

歯科医院 分院展開成功セミナー

セミナー日程・開催時間

※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。

東京会場

申込み期限 2月22日(水)まで

オンライン

申込み期限 3月15日(水)まで

2023年2月26日(日)13:00~16:30
株式会社船井総合研究所 東京本社 (受付12:30より)

2023年3月19日(日)13:00~16:30
(ログイン開始12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただきます可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

※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

受講料

一般価格:30,000円(税込33,000円)/一名様

会員価格:24,000円(税込26,400円)/一名様

セミナー内容

第1講座

歯科業界 最新時流講座

診療報酬改定、人件費・材料費(物価)の高騰、大型歯科医療法人の破産等が取り上げられる中、今後の歯科医院はどうなっていくのか。最新時流・未来予測を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 川本 葵

第2講座

分院展開 成功事例講座

激戦区大阪において、開業からわずか7年で3院展開。年商5億円規模の法人をつくり上げた医療法人真歯会 平川俊秀理事長に分院展開のポイントをお話しいたします。

医療法人真歯会 理事長 平川 俊秀 氏

第3講座

失敗しない分院展開の方法とは?

分院展開には成功する法則・基準があります。逆にその法則・基準に反すると分院展開は100%上手くいきません。そもそも分院展開する必要があるのか(本院の拡張・拡大(移転)を優先する方が先決ではないのか)といった、根本から「失敗しない分院展開の方法」を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 マネージャー 小川 純平

第4講座

本日のまとめ

【来場限定】で「分院展開成功チェックリスト」を配布いたします。実際に講座を聴いたうえで、自院がどうしていくべきかを判断するお時間をお取りいたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 マネージャー 小川 純平

オンラインセミナーお申込み方法について
Webのお申込みは右のQRコードからが便利です!

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

セミナーホームページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094838>



分院展開を成功させたい・分院が軌道に乗っていない皆様へ

ズバリ!!

分院展開には成功法則が存在します!

歯科
医院

分院展開 成功セミナー

このような方におすすめ!

- ✓ 分院展開をお考えの方
- ✓ 本院の拡張(増床・移転)か分院展開かで迷われている方
- ✓ 分院展開を失敗させたくない方
- ✓ 分院展開を行うタイミングや方法を知りたい方
- ✓ 現在の分院が成長軌道に乗っていない方

特別ゲスト講師

激戦区大阪で
年商
5億円
規模
開業
約7年で
3院

平川歯科クリニック
寺田町ファミリー歯科
森ノ宮ファミリー歯科

医療法人真歯会

理事長 平川俊秀氏

開催日時

2023年2月26日(日)13:00~16:30

東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社

2023年3月19日(日)13:00~16:30

オンライン配信

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただきます可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

<歯科医院>分院展開成功セミナー

お問合せNo: S094838

主催

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 ※お問い合わせの際は「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からお申込みいただけます。 船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右の「お問合せNo」をご入力ください) 094838

大丈夫
ですか？

こんな分院展開は 確実に**失敗**します



飛び地展開をする

この飛び地展開を行う医院の多くは、“採用の拠点にするため”に地方から都心展開をされるパターンが多く見受けられます。しかしながら、飛び地展開の場合は本院から人員を供給することができず、本院と完全に切り離された環境になるため、マネジメントコントロールが非常に難しく、分院の組織分裂・崩壊を招きます。また地方展開と都心展開では、賃料等の固定費や人件費に大きな違いがあるため、収益構造が地方展開の場合と大きく異なります。飛び地展開をすると、このマネジメントコントロールと収益構造の違いで成功確率が大きく下がってしまいます。



分院長を「採用」する

分院の成功は分院長に懸かっているといっても過言ではありません。しかしながら、分院展開を行う際に、“人員を考えるよりも先に出店地を押さえてしまう”医院も多くいらっしゃるのが現状です。そのため、急遽出店が決まった後に分院長採用を高額な給与等を引き合いに行なってしまう、本院とは全く別のやり方や組織文化が形成されてしまっ失敗するパターンが数多く見受けられます。



本院のアポが埋まり切っていない、 売上が上がり切っていない 増床の余地が十分あるのに分院を展開する

一般的に分院は本院よりも売上が上回ることが少なく、また、地代・家賃等の固定費がかさむため、本院のアポが埋まり切っていない、売上が上がり切っていない、増床の余地がある場合には分院展開を行なう必要はありません。見かけ上の売上は上がっても、法人全体の利益減少につながってしまいます。



法人のルール・マニュアル・ツールが 定まっていない

法人(本院)のルール・マニュアル・ツールが定まっておらず、暗黙のルールになってしまっていたり、いわゆる「うちのやり方」を見て覚える状態になってしまっていたりする場合には、開院時のオペレーションが上手くいかず、スタートダッシュを切ることができません。

ではどうするのか？

ドミナント展開

分院展開を行う際には、本院から車で30分圏内でのドミナント展開^(※)が重要になります。ドミナント展開の場合、本院からの既存スタッフの供給ができ、マネジメントコントロールが効きやすいという利点、また本院との地域特性が似通っていることも多く、本院でのやり方が通用しやすいという利点もあります。ただし、飛び地展開でも例外的に成功する条件もあります。セミナーでは例外事例もお伝えいたします。

※特定地域内に集中した店舗展開を行うことで経営効率を高める一方、地域内でのシェアを拡大する手法



本院から分院長を「輩出」する

分院長は「採用」するのではなく、本院から「輩出」することが非常に重要です。本院のやり方を身につけた分院長であれば、本院と同様の組織文化を形成することができ、本院と同様の診療体制を敷くことが可能です。セミナーでは分院長を輩出するための方法、また、分院長の適正のある人材の見極め方等もお伝えいたします。



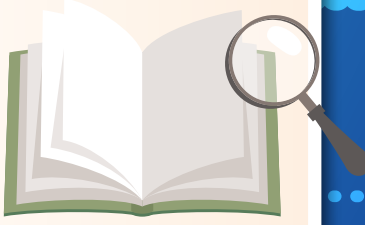
本院のレセプト枚数を充足させて、 生産性が一定水準まで上がった段階で 展開を検討する

弊社のデータでは、月間レセプト枚数がチェア1台あたり120枚(例:チェア5台であれば月600枚)以上、月間売上がチェア1台あたり200万円を超えた場合にチェアの増設・拡張、分院展開が必要という試算が出ています。つまりはその水準まで至っていない場合には、分院展開をする必要はありません。ただし、上記の水準に至っていない場合でも例外的に分院展開が有効な場合もあります。セミナーでは例外事例もお伝えいたします。



法人としてのルール・マニュアルを整備 金太郎飴化を図る

法人(本院)のやり方をしっかりと明文化させたいと、分院展開を行うことが鉄則です。マニュアルとしてデータ化を行い、どの分院でも展開できる体制に整える必要があります。どの医院でも同じやり方が実施できる体制(金太郎飴化)を図ることが重要です。



特別ゲスト講演

医療法人真歯会

理事長 **平川俊秀氏**



経歴

2003年 九州歯科大学 卒業
2015年 3月 平川歯科クリニック(大阪府東大阪市)開業
2016年 7月 医療法人真歯会 設立
2016年10月 寺田町ファミリー歯科(大阪府大阪市)開業
2020年10月 森ノ宮ファミリー歯科(大阪府大阪市)開業

2019年

2020年

2022年6月
月商4,500万円
へ到達

2022年

2020年10月
大阪府中央区に
森ノ宮ファミリー歯科
を開業

2016年10月
大阪市阿倍野区に
寺田町ファミリー歯科
を開業

2015年2月
東大阪市に
平川歯科クリニック
を開業

3院展開5億規模へ成長!

激戦区 大阪府で開院わずか7年で

数値データ

チェア総台数

19台

月間レセプト総数

約2,400枚

月間売上

4,000~
4,500万円

月間生産性

チェア1台あたり
210~
230万円

予防・メンテナンス比率

約50%



本セミナーでわかるポイント



失敗しない分院展開の方法

“失敗する分院展開の典型例”。またその失敗を回避するための成功方法を解説いたします。



分院展開を検討、実施するタイミング

来場限定で「分院展開成功チェックリスト」をお配りし、分院展開の検討を行える時間もお取りいたします。



本院の拡張(増床・移転)か分院展開かの基準

本院の拡張(増床・移転)か分院展開かを迷われている方に、船井総合研究所のデータから導き出した最適解をお伝えします。



上手くいっていない分院の立て直し方

既に分院展開をされている方でも、ご参考いただける内容となっております。

来場参加者限定特典

分院展開成功 チェックリスト

を無料配布いたします!



セミナーの最終講座内で貴院の分院展開成功のヒントがわかる「**分院展開成功チェックリスト**」を配布。
最終講座内に分院展開を検討できるお時間をお取りいたします。

最後に 弊社コンサルタントより

ここまで本DMをご覧いただきまして、誠に有難うございます。
株式会社船井総合研究所の小川純平と申します。

ここ数年は新型コロナウイルスの影響もあり、積極的な投資を行なってこなかった医院も多かった中、最近では分院展開を検討されている医院も多いのではないのでしょうか。

分院展開は医院(法人全体)の診療圏を広げることができ、法人規模の拡大には大きく寄与いたしますが、一方で多大な投資が必要なため、リスクが非常に高い手段となります。弊社でも「本院は順調に成長しているが、分院が成長軌道に乗っていない」といったご相談が数多く寄せられております。ただそれらのご相談を一つひとつ検討していくと、先にご紹介いたしました“分院展開が失敗する典型パターン”で開業してしまっている医院がほとんどといっても過言ではありません。つまり、裏を返せば失敗パターンさえ回避できれば、分院展開は成功と言えます。



この度、激戦区である大阪府でわずか開業7年で3院展開、年商5億規模まで成長された医療法人真歯会 理事長 平川俊秀氏を特別ゲスト講師としてお招きいたしまして、分院展開を成功へと導くセミナーを開催いたします。

- ☒ 分院展開をお考えの方
- ☒ 本院の拡張(増床・移転)か分院展開かで迷われている方
- ☒ 分院展開を失敗させたくない方
- ☒ 分院展開を行うタイミングや方法を知りたい方
- ☒ 現在の分院が成長軌道に乗っていない方

是非ともご参加いただけますと幸いです。

株式会社船井総合研究所
歯科・治療院・エステ支援部 マネージャー 小川 純平

