



視察ツアー参加をご検討の皆様へ

私たちが毎年この視察ツアーを企画しているのは、普段セミナーで解説している時流の生の現場を直接ご覧頂きたいと考えるからです。現在当社では300近い歯科医院と付き合い合っていますが、今回はその中でも“その先の時流”を見据えているクリニックを選定しました。ぜひ経営者だけではなく、従業員の皆様とご一緒にご参加されることをお勧めいたします。

新事業開発室長兼講師
マネージング・ディレクター
松谷 直樹

実際に何が見られるの？ 当日の内容

医療法人真摯会の理事長セミナーや、クリニック2院の見学・分院長による解説をオンラインで受講できます。

① 理事長 松本正洋氏による解説セミナー

- ・平均自費率70%以上の要因とは？
- ・分院平均売上4億円以上を達成しているマーケティングシステム
- ・マウスピース矯正年間2,500症以上インプラント年間2,400本以上の診療実績を生み出しているポイント
- ・歯科医師80名以上を雇用できるドクター採用力のポイント
- ・成功する分院展開のポイント

② 高槻クローバー歯科・矯正歯科 院長 高野祐氏による院内解説

- ・独自に取り組む院内デジタル化の内容とその効果
- ・法人内トップクラスの矯正カウンセリング成約率のポイント

③ 心斎橋クローバー歯科・矯正歯科 院長 山田秀史氏による院内解説

- ・患者満足度を最大化させるカウンセリングのポイント
- ・院内スタッフが一体化する院内マネジメントのポイント

WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取りWebページのお申し込みフォームより、お申し込みください。セミナー情報をWebページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/092249>



※視察先法人正統院・歯科医院以外の方への参加はご参加をお断りすることがございます。あらかじめご了承下さい。

患者様・従業員・歯科企業が圧倒的な支持を受ける Web視察ツアー2022『日本No.1』の総合歯科医療法人

年間業績 **約70億円** 大阪・神戸で**15院**展開する **日本No.1 歯科医療法人**

医療法人 真摯会・クローバー歯科グループ

オンライン見学ツアー

郊外から都市部まで15院を展開してきた道のりを大解剖！



法人全体で自費率70%以上の要因とは？

医院平均業績4.7億円の圧倒的生産性

マウスピース矯正年間2,500症以上インプラント年間2,400本以上の診療実績！

歯科医師80名以上を雇用するドクター採用力とは？

医療法人真摯会

理事長 松本正洋氏

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へ心よりお見舞い申し上げます。

※本機関：株式会社マシナ 2021年度 総合歯科売上高調査より

現地開催視察ツアーが満席につき、**特別にオンライン見学**を開催いたします！

開催日程

お好きな日程をお選びいただけます！

一般価格

会員価格

12月18日(日)・9:00~12:00・13:00~16:00

概ね **62,500円/1名様**

概ね **50,000円/1名様**

12月25日(日)・9:00~12:00・13:00~16:00

(税込 68,750円/1名様)

(税込 55,000円/1名様)

Web視察ツアー2022『日本No.1』の総合歯科医療法人

お問合せNo. S092249

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル」・お問い合わせ先NO・お名前・お電話番号、を明記の上、ご連絡ください。

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

お申し込み

主催

大阪・神戸に15院を展開する 大型医療法人を目で見て学ぶ

医院当たり平均売上4.7億円近くを
達成する高生産性歯科グループ

郊外型クリニックから都心型クリニックまで 15 院を展開。
その全てのクリニックが自費率 70%以上を達成している成
功のポイントを直接見学して学ぶことができます。



医療法人真摯会のココが凄い!

従業員1名あたりの生産性

法人売上



高い技術力に基づいた実績

1年間の研修費



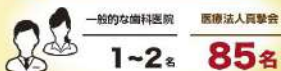
1院当たりの歯科医師の数

矯正歯科学会在籍 Dr.



在籍 Dr. 数

分院の成長スピード



日本No.1総合歯科医療法人にインタビュー 医療法人真摯会理事長に聞く

Q. ずばり医療法人真摯会が成長し続けている要因はなんですか?

A 最も大きい点は「マーケティング活動」を入れている点だと思っています。歯科医院はどんなによい治療をしていても患者さんに知ってもらうことができれば来院していただくことができません。よってまず当院のことを知っていただくためのマーケティング活動に注力しています。

Q. マーケティングにはどの医院も注力されていると思うのですが、他院と異なる点はなんですか?

A ホームページの原稿を全て私が考え、執筆していることがな、と思います。ホームページは当法人のことを知っていただく最初の接点の可能性がありま。つまり、患者様が当法人とやり取りをするコミュニケーション媒体のようなものだと思っています。

特にホームページを患者様に来院いただくための道具とは考えていません。そのような重要なコミュニケーション媒体を自分以外の他者に依頼することは不親切だと考えるのです。

つまり、私が患者様に伝えたいことは、医師のことを最も知っている自分が書いたほうが患者様にうまく伝えられると考えているのです。

しかし、ホームページの内容を考えるのはとても大変です。これはどういうことかと書くと、掲載する内容を考えることは当院に来院頂くことでどういう治療を提供できるのか、わざわざお話しいただくメリットは何なのか、ということをも歯科医師ではなく患者さん目線で徹底的に考えること等しいからです。私はこの作業が大変なことだと思っていますのでかき時間を取りますが今でも原稿を書いています。もし患者様が当院にお越しただいて喜んでいただける治療、サービス、メリット・・・がないとしたら、ホームページに書くことは何ともなくしてしまい、患者様にきていただく意味がなくなります。そんなこともホームページの原稿を書くことで気が付くことです。



また、ホームページに限りませんが、患者様に最適する資料もきめて、専任のスタッフを雇用して運営しています。これも先ほどお話ししたことと連動して自院の考えたと伝える重要な媒体を外部に委ねるのではなく、自前で取り組んでいくことでより自分自身が表現したいことを具体化できるからです。

※出典元：帝国データバンク 2021 年度 総合歯科売上ランキングより

次のページにつづく▶

Q. 科医師が80名以上（2022年8月現在）いらっしゃるということですが、
歯科医師採用はどのようにされていらっしゃるのでしょうか？

A 私には歯科医師が勤務先に求めていることは2つあると考えています。1つは自身の治療技術力の向上、もう1つは給与を含めた労働条件です。私はこの2つに注力しています。例えば当法人では歯科医師に限らず、講習会費は種類を問わず、一人年間150万円まで支給をしています。歯科医師の講習会費になると高額なもので、3桁に上るような講習会費も存在すると思うのですが、医療法人真摯会の勤務医には、過去に何名もそのような講習会に参加してもらっています。



Q. 歯科医師が退職してしまう可能性もあると思うのですが、そのあたりはどのようにお考えでしょうか？

A 当法人ではどの講習会に参加したからといって、何年間勤務をしないといけない、といったルールがあるわけではありません。もちろん、歯科医師が退職されることもあります。技術をマスターし、実際に医院で治療に活かしてもらえれば、法人としては十分に見合うと考えています。あと、大事なことは自身が求める技術向上に取り組み、その技術を治療で活かしていきたいという希望があれば、積極的にそのような患者を担当してもらっています。講習会で勉強をして、しっかりと真面目な技術を身につけてもらって、医院に帰ってきてでも難しい治療をしてもらう。それにはその技術を発揮する場所を提供してあげる必要がある、と考えています。せっかく治療技術を学んだとしても医院に帰ってくれば保険診療しかできない、という環境にしないようにしています。

Q. 歯科医師や分院長の方には売上目標などあったりするのでしょうか？

A 当法人では売上に頼る目標は分院長や歯科医師、その他スタッフにも求めていないです。売上や数値的な指標を求めるとそのことが最優先になり、患者様にとって本当によい治療が何なのかという視点が薄れていく可能性があるからです。経営面のこと考えるのは、経営者の仕事かなと思っています。分院長や勤務医にはまず、患者様にとってよい治療、最高の技術を提供するということを中心に仕事をしてほしい、と考えています。



Q. 分院のマネジメントはどのようにされているのでしょうか？

A まず分院を出す基準は、分院長を任せられるドクターが育った段階で出すようにしています。ですので、分院長を任せるときは時点でマネジメントは自身にしていだくようにしています。また月に1回〜隔月で各医院でミーティングを行っています。そこで先生やスタッフと打ち合わせするようにしています。

日本No.1総合歯科医療法人のあゆみ



- 1993年 大阪府吹田市山田東にまつもと歯科を創業。
- 1998年 医療法人真摯会（しんしがい）設立。
- 2003年 エトレとよなか（大阪府豊中市玉井町）に医療法人真摯会クローバー歯科クリニック豊中駅前店を開院。
- 2004年 大阪府豊中市本町に医療法人真摯会クローバー歯科クリニック豊中本町院を開院。



- 2008年 大阪駅前第3ビル（大阪市北区梅田）に医療法人真摯会 梅田クローバー歯科クリニックを開院。
- 2009年 ミント神戸（神戸市中央区北長狭通）に医療法人真摯会 三宮クローバー歯科クリニックを開院。
- 2012年 マルイト難波ビル（大阪市浪速区東区）に医療法人真摯会 なんばクローバー歯科を開院。
- 2017年 大阪駅前第3ビル（大阪市北区梅田）に医療法人真摯会 クローバー歯科・美容クリニックを開院



- 2018年 神戸マルイ（神戸市中央区三宮町）に医療法人真摯会 クローバー歯科クリニック神戸マルイ院を開院。
- 2019年 フェリタス心斎橋（大阪市中央区心斎橋筋）に医療法人真摯会 心斎橋クローバー歯科・矯正歯科クリニックを開院。
- 2020年 梅田茶屋町クローバー歯科・矯正歯科を開院（アーバンテラス茶屋町C棟4F）。
- 2020年 カトレア歯科・美容クリニックを開院（E-ma（イーマ）6階）。
- 2020年 高槻クローバー歯科・矯正歯科を開院。
- 2021年 茨木クローバー歯科・矯正歯科を開院（イオンモール茨木2階）。
- 2021年 クローバー歯科・矯正歯科 あべの天王寺院を開院（あべのHoop4階）。
- 2022年 クローバー歯科豊中駅前アネックスを開院（エトレとよなか4階）。

当日は実際に視察した2医院の院長先生から 各医院の取り組み事例を解説していただきます。
その後、理事長 松本正洋氏の講座がございます。

医療法人真摯会 理事長 松本正洋氏 講座



理事長 松本正洋氏

- 1993年 大坂府吹田市山田庄にまつもと歯科を開業。
1998年 医療法人真摯会（山田庄）設立。
2003年 エトとよなか（大阪府吹田市山田庄）に医療法人真摯会 クローバー歯科クリニック豊中駅前分院を開設。
2004年 大坂府豊中市前に医療法人真摯会 クローバー歯科クリニック豊中本病院を開設。
2006年 大坂駅前第3ビル（大阪市北区南船場）に医療法人真摯会 梅田クローバー歯科クリニックを開設。
2009年 ミッド神戸（神戸市中央区南港）に医療法人真摯会 三宮クローバー歯科クリニックを開設。
2012年 マルティンビル（大阪市東淀川区西淀川）に医療法人真摯会 なんばクローバー歯科を開設。
2017年 大坂駅前第3ビル（大阪市北区南船場）に医療法人真摯会 クローバー歯科・美容クリニックを開設。
2018年 神戸マルイ（神戸市中央区東川崎町）に医療法人真摯会 クローバー歯科クリニック神戸マルイ館を開設。
2019年 フェリス学院（大阪府吹田市森丘）に医療法人真摯会 心斎橋クローバー歯科・矯正歯科クリニックを開設。
2020年 梅田東部第3ビル（大阪市北区南船場）に医療法人真摯会 クローバー歯科クリニック（2F・4F）。
2020年 丸の内ビル（東京都千代田区有明）に医療法人真摯会（E・m・a イー・エム・エー）を開設。
2021年 心斎橋クローバー歯科・矯正歯科を開設。
2021年 笑米クローバー歯科・矯正歯科を開設（イオンモール茨木2階）。
2021年 クローバー歯科・矯正歯科 あべの天王寺院を開設（あべのHoop4 1階）。
2022年 クローバー歯科豊中駅前アネックスを開設（エトとよなか4階）。

ココが
見どころ！

今もなお拡大し続ける想い

1993年に吹田市で本院となる「まつもと歯科」を開業した松本 正洋氏。
そこから約 30年間で大阪・神戸を中心に 15院の歯科医院を開設。
日本 No.1の医療法人にまで成長した真摯会 は、どのような想いを持ち、
どのような拡大の歴史を辿ってきたかを解説いたします。



ココが
見どころ！

医療法人真摯会のマーケティングの取り組み

- 中心地～郊外に 15院を構える医療法人真摯会の出店戦略
- 開業～現在までの変化と実行してきた取り組み
- 理事長 松本正洋氏が行うマーケティングのPDCAサイクルなど、
これまでの沿革に沿った取り組み事例を解説いたします。



ココが
見どころ！

医療法人真摯会のマネジメントの取り組み

- 勤務医から分院長へ社員を自立させる教育内容
- 安定的に歯科医師を採用し続ける取り組み
- 人事、マーケティング担当者など、バックオフィス人材の採用・育成など、これまでの沿革に沿った取り組み事例を解説いたします。



高槻 クローバー 歯科・矯正歯科 (2021年開業)



院長 高野 祐氏

ココが見どころ！

デジタルツールを組み合わせた最新DX

- 導入前に知っておきたいDXの進め方
- 実際に導入して成果が上がったデジタルツールとは？
- 導入して感じる課題感と今後の展望
- デジタル導入の成功ポイントを解説いたします。

医院 情報	チェア台数:10台 1日平均来院患者数:80名 自費率:80%	人員	Dr.:常勤4名、非常勤2名 DH:常勤7名 DA:14名
----------	---------------------------------------	----	-------------------------------------



ココが見どころ！

歯科助手受付全員 TC化を実現

- 全員カウンセリング体制を進めた理由
- 全員TC化を実現する教育・採用・定着のポイント
- 患者カウンセリングの実際の内容
- 院内ミーティングの体制

医院 情報	チェア台数:12台 1日平均来院患者数:90~100名 自費率:70~80%	人員	Dr.:常勤5名、非常勤2名 DH:常勤8名 DA:常勤9名
----------	--	----	--------------------------------------



心斎橋 クローバー 歯科・矯正歯科 (2019年開業)



院長 山田 秀史氏

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

☑ 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

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



THE DENTAL / 船井総研歯科YouTube支援本部

★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



研究会に関するお問い合わせはお客様相談窓口へ
TEL：0120-958-270
平日9:45～17:30（年末年始を除く）

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
※納入店のご指定の場合
手数料はかかりません。

ご指定納入店名

●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。

オンラインにてご参加

(各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。)

日時
会場

2022年12月18日(日) 9:00 ~ 12:00 (ログイン開始8:30より)
 申込期限12月14日(水) 開始 終了

2022年12月18日(日) 13:00 ~ 16:00 (ログイン開始12:30より)
 申込期限12月14日(水) 開始 終了

2022年12月25日(日) 9:00 ~ 12:00 (ログイン開始8:30より)
 申込期限12月21日(水) 開始 終了

2022年12月25日(日) 13:00 ~ 16:00 (ログイン開始12:30より)
 申込期限12月21日(水)

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。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格

62,500円(税込68,750円) / 1名様

会員価格

50,000円(税込55,000円) / 1名様

●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みにも適用となります。

お申込み方法

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)、右上検索窓にお問い合わせNo.092249を入力、検索ください。

お問合せ



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)

●申込に関するお問合せ: 藤野綾奈(フジノアヤナ)

●内容に関するお問合せ: 佐藤大輝(サトウダイキ)

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

◆2022年12月18日(日) 9:00 ~ 12:00 (ログイン開始8:30より)
 申込期限12月14日(水) 開始 終了

◆2022年12月18日(日) 13:00 ~ 16:00 (ログイン開始12:30より)
 申込期限12月14日(水) 開始 終了

◆2022年12月25日(日) 9:00 ~ 12:00 (ログイン開始8:30より)
 申込期限12月21日(水) 開始 終了

◆2022年12月25日(日) 13:00 ~ 16:00 (ログイン開始12:30より)
 申込期限12月21日(水)

