

WEB集患セミナー プログラムのご案内

開催日時	2022年1/16(日) 申込期限 1/12(水) 10:00~11:30(ログイン開始9:30~)	2022年1/16(日) 申込期限 1/12(水) 13:00~14:30(ログイン開始12:30~)
	2022年1/23(日) 申込期限 1/19(水) 10:00~11:30(ログイン開始9:30~)	2022年1/23(日) 申込期限 1/19(水) 13:00~14:30(ログイン開始12:30~)
料金	一般価格 (1名様) 税抜 10,000円(税込 11,000円)	会員価格 (1名様) 税抜 8,000円(税込 8,800円)

日程がどうしても
合わない先生へ

個別経営相談承ります! まずはお気軽にお問合せください。

TEL 0120-958-270 [平日 9:45~17:30 受付]
担当: 小関(コセキ)

本セミナーの内容を
少しだけご紹介

今取り組むべきことがわかる!

集患手法は多種多様になってきています。YouTubeやInstagram等SNSの運用も基礎が抜けていると効果が薄れていきます。今何をすべきか、効果が高いものは何かをお伝えします。

具体的な集患方法大公開!

実際の成功事例も交えながら、具体的にどのように集患をするのか、手法を大公開します。

取組み別のチェックリストで今の集患力チェック!

HPやSEO等、できているかどうか具体的なチェックリストを用意しております。ぜひこの機会に一度チェックをし、まだできることがないかご確認ください。

第1 講座

オンライン集患のトレンド紹介

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部歯科 G 歯科外来チーム 1 千葉 順子



第2 講座

Webでの患者獲得ノウハウ・事例紹介!

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部歯科 G 歯科外来チーム 1 大槻 良憲



第3 講座

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 G 歯科外来チーム 1 リーダー 出口 清



WEBのお申込みについて... お申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方は右記の QR コードを読み込んでいただき WEB ページにある申し込みフォームよりお申し込みいただけます。

【年末年始休業のお知らせ】 2021 年 12/28(火) 正午 ~ 2022 年 1/5 (水) まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Web からのお問い合わせには 1 月 6 日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込は Web より 24 時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079036>

■ お申込みに関するお問い合わせ: 藤野(フジノ) ■ 内容に関するお問い合わせ: 小関(コセキ)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※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
お問い合わせ TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)



お問合せ No
S079036

2022年に向けた最新の集患方法を船井総研が解説!!

歯科医院
オンライン
集患セミナー

明日から実践できる
ノウハウを大公開します!!

全国500超の歯科医院
ビッグデータから見えた!!

集患成功の
最先端事例を大公開!

成功事例の
ご紹介

事例01 口コミ数20件 ▶ 100件超え /
口コミ効果で、月間新患数65名件獲得

事例02 リスティング広告運用で矯正相談30件!

事例03 YouTubeから矯正患者月10件



本セミナーが
オススメの方

- ☒ 新患数が減少している
- ☒ WEBを活用した集患方法がわからない
- ☒ 何から取り組んでいけば良いのかわからない

- ☒ WEB上で自院をしっかりとアピールできていない
- ☒ 矯正、インプラントなど自費集患を強化したい

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。

オンライン集患セミナー

お問合せ No.S079036

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

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)

079036

なぜあの歯科医院さんだけ、患者が集まっているのか？ 知っている先生だけがやっている、患者に選ばれる“次世代のズバリ”

ただ待っているだけでは、事足りるほどの患者が集まらない時代になっています。これからぐんぐん業績アップをしていく、維持していくには、医院の魅力をどのようにアピールして、全国歯科医院6万8千件の中から患者さんに「選んでいただく」かが重要なポイントです。

HP (SEO)・Google口コミチェックリスト

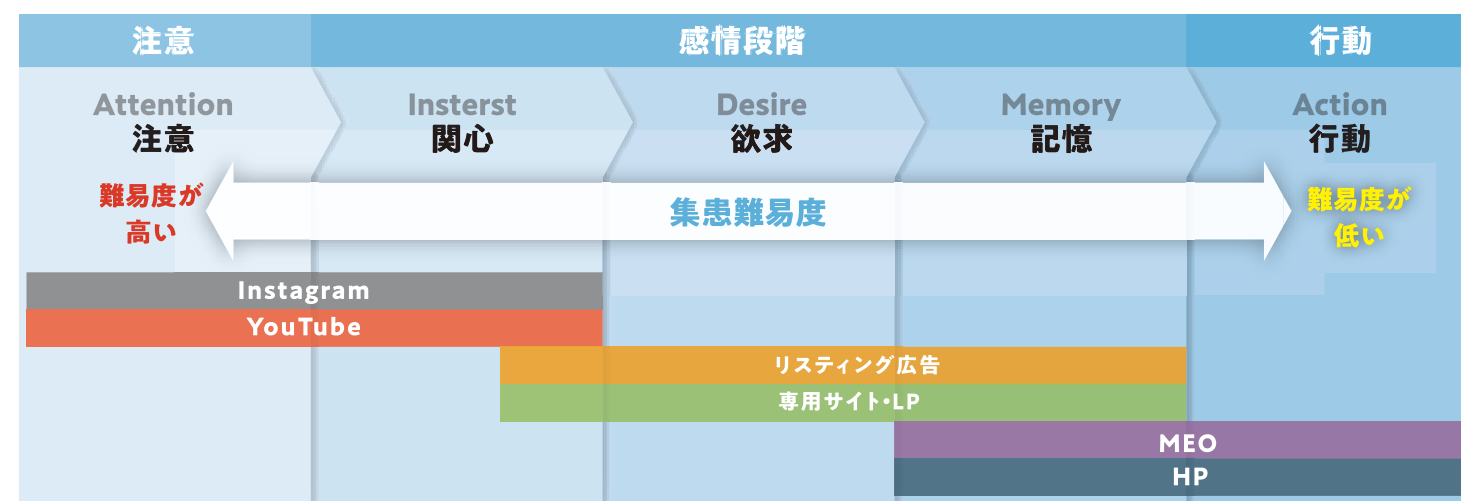
ホームページ (SEO対策) チェックリスト

- ☒ ホームページがそもそもない
- ☒ SSL対応している
- ☒ 更新頻度が月に1度以上
- ☒ 更新内容が歯科に関するコラムである
- ☒ スマホ (モバイル) 対応している
- ☒ 予約ボタンが設置されている

Google口コミ (MEO) チェックリスト

- ☒ オーナー権限の取得
- ☒ 基礎情報を網羅している
- ☒ 投稿を毎週実施している
- ☒ キャンペーンや商品情報を更新している
- ☒ 口コミ数が競合の3倍以上ある
- ☒ 口コミ評価平均が3.7以上である

患者さんの行動を理解し、適切な媒体を選ぶ

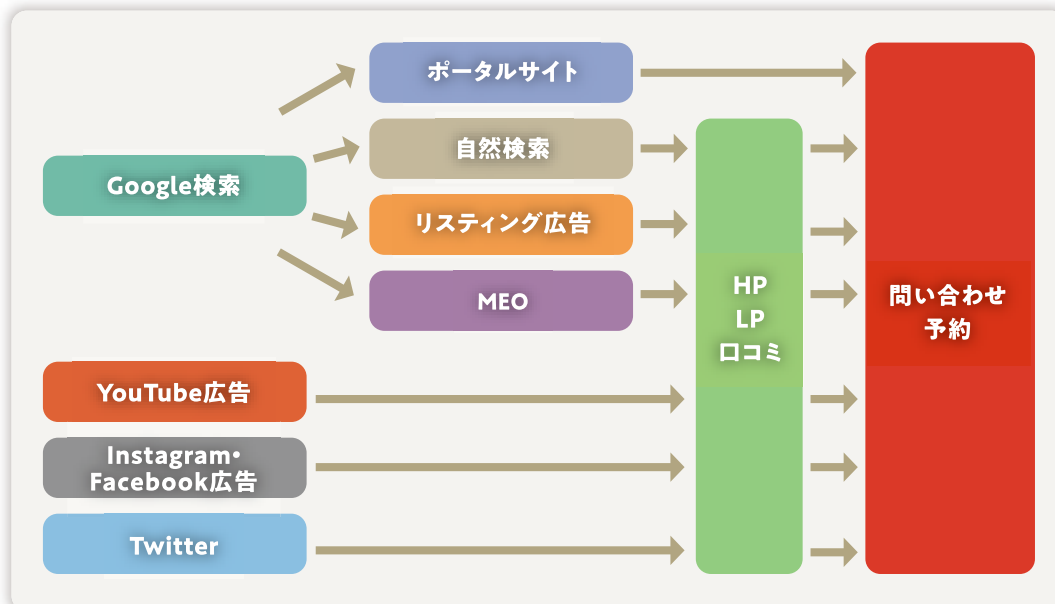


「認知」段階の患者さんは、まだ存在を知ったばかりの患者様です。そのためすぐに来院する可能性は低く集患の難易度は高いです。ただし、母数が多いため、上手くいけば多くの潜在層から選ばれる医院になることができます。

「認知」段階を通り過ぎた患者様が、「感情」段階の患者さんです。治療そのものを知っているが、うけるかどうか悩んでいる方になります。適切な情報発信をしている専門サイト・LPや、リスティング広告などで目に映るように適切なページを作成することがポイントです。最後が「行動」段階の患者さんです。治療をすると決断しており、あとはどの歯科医院で受けるかを決めるだけの今すぐ患者さんです。非常に来院の可能性が高いものの母数が少なくなります。HPやMEOなど、どこにもスキのないようにしておくことが重要です。SNSに取り組むべきなのか、はたまたHPをまずは整えた方が良いのか、きちんと見極めて適切な投資を行いましょう。

WEB集患導線について

Web集患の取り組みは様々です。場当たり的に取り組むのではなく、優先順位をつけて取り組むことが重要です。まずは自院のHP・口コミ部分の対策ができているかチェックしてみましょう。



WEBでの集患で成功している歯科医院様



リスティング広告運用で
矯正相談30件!

クラッセ歯科クリニック 院長 山崎 圭一氏
毎月リスティング広告の運用を実施し、月50万円の広告費で矯正相談の問い合わせ数が30件、内成約が15件と矯正を中心に大きく売り上げを伸ばされています。



口コミ数
20件から80件!

M歯科医院様

Googleの口コミ数が20件だったものを80件超えまで増加! 口コミ効果で、月間新患数が20名から65名まで増加しました。

入会のご案内

Information

その夢、
より早く、
より遠くまで

歯科経営研究会一同から皆様へ

歯科医院専門のコンサルティング部隊としては日本一の規模を誇る。
社会性・教育性・収益性の追求を掲げ、「歯科業界のスタンダードを創造する」という
スローガンのもと、全国の歯科医院のコンサルティングを行っている。

	入会金	月額	年間
FDI	50,000円(税別)	30,000円(税別)	360,000円(税別)
矯正特化型 歯科経営研究会	250,000円(税別)	30,000円(税別)	360,000円(税別)

※ 2会場参加の場合：追加料金3万円となります。 ※ 2名以上の参加の場合：追加料金 FDI: ¥36,000(税抜)、矯正特化型歯科経営研究会: ¥30,000(税抜)となります。
※ 年会費は、口座引落としによる毎月のお支払いと、年間一括払い(請求書)どちらかをお選びいただけます。
※ 6月の経営戦略セミナーにご参加いただけます。 ※ 定例会前になりましたら、事前にご案内いたします。出欠の有無をご連絡ください。



メルマガ
登録の
ご案内

歯科コンサルティング実績20年!

現場で積み上げた歯科経営成功事例満載のメールマガジン
です。自費UP、増患、新患対策、スタッフ育成、組織づくり
など、読んだ院長だけが得する「3分で分かるノウハウ」を大
公開します!ぜひ登録ください。



ご登録は上記
QRコードから
行えます!



株式会社船井総合研究所 歯科経営研究会 / 矯正特化型歯科経営研究会一同

船井総研 歯科

検索

<https://dental.funaisoken.co.jp>



お問い合わせ先

TEL 03-6212-2931
(平日9:30~17:30受付)

FAX 03-6212-2201
(24時間対応)

お問い合わせNo.
FDI: K100619

お問い合わせNo.
矯正研究会: k029963

■ 内容について(担当:出口) ■ お申し込みについて(担当:事務局 道正)

株式会社船井総合研究所 東京本社: 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
株式会社船井総合研究所 大阪本社: 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 オフィシャルホームページ <http://www.funaisoken.co.jp>

2021
歯科経営研究会
矯正特化型
歯科経営研究会

Funai Dental Innovation



国内最大級

歯科経営研究会
矯正特化型歯科経営研究会

歯科経営研究会 (FDI)

業界の時流を掴んだ情報をお届け! 歯科業界に“今”イノベーションを!

歯科業界のスタンダードを創造する

歯科経営研究会 (FDI) とは、歯科医院の業績アップを目的に、歯科医院経営の時流や専門情報、即実践ツールの紹介、参加者同士の成功事例を共有する研究会です。会員となっただけなのは1診療圏から1医院のみ。つまり、安心して他の歯科医院経営者様とお話いただけます。即時業績アップのための最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん、永続的な成功企業となっていくための仕組みづくりといった情報をお届けします。

FDI 1日のスケジュール

豪華ゲスト講師招待&最新業界の動向を知る1日!!

競争が激化する歯科業界の中で、成功している先進事例を学ぶ、全国の有志経営者のための勉強会です。

やる気と熱意を持った方に参加していただき、前向きな経営集団の中で切磋琢磨し、業界の健全な発展を目指します。

院長先生一人だけでは長期的な発展が難しい医療業界ですが、この勉強会では経営者の方だけでなく、奥様などのサポーターや次世代を担う二代目、三代目の方、優秀なスタッフの方々にもご参加いただきたいと願っております。

ぜひそのような方にもご参加いただき、自院の財産にしてみたいはいかがでしょうか。

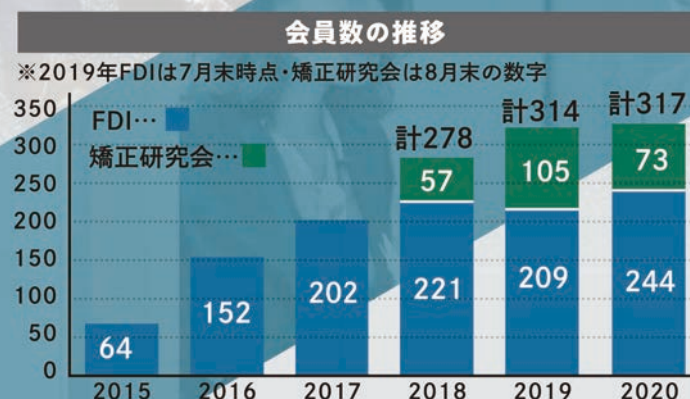
11:00 ▼ 12:00	最新! 業界動向と 時流予測	新しい業態や注目の医院、最新の成功事例など、業界の時流は刻一刻と変化しています。目の前の変化はもちろん、中長期的な変化の兆しを捉えることも大切です。そのような「旬」の情報を捉えるためにも、勉強会では毎回、講師からの「最新時流・事例」をお話します。
13:00 ▼ 14:30	ゲスト講師による 基調講演	午後の部では、ゲストの基調講演を予定しております。音段なかなか聴くことのできない医療経営者の先生や、社会保険労務士・異業種の経営者の先生にお話をさせていただきます。FDIだからそのゲスト講師を楽しみにしてください。
14:30 ▼ 16:30	専門テーマ別 分科会による 情報交換	分科会では、同じ診療科の先生方でグループを作り、その中でより深掘りされた情報の交換会を行います。お互いに発表する中で、様々な視点からの気づきを得る時間となります。科目に特化した専門コンサルタントがコーディネーターを務めますので、経営ノウハウの習得も可能です。

※オンラインの場合は、12時からの開催です。

FDI 創設からの歴史

2013年8月にスタートした歯科医院の経営者を対象とした集合型の経営勉強会です。

Innovation (革新) には、「歯科業界になかったような新しい提案をし、会員様医院をそのモデルとなるような歯科医院にして参りたい」という思いが込められています。2018年4月には矯正治療に特化した「矯正特化型歯科経営研究会」をスタートしました。2020年現在でトータル会員数が310医院を超える勉強会へと成長しております。



矯正特化型歯科経営研究会 (矯正研)

全国の小児矯正分野を牽引し、社会性と収益性の両輪を高い次元で目指す

小児分野を基軸とした業績アップに徹底的にコミットする 歯科医院経営者のための研究会

「矯正特化型歯科経営研究会」では、子どもたちの健康をサポートできるより良い社会と日本の将来を支える歯科医院の発展の実現を目指しています。

近年、多くの子どもたちが口腔機能発達不全症など健康面で多くの不安を抱え、日本の将来を支える子どもたちの健康というのは非常に重要な課題となっています。そして、あらゆる地域多くの歯科医院が開業し、年間出生数が減少している日本においては、小児(ママ)に選ばれることが地域になくてはならない歯科医院になることに繋がります。したがって、子どもたちの健康をサポートする歯科医院は小児(ママ)から選ばれ、永く家族ぐるみで来院してもらえ、患者様が生涯を通して歯科医院にもたらす利益を最大化できるのです。

当研究会では、現場主義のもと、特に「予防矯正」「マイナス1歳からの予防矯正」「小児集患」に注力し、小児歯科分野を基軸とした業績アップと地域ブランディングのための情報提供を行い、子どもの健康をサポートして多くの方から選ばれる歯科医院経営にコミットします。

矯正研で提供する小児分野の発展ステップ

小児領域における幅広い情報を提供することで、歯科医院が小児領域でのブランドを構築し、収益の安定化と拡大という「収益性」と社会・地域への貢献という「社会性」を実現することをお手伝いします。そのための手段として、「予防矯正」「マイナス1歳からの予防矯正」「小児集患」に関するノウハウや情報を提供し、小児領域の拡大ステップを実現していただきたいと考えています。

	歯科医院の 小児領域ブランド	収益性の実現	社会性の実現
小児領域拡大のための工程 01 予防矯正 口腔機能の悪習癖を改善する治療	小児領域ブランドの構築・向上と他院との差別化	小児領域での収益基盤を構築する	現代病を改善して子どもの成長をサポート
小児領域拡大のための工程 02 マイナス1歳からの予防矯正 子どもの発達段階に応じた心・身体・育児に関する情報	小児歯科ブランドのさらなる向上 子どもたちを通わせたい歯科医院	将来の患者様を獲得し小児領域での収益体制を強化する	子育てへの貢献による子育て世代の拠り所へ・子どもの健康促進
小児領域拡大のための工程 03 小児集患 地域の小児関連施設と連携した活動	小児歯科で地域一番化 地域にとってなくてはならない歯科医院	今まで接点のなかった患者様を獲得し、安定的な小児領域での収益体制を構築する	地域全体の健康促進

小児歯科分野強化 01 予防矯正

小児分野で地域一番のブランドを構築し、業績アップを目指すには、まず「予防矯正」に取り組むことが重要です。

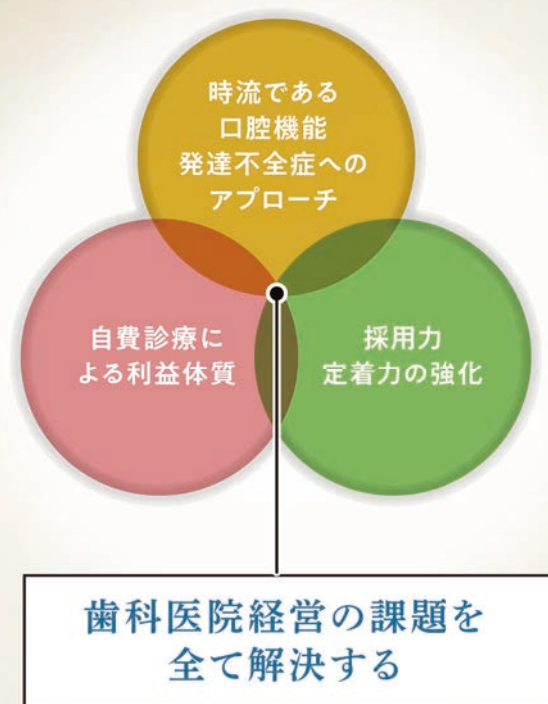
矯正市場の中でも「予防矯正」は、子育て世代の子どもの健康意識の向上、消費傾向の変化により、非常に注目されています。

しかし、現状まだ多くの歯科医院が予防矯正に取り組めていません。いち早く小児分野の予防矯正に取り組むことで他院と差別化し、歯科医院の収益性と社会性の向上を実現します。

子どもの健やかな成長をサポートする予防矯正

予防矯正とは、歯並びが悪くなる前に、「口腔機能発達不全症」つまり歯並びの悪化の根本原因の1つであるお口の悪習癖をMFT(口腔金機能療法)と小児矯正装置を使用し改善する治療のことです。近年では、非常に多くのお子さまが「口腔機能発達不全症」を持っています。実際、小児患者を診ている先生は、お口がぼかんとっている方を診たことがあるかと思います。歯並びだけではなく、お子さまの将来に大きな影響を与える口呼吸や異常嚥下などのお口の癖からアプローチをし、「綺麗な歯並び」「本来の美しい顔貌」「身心の健やかな成長」に貢献するのが予防矯正です。

圧倒的なサポート体制



01. 矯正治療の川上に立てる

一般的な小児矯正はおおよそ7歳くらいから始めることが多いですが、予防矯正は5歳から治療を始めることが出来ます。その為、早期に矯正治療を始めたい親御さんのニーズを満たすことができ、矯正主訴患者の囲い込みが可能です。



02. 対象患者が多く、間口が広い

予防矯正は歯並びを治すことがメインではなく、お口の癖を改善する事に重きを置いています。「お口の癖を持つ子ども」が治療対象になる為、矯正主訴患者以外のお子様も対象となり、結果推奨患者の人数が拡大します。



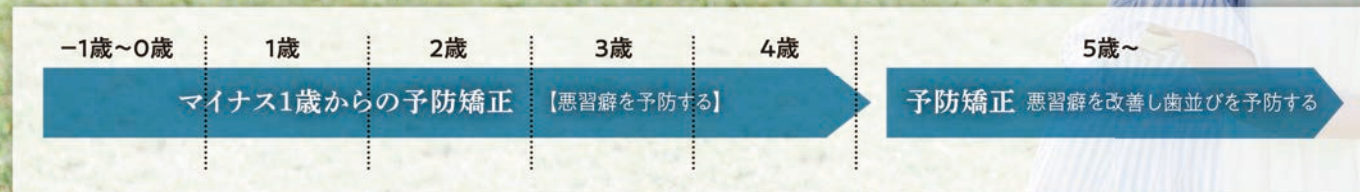
03. チーム医療実現による採用、定着力強化

自身の資格やスキルを活かせる職場に資格者は集まります。また、資格を活かせる仕事は当然やりがいにもつながり、定着力も高まります。何より「管理栄養士」「保育士」といった人材は、優秀な方であることが多く、医院の大きな戦力になってくれます。



小児歯科分野強化 02 マイナス1歳からの予防矯正

マイナス一歳からの予防矯正とは、子どもの成長をサポートするため、お母さんのお腹の中にいるときから5歳までのお子さまの発達段階に応じた心・身体・育児の指導です。お口の癖がついてしまわないよう、お父さんにお母さんに「食育」「育児」などを座学やアクティビティを組み合わせレクチャーします。マイナス一歳からの予防矯正は、予防矯正の見込み患者の囲い込みという長期的な集患体制の構築も目的としており、歯科医院経営における小児分野でのより確かなブランドを構築し、他院との差別化と収益向上を図ります。



小児歯科分野強化 03 小児集患

小児集患は、オンラインとオフライン双方活用し、小児の来院を促す仕組みです。オンラインでは、親御さんが見て思わず子どもを連れていきたくなるようなホームページ設計、他にもSNSの活用などの方法がございます。また、オフラインでは、院内マーケティングや継続していきたくなる・友達を紹介したくなる歯科医院の体制構築、地域連携による講演会などがあります。地域内の今まで接点のなかったお子さまへアプローチすることで、歯科医院の小児分野での収益向上と地域一番の小児領域のブランドを確立していきます。

矯正研 1日のスケジュール

12:00 ▼ 13:00	最新!ビジネスモデル情報と 時流予測	業界の時流に先だつビジネスモデルの事例を、 弊社コンサルタントが提供いたします。
13:00 ▼ 14:30	ゲスト講師による 基調講演	成功事例をお持ちの外部講師を招き、 業界最先端の事例をご紹介します。
14:30 ▼ 16:00	分科会による 院長先生同士の情報交換	分科会に分かれ院長先生同士の情報交換を行います。予防矯正やマイナス 1歳からの予防矯正などの取り組みについて共有していただくことで、医院経 営での新たなヒントを得られます。
16:00 ▼ 16:30	分科会による 院長先生同士の情報交換	実践と成果に繋げていただけるよう、 まとめ講座では、1日の振り返りを行います。

圧倒的なサポート体制

会員の医院様が小児分野で成果を出せるよう、矯正研では様々なサポート体制を構築しております。





他院さんの**実践事例**が見れたこと。
やらなければいけないことが、
まだまだあることがわかりました。

医療法人ハッピースマイル りお歯科クリニック
理事長 折戸 恵介氏

いい先生達と出会えて
いい刺激に
なっています。

医療法人CREA
ただこし歯科クリニック
理事長 只腰 哲章氏

他院で取り組んでいることが
即**実践**できる。頑張っている医院が
いることで励みになる。

医療法人正島歯科医院
理事長 正島 昌幸氏

FDIの魅力は**本音の
情報交換**だと思えます。

むらうち歯科クリニック
院長 村内 利光氏



FDI会員様の声

会員様からの声

FDI・矯正特化型歯科経営研究会にご入会いただいている
会員様からの声をご紹介します

矯正特化型歯科経営研究会会員様の声



当法人では矯正治療に力を入れているので、私が知りたい情報を得ることができます。経営全般的な内容であれば他にもありますが、**矯正歯科に特化している内容はない**と思います。特にマウスピース矯正に関する最新情報、**予防歯科に関する情報**も他では聞けないことが多いです。

参加している先生も矯正治療を頑張っている方が多いので、教えていただくことも多くてありがたいです。今後、矯正治療に力を入れたいとお考えの方は参加していただけると良いと思います。

医療法人真摯会 理事長 松本 正洋氏

矯正研での最大のコンテンツは、なんといっても
入会特典です。コンサルタントが練りに練って
作成していますから**完成度も高く成功しない
はずありません**。自信を持ってお勧めします。

医療法人 笹木歯科クリニック 理事長 笹木 一司氏

歯並びを良くすることは世界の常識、歯並び
が悪いことは不健康であることを予防歯科的
観点から取り組むべきことが求められています。
その**矯正治療の多くを学べる勉強会**です。

徳倉歯科口腔外科・矯正歯科 院長 徳倉 圭氏

船井総合研究所

FDI Award 2020



FDI Award 2020
最優秀賞

医療法人 ユナйтеッド うえはら歯科医院
理事長 上原 亮氏

患者様の健康を本気で守る覚悟と実行
～時流適応・持続的な成長を遂げる総合歯科医院～

広島山口で2医院展開する総合歯科医院。自費率45%。時短・人員
減少を経てもユニット生産性350万円突破。時流適応し、組織を
巻き込んだ実行力に富む。歯科業界の常識に捕らわれず、従業員の
働き方改革に取り組む。

Detail

歯科経営研究会会員の中で、
最も輝かしい功績を挙げた医院様



FDI Award 2020
生産性大賞

医療法人 社団斎藤会
さいとう歯科
院長 齋藤 秀也氏

先端医療と高収益を
両立した次世代型
歯科医院のカタチ

Detail

従業員1人あたり、
チェア1台あたりの
生産性の高い医院様



FDI Award 2020
組織力大賞

医療法人 桜光会
あおば歯科クリニック
理事長 昆 敏明氏

歯牙保存を第一に
考えたコンセプトで
圧倒的な組織力を実現！

Detail

船井総研の提供する組織力診断
プログラムで～growth～で
最も優秀な値を記録した医院様



FDI Award 2020
矯正研最優秀賞

医療法人 社団志翔会
つだ歯科 矯正歯科
理事長 津田 哲郎氏

急速拡大を実現する
予防矯正強化型
歯科医院

Detail

矯正特化型歯科経営研究会
会員の中で、最も輝かしい
功績を挙げた医院様



FDI Award 2020
グロウイングアップ大賞

医療法人 圭真会
いくま歯科医院
理事長 伊能 直記氏

総合的・全顎的な
治療からスムーズな
予防移行を実現！

Detail

昨年対比の
業績の伸び率が
高かった医院様

過去の受賞会員様

過去に受賞された優秀な会員様をご紹介します

2019年度 最優秀賞	医療法人社団 PLVS VLTRA 徳倉歯科口腔外科・矯正歯科 理事長・院長 徳倉 圭氏	2019年度 生産性大賞	医療法人 笹木歯科クリニック 理事長 笹木 一司氏
2019年度 グロウイング アップ大賞	すが歯科クリニック 院長 須加 敦雄氏	2019年度 新規開業大賞	医療法人 孝生会 かけまちコミュニティ歯科 理事長 吉田 圭吾氏
2019年度 訪問歯科大賞	医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科 理事長 園田 俊一郎氏	2018年度 最優秀賞	医療法人 エステティックライン 熊本パール総合歯科・ こども歯科クリニック 理事長 前田 明浩氏
2018年度 生産性大賞	医療法人社団 内藤会 ないとう歯科クリニック 理事長 内藤 勲氏	2018年度 組織力大賞	医療法人社団 SKE さかえ歯科クリニック 理事長 薩摩林 昭氏
2018年度 グロウイング アップ大賞	むらうち歯科クリニック 院長 村内 利光氏	2017年度 最優秀賞	医療法人 隆歩会 あゆみ歯科クリニック 理事長 福原 隆久氏
2017年度 優秀賞	医療法人 なりとみ歯科 理事長 成富 健剛氏	2017年度 生産性大賞	医療法人社団 朋優会 阿佐ヶ谷北歯科クリニック 理事長 松川 真敏氏
2017年度 働き方改革 大賞	医療法人 あさの歯科 理事長 浅野 正敬氏	2017年度 働きがいあふれる クリニック大賞	医療法人社団 ひだまり会 サニーデンタルクリニック 理事長 小林 一成氏
2017年度 人材採用・ 定着大賞	医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科 理事長 園田 俊一郎氏	2017年度 地域包括ケア 取り組み大賞	医療法人社団 芳志会 日野本町歯科医院 院長 新美 敬太氏
2017年度 グロウイング アップ大賞	医療法人 豊貴会 ざま駅前歯科 院長 西村 一郎氏	2017年度 グロウイング アップ大賞	医療法人社団 島田歯列育成会 島田歯科医院 理事長・院長 島田 昌也氏
2016年度 優秀賞	医療法人 CREA ただこし歯科クリニック 理事長 只腰 哲章氏	2016年度 優秀賞	医療法人 ハッピースマイル りお歯科クリニック 理事長 折戸 恵介氏
2016年度 グロウイング アップ大賞	医療法人社団 NWC なかやま歯科医院 理事長 中山 貴博氏	2015年度 最優秀賞	医療法人社団 創仁会 理事長 小嶋 剛氏

Benefits of membership ご入会時の5つの特典について

歯科経営研究に特化した船井総研だからこそ実現した豪華5大特典

01 年間の例会にご参加が可能です

	FDI		矯正特化型歯科経営研究会
会場	東京本社	淀屋橋セミナープレイス	東京本社
第1回 例会	4月11日(日)	4月18日(日)	4月25日(日)
第2回 例会	7月11日(日)	7月4日(日)	7月25日(日)
第3回 例会	11月14日(日)	11月7日(日)	11月21日(日)

FDI・矯正特化型歯科経営研究会 共通	
合同総会	2022年1月末の開催を予定 ※会場は都内を予定
視察ツアー	秋ごろの開催を予定 ※会場未定
合同例会	8月22日(日)

※新型コロナウイルスの状況に応じてオンライン開催の可能性有

02 成功事例集

過去の事例集を
ダウンロードできます

2016年3月～の過去の
事例集をダウンロード
することが可能です。
入会してすぐに会員様
の様々な取り組みを知
ることが出来るのは魅
力的!!



03 コンサルタントによる無料相談

専属コンサルタントがつくから
個別の悩み相談が可能

年に1度、経営トップの方に向けた
船井総研最大級のセミナーにご招
待。船井総研のトップクラス・全国で
も有名な経営者を中心とした講師
陣が登場します。2016年は日本全
国から約4700名(3日間のべ人数)経
営者様にご参加いただきました。



04 各種院内販促ツールの提供

会員様の成功事例ツールを
もとに作成

自由診療科目のメ
ニュー表、院内掲
示用のポスターや
患者様への配布
用の資料等々をご
用意させていただ
いております。



05 NewsPicksとコラボしたメディア「社長online」

中小企業の経営者に
特化した経営情報サービス

東証一部上場グループ 経営コンサル
ティングファーム 船井総合研究所の経
営者向けビジネス情報メディアが経営
者向けに業績アップ
のきっかけになる気
づきが得られる情報
をお届けします。



全国に約6,000社の支援先がある国内最大級の歯科医院経営総合コンサルティング

船井総研のコンサルティングは月次支援で クライアントをサポートします。

「月次支援」は、原則毎月1度、直接クライアント医院様へご訪問し、現場への入り込み行うコンサルティングです。院長先生に対して直接改善・発展のためのコンサルティングを実施するだけでなく、スタッフさんも巻き込んでご提案した内容を現場へ浸透させ、確実に成果に結びつける実行支援型のコンサルティングです。次回訪問までの期間も、電話やメールなどのやり取りで情報共有を行います。月次支援のミッションは、「業績(売上・利益)アップ」から「採用・教育・マネジメント」と多岐にわたります。実際に貴院でどのようなご提案ができるのか、一度無料での経営相談も承っておりますので、お気軽にご相談ください。



経営研究会とコンサルティング サービスの違いについて

月次支援と経営研究会は、得られるものもスタイルも違います。両輪と捉えることで、より速くより遠くまで医院の目標を達成します。研究会で、日本全国の歯科医院の生の成功事例を収集し、共に頑張る会員様と励まし合い、目指す医院像を明確化していただきます。月次支援では、その目指す医院像に向けて、達成するための課題発見から、改善提案、実行までオーダーメイドでサポートさせていただきます。

月次支援

ポイント

- 医院に合わせた提案と実行までサポート
- 担当のコンサルタントが専属でサポート
- 日々の常時接続で施策やお悩みのご相談をお受ける



経営研究会

ポイント

- 日本全国の歯科医院の事例を学べる
- 歯科業界最新事例を学べる
- 他業界も含めたゲストの講演を聞ける
- 同業の師と友を作ることができる



医院経営コンサルティングの知識だけでなく様々な経歴を持つコンサルタントが在籍

歯科医院様に専門特化した コンサルタントが貴院の発展の一助となります。

医院経営のみならず、時事や経済の状況を分析し、多角的にクライアント医院様を支援いたします。最新の医療知識や時流を把握するための勉強も怠らず、幅広いニーズに応えられるご提案を目指します。



 伊藤 崇	 榎本 徹也	 大槻 良憲	 岡崎 晃平	 小川 純平	 齋藤 真緒
 坂下 大樹	 佐々木 美月	 佐藤 大輝	 砂川 大茂	 瀬戸口 舞	 谷口 竜都
 千葉 順子	 陳正陽	 辻 建三	 鄭 念	 出口 清	 長谷川 光太郎
 松井 勇太	 松谷 直樹	 松本 孝平	 眞野 泰一	 水野 陽介	 峯宇 壺成
 安井 大貴	 安室 圭祐	 山岡 朋	 山本 喜久	 横山 未来	 若木 伸文

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

船井総研 歯科グループが、
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



お問い合わせ先
齋藤 真緒(サイトウ マオ)
TEL：070-2321-5697