

早期に年間売上1億円を突破したい歯科医院様向け

たった1年で

自由診療比率 20% ▶ **50%**

セラミック本数 6本/月 ▶ **32本/月**

マウスピース矯正成約数 1件/月 ▶ **11件/月**

1年間で年間業績 **180%成長**・利益率**8倍**

経営者向け
戦略セミナー

2021年4月4日(日)
5月2日(日)・16日(日)

WEB開催!

歯科医院激戦区でも
開業3年で**1.2億円**
月商**1,500万**
突破セミナー

クラッセ歯科クリニック 院長 山崎 圭一氏

次のページから院長の特別インタビュー掲載!!

全国どこでも
参加可能!
オンライン
セミナー

2021年4月4日(日)
5月2日(日)・16日(日)

セミナー開催時間
13:00~16:30
(ログイン開始
12:30~)

新型コロナウイ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。

開業3年で1.2億円 / 月商1,500万円突破セミナー

お問合せNo: S070209

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 ■ 内容に関するお問い合わせ: 佐々木美月(ササキ) ■ 申し込みに関するお問い合わせ: 藤野(フジノ)

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)

070209

講演内容 & スケジュール

オンライン
セミナー
開催日時

2021年4月4日(日)・5月2日(日)
5月16日(日)

開催時間

開始時間 13:00 ▶ 終了時間 16:30 (ログイン開始12:30より)

■ セミナー内容

第1講座

13:00~13:30

早期業績アップに抑えるべきポイント

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
歯科グループ 歯科外来チーム 峯宇 壺成



第2講座

13:40~14:50

業績1億円&高い利益率診療実現のために

クラッセ歯科クリニック
院長 山崎 圭一氏

開業3年で1.2億円突破、2020年末には単月1,500万円を突破した手法
と取り組み解説をしていただきます。また、業績アップに伴う人材採用&
育成についてもお話いただきます。



ゲスト講師

第3講座

15:00~15:50

事例クリニックの徹底解説!!

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
歯科グループ 歯科外来チーム 佐々木 美月



第4講座

16:00~16:30

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
歯科グループ 歯科外来チーム リーダー 眞野 泰一



オンラインセミナーお申込み方法について

WEBのお申込み... お申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

右記のQRコードを読み取りいただき、WEB ページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/070209>

■ 内容に関するお問い合わせ: 佐々木美月(ササキ) ■ 申し込みに関するお問い合わせ: 藤野(フジノ)

お問合せNo: S070209



クラッセ歯科クリニック山崎院長 特別インタビュー

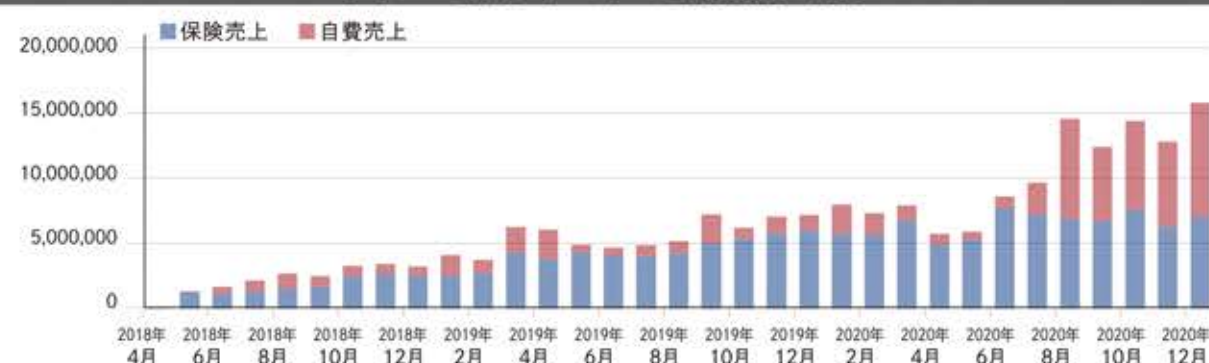


**開業から現在の歩みについて
読者の皆様にお聞かせください**

はじめまして、クラッセ歯科クリニック院長の山崎です。御影クラッセに医院を構えて3年が経過しました。当院はショッピングモール内ということもあり、開業当初から新規の患者様にはあまり困りませんでした。ただ、開業してからはやいうちに1億円を到達したいという目標を漠然と掲げていました。開業して2年が経つ頃に、毎日忙しいけれど業績が伸びないという経験をしました。日々忙しい中で診療のこと以外考えられない。伸ばしていきたいと思っていた矯正相談はあまりなく、思うような歯科医院経営が出来ていないと感じている頃、以前勤務していた医院に、船井総研が入っていたことを思

- い出し、相談をしてみました。担当コンサルタントからは、先生の目標は何ですか？と聞かれ、**「早期に業績1億円を突破を目標、将来的には分院展開をしたい」**という希望をお伝えし、まず、2020年に業績1億円を突破、そして法人化、分院展開を見据えた提案をいただきました。そして、早期業績アップのためにご提案いただいた内容が下記の3つでした。
- ① **ミドルプライスセラミックモデル導入**
(自費補綴強化)
 - ② **マウスピース矯正の強化**
 - ③ **規模拡大**
(チェア増設&スタッフ採用)
- コンサルティングを依頼しようか迷っている時に、妻からの『何か変えないと今の体制は変わらないよ』という言葉に後押しされ、コンサルティングを依頼したことを鮮明に覚えています。

クラッセ歯科クリニックの医院業績の推移



開業3年で 年商1.2億円突破

早期業績アップの歯科医院経営とは!?

兵庫県神戸市にて2018年に開業阪神線「御影駅」直結。御影クラッセ4Fに医院を構える。土地柄、ファミリー層が多く来院される。開業はチェア3台から診療を開始。2021年現在はチェア5台。セラミック治療、マウスピース矯正、小児予防矯正と幅広い診療科目を持ち、患者様に合わせた総合診療の実現を果たしている。

経歴

- H15年 朝日大学 歯学部 入学
- H21年 朝日大学 歯学部 卒業
卒業後、神戸市の歯科医院で予防歯科について学び、大手の審美歯科グループでは矯正治療やセラミック治療を習得。その後、西宮市の歯科医院や小児専門歯科で診療全般を歴任。
- H30年5月 神戸市東灘区にクラッセ歯科クリニックを開業

ずばり、開業3年で1億円突破のポイントは!?

【複数の自費診療科目の確立】と 【適切なタイミングでの拡大】

クラッセ歯科 クリニックの事例

- ・審美補綴(セラミック治療)
- ・アライナー矯正
- ・小児矯正
- ・メンテナンス強化(か強診取得)



たった8ヶ月で 結果を得た改革の3つのポイント



詳しくは、当セミナーの中でお話ししますが、具体的に実施したことは

① 自費補綴に関しては、メニューの絞り込み、適切な価格設定への変更、情報発信の徹底です。

患者様が選びやすく、スタッフが説明しやすい数に絞り込みました。そして利益率を確保した上で、幅広い層がアプローチできる価格設定に変更。そして、院内にポスターの掲載やHP上に料金表の記載を実施しました。

② マウスピース矯正に関しては、【競合を意識した価格設定、矯正専門サイト／LPの作成＆SEO対策、広告運用】

同一商圏内の料金を分析して価格設定、そしてトータルフリー制度で打ち出しました。そして、当院のマウスピース矯正治療をより多くの患者様に知ってもらうために、医院HPとは別に、マウスピース矯正に特化した専門サイトの作成をしました。SEO対策だけでなく、広告運用を実施していただき多くの患者様にご相談をいただくようになりました。



③ チェア台数の増加と人員採用です。

なかなかチェアを増加するのに踏み切れませんでした。担当の峯宇さんに後押しされ、4台目を導入し衛生士の採用にも積極的に取り組みました。今では5台目の導入に加えて「か強診」の取得もでき、メンテナンス患者様も多く来院いただき、予防型の歯科医院創りが前進しています。

歯科医院は女性が多い職場で、ライフイベントも多いので、常に＋1名での診療体制を心掛け、「やりたいう診療がやれない」ことはないようにしています。

そして、2021年には法人化、2022年には分院展開を予定しています。早期業績アップを実現したことで、なによりも「より遠くの目標」を目指すことができています。

これからもさらに躍進させて、患者様も従業員も幸せにできる歯科医院経営を実践していきたいと思っています。

コンサルタントの提案を実行するなか 迎えたコロナ渦の影響は…

提案を受けた当初は、やはり不安が大きかったです。

■ **カウンセリングルームを用い**
ないで補綴本数が増えるのか？

■ **マウスピース矯正強化に伴う**
サイト制作費用に広告費用

■ **規模拡大に対するチェアの**
導入や人件費：不安要素は
多くありました。

ただ、マーケティングの本を読み学んでも、日々の診療もある中経営の時間を取ることが出来ていなかった。まずはプロの提案をそのまま実行してみよう。と思い切り、提案を1つずつ実行していくことにしました。



ところが…！

決意をしたさなか、ショッピングモール内ということもあり、新型コロナウイルスの影響をもろに受け、患者数、特にメンテナンス患者の減少は避けられず、急患対応にシフトしながら乗り切りました。

しかし、結果としてはコンサルティンクを依頼して、たった8ヶ月でセラミック本数は、平均10本から約30本までになりました。矯正相談も月に1件あるかないかだったのが、毎月安定して10件を超えるようになりました。

1年後には、当初の目標通り2020年末には単月1,500万円を突破、年間業績1億円を達成することができました。

この要因を振り返ると、一つ一つの提案いただいた施策の準備に時間を割き、実行してきたことにあると思います。



そして、経営者として最も重要な大きな差になるのが、投資感覚にあると思います。実際2020年は、2018年、2019年と比較してもかなり大きな金額を投資しました。投資が新たな収益を生み、その収益をスタッフに還元することもできますし、また新たな投資をする資源になります。実行を続けた結果、2020年大きく飛躍できたと感じます。当院を担当してくれている峯宇さんには、常に新たな1歩を踏み出す際に背中を押してくれるので、とても支えられています。2021年にはさらに大きな目標を掲げているので、その目標に向かって精進したいと思っています。

ここまでお読みいただき誠にありがとうございます。是非本セミナーに皆様ご参加いただけますと幸いです。



船井総研が実施したコンサルティング内容を大公開!!

Point 03 | 診療チェアの増加 & スタッフ採用

予防型歯科医院の実現のために、衛生士による予防メンテナンスの強化にも取り組みました。

レセプト枚数100枚/チェアのタイミングで4台目、5台目を導入、また衛生士の採用にも取り組みました。衛生士による予防メンテナンスの比率が上がることで、レセプト枚数、保険点数も安定してきました。適切なタイミングでの拡大/人材採用が非常に重要です。



コンサルタントから皆様へ

歯科業界における時流の把握、収益の柱の確立は業績アップに欠かせません。歯科業界のより多くの経営者様に『より早く、より遠くの目標の達成』を実現していただくために参考になればと思い、当セミナーを開催させていただきます。少しでも興味を持っていただいた方は、ぜひともご参加いただければと思います。お会いできることを楽しみにしております。

クラッセ 歯科クリニック担当コンサルタント



該当する方は当セミナーに是非ご参加ください!

- ① 保険診療中心の医院経営で毎日が忙しく自由診療比率を高めたい方
- ② 開業後、業績アップに伸び悩んでいる方
- ③ 予防は既に多いが、収益性が不透明な方
- ④ セラミック治療、マウスピース矯正を伸ばしていきたい方
- ⑤ 医院拡大、人材採用のタイミングに悩んでいる方
- ⑥ 治療ばかりの診療から脱却して予防型歯科医院を作りたい方



当セミナーのお申込みは右記のQRコードから!!

- WEBからのお申込みはクレジット決済が可能です。
- 当セミナーは席に限りがあります。お申込みはお早めをお願いします。



Point 01 | ミドルプライスセラミックモデルの導入

御依頼をいただいた当初、チェア3台保険診療中心の医院経営でしたので、まずは自費の柱として補綴治療の業績アップに取り組みました。

ポイントは3つです。

- ① 推奨する補綴物を絞ること
- ② 価格を適正にすること
- ③ 情報発信を徹底すること

上記3点の実施で、これまで選ばれなかった自費の補綴物が選ばれるようになったのです。今思えば、保険中心の診療に追われ、患者様とのコミュニケーションが十分でないまま10万円前後の自費セラミックを選んでもらおうということ自体が無理があったように感じます。



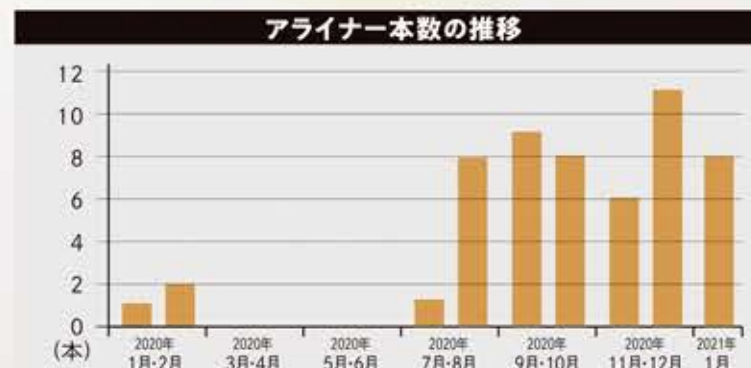
Point 02 | マウスピース矯正の強化

自自費の柱の2つめとして、マウスピース矯正インビザラインの強化に取り組みました。

ポイントは3つです。

- ① 競合を調査した上での価格設定
- ② マウスピース矯正専門サイト & 矯正ランディングページの作成
- ③ Google広告の運用

近隣の競合となる歯科医院を分析し、月額通院費のかからないトータルフィー制度としました。マウスピース矯正の強化で当院の自由診療比率は25%~50%超えまで上昇しました。



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。

開業3年で1.2億円/月商1,500万円突破セミナー

お問い合わせNo. S070209

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **4月4日**(日) **開始 13:00 ▶ 終了 16:30**
ログイン開始12:30より

お申込期限: **3月31日**(水)

2021年 **5月2日**(日) **開始 13:00 ▶ 終了 16:30**
ログイン開始12:30より

お申込期限: **4月28日**(水)

2021年 **5月16日**(日) **開始 13:00 ▶ 終了 16:30**
ログイン開始12:30より

お申込期限: **5月12日**(水)

本講座はオンライン受講となっております。

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」で検索ください。

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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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。

●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。

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.70209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(フジノ) ●内容に関するお問合せ: 峯宇(ミネウ)

お申込みはこちらからお願いいたします

4月4日(日)オンライン
申込締切日3月31日(水)

5月2日(日)オンライン
申込締切日4月28日(水)

5月16日(日)オンライン
申込締切日5月12日(水)



無料 メールマガジン&公式LINE

最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
歯科医院経営の“成功事例”をレポートするメールマガジン

歯科医院経営コンサルティングチームが、
日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

メールマガジン・LINEご愛読者の声

✓ 普段、診療・経営をしていると「本当にこれでいいのか」「実際何をすべきなのか」など悩むことが多くあります。そんなことを定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。 T 歯科医院様

✓ 悩んでいることはどの先生も同じようなことなので、タイミングよく解決につながるものが良くあります。とても有効だと思っています。 R 歯科医院様

メールマガジン&公式LINEお申込みはこちらから

下記のQRコードより、お申込みください。

メールマガジン



公式LINE



船井総研歯科 YouTube

★毎週 最新情報を発信★

YouTube限定の動画を続々配信しています。

ぜひお気軽にご覧ください。

チャンネル登録で、最新投稿を見逃さずに動画をチェックできます。

YouTube



【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受領票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）

お問い合わせ先

齋藤（サイトウ）：070-2321-5697

ダイレクトメールの発送を希望しません □

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。