

# 5億の壁を突破するための組織改革戦略提言セミナー

## 講座内容&スケジュール

### オンラインセミナー日程

2022年 8月21日(日) 8月25日(木)  
8月24日(水) 8月28日(日)

### 開催時間

14:00~16:30  
(ログイン開始13:30より)

### セミナー内容

#### 第1講座



#### これから求められるクリニック創りの方針提言

これから生き残る医療法人になるための歯科業界に求められることは？ 5億突破を目指すクリニックに求められる経営戦略の考え方をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部 マネージャー 谷口 竜都

#### 第2講座



#### 本院拡大モデルでユニット16台・5億を突破し 持続的成長を遂げているクリニックの組織戦略

商圏人口 5万人地域で従業員数 50名ユニット 16台まで分院展開なしで 5億を突破したクリニック成功事例を公開させていただきます。本院拡大ならではの課題の「組織力向上」をお伝えしていきます。

医療法人社団健美会 いわいグリーン歯科 理事長・院長 坂本 健二郎 氏

#### 第3講座



#### 持続的成長を下支えするクリニック創りを 実現するために必要なこととは!?

業績の壁を突破し、理事長・院長が現場を離れて経営に専念をしても、業績を伸ばし続けるの組織マネジメント戦略・戦術を具体的施策も紹介させていただきながらお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部 チーフコンサルタント 水野 陽介

#### 第4講座



#### 本日のまとめ

本日のまとめとして、ご参加いただいた皆様にすぐに取り組んでいただきたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部 マネージング・ディレクター 松谷 直樹

## オンラインセミナーお申込方法について Webのお申込は右記QRコードからが便利です！

右記QRコードを読み取り、サイトからお申込いただくか、下記URLからアクセスしてお申し込みください。

セミナーホームページ: <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/080075>

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。



お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※お申込に際してのよくある質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。

## 理事長不在でも業績成長が止まらない スタッフ自律型組織づくりをしていきたい経営者の方

# 5億

オンラインセミナー 開催時間/14:00~16:30 (ログイン開始13:30より)

- ① 2022年 8月 21日 (日) ③ 2022年 8月 25日 (木)
- ② 2022年 8月 24日 (水) ④ 2022年 8月 28日 (日)

# 50人の壁を突破するための

## スタッフ自律型組織づくりセミナー

### 本セミナーでお伝えたいこと

Topics1 組織拡大のため新卒 DR・DH 安定採用 できる仕組み

Topics2 トップ不在でも機能し続ける経営幹部育成

Topics3 良い人材が流失しない強固な組織体制づくり

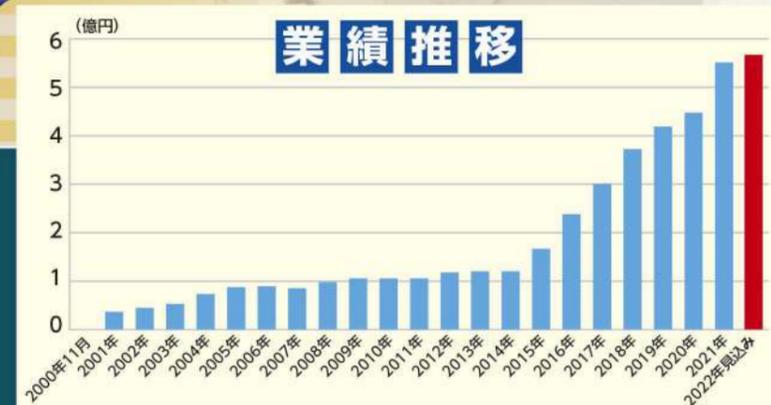
5億円の売上を超えてもストレスが少なく、スタッフが働きやすくやりがいのある組織が可能! 結果、理事長が医療人として志す最適な診療を実現!



医療法人健美会  
いわいグリーン歯科  
理事長・院長 坂本 健二郎 氏

#### 【ゲスト講師の特徴】

茨城県で開業され、商圏人口5万人の中、分院展開をせずに地域に根差した本院拡大成長モデルで業績5億突破し、ユニット16台・スタッフ数50名を達成、経営戦略の中核に「人材戦略」を据え、採用・育成・定着の組織マネジメントを徹底し、組織満足度90%達成。



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

5億の壁を突破するための組織改革戦略提言セミナー お問い合わせNo.S087980

主催

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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」を明記の上、ご連絡ください

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問合せNO.」を入力ください。→ 080075Q)

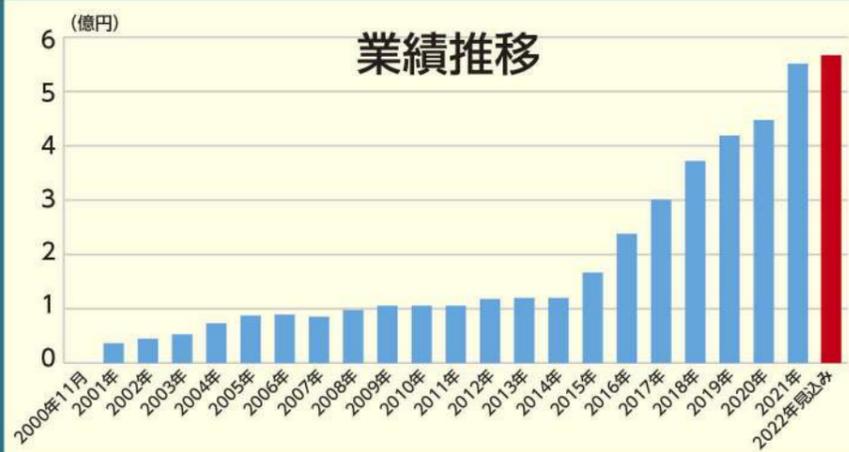


ゲスト講師に  
成功の秘訣を  
聞く

医療法人社団健美会  
いわいグリーン歯科  
理事長  
院長  
坂本健二郎氏

### 【ゲスト講師の特徴】

茨城県で開業され、商圏人口5万人の中、分院展開をせずに地域に根差した本院拡大成長モデルで業績5億突破し、ユニット16台・スタッフ数50名を達成、経営戦略の中核に「人材戦略」を据え、採用・育成・定着の組織マネジメントを徹底し、組織満足度90%達成。



### Q1 なぜ経営計画の真ん中に「人」を置いたのか？



業績3億までは、マーケティングだけやっていれば、なんとか到達できたんです。ただ、急に5億までが遠くなったんです。そして、その焦りが伝わったのか大切にしたいと思っていたスタッフ達がどんどん退職していき、いなくなつて初めて、経営の本質は「人」なんだと気づきました。

マーケティング先行に限界を感じ、5億を超えるなら人に投資するしかないと感じました。



### Q2 スバリ!組織戦略で一番優先度が高いのは？



組織を変革していく中で一番注力し、今でも大切にしているのが「採用」です。絶対に外せない部分でここを外すと、どんなにいい教育や育成を導入しても無駄投資になります。私は、医院理念に共感していくれる方と働きたいので、一から育成できる新卒採用にこだわりました。

「採用」が一番でした。特に有資格者の新卒採用には注力しました。



### Q3 組織をスタッフに任せると経営が不安になりませんか？



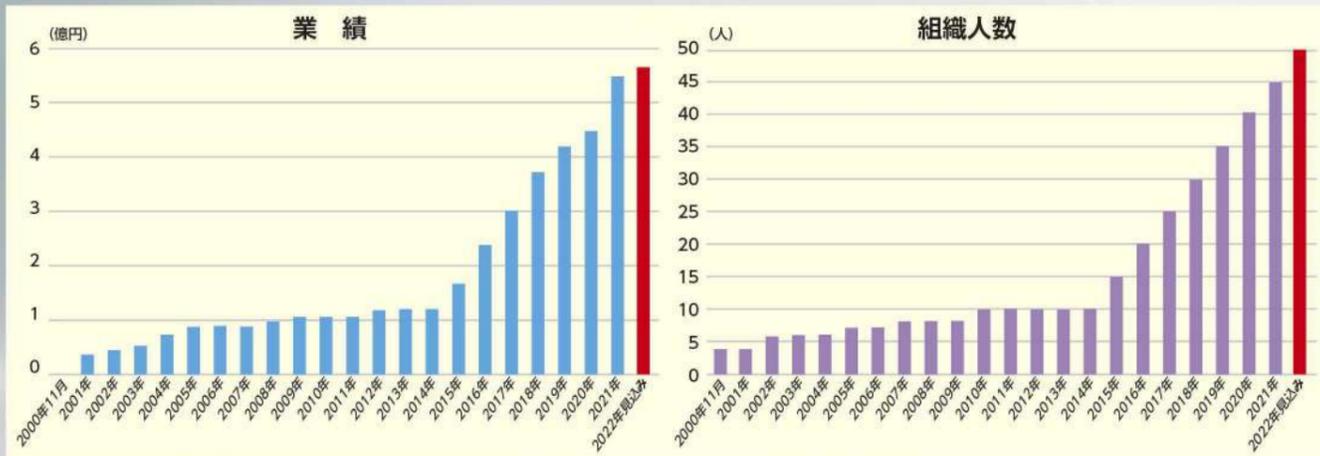
セミナーの内容で触れますが、私自身が職人気質のトップダウン型経営をしておりました。なので、毎日が疲弊しておりました。ただ、信頼できる幹部スタッフを育て、今は医院を安心して任せてます。一番の業績の壁を突破するのは、「院長」が権限移譲して人に任せることを覚えることかもしれません。

いえ、まったく逆で任せれば任せるほど伸びました。



# 5億の壁を突破する までの道のり

下グラフが医院の業績と組織人数の推移をまとめたものです。ここ数年はかなり早いスピードで成長を遂げていますが、それまでは横ばいの業績で組織体制もボロボロの状況でした。従業員の入れ替わりも激しく、マーケティングを実行しようにもまったく安定しない経営基盤でした。そこで2016年から組織力向上を中心に据えた経営戦略にシフトチェンジしました。具体的には、新卒採用・教育制度の確立・経営ビジョンの再構築・幹部スタッフ育成です。



|        | 2000年11月 | 2001年 | 2002年 | 2003年 | 2004年 | 2005年 | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 | 2010年 |
|--------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 業績(億円) | 0        | 0.4   | 0.5   | 0.6   | 0.8   | 0.9   | 0.9   | 0.9   | 1     | 1.1   | 1.1   |
| 組織人数   | 4        | 4     | 6     | 7     | 7     | 7     | 8     | 8     | 8     | 10    | 10    |
| ユニット   | 3        | 4     | 5     | 5     | 5     | 5     | 5     | 5     | 5     | 5     | 5     |

|        | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 | 2016年 | 2017年 | 2018年 | 2019年 | 2020年 | 2021年 |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 業績(億円) | 1.1   | 1.2   | 1.2   | 1.2   | 1.7   | 2.4   | 3     | 3.7   | 4.2   | 4.5   | 5.5   |
| 組織人数   | 10    | 10    | 10    | 10    | 15    | 20    | 25    | 30    | 35    | 40    | 45    |
| ユニット   | 5     | 5     | 5     | 5     | 10    | 10    | 15    | 15    | 15    | 15    | 16    |

# 5億を超え、その先の 組織への成長のために

## 法人5億 = 企業の壁

### 特徴

- 単院型の場合は「生産性300万/台で15台以上」か「生産性200万/台で20台以上」である
- 分院展開型の場合3~5つの分院を持っている
- 5名程度の幹部会、もしくは分院長ミーティングが存在する
- 毎年複数名の新卒が入っていく体制になっている

### 悩み

- 経費比率をどのように下げていくか、スケールメリットをどのように持たせるべきなのか?
- 幹部人材、分院長をどのようにして育成すべきなのか?
- バックヤード業務の整理、部門立ち上げ
- 外部企業、効率的なアウトソース先の選定
- デジタルツールの導入選定を活用方法の模索

### ポイント

- 戦略的な規模拡大
- 効率的かつ効率的な幹部育成、分院長育成について
- フラグシップ的な分院設立の模索
- より精度の高い教育マニュアルの拡充
- 人材の多様性を叶えるキャリアプランの充実
- 外部企業からのノウハウのトレース

## 「家業」から「企業」へ

組織が安定し、比例して業績も順調に推移してきている中、これから法人が目指す方向は企業化と考えています。次のステージとしては、100年続く企業体へとギアチェンジするタイミングだと感じています。そのためには組織を仕組み化し、自動化することが大切だと考えます。そのために必要なバックヤード部門の確立と、今後を任せていく幹部層の教育に力を入れています。その取り組みと未来展望もセミナーでお伝えしていきたいと思ひます。

### 医療法人社団健美会 組織図 2022



### バックヤード部門の確立

組織人数が多くなり、組織が拡大してくると診療業務以外の専属スタッフを雇用するタイミングがきます。バックヤード部門こそ優秀層が必要なので、4大卒採用をしております。その採用手法等もお伝えさせていただきます。

### 新卒有資格者採用への注力



採用戦略の見直しから徹底的に行いました。今までは新卒・中途問わず、ターゲットを明確にせず採用活動を実施していました。メインターゲットを新卒採用に切り替え、オフラインの学校訪問だけでなく、オンラインのSNS採用等にもチャレンジしています。

### 徹底した在り方教育



有資格者を中心に毎年計画的に人員を増やすことに成功したので、法人理念から社会人教育までを一貫して院内で実施することにしました。参加している新人スタッフからも好評で、組織満足度・定着率にも直結していると実感しています。

### 次世代経営幹部育成

法人が100年続くためには、次世代の担い手が複数人必要だと考え、幹部スタッフを定期的にクリニック外での会議室等で幹部研修や、院内の中長期的課題を議論する機会を設けています。



# こんな方におススメ

- 2～3億までは順調に右肩上がりだったが、さらにスピードを上げて、5億突破を目指している院長先生
- 医院規模を拡大にするにあたって、トップのみで引っ張っていく組織体制に限界を感じ、これからの組織づくりをどう展開していけばいいかじっくり考えたい院長先生
- 歯科業界時流の変化が激しく、トップ自身は時流適応した医院づくりをしていきたいと考えているが、スタッフにはその考え方を浸透させ、組織成長スピードを加速させていきたい院長先生

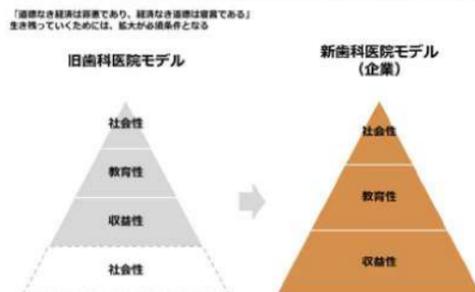
## 今回のセミナーでお伝えしたい内容のほんの一部をご紹介しますと...

- 法人業績5億円を超えるための組織成長のストーリー
- 組織拡大をしていく中での、しくじり(失敗)事例
- 歯科業界組織開発ロードマップ
- 働く人を惹きつけるビジョン策定の方法
- 最新有資格者採用の手法
- 徹底した医療人としての「在り方」教育の基本
- 脱・家業をするための組織戦略づくり
- 次世代を担う経営幹部スタッフ育成手法
- 従業員満足度90%の組織体制のつくり方・考え方
- 3億30名と5億50名の壁の突破の仕方とは?
- スタッフ50名全員に自律的に働いてもらう組織のつくり方
- 関東の超ローカル立地で新卒Dr・新卒DHを毎年採用できる仕組み

## 当日のセミナーテキストを一部掲載いたします!

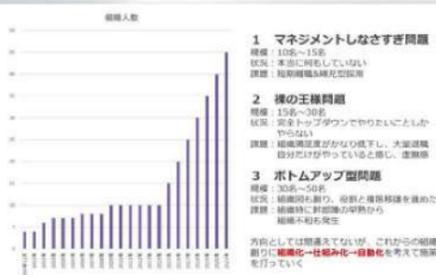
### これからの歯科業界はどうなっていくのか?

第1講座では、これからのクリニック経営に必要な考え方・時流予測を細かく解説させていただきます。法人の方向性によって、本院拡大型・分院展開型等形態も大きく変化してきます。変動が激しく、予測がつきにくい「これから」をどう捉えるべきか?をお伝えいたします。



### マネジメントの壁

ゲスト講座では、普段のセミナーだと成功体験をメインでお伝えさせていただいているのですが、今回は失敗事例も踏まえてのゲスト講座になっております。ゲストの失敗から学んだことや、チャレンジしたことを事例も交えてお伝えさせていただきます。



### 法人成長に必要な採用戦略

第3講座では、組織開発ロードマップに沿って、採用・育成・評価等の具体的事例を詳細にお伝えしていきます。クリニックの現状に合わせて取り入れるべきヒントを数多くお伝えさせていただく予定でございます。

| 歯科業界 採用戦略トレンド  |   |
|--|---|
| <b>求職者ニーズの変化</b><br>■ハード面だけで差別化し採用する時代の終焉<br>これまでは、ハード面の差別化で採用できつつあったが、これからは、ソフト面の差別化が必要<br>● 働きやすい環境提供<br>● 福利厚生充実<br>● 研修制度導入<br>これから、求職者が求めるのは「自分自身が働いて得られる価値」が見えるかが重要<br>● 求人票に合わせたキャリアパス提示<br>● 働きやすい環境提供<br>● 福利厚生充実<br>● 研修制度導入<br>● 研修・福利厚生 (ワークライフバランス) | <b>就活手法の変化</b><br>■オフラインからオンラインへ<br>これまでは、合同説明会や美美容等でリアルに接点を確認して採用していた<br>● 合同説明会への参加<br>● 医療専門学校への参加<br>● 業界へのアプローチ<br>これから、昔のオフライン化が進み、面接だけでなく採用活動を実施する仕組みが必要<br>● SNS活用した採用活動<br>● オンライン面接イベント<br>● オンライン採用<br>● オンライン面接 |

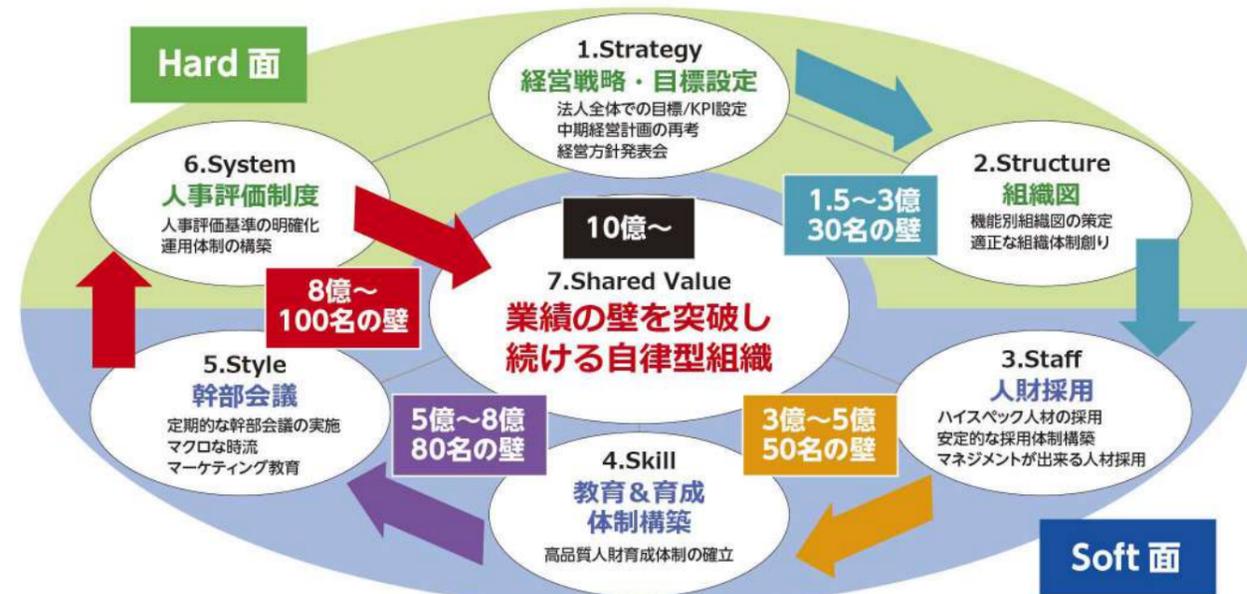
## 主催者紹介

株式会社船井総合研究所に2015年入社。医療事業開発支援部に配属。多くの歯科医院が抱えている経営の悩み「組織化」を成功させるため、組織マネジメント専門のコンサルタントとして、日々全国の歯科医院の組織創りサポートに従事している。主なクライアントとしては、大型医療法人・分院展開をされている歯科医院が多く、組織課題と現場の生の声を反映させながら、組織づくり・人材採用・評価制度策定といったコンサルティングに定評がある。

株式会社船井総合研究所  
医療事業開発支援部  
チーフコンサルタント **水野 陽介**

## 組織開発ロードマップ公開

当日はクリニックの組織規模別に組織開発として何からしていくべきなのかロードマップに沿って解説をさせていただきます。



### セミナーの見どころ解説

今回ゲスト講師としてお呼びしている医療法人社団健美会の理事長・院長 坂本健二郎氏は、マネジメント領域は得意ではない方でございます。それでも組織拡大に向けてマネジメント戦略を次々と打ち手を打ち続け、業界内でもトップクラスの組織に成長いたしました。セミナー後のよくある感想で、「ゲスト講師だからできた」と一言で片が付いてしまうことがありますが、本セミナーでは打ち手のしくじりも含めての組織開発ストーリーを生々しく皆さんにお伝えできると考えております。

い  
ま  
す  
ぐ  
始  
め  
る

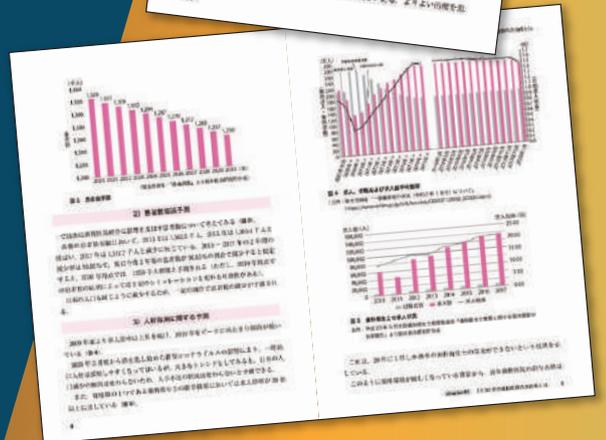
# グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

事例から実践を学ぶ

# 歯科医院の 成長戦略 バイブル

株式会社 船井総合研究所 編

■ A5判/130頁/2色 ■ 定価 4,400円(本体 4,000円+税10%)  
ISBN978-4-263-44636-2 注文コード:446360



- 本書は
  1. 自院の置かれているポジションや今後のステップを理解でき、
  2. そのポジションや今後のステップに必要な施策をインプットでき、
  3. 明日からアクションできる

ことを目的に「羅針盤・地図」として活用できる内容となっています。

- “自院の成長”に合わせて、何度でも読み返して活用できます。
- 本書を読んで明日から実行に移せば、「教育性」「社会性」「収益性」を兼ね備えたグレートクリニックに生まれ変われます。



医歯薬出版株式会社

〒113-8612 東京都文京区本駒込 1-7-10  
TEL03-5395-7630 FAX03-5395-7633

<https://www.ishiyaku.co.jp/>

## 序文より〈一部抜粋〉

本書が目指すもの

- ▶ 世の中に経営に関する多くの情報が出回っているが、表面的な解説で終わっているため、すぐに実践できる成長のヒントを多く散りばめる
- ▶ 歯科医院の成長をロードマップ化し、実行すべき施策、そして具体的な事例を掲載し、明日からの医院の改善に役立てる
- ▶ 自院が今後どのような方向に進めばよいのか、次のステップは何なのか、そのために何をすればよいのか、がわかる
- ▶ 成長に合わせて、何度も読み返せる

### Contents

#### 第1編 これからの歯科医院経営の方向性とは

- Chapter 01 2030年の歯科医院の方向性とは
- Chapter 02 患者・従業員に支持されるクリニックの経営手法

#### 第2編 歯科医院経営の実際 成功事例にみる成長戦略

- Chapter 01 高生産性モデル 鶴岡歯科医院(神奈川県鎌倉市)
- Chapter 02 小児・矯正 医療法人笹木歯科クリニック(福島県いわき市)
- Chapter 03 予防歯科 医療法人CREA ただこし歯科クリニック(岐阜県可児郡)
- Chapter 04 訪問歯科 医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科(鹿児島県鹿児島市)
- Chapter 05 大商圏モデル 医療法人真摯会 まつもと歯科(大阪府吹田市)
- Chapter 06 人材育成・組織化 医療法人フェネスト 歯科タケダクリニック(埼玉県和光市)
- Chapter 07 分院展開型 医療法人博道会 大串歯科医院(長崎県佐世保市)

#### 第3編 グレートクリニックに向けて

### 執筆者一覧

- 谷口 竜都
- 松谷 直樹
- 安井 大貴
- 長谷川 光太郎
- 砂川 大茂
- 若木 伸文
- 水野 陽介
- 辻 建三

### 医歯薬出版 ご注文承り書

## 事例から実践を学ぶ 歯科医院の成長戦略バイブル

注文コード ( )冊  
446360

●納入店ご指定希望 (ご指定納入店名)  
※納入店のご指定の場合  
手数料はかかりません。

●直送希望 (2つの方法から  
お選びください。)

|   |           |
|---|-----------|
| ① | 代引 450円   |
| ② | 後払い 400円※ |

※②の後払いの請求書は  
(株)ネットプロテクションズ  
から別送となります。

●お名前

●TEL

●ご住所 (〒 - )

★必要事項をご記入のうえ、FAX03-5395-7633にご送信ください。★弊社ホームページ<https://www.ishiyaku.co.jp/>からもご注文いただけます。

医歯薬出版株式会社 〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10 TEL03-5395-7630

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。

## 5億の壁を突破するための組織改革戦略提言セミナー お問い合わせNo. S087980

### オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけ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。

日時・会場

2022年 **8月21日** (日) 開始 **14:00** ▶ 終了 **16:30**

2022年 **8月24日** (水) 開始 **14:00** ▶ 終了 **16:30**

2022年 **8月25日** (木) 開始 **14:00** ▶ 終了 **16:30**

2022年 **8月28日** (日) 開始 **14:00** ▶ 終了 **16:30**

### 申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって  
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により  
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申込みを  
締め切る場合がございます

### ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

**一般価格** 税抜 25,000円 (税込 **27,500円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。  
万が一、セミナー開催4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。

●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

#### 1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み  
もしくは  
船井総研HPの右上検索窓に  
**080075** で検索

#### 2. お支払い



お申込み時に  
クレジットカード・銀行振込  
のご選択が可能

#### 3. メールが届く



受講料のお支払い確認後  
開催2日前に受講方法をメールで案内  
マイページにも  
セミナー視聴サイトが表示

#### 4. セミナー受講



開催時間になれば  
お持ちのスマホ・PCより  
セミナー視聴サイトに入室

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

## ▼よくあるご質問

・お申込みに関するよくあるご質問は、  
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関するよくあるご質問は  
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

## ▼お申込みはこちら

