

ご 案 内

大型法人・分院展開法人様向け

組織規模 30名以上の歯科医院が幸せになる
ビジョン型歯科経営セミナー

組織規模 30 名以上が幸せになるビジョン型歯科経営セミナー

お問合せ No.S079595



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研とゲスト講師が語る、未来に繋がるビジョン経営の展望

医院の大型化・複数分院展開をしていく上でのポイント

ヘルスケア支援部 マネージング・ディレクター
松谷 直樹

歯科医院の場合、一定規模以上になってきますと、従来の同様の経営手法だけでは成長ができなくなります。その規模とは、スタッフ数30名程度がその基準です。理由は、トップである院長が全てを見きれなくなり、小さな規模の時なら、直接指導するため実施できていたことが徐々にできなくなり、品質が下がっていくことがあります。

それと解決するためには、「ビジョン作り」「経営計画作り」「組織作り」「管理職の育成」といった取り組みが必要になります。

ゲスト講師紹介

医療法人 しんくら歯科様

医療法人 しんくら歯科は、患者様の生涯にわたる健康づくりをサポートすることを基本診療に掲げ、スタッフ主体の予防型歯科医院経営を実施している医療法人です。

チェア12台で自費率30%、ユニット1台当たり生産性230万円を達成した後、2020年5月には移転をし、チェア台数を20台へと拡大。更なる予防メンテナンスの強化・自費診療比率向上を視野に経営を実施しています。

従業員の幸せが患者様の満足度につながると考え、働きやすい医院づくりを目指しています。

従業員数30名以上(2021年11月現在)

INFOMATION

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。

セミナー情報は WEB ページからご確認いただけます。 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079595>



開催
日時

2022年 1/16(日)・20(木)・23(日)・27(木)・2/11(金)・27(日)
13:00～16:00(ログイン開始12:30より)

講座内容
を少しだけ
紹介

本セミナーでは、複数分院展開並びに大型医院展開における戦略をお伝えします。
BIやWEBを使ったマーケティング、組織化におけるマネージメント両方必要になってくるため、
マーケティング・マネージメント両方の側面をお伝えしていきます。組織としてより強く、
また的確なマーケティングの事例をご紹介します。

こんな方はぜひ本セミナーにご参加ください!

- ☒ 組織が30名以上を超えてきて、マネージメント、マーケティング両方に課題を抱いている方
- ☒ 事業をより伸ばしたい
- ☒ 右腕を育成するために現場を少し離れたいけど不安で離れられない
- ☒ 理念浸透や法人全体の動きと分院を連動させたい
- ☒ 離職が少ない医院に構築したい
- ☒ 今後拡大に向けてどういう方向性で実施していくか悩んでいる
- ☒ 現状、分院または拡大しているが、あらゆる課題を抱えている
- ☒ 従業員1人あたり、チェア1台あたり生産性を向上をさせたい
- ☒ BIなどを含めたDXを取り入れていきたい

■ 本セミナーの講座の流れ

第1講座

13:00～14:00
(60分)

歯科病院業界の流れ・戦略について

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 医療事業開発グループ 松井 勇太

第2講座

14:00～14:30
(30分)

未来ビジョン経営の具体的な事例を大公開

大医院展開での戦略

ゲスト講座

医療法人 しんくら歯科医院 院長 藤井 秀紀氏



第3講座

14:30～15:00
(30分)

しんくら歯科様事例解説講座

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 医療事業開発グループ リーダー 辻 建三

第4講座

15:30～16:00
(30分)

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 マネージング・ディレクター 松谷 直樹



お申し込み方法

左記のQRコードよりお申し込みください
(クレジット決済が可能です)

お問
合せ
先

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

お問合せNO
S079595



分院戦略及び単院大型化
戦略レポート
無料ダウンロードはこちら





大型化・分院展開していく上で必要なこと

分院展開で大事なのは如何に本院のDNAが引き継がれてるかだと思います。

ただ分院ごとに特色が分かれてきているのも事実で、それをすべては正して統一するのではなく、分院同士で刺激・情報共有しながら相乗効果を出していくことが重要です。

そして、分院展開すると、どうしても離職率なども高まってしまう傾向にありますが、離職率が極めて低い働きやすさ・働きがいがある法人にしていけることが望ましいです。

その一つのポイントが、各医院の状況把握・向上のための会議体系構築です。

スタッフ全体が参加するWEB会議や各院長が集まる会議など、法人全体でKPI(重要業績評価指標)を設定し、その進捗を毎月追うようにしていく必要があります。勿論、会議では数字の共有だけでなく、法人全体としての思い・施策の落とし込みも必要です。



株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部
マネージング・ディレクター
松谷 直樹

成功への5つのポイント

①各医院の数字を把握できているか？

BIなどを駆使し、日ごとまたは月ごとに数字を把握することが重要。複数分院になると情報量が多くなるので、事前にKPIなどを設定しておく。

②コミュニケーションは不足していないか？

分院展開になると、コミュニケーションが不足する傾向にある。
※医院数が多くなればなるほど、その傾向は強くなる。遠隔でいいので、会議等の時間を設けているかが大事である。

③情報の一元化はできているか？

連絡系統などの手段は全体で統一していくことが望ましい。

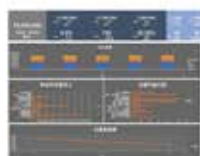
④オペレーションの統一はできているか？

分院展開の場合、オペレーションが医院によって徐々に変わってくる。良い変化の場合はいいが、実施項目を省いてしまうなどの場合も多い。



⑤スタッフのモチベーション 持続・向上しているか？

院長の考え方や理念が分院長にしっかり伝わっていないければ、分院のスタッフへの理念浸透やモチベーションアップが難しくなる。



ゲスト講師 ご紹介

従業員・患者様満足度の向上～郊外型大型院様の成功事例～

3つの
ポイント

①岡山県で1医院チェア20台で経営

②女性・男性ともに育休取得

③WEBマーケティング・カウンセリングでの自費率向上

ありがたいことに患者数の増加に伴い、徐々に歯科医院の規模を大きくしていきました。そして、2020年度には場所を移転し、チェア20台規模まで拡大しました。箱が大きくなる分、最初の投資は大きくなるものの、数ヶ月で損益分岐点も超えることが出来始め、今では業績も安定しています。



医療法人 しんくら歯科医院
院長 藤井 秀紀氏

ビジョン経営の大きなポイント～幹部スタッフの育成～

ここまで大型に展開すると、幹部スタッフがどう動くかが重要だと考えています。私の目が届く範囲には限界があり、各部署ごとの幹部が重要になってきます。そのため、ある程度の権限を幹部には移譲し、各部署で運営しているのが現状です。つまり、1企業のように動いていくことが重要だと感じています。また、定期的に幹部の入れ替えなども実施しています。摩擦係数を高めることで、より組織が新鮮で良くなると思います。

拡大して、患者様がたくさん来たらそれでいいというわけではないと考えています。今後、当院がどんな立ち位置で、患者様にどれだけ様々なサービスを提供出来るかが重要です。まだまだやりたいこと・出ていないこともたくさんあるので、幹部を中心に動いてもらうことを期待しています。勿論、私からの理念浸透についても大事ですが、それもある程度幹部経由で浸透していければうれしいと考えています。

組織規模 30 名以上が幸せになる ビジョン型歯科経営セミナー

お問合せ No.

S079595

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。

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2022年1月16日(日)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00(ログイン開始時間 12:30)

申込期限 2022年1月12日(水)

2022年1月20日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00(ログイン開始時間 12:30)

申込期限 2022年1月16日(日)

2022年1月23日(日)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00(ログイン開始時間 12:30)

申込期限 2022年1月19日(水)

2022年1月27日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00(ログイン開始時間 12:30)

申込期限 2022年1月23日(日)

2022年2月11日(金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00(ログイン開始時間 12:30)

申込期限 2022年2月7日(月)

2022年2月27日(日)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00(ログイン開始時間 12:30)

申込期限 2022年2月23日(水)

本講座はオンライン受講となっています。 ※諸事情により受講できない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoom ご使用方法の詳細は「船井総研 web 参加」で検索

受講料

一般価格(1名様) 税抜 50,000 円 (税込 55,000 円)

会員価格(1名様) 税抜 40,000 円 (税込 44,000 円)

●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、事前にご連絡ください。なお、ご入金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。●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(FUNAI メンバーズ Plus)への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いたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。なお、当日のキャンセルは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。

お申込みはこちらからお願いいたします。

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)、右上検索窓にお問合せ No.079595 をご入力、検索ください。



2022年1月16日(日)

13:00 ~ 16:00 オンライン受講

申込締切日

1月12日(水)

2022年1月20日(木)

13:00 ~ 16:00 オンライン受講

申込締切日

1月16日(日)

2022年1月23日(日)

13:00 ~ 16:00 オンライン受講

申込締切日

1月19日(水)

2022年1月27日(木)

13:00 ~ 16:00 オンライン受講

申込締切日

1月23日(日)

2022年2月11日(金)

13:00 ~ 16:00 オンライン受講

申込締切日

2月7日(月)

2022年2月27日(日)

13:00 ~ 16:00 オンライン受講

申込締切日

2月23日(水)

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
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

※休業期間中は電話がつながりなくっております。

※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。 ※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。

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30) ■申込に関するお問い合わせ : 藤野 ■内容に関するお問い合わせ : 辻
【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火) 正午 ~ 2022年1月5日(水) まで

オフィシャルホームページ

http://www.funaisoken.co.jp