

チェア5台で3億円突破 自費率60%超えの歯科医院作りセミナー

セミナー日程

2022年
●7月31日(日) ●8月21日(日)
●8月 4日(木) ●8月25日(木)

開催時間

13:00~15:30
(ログイン開始12:30より)

第1 講座

近年の自費治療の動向について

株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部
歯科グループ チーフコンサルタント 峯宇 壱成



第2 講座

自費治療を中心とした歯科医院経営の運営方法

医療法人Mirai 理事長・院長 山崎 圭一氏



第3 講座

モデル医院解説講座

株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部
歯科グループ 小関 瑞紀



まとめ講座

明日からの一歩

株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部
歯科グループ チーフコンサルタント 峯宇 壱成



無料配布中! 小冊子ダウンロード

歯科医院の為の 成長戦略ロードマップ~3

目次 ①3億円の壁突破に必要な条件 ③売上基礎知識
②3億突破シミュレーション ④具体的な取り組み内容紹介

- 年間売上3億を突破するためのロードマップ
- 売上2億円代からの脱却のために行うべきこと
- 3億達成のためのシミュレーション
- 数値以外で「経営者」として考えておく必要のあること



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/088043>
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。

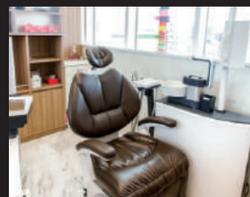


お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 seminar271@funaisoken.co.jp

※お申込に際してのよくある質問は 船井総研FAQ 検索 と検索しご確認ください。

一見普通の開業5年目の歯科医院が

ユニット



5台

1日来院患者数



平均
49名

新患数(月)

※自費相談でのご来院を除く



平均
31名

院長週休



2日

歯科医院激戦区でも

年間売上 3億円を超える秘密



医療法人Miraiが
チェア5台で
3億円を超えるまでに
たった3ステップ

医療法人Mirai
理事長・院長
山崎 圭一氏



STEP 1 経営者としての マインドセット

限られた経営資源を経費として分配するにあたり、常に費用対効果を意識した経営判断を行う



STEP 2 歯科時流をいち早くキャッチし 医院の収益の柱を決定

歯科医院激戦区と言える競争率の高い地域のため、専門特化の重要性を理解し医院の強みをつくる



STEP 3 効果的な経費の使用により 医院の収益の柱を強化

費用対効果を意識した経費の使用をすることで、費用対効果が高く長所を徹底的に強化することが可能となった

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。

主催



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」を明記の上ご連絡ください。

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) **088043**

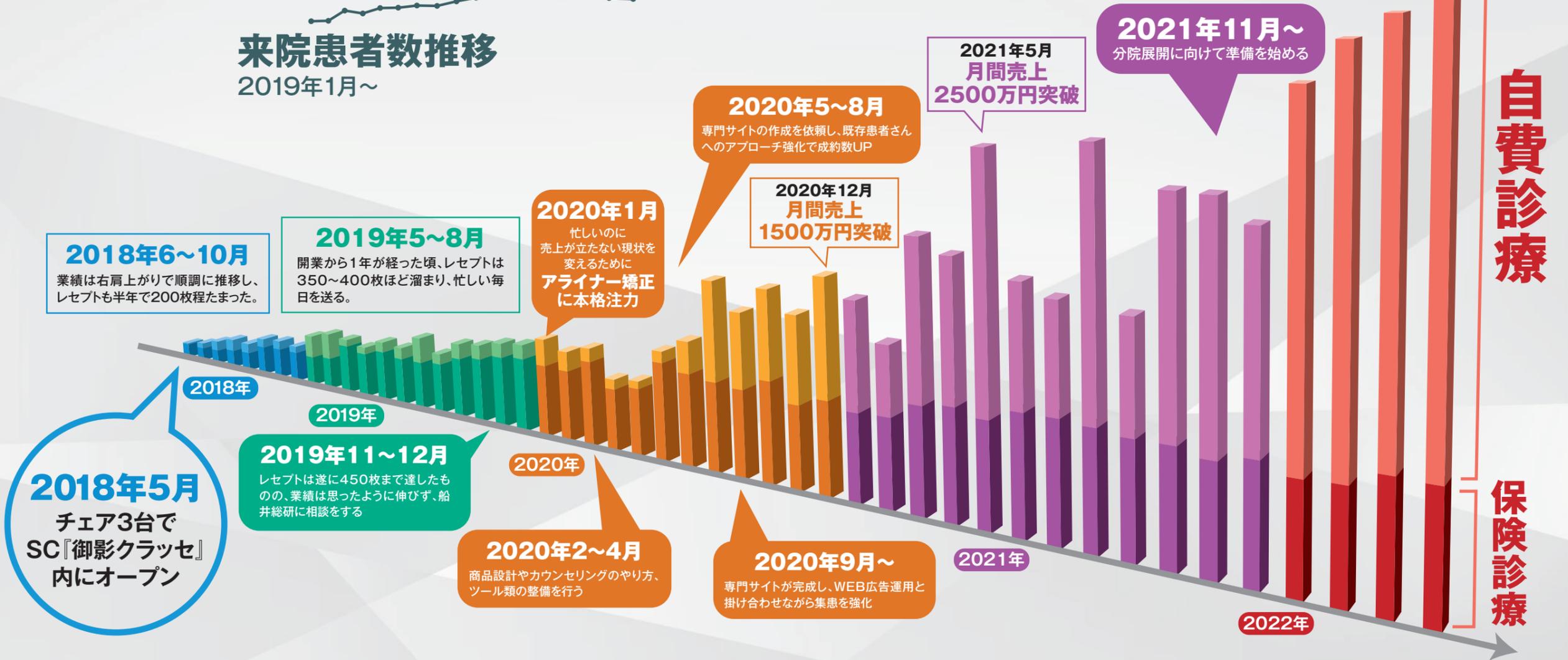
業績推移と
クラッセ歯科・矯正歯科クリニックが
たどった道のり

2年連続 180%成長 実現!

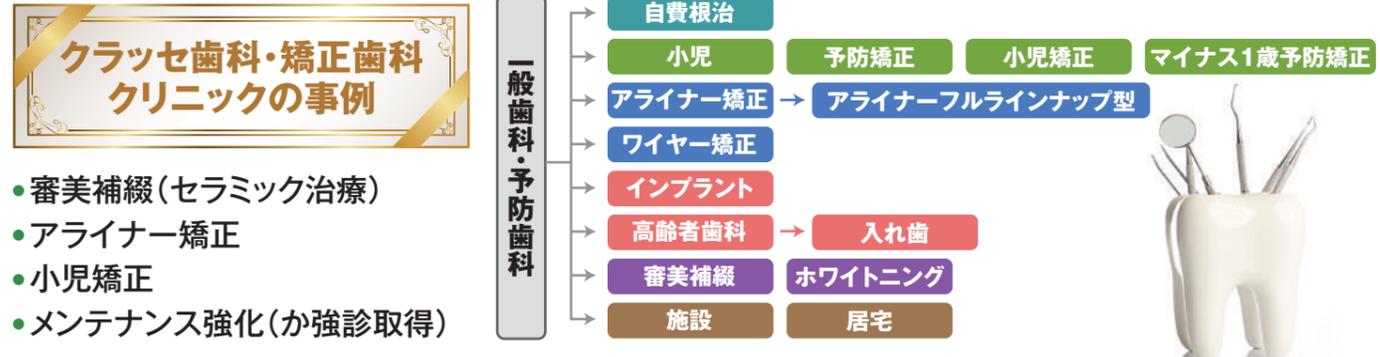
MEMO
来院患者数の伸びに比べて
売上の上昇率が著しく高い

2022年4月
月間売上
4000万円突破

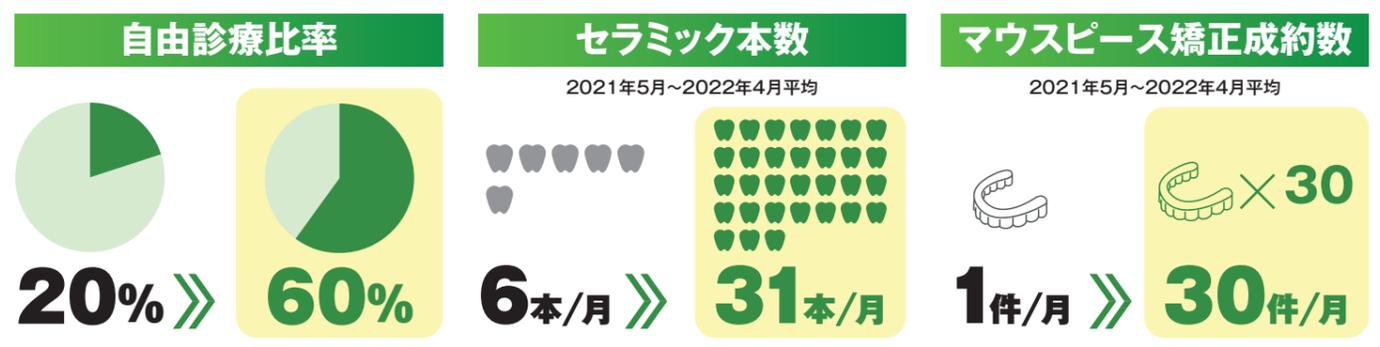
来院患者数推移
2019年1月～



【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】



たった1年でこれだけの効果がありました





ゲスト講師 特別インタビュー

医療法人Miraiが
3億突破のためにたどった道のり

2009年朝日大学歯学部卒業。卒業後は大手の矯正・審美歯科グループで矯正治療を習得し、2018年5月に兵庫区神戸市にクラスセ歯科・矯正歯科クリニックを開業。2020年にはユニット5台を活用し、開業3年で医業収入1億2千万円を突破。翌2021年にはユニット1台あたり生産性500万円、自費率は前年度の36%→60%まで成長させ医業収入2億4千万円を達成。2022年は、半年足らずでユニット5台という制約の中で医業収入2億円を突破。自費率は80%、ユニット1台あたり生産性は700~800万円までのばし、4億を視野に医院経営を行なっている。成約率が非常に高い独自の矯正カウンセリングとSPTによる予防メンテナンス、小児予防矯正を用いた高単価、高生産性、高付加価値の医院経営を得意としている。モットーは「即断即決」。

医療法人Mirai

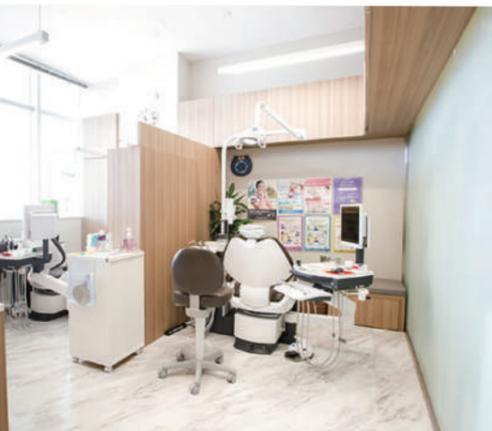
理事長・院長 山崎 圭一氏

Interview 01 業績アップに伸び悩む



当院は2018年に兵庫県神戸市のショッピングモール「御影クラスセ」にテナントを借り、チェア3台で開業いたしました。当時の目標は「早期に業績1億円を突破すること」。人気のある住宅街にあるため、患者様にも恵まれ順調なスタートを切ることができました。しかし、開業から1年半が経過し、レセプトも350~450枚ほど溜まるようになったころ、「忙しいのに業績が伸びない」という違和感を感じるようになりました。日々診療する中で、治療をご希望される患者様への診療で歯科医師ばかりが忙しく、開業当初の目標としていた「予防を中心とした歯科医院づくり」や「より良い治療を選んでもらうための対応」ができていないことに気づきました。目の前の診療に忙殺されながら診療をしていたことを覚えています。

Interview 02 理想の診療を実現するために注力したこと



目の前の業務に忙殺している中、藁にも縋る思いで、船井総合研究所に経営相談を依頼しました。そこでまず最初に当院は、集患がしやすいエリアにも関わらず、チェア3台で診療していることをご指摘いただきました。

自分でもわかっていたつもりですが、チェア4台目を導入する費用や新しく人員を採用することが不安で踏み出せなかったことをご指摘いただきました。また、当院は他の歯科医院と比較して「特徴」がありませんでした。当院が他院と比較して優位になることの洗い出しをし、

- ①セラミック治療の強化
- ②アライナー矯正への着手

この2点を強化していくことを担当コンサルタントと決定をし、乗り出しました。

Interview 03 全スタッフの戦力化

スタッフが思うように動いてくれない、そういったお考えの先生は多くいらっしゃるかと思います。私もそのうちの一人でした。しかし、こちら側が頭の中で思っていることを適切な指示をせずに動くことなど、そもそも不可能だったのです。自費補綴の強化をする際や、予防メンテナンスの患者様を増やしていくためにも全スタッフとコミュニケーションを取り、システムを仕組み化していくことが必要なのです。スタッフの不安を取り除いて働きやすい環境を作ることこそが経営者の仕事だと、今では思えるようになりました。



Interview 04 アライナー矯正への注力

良い診療をしていれば、必ず患者様が当院を選んでくれる。そういった時代はもう過ぎ去ったように感じます。素晴らしい治療技術を持っていても、患者様に知っていただけなくては宝の持ち腐れです。当院では、3年前からアライナー矯正相談の患者様が多くご来院されます。もちろん、当院の患者様からの紹介の患者様も多くいらっしゃいますが、ご来院いただく患者様の7割はインターネット経由でのご来院です。より多くの患者様に当院を知っていただけるように、Webマーケティングにはかなり注力しています。また、ご来院いただいた患者様へのカウンセリング方法などは私(院長自身)で実施していましたが、今では歯科衛生士や歯科助手にメインで話してもらうように教育体制を整えています。



Interview 05 地域一番歯科医院を目指して

開業して丸4年が経過し、日々医院として成長していると思います。医院としての規模が大きくなることで得られるメリットは多くあります。

- より良い設備を整えることができる
- スタッフに売上を還元することができる

など良い循環になっています。個人的には、家族と過ごす時間を取れるようになったのは嬉しいですね。笑



自費率を向上させるために実施した施策

1 セラミック治療の強化



全スタッフの戦力化!



① まずは全員が話せるように

自費補綴治療を強化することを決め、下記を決定しました。

🍷 推奨する商品を決めること

💰 価格を適正にすること

💬 情報発信を徹底すること

この3点の実施で、チェアサイドで短い時間でお伝えするだけで、今まで全く選ばれなかった自費のセラミック治療が選ばれるようになりました。

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も十分でないままカウンセリングもまともにせず、自費の治療が選ばれるわけがないのです。(笑)

短い時間で価値をお伝えるために、スタッフには細かい内容まで落とし込むことに注力しました。

具体的には、

- 誰が ●どのタイミングで ●どこで
- どのツールを用いて ●どうやって

といった具合にです。細かく決めてあげることで、スタッフが不安なく案内できたことが大きな成功要因だと思います。

② トリートメントコーディネーターの育成



自費のセラミック治療が選ばれ始めることで、余剰の人員を採用することが可能になりました。

そうすることで今まで全員で補っていたチェアサイドでのご案内から卒業し、今ではカウンセリングルームを活用し、専任のトリートメントコーディネーターが初診時からご案内することが可能になりました。

時間をかけて自費の補綴治療の良さを伝えることができるようになりましたので、時間をかけてお伝えする分値上げをしましたが、多くの患者様に安定して選択していただけるようになりました。

2 アライナー矯正の強化

自費希望患者のWEB集患!

① 矯正を希望される患者様に見つけてもらう

アライナー矯正を強化するにあたり、当院では患者様が欲しい情報を載せたアライナー矯正だけの情報を載せた専門サイトと専門LPの制作をしました。

初めにおこなったのは、矯正治療に特化した専門サイトの作成です。現在は、サイトへアクセスしても1~2ページしか読まれれないと言われています。その中で矯正関連の情報を的確に届けるには、専門サイトが肝となってきます。

またサイトは作成したら終わりではなく、アクセス数を高めるために広告することが重要です。特に費用対効果が高いのがWeb広告(さらに言えばリスティング広告)です。私は普段、診療に入ることが多いので、基本方針を船井総合研究所と打ち合わせをして運用をお任せしました。

② まずは院長自らカウンセリングを担当

矯正治療は専門性が高いため、院長の私自らカウンセリングを担当しました。多くの患者様に知ってもらい、開業時の2018年と比べると、ここ2~3年でアライナー矯正を導入する歯科医院が増えてきました。それと同時に患者さんに聞かれることも「アライナー矯正ってなんですか?」から「先生の治療で私は治りますか?」に変わってきた気がします。そのためカウンセリング内容も変化させています。



③ 矯正カウンセリングもトリートメントコーディネーターが担当



今では多い月で、70名を超える矯正相談の患者様がお来院されます。

自費補綴同様に、矯正相談に関してもスタッフ主導でカウンセリングが可能のように院内の体制を整えました。院長自らカウンセリングを体系化し、要点を資料に落とし込み、スタッフ同士でロールプレイングを実施しています。今では歯科医師はもちろん、歯科衛生士や歯科助手でも矯正のカウンセリングが可能になりました。

成果を出す4つのポイント



POINT 1
矯正に特化した
専門サイト・
LPの作成



Webからの流入が7割を占める現在、サイトへ流入してから離脱するまでに閲覧するページ数は2ページ弱と言われています。その中で、アライナー矯正に興味がある人へ適切な情報を提供するためには、専門サイト・LPが必須です。見たいページへストレスフリーにアクセスさせることが重要となります。

相談数: 1名程度/月
成約数: 0~1名程度/月



POINT 2
Web広告の運用で
顕在層へアプローチ



専門のHPやLPを作成したらWeb広告を出して、しっかりと顕在層へアプローチすることが重要です。Web広告の多くは、広告を出す地域やターゲットの性別・年代などが細かく設定できます。医院の周りにどんな方が住んでるかも考慮して、広告を出稿すると良いでしょう。

相談数: 5~6名/月
成約数: 3名/月



POINT 3
受け入れ
やすいように
予約枠の調整



矯正治療を始めたい患者さんなるべく受け入れられるように、矯正専用で空き枠を設けておくことが3つ目のポイントです。HPにアクセスし、予約しようと思ったのに、希望の日にちで予約が取れなくて断念されるという機会損失を防ぐためです。

相談数: 10~15名/月
成約数: 5~7名/月



POINT 4
患者ニーズに
合わせた
カウンセリング



ある程度相談数が増えたら、患者さんが気になっている点のみカウンセリングでお伝えして、空いた時間で過去の症例などを見せながら、どうやったら治るのか?を伝えると良いでしょう。患者さんが知りたいのは「治るのか?」です。

相談数: 20~30名/月
成約数: 10~15名/月

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

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

株式会社船井総合研究所 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（サイトウ）：070-2321-5697
（平日9:45～17:30）

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。

チェア5台で3億円突破自費率60%超えの歯科医院作りセミナー

お問い合わせNo. S088043

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。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年 7月31日(日)

お申込期限:7月27日(水)

2022年 8月4日(木)

お申込期限:7月31日(日)

開始

13:00

(ログイン開始12:30より)

終了

15:30

2022年 8月21日(日)

お申込期限:8月17日(水)

2022年 8月25日(木)

お申込期限:8月21日(日)

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30,000円(税込33,000円)/一名

会員価格

税抜24,000円(税込26,400円)/一名

●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。尚、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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日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。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。お申込内容はWeb上でご確認ください。

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. 088043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

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:小關

※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

お申込みはこちらからお願いいたします

2022年 7月31日(日)

お申込期限:7月27日(水)

2022年 8月4日(木)

お申込期限:7月31日(日)

2022年 8月21日(日)

お申込期限:8月17日(水)

2022年 8月25日(木)

お申込期限:8月21日(日)

