

2億の壁を突破する! 歯科医院のための経営戦略セミナー

2022年 8月21日(日)・8月28日(日)
9月 4日(日)・9月18日(日)

開催時間
13:00 ~ 16:00
(ログイン時間 12:30)

- 第1講座** 歯科業界の現状・成長に必要な経営戦略の重要性
 株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部 リーダー 伊藤 崇
- 第2講座** 単院2億を突破し、成長を続ける歯科医院の経営戦略
 医療法人ハッピースマイル 理事長 飯山 浩靖氏
- 第3講座** 業績2億を突破するために必要な戦略・成長のロードマップ
 株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部 大槻 良憲
- 第4講座** ノウハウを最大活用するポイント
 株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部 リーダー 伊藤 崇

無料配布中 小冊子ダウンロード用QRコード

1 歯科医院の為の成長戦略ロードマップ

業績1億円を突破するためのノウハウ



2 歯科医院の為の成長戦略ロードマップ

業績2億円を突破するためのノウハウ



3 歯科医院の為の成長戦略ロードマップ

業績3億円を突破するためのノウハウ



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コードを読みとり、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/086785>
 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。

明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** お問い合わせ **船井総研セミナー事務局** 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。

こんなことを考えたことはありませんか?
 1億は突破できたが、2億突破のハードルが高い…
 衛生士一人あたりが担当できる患者人数を増やしたい…
 勤務医・代診に頼らず医院を成長させたい…

忙しい毎日からの卒業(脱却)

単院 1ドクター体制でも

2億の壁を突破する!

●院長一人だけ忙しいの?
 ●ユニット十数台の大型医院なの?
 ●売上の大半はインプラントやマウスピース矯正の高単価商品?
 ●駅前の好立地で集患しやすい?

医療法人ハッピースマイル 理事長 **飯山 浩靖氏** 「いいえ」違います!

医院を成長させた **3つの戦略**

- 1** ドクターが診療のみに集中できる体制構築
治療計画やカウンセリングなどの患者対応は、スタッフが責任を持って行う
- 2** 歯科衛生士の働き方改革
歯科衛生士一人あたりの売上が200万円/月を超えるまで向上
- 3** 自費診療の拡大ロードマップ
自費率が20%→30%→40%→50%と成長

全国どこでも参加可能! **オンラインセミナー**
 2022年 8月21日(日)・28日(日)・9月4日(日)・18日(日)
 開催時間 13:00 ~ 16:00 (ログイン時間 12:30)
 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。

主催 **【2億の壁を突破する!】歯科医院のための経営戦略セミナー** お問い合わせNo: S086785
 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

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] (右上の検索窓に右記の「お問い合わせNo」をご入力ください) **086785**

医院をどのスタイルで成長させていきたいですか？



規模拡大型



ユニット数を増やし売上を増加させる

- | | | |
|-----------------------|-------------|-----------------------|
| ユニット
10台前後
増設可能 | 自費率
20%~ | ユニット1台あたり
200万円~/月 |
|-----------------------|-------------|-----------------------|
- ユニット台数と同数のDHが必要
 - 武器となる自費診療が1つ以上
 - 予防歯科を強化し保険売上の約半数を満たす

高生産型



これ以上ユニットを増やせない

- | | | |
|------------------------|-------------|-----------------------|
| ユニット
5台未満
増設が難しい | 自費率
50%~ | ユニット1台あたり
400万円~/月 |
|------------------------|-------------|-----------------------|
- 専門サイトの作成・運用
 - 武器となる自費診療が3つ以上
 - マウスピース矯正やインプラント等の高単価自費が安定成約

高生産拡大型



ユニット増設・生産性アップのハイブリッド

- | | | |
|--------------------------|-------------|-----------------------|
| ユニット
7~10台前後
増設が可能 | 自費率
40%~ | ユニット1台あたり
300万円~/月 |
|--------------------------|-------------|-----------------------|
- DH生産性の向上(1人約200万円/月)
 - 武器となる自費診療が2つ以上
 - 補綴を中心に高単価自費診療を付加

——— コンサルタントから皆様へ ——— 歯科医院における 売上2億の壁とは？

こんにちは。本レポートをご覧いただき誠にありがとうございます。
 今回のセミナーでは「売上2億円の突破」をテーマとして、その壁を突破するポイントを解説します。
 “2億の壁”は、医院毎の特徴によってその性質が異なります。
 まずは、皆様の医院の“2億の壁”が何なのか、それをしっかり見極めたうえで、今後目指すべき医院づくり、
 取り組むべき施策を精査していく必要があります。
 単院かつドクターは1名の体制で2億円を突破された、医療法人ハッピースマイルいいやま歯科医院を
 ゲストに招き、2億の壁を突破された戦略、その詳細な取り組みをご紹介します。

売上1億は突破できたが 2億円が突破できないケース

医 1 億 突 破



“規模”の壁

これ以上ユニットを増やせない

特徴

- | | | |
|-------------------------|---------------|-----------------------|
| ユニット
5台前後で
1億円を突破 | 自費率
20~30% | ユニット1台あたり
200万円~/月 |
|-------------------------|---------------|-----------------------|



“生産性”の壁

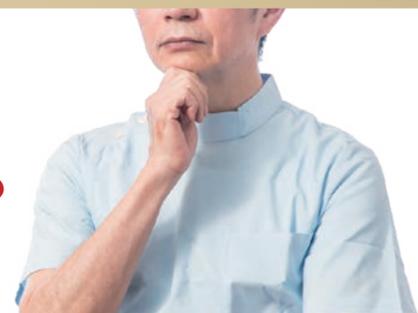
ユニットは多いが生産性が低い

特徴

- | | | |
|-------------------------|---------------|-----------------------|
| ユニット
7~10台前後
増設可能 | 自費率
10~20% | ユニット1台あたり
120万円~/月 |
|-------------------------|---------------|-----------------------|



現在ぶつかっている“壁”は
どちらのケースに近いですか？



医療法人ハッピースマイル いいやま歯科医院のご紹介



いいやま歯科医院

埼玉県草加市にて開業。

『For You』を医院コンセプトとし、患者様だけでなく、スタッフに対してもその心は忘れず、「人の笑顔を見たい」そしてそれこそが自分の喜びである、という考えのもと、日々診療を行っている。

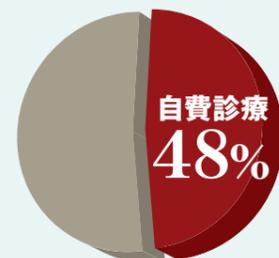
スタッフの主体性も高く、衛生士は点数・人数の目標設定、歯科助手はアシスタント業務・カウンセリング業務等を高いレベルで行えるよう、日々研鑽を行い、成長に必要な投資(セミナー・機材等)を惜しまず、医院全体が「成長」し続ける環境を創り上げている。

特徴① 1ドクター体制で2億突破!



ドクターは院長のみであり、その体制で年々業績を成長させ続け「2億」を突破した。その体制・成長の要因として、1つはドクター以外が生み出す売上が年々増加していること。衛生士の作る売上の高さである。歯周病治療をメインに行う衛生士の平均点数は「200万円/月」を突破しており、ドクター以外のスタッフがしっかり売上を生み出す仕組みができている。また2つ目の要因は、ドクターが治療のみに注力できる体制構築である。患者様への治療説明や誘導はほぼスタッフがっており、自費等のカウンセリングも全てスタッフが実施し高い成約率を保っている。この体制を実現させているのは、高いレベルでの教育制度、そしてスタッフの意識を引き上げるマネジメントである。

特徴② 高生産拡大型の成長スタイル



いいやま歯科医院の成長スタイルは「高生産拡大型」であり、生産性を高めたうえで積極的な拡大投資を行い成長を続けている。2021年の自費率は「48%」であり、総売上の約半分は自費による収益である。自費の内訳では、インプラント・審美・矯正と多方面の診療メニューを揃えており、自費売上の安定を実現している。また保険診療においては、「か強診」を取得しており、「SPT」を活用した定期健診の体制を確立しており、衛生士専用チェアも設けより高い生産性・売上を達成している。



どうして
いいやま歯科医院が
2億円の壁を
突破できたのか!?

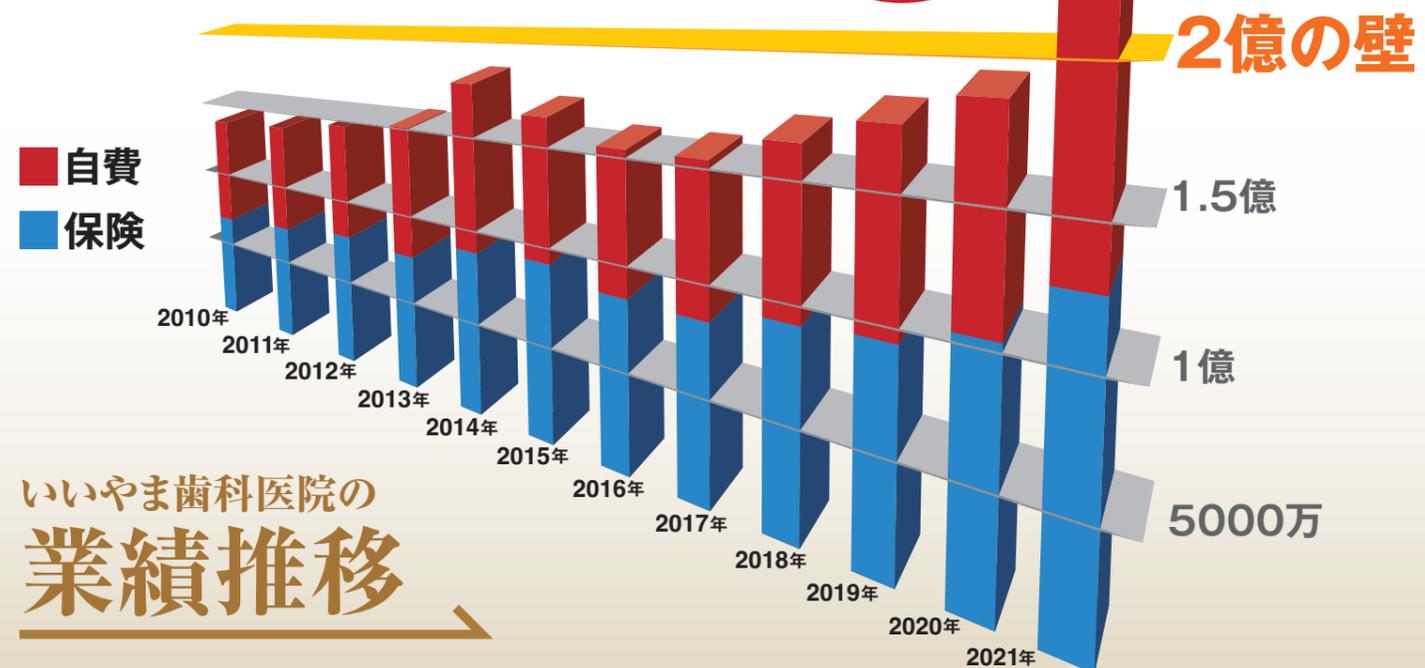
医療法人ハッピースマイル
いいやま歯科医院

理事長・院長 **飯山 浩靖氏**

経歴

- 医療法人ハッピースマイル 理事長
- 東京医科歯科大学卒業
- ICOI(国際インプラント学会)指導医・認定医
- 日本顎咬合学会 ●日本補綴歯科学会
- 日本歯周病学会

2021年
2億
4千万円
突破!



成功ポイントをコンサルタントが解説 単院・1ドクターで売上2億円を突破した

3つのポイント



ポイント1

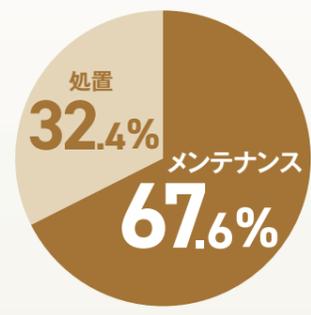
ドクター以外が 高い売上を 生み出す組織

売 上2億円を突破するためには、ドクター以外のスタッフの生産性向上が欠かせません。そのためには、スタッフがカウンセリングを行う、その成約率を高めることも大切ですが、同様に定期検診を担う歯科衛生士の生産性向上が重要なポイントになります。

いやま歯科医院様の保険売上の内訳は、「処置」が32%、定期健診（メンテナンス）が68%と、約7割の保険売上を衛生士が生み出しています。定期健診を担当する衛生士には個室が与えられ、患者様も担当衛生士制にすることで、効率化と患者満足度の両立を実現しています。より多くの患者様を

保険売上 平均内訳

2022年1月～6月



診つつ、一人ひとりが継続して通院していただけるよう、診療を工夫されています。いやま歯科医院様では、定期検診を担当する衛生士の個人別の点数を集計し、院内で共有しています。医院が成長するための目標数値を設定し、どうすればそれを達成できるか、スタッフ同士・外部からの情報収集・共有を欠かさず、確実に達成しています。その結果、200万円/月という目標を達成し、売上・生産性の向上を実現しました。

歯科衛生士の 月毎の 平均売上推移



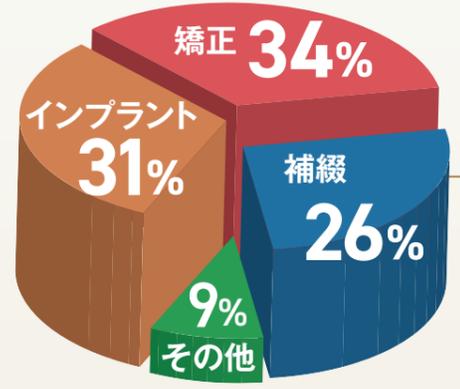
ポイント2

複数の収益の柱を 創出する

安 定的・継続的に医院を成長させ、2億円を突破、さらに成長を続けていくためには、複数の収益の柱を持つ必要がなければなりません。「矯正だけ」「インプラントだけ」では、業績の安定が難しく、また「補綴だけ」では自費売上の向上は難しいため、新しい武器となる治療を手に入れる・もしくは既存の治療を強化する必要があります。

いいやま歯科医院は、昨夏ころから「小児矯正」の強化に努められ、矯正分野の売上向上を実現されました。また現在の自費売上の内訳は、「インプラント・矯正・補綴」がそれぞれ約30%ずつを占めており、バランスが取れているため、自費売上が安定して増加

多くのメニューを揃えることで、様々な患者様のニーズに対応することができ、それが自費患者様の増加・売上の向上・安定につながり、2億円突破の大きな要因となりました。

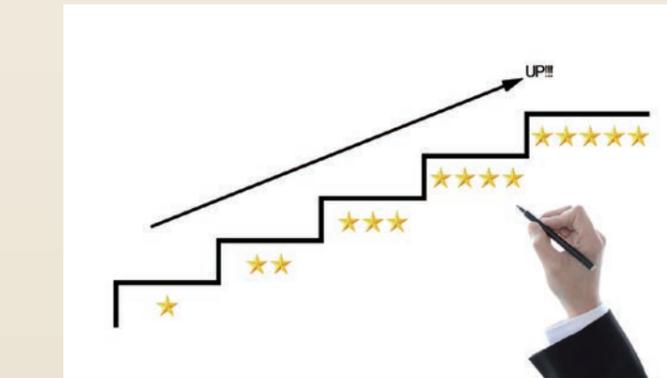


ポイント3

経営者としての投資と 組織マネジメントの仕組み

1 億円まで順調に成長させた医院でも、2億円の壁を突破するためには経営者として、様々な投資を迫られます。採用や教育・待遇向上などの人への投資、設備やセミナー・ライセンス取得等への投資、宣伝広告やWeb媒体、経営計画等の「外部」への投資など、医院の成長に必要な投資は多岐に渡ります。いいやま歯科医院では、様々な投資を積極的に行われ、着実な成長を実現されています。もちろん、全ての投資が上手くいくわけではありませんが、その結果を受けての改善を行い、成長の糧とされています。また理事長だけでは医院を成長させ続けることができません。スタッフが自発的かつ積極的に医院の成長

に貢献できるよう、成果に応じた評価制度はもちろんのこと、一人ひとりのキャリアビジョンの実現のため、同じ職種であろうと、その働き方を多様化できる仕組みを作られています。



い
ま
す
ぐ
始
め
る

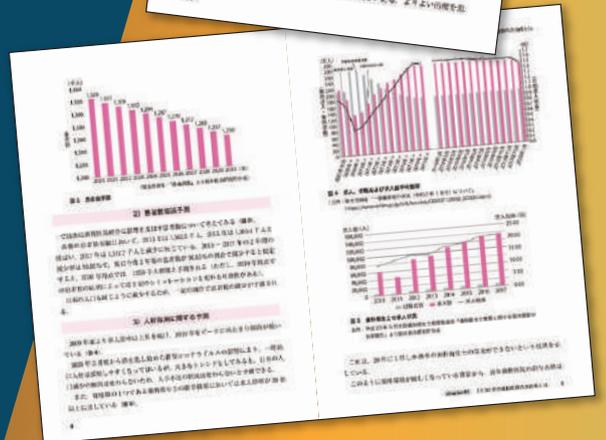
グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

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。

【2億の壁を突破する！】歯科医院のための経営戦略セミナー お問い合わせNo. S086785

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 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

2022年 **8月28日** (日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

2022年 **9月4日** (日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

2022年 **9月18日** (日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

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 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様

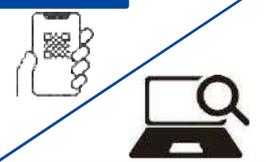
会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様

●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
086785 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

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

