 ～なぜ TV ショッピングで

1 時間で 1 億円売れるのか～

株式会社 西尾・株式会社 C & C カンパニー

代表取締役社長 西尾 秀俊 氏

### プロフィール

1967 年千葉県出身。株式会社西尾、株式会社 C&C カンパニー代表取締役社長。歯科医院開業&経営コンサルタント。大学卒業後、証券会社に入社しトップセールスマンとなる。その後、歯科業界に転身。コンサルタントとして活躍すると同時に、2009 年、自身の開発した「奇跡の歯ブラシ」を発売、爆発的ヒットを生む。テレビショッピングで一晩で 1 億円以上を売上げ、今までにない歯のホワイトニングシステム「ポリリンホワイトニングシステム」を 4 年間で全国 800 件以上に拡大、5 つの白衣ブランドや新しい保育園システムを一年で 5 つプロデュース、9 つの会社で 30 を超えるビジネスを展開と現在、歯科業界のみならず様々な分野で画期的な新規ビジネスを多数立ち上げ、国内外で活動中。有する特許・実用新案申請 29 件 意匠登録 5 件 商標登録は 100 件を超える。著書に『成功する歯科医院経営 88 の法則』(good.book) 『人生の全てがうまくいく魔法の鍵』(good.book) がある。



## 「世界のアンチエイジング・

レーザー治療の変遷」

クリニック F 院長 藤本 幸弘 先生

### プロフィール

神奈川県鎌倉市出身

医学博士(東京大学:マスト細胞)、工学博士(東海大学:電磁気学)、MBA(ウェールズ大学:医療経営) 米国レーザー医学会(ASLMS) フェロー、欧州皮膚科学会(EADV) メンバー、一般社団法人臨床水素研究会理事。

肌質を改善するレーザー専門のクリニック F を東京四ツ谷で経営しながら、世界の国際学会にて 150 回近い英語の講演を行ってきた。

一般の日本人にとってのレーザー治療とは、「シミをかさぶたを作って取る」治療を意味していたが、特に 2000 年頃より米国を中心に急速に発展した光医学(Photomedicine)の分野では、肌全体の

- ①ブライティング(透明感を上げる)
- ②タイトニング(ハリを作る)
- ③リサーフェシング(ニキビ跡やシワ、毛穴などを平らにする)
- ④リフティング(肌を引き上げる)

と言った、「点」ではなくて「面」の治療が可能となり、光で肌をメンテナンスすることによって 10 歳以上も若い顔貌を得ることが可能となった。本講演ではこうした最新のアンチエイジングレーザー技術を症例写真とともに供覧し、夏冬会の会員の皆様に共有したいと考えている。





(社) 日本セルフプロデュース協会代表理事  
テレビ通販商品アドバイザー・企業通販コンサルティング

香取 祐子氏

#### Message

社団法人の理念として、世代問わず多くの女性企業家が、益々幅広く活躍出来るよう支援をしていきたいと思っています。皆様にご指導、ご教授頂きたく、どうぞよろしくお願い致します。

#### Profile

リンパドレナージュ、タクティールケアを取り入れたエステサロン経営。  
さらに毎月、テレビ通販商品ショーゲストとして多数の生放送に出演し、1日で1億売り上げた実績を持つ。今も多くのカテゴリーの売り上げを更新している中で得たノウハウを活かし、短時間でハートをキャッチするテクニックをセミナー開催中。また、企業の通販コンサルティングとして商品開発、企画・番組製作、ゲストとモデル育成事業を行う。



医科・歯科・獣医科専門広告代理店 Japan Medical Branding 代表

藤峯 千春氏

#### Message

この度は、医業種界のトップランナーが集う「夏冬会」にご推薦いただきまして心より御礼申し上げます。ITの普及により、都市と地方の垣根がグンと低くなりました。北は北海道から南は九州まで、患者さまと先生の信頼関係構築の架け橋となるべく、毎月完全オリジナルのニュースレターをお作りしております。親の庇護下を離れ、社会人として歩みだしてから四つの大きな出会いがありました。一人目は、私を一端の広告屋に育ててくださった社長。二人目は、田舎の片隅でコツコツ活動していたのを見つけてくださった和田精密歯研株式会社の赤澤専務。三人目は夏冬会の世話役でいらっしゃる吉川様。そして何より、表舞台がどうしても苦手で深海魚の如く活動する私に「海の底から出て高く飛んでごらん」と暖かい手を差し伸べてくださった松尾通先生。とある賢者が教えてくれました「出会いは偶然ではなく必然である」と。歳を重ねた今ではその言葉の深さに感じ入っております。今後とも、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

#### Profile

1978年秋田県大仙市生まれ。大学卒業後、広告代理店入社。入社試験の際、適性が多岐にわたっていたため、ライティング部門・グラフィック部門・web部門に同時配属。特に、コピーライティングに関しては風俗から公官庁に至るまで、ほぼ全ての業界を手掛けた経験を持つ。社史最年少でアートディレクターに就任。2012年、全国初となる医科・歯科・獣医科に特化した広告会社を立ち上げる。主な商材はニュースレター(院内新聞)である。

### 「小江戸川越から見た富士山」

川島 哲氏

冬の寒い季節になると、空気が透き通る感じになります。おかげさまで、遠くの富士山もはっきりと見えます。そんな時に、狙いを定めて撮影したのが、地元川越から見た富士山です。

1月2日夕暮れ時の16時頃から撮影を始めたが、北風ふきさらしの入間川の土手は、寒いなんて通り過ぎて、懐の寒さに更に追い打ちかけるありさまです。

手袋しての撮影は無理なので、“死ぬ”と言いながら、その後2時間ほど撮影に邁進しやっと撮った1枚です。

2017年の年賀状は、これで決まりと1年前の準備は辛かったがカメラマンだった頃の青春時代を思い出し、これはこれでエンジョイできました。







