まだ、診療時間を19時までに終えられていない！？

時短セミナー2021

週1.5日(年間75日)分の診療時間短縮を実施し効率的な診療体制と利益UPを実現!!

診療時間を大幅に短縮しても
なぜ、大幅な利益UPを実現
できたのか？

ゲスト講師　医療法人ユナイテッド うえはら歯科医院　理事長 上原 亮氏

診療時間短縮を成功させたうえはら歯科医院様の成功事例とノウハウはコチラ

本セミナーにおすすめの方

- 診療や経営における効率性を上げていきたい方
- 働くスタッフの定着率を上げていきたい方
- 夜遅くまでの診療から脱却したい方
- 院長としてのライフワークバランスを高めていきたい方
- 経営の収益性を改善・向上させていきたい方
- 時短をしたいが、実行する勇気が出ない方

本セミナーにおすすめでない方

- レセプト枚数が月間200枚以下の方
- 診療時間を短縮していく気がない方
- セミナー内容を実践する気がない方
- 時短に向けた投資をする気がない方
- スタッフの幸せを考えられない方

本セミナーの内容を少しだけご紹介いたします！

- ■ 所要時間数時間の「超濃密な情報が短時間に詰まったセミナー」です
- ■ ゲスト講師と経営コンサルタントの合計4名が講座を担当します
- ■ 「売上を下げずに時短を成功させるための条件」を公開します
- ■ 診療時間を大幅に短縮しながらも、利益を向上させた事例を公開します
- ■ 時短前後のデータ・ビフォーアフターを紹介します

開催日時

大阪会場　2021年3月14日(日)　13:00～16:30(受付:12:30～)

オンライン　2021年3月7日(日)・28日(日)・4月4日(日)　13:00～16:30(ログイン受付:12:30～)

新型コロナウィルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

さらに詳しい情報・セミナー申込はこちら

WEBのお申込みはQRコードからのアクセスが便利です!!

左記のスマホ・タブレットの方はQRコードを読み込んでいただくとお申込フォームに直接アクセスでき便利です。

■ お申込みホームページのURLはこちら

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/067054

主催　診療時間短縮セミナー2021　お問合せ No.S067054

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken　TEL 0120-964-000 [平日 9:30～17:30]

株式会社 船井総合研究所　〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10　船井総研大阪本社ビル　■申し込みに関するお問い合わせ：藤野　■内容に関するお問い合わせ：大槻

WEBからお申込みいただけます。船井総研ホームページ　www.funaisoken.co.jp（右上検索窓に右記の『お問合せ No』をご入力ください）　067054

医療法人ユナイテッド
うえはら歯科医院様のご紹介

広島県呉市にて開業。衛生士が輝ける予防型経営を中心に据え、メンテナンス患者数は月500名以上に達している。
訪問・自費（矯正・補綴・インプラント）にも力を入れており、幅広い診療に取り組み、地域の患者様に愛される歯科医院として圧倒的なブランドを誇る。
スタッフも主体的に動いており、販促や営業取組みなど診療とは別にプラスαで仕事に取り組んでいる。技術的部分だけでなく人間として成長できる環境を常に追求している。2020年度には大幅な診療時間短縮を成功させることで、更なるスタッフの雇用環境の改善に取り組み、医院としての更なる成長を遂げている。

週1.5日分（月2.6日相当）の診療時間を短縮

1週間あたりの診療時間を48時間→35.5時間へと大幅に短縮（約1.56日相当の短縮）を実現した。
今回の時短では、木曜診療のカット・土曜日を半日カット・平日はすべて30分カットする形での短縮を実現。実際に、患者様は離脱することもなく、診療時間を短縮した現在でも、患者様はしっかりと来院し続けている。

ユニット・人員を縮小しながらも、利益アップを実現

診療時間の短縮にあたって、ユニットと人員の縮小を同時並行で行う形になった。診療時間に合わせて、ハード（ユニットと人）の削減も伴ったが、結果としては売上は維持～向上となり、利益という視点では大幅な利益アップを実現することができた。労働時間の減少や人員の減少により、人件費率が下がったとも、大幅な利益アップにつながった。

診療面と経営面の効率性が驚くべきほど改善

診療時間の短縮を行うことで、結果として経営の効率性はさることながら、診療現場における効率性が驚くほど向上し、診療効率化を加速させることにつながった。
具体的には、院内カウンセリングの分業やi-Taroによる印象採得のスピード化などを推進することで、それぞれの職種のスタッフが専門性を強化しながら業務の効率化を図ることができ、診療現場の効率化だけでなく、経営面においての効率化も同時に実現した。

スタッフの満足度アップ・定着率アップに向けた切り札に

診療時間の短縮で最も喜んだのはスタッフだった。これまでは長時間の診療・労働により、プライベートなどに時間や折り合いをつけることが難しかったが、日々の帰宅時間の前倒しや、出勤日数の減少により、プライベートを両立しやすい環境が整い、スタッフからの感謝の声が非常に多かった。
また、診療時間の短縮を行うことで、「ここで長く働きたい」という価値観が広がり、定着率アップの切り札として投入することができた。

時短前後を徹底比較

比較項目	時短前	時短後
診療時間	～20時	～18時
休診日	日曜・祝日	木曜・日曜・祝日
人材採用	×	○
ユニット台数	ユニット8台	ユニット7台
自費率	△	○
人件費率	通常	DOWN
定着率	低め	UP
利益率	△	◎

コンサルタントが少しだけ解説！

事例クリニックであるうえはら歯科医院様では、「時短」の実施前後では、これだけ多くの効果が計測されており、非常に効果の高い「時短」の実施となったと言えます。強いてポイントを一つ上げるとしますと、診療終了の時間を18:30よりも前に設定していることです。特に、人材採用における時短の効果というのは、周囲の歯科医院や全国的な歯科医院の診療終了時間の相場に対して、大きく前倒しできるかどうか?という点にかかってきます。つまり、人財採用に効果を及ぼす診療時間の短縮を行う場合は、17:00～18:00を目標設定に置き、診療時間の短縮を狙っていくことがポイントと言えます。うえはら歯科様では、18:00に診療時間を短縮されており、実際の周囲の歯科医院の相場よりも早い時間に診療を終えることができているため、応募者の急増という結果をもたらすまでになりました。

コンサルタントが見た全国の時短事例の解説

全国の各医院で成功事例が増加中 !!

A医院　地方エリア

Before
診療時間:9時~20時
売上　:1.38億円

After
診療時間:9時~19時
売上　:1.46億円

売上を減少させずに、診療時間の短縮を実現。収益ポートフォリオの組み換えが機能し、業績はアップ。

B医院　地方エリア

Before
診療時間:9時~20時
売上　:5,870万円

After
診療時間:9時~19時
売上　:7,915万円

診療時間を短縮しながらも、業績アップを実現。自費率向上が大きなポイントに。

C医院　都市部エリア

Before
診療時間:10時~20時
売上　:2.2億円

After
診療時間:10時~19時半
売上　:2.4億円

ワーカー世代の多い都心部の医院でありながらも、業績を上げながらの診療時間の短縮に成功。

A医院　地方エリア

Before
診療時間:9時~20時
売上　:5,000万円

After
診療時間:9時~18時半
売上　:6,500万円

診療時間を大幅に短縮し、衛生士採用にも成功。収益ポートフォリオの組み換えと自費率アップにより、業績アップも実現。

診療時間の短縮は正しいノウハウを活用できれば、非常に高い確率で業績を落とさずに実現可能です!!

本セミナーの講座内でも、多くの医院の事例やデータまで公開させていただきます。
ぜひ、ご自身の医院のモデル値に近いものを参考に、成功する時短ノウハウを学びに来ていただければと思います。

上原理事長に聞いてみた！

時短でこれだけのことが変わった！

スタッフが定着してくれるようになった

お恥ずかしい話ですが、開業してからの数年はなかなかスタッフが定着せずに、採用・教育しては辞めてしまう繰り返しの中で経営を行っていました。本当に2年程度でスタッフが入れ替わってしまう状態に、強く危機感を持っていました。

そして、1回目・2回目の時短を通じて、スタッフがしっかりと定着してくれるようになり、後輩の育成や教育が円滑に進み、スタッフの戦力化がスムーズに進められるようになりました。

やはり、自分自身はワンマンで長く働くことができますが、そこにスタッフがついてくることができる体制を創ることが、定着率に大きく影響するということを実感しましたね。今となっては、産休や育休などを除いて、スタッフが辞めていくということはほとんどなくなっています。

歯科衛生士の採用ができるようになった

時短を実施して、即効果が実感できた点というのは、実は歯科衛生士の採用でした。実際に診療時間を18時まで短縮した1度目の時短の後には、すぐに応募が集まり、採用に結びついたのです。おかげで予防医療の拡大が実現できました。

それまではいくら求人媒体に広告を載せても、全く応募が来ずに悩んでいましたが、時短だけでこれだけ反応に影響が出るものかと、自身でも驚いたほどですね。

結果として、その後のユニットの拡大にスムーズにつながりました。

「17時以降はタービンを握らない」自分自身の理想とする診療体制へと激変

時短を実施してから、患者様の層も変化し提供している治療内容の内訳についても徐々に変化していきました。

時短前では虫歯治療などの患者様も多くいらっしゃいましたが、現在では小児矯正やインビザラインの患者様が徐々に増えてきており、17時以降にはタービンを握って治療を行うケースがほとんどなくなりました。

現状としては、自費率も約5割に達するほどに上昇し、キャンセルの減少にもつながったため、レセプトの減少を加味しても、取り組んでよかったと考えています。

成功ポイントをコンサルタントが解説

診療時間短縮を成功させた3つのポイント

POINT 01 収益ポートフォリオの組み換えの成功

大幅な診療時間の短縮を実施していく中で、最も大きな壁となるのは「売上を減少させないこと」です。そして、その解決のポイントは「収益ポートフォリオの組み換え」になります。具体的に言いますと、

①保険と自費の比率をどの割合まで変化させるべきか？

②自費売上の内訳（構成比）をどのような比率を目指すべきか？

この2点を抑えたうえで、如何に戦略的に収益ポートフォリオを組み替えていくかが売上を減少させないための、最大のポイントになります。

今回の事例では、自費率を30％→50％の割合まで変化させ、その自費売上の構成比は、下記のような比率を目指し、実行していくことで、売上を減少させずに大幅な診療時間の短縮を成功させたと言えます。特に、構成比率で大きく変化した自費の柱は「矯正」に関わる項目です。元々は「インプラント」を中心としたが、「矯正」を大幅に伸ばすことで、自費売上を構成する柱を複数化することに成功しています。実際に、どのような取り組みを実施することで、「矯正」に関わる売上比率を向上させることができたのかについては、セミナー内でも詳しく解説させていただきます。

POINT 02 来ていただきたい患者様に来院していただく仕組みづくり

診療時間を短縮するということは、今まで通っていた患者様の中でも少数の患者様の入れ替わりというものが発生するケースが多いです。実際に、事例クリニックであるうえはら歯科医院様では、診療時間の終わりに近い患者様はキャンセルする傾向も多く、通院意識の低い患者様が目立っていました。

そこで、診療時間の短縮を実施することで、通院意識の低い患者様はフェードアウトしていき、しっかりと意識の高い患者様は別日の別時間などに予約を移し、来院し続けるという形に変わっていきました。

一部の患者様は、有給を取得しながら通われている程です。結果として、診療時間の短縮を通じて、通院意識の高い患者様やウチで見てもらいたいという患者様たちが残っていく仕組みとして診療時間の短縮を活用できている点も注目すべき点と言えます。

実際に、キャンセル患者の減少、自費率の向上、診療体制の改善、スタッフたちのストレスの軽減などに繋がっています。

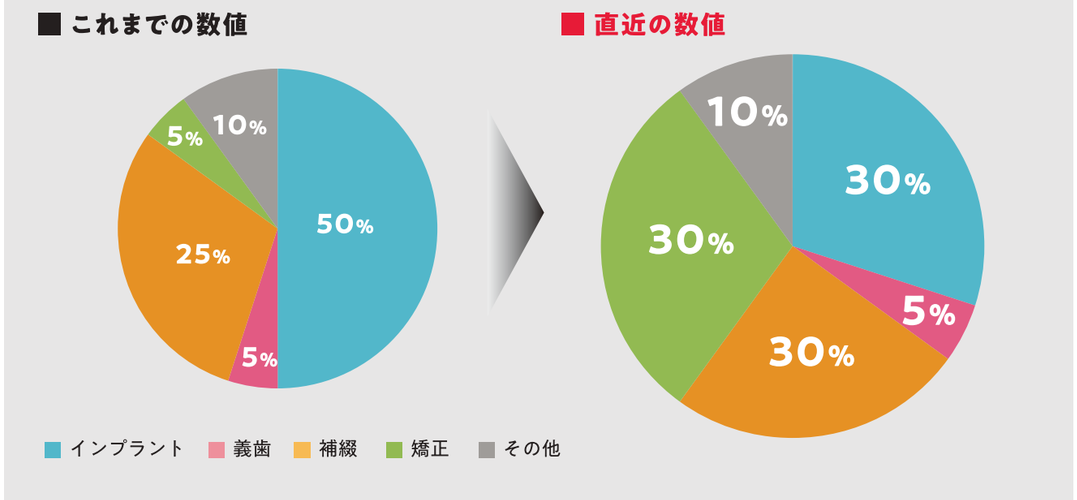
POINT 03 経営者の覚悟と組織マネジメントへの危機感

診療時間の短縮を成功させるために、最も大切なことは経営者の覚悟だとも言えます。「時短」というテーマは非常にシンプルな取り組みテーマでありながら、実際に形にされる医院様が少ないテーマでもあります。その理由の一つに、「経営者の覚悟が決まらない」という点が挙げられます。実際に、「時短」というテーマは、ノウハウやプランがない状態で実施してしまうと、売上が減少し・利益も減少するなどの、失敗するケースが非常に多く、「時短をすると利益が減るんじゃないのか？」という心理が働き、最後の覚悟と決断が決まらない経営者も多くいらっしゃいます。

今回の事例クリニックである、上原理事長の場合は、人材採用や組織マネジメントに対する危機感を以前から持たれており、しっかりとした前準備とスピード感のある時短を実施することで、早急に結果を出すことができたとも言えます。

インタビューの際にでもお話されていましたが、しっかりと時短を成功させるための情報やノウハウのインプットを行うことで、成功確率を限りなく高く引き上げていた点も成功の要因です。

収益ポートフォリオ組み換え後の各売上の変化



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

診療時間短縮セミナーセミナー2021

お問い合わせNo. S067054

開催要項

日時・会場

大阪会場にてご参加

お申込期限：3月10日（水）

2021年3月14日（日） 開始 **13：00** ▸ 終了 **16：30**（受付12：30より）

㈱船井総合研究所　大阪本社
〒541-0041　大阪市中央区北浜4-4-10　船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認下さい。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂くことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

2021年3月7日（日）　**お申込期限：3月3日（水）**

2021年3月28日（日）　**お申込期限：3月24日（水）**

開始 **13：00** ▸ 終了 **16：30**
（ログイン開始12：30より）

2021年4月4日（日）　**お申込期限：3月31日（水）**

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研　web参加」で検索。
諸事情により受講いただけない場合がございます。

受講料

一般価格　**税抜 35,000円（税込38,500円）／一名様**　**会員価格**　**税抜 28,000円（税込30,800円）／一名様**

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧:FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo.067054を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken **株式会社 船井総合研究所**　TEL：**0120−964−000**（平日9:30～17:30）
●申込みに関するお問合せ：藤野　●内容に関するお問合せ：大槻

お申込みはこちらからお願いいたします

大阪会場
2021年3月14日（日）
申込締切日3月10日（水）

オンライン
2021年3月7日（日）
申込締切日3月3日（水）
2021年3月28日（日）
申込締切日3月24日（水）
2021年4月4日（日）
申込締切日3月31日（水）