

マイクロスコープ

をお持ちで

保険で根管治療

を頑張っている歯科医院へ

「歯を残したい」という願いに対して、
 歯科医師の私は
 「ちゃんと良い治療をしたい」と想い、
 院長の私は
 「これ以上、時間と材料費をかけられない」と
 苦悩する。
 葛藤する中、私が下した決断が—



自費根治

自費根治月 **10件**！年間医業収入 **2,500万円以上アップ**！

そして何より・・・歯科医師としての喜びを見出すことができた
私の話を3分だけ聴いてください。

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く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、会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。

主催



歯科医師一人当たり売上150万円アップ 自費根管治療セミナー お問い合わせ No. S095630

船井総研セミナー事務局

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・お問い合わせ 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[https://www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせ No.」を入力ください。) **095630**

「患者さんの”歯を残したい”を叶える」

根管治療の自費化のノウハウを大公開

このような院長先生におすすめ



- ✓ 根管治療を自費化したい
が何から手を付けたいのかわからない院長先生
 - ✓ マイクロスコープを入れているが
活用できていないと感じる院長先生
 - ✓ 根管治療で何回も患者様を来院
させてしまうことに悩んでいる院長先生
 - ✓ 自費補綴の件数を増やしたい！
CAD/CAMの保険適応の拡大で自費が増えていない院長先生
 - ✓ 根管治療を一生懸命しても、
患者様のトラブルや利益が赤字
になることに困っている院長先生
- ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

東京会場 | 13:00 ~ 16:30
受付開始 12:30~

2023年4月**23**日(日)

お申込期限：4月19日(水)

オンライン会場 | 13:00 ~ 16:30
ログイン開始 12:30~

2023年4月**29**日(土) | 2023年5月**21**日(日)

お申込期限：4月25日(火) | 5月17日(水)

受講料

一般価格
30,000円
(税込価格：33,000円)

会員価格
24,000円
(税込価格：26,400円)

セミナー内容

第1講座

「根管治療」が歯科医院と患者様の未来を切り開く

小規模・大規模歯科医院での二極化、歯科医師の採用難、多角化診療による差別化の難しさが進んでいる歯科業界で、勝ち残る・勝ち続ける答えは「根管治療」にあります。最新の歯科業界のトレンドに沿いながら今後の医院経営の方向性と取るべき戦略についてお伝えします。

榎本 徹也 株式会社船井総合研究所 医療新規開業支援部 チーフコンサルタント



第2講座

【実践事例から学ぶ】自費根管治療の導入・強化のエッセンス

自費の根管治療を導入・強化する際に必要な「材料」「機器」「治療の流れ」「料金設定」「カウンセリング(患者への説明)」「勉強方法」などを実際の症例や取り組み内容など具体的な事例をもとにお伝えします。患者にとって満足度の高い治療を実現するため、歯科医師が納得できる治療をできるようになるため、利益率が高い経営をするためのノウハウを詰め込んだ講座です。

埼玉県狭山市で開業する「あおば歯科クリニック」は、ユニット台数20台、スタッフ人数約45名、年間医業収入約4億8,000万。開業から、歯を抜くことを前提せず、本気で歯を残す治療を全頭的な視点から行っており、根管治療の累計症例数は7,000件以上(※)まで達している。また、治療だけではなく、リコール・メンテナンスでも毎月1,000人以上の患者様が来院をしている地域で多くの患者様に選ばれている歯科医院です。

昆 敏明氏 医療法人桜光会 理事長



第3講座

医院経営を成功に導く戦略・戦術

クライアント25件以上のコンサルタントが自費根管治療導入事例をもとに、体系化された「導入ステップ」「乗り越えなければいけない課題」「導入後のメリット」「カウンセリング方法」「料金設定」「必要な資料」「Webでのマーケティング方法」などをお伝えします。

榎本 徹也 株式会社船井総合研究所 医療新規開業支援部 チーフコンサルタント



第4講座

まとめ講座

セミナーを通して得ていただいた学びを、自院にどう活かすか。まとめとして整理をさせていただき、ご参加された皆様の取り組みの優先順位をお伝えします。

峯宇 吉成 株式会社船井総合研究所 医療新規開業支援部 リーダー



webからお申し込みいただけます

右記のQRコードを読み取りいただき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ませ。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/095630>

お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。TEL：0120-964-000(平日9:30~17:30)



理事長 昆氏へのインタビュー

患者さん、歯科医師の2大不合理の解決策が自費根治にあった



開業当初から、患者さんの“歯を残したい”という想いに叶えられるクリニックになることを決めていました。そのため、根管治療をはじめとした歯牙保存の診療に力を入れ、診療技術の向上や新しい器具や材料の導入、歯内療法室の設置などの投資を積極的に行っていました。

このような投資をする一方で、根管治療を全て保険で行ってしまうと、医院の強みでありながら採算の取れない診療となっていました。採算を採ろうとするとアポイント時間を短くして使用するものを変えなければならず、患者さんのためには全くならない。

そのような悩みの中で出た答えが、患者さんとクリニック経営の両方のためにできる形が自費根管治療だったので、また、クリニックの成長とともに院長として限られた診療時間の中で売上を上げる必要があり、根管治療の自費化は医業収入のアップにもつながりました。

Question 01

自費根管治療を始めた理由は？

数ケースだけでも説明をすると抵抗感はなくなった



保険でも良い治療をしている自費があり、患者さんもそれを知って来院していたので、根管治療を自費化して一歯あたり10万円程度の治療費をいただくことには、正直抵抗感がありました。

しかし、思い切って実際に何人かの患者さんに案内すると根管治療を自費化する心配はすぐになくなりました。なぜなら、患者さんから「自分の歯を残せる可能性が高い治療があるならお金がかかっても、その治療を選びます」という返事を多く頂いたからです。また、歯科医師としても、本気で歯を残すことを考えて、良い器具と材料を使用し、研鑽を積んだ質の高い治療をしているので、安売りをしたくないというのが本音でした。患者さんからの治療の質の理解とこちらの想いが一致したことで、根管治療の自費化は問題なくすることができました。

Question 03

根管治療を自費化する際の抵抗感はなかったのか？

自費と保険の違いを明確にして患者さんに丁寧に説明をする



コツは、患者さんの“歯を残したい”という想いに最大限寄り添った説明をすること、曖昧な説明を絶対にしないことです。

カウンセリングは、患者さんの希望や想いを可能な限り叶えるための治療方針とクリニックで提供できる治療方法を説明し、すり合わせる場だと考えています。

根治のカウンセリングでは、歯を失う可能性があること、歯を残せる可能性を高める方法として自費根管治療をご紹介します。

曖昧な説明にならないよう、自費と保険の違いを明確にしたうえで、「自費根治のメリット」「治療内容と手順」「費用が掛かる理由」などを一つひとつ丁寧に話します。また、実際の治療風景なども動画で見せることで納得して治療を選択していただけます。

Question 02

カウンセリングで患者さんに納得して自費根治を選んでもらうには？

新患の来院数&カウンセリング対策をいかに徹底できるか



まず第一に患者さんとしつかり向き合えるドクター・スタッフ・クリニックかだと思えます。

チャータタイムの隙間時間でカウンセリングをするような体制では、患者さんが納得するような説明は難しいと思います。しっかりと時間を作れる体制が重要です。

またカウンセリングの体制を整えるだけではいけないと考えています。患者さんと会話しやすくするツール、治療内容を理解しやすくするツールも揃えるべきです。

また、自費根治と言えば都心部でやっているクリニックが有名ですが、立地は全く関係ないと考えています。立地ではなく、新患を含めて患者さんが安定して来院してくださるような対策ができてくるか、ということが重要です。

Question 04

自費根管治療がうまく導入できる歯科医院の特徴は？



インプラント治療を一切行っていないあおば歯科クリニック
なぜ院長昆敏明氏は、一般的に利益率が低いとされてる根管治療に注力し自費診療にしようと思ったのか？



医療法人桜光会あおば歯科クリニックは、子どもから大人までの幅広い年齢層の患者さんが来院し、地域に根差した診療を提供している年間医業収入約4億8000万円、ユニット20台の埼玉県内でも有数の歯科医院である。

あおば歯科クリニックの大きな特徴の一つは

“インプラント治療をせず、根管治療をはじめとした歯牙保存に力を入れている”ことである。

根管治療といえば、歯科医師ならば避けられない基本的な治療である。

一方で、多くの歯科医師が「治療が大変」「患者さんへの負担が大きい」「保険点数が低く利益率が低い」「保険の範囲内で頑張つて治療をしても再治療になる可能性が高い」といったネガティブな印象を根管治療に対して持っている。

保険診療の場合、患者さんのことを最優先に良い材料を使って時間をかけてしてもほとんど利益が残らず、経営に優先順位を付けた治療をしても患者さんのためにはならない臨床面と経営面でジレンマを感じる診療科目である。

そのため、多くの歯科医院が根管治療に力を入れた医院経営はリスクが高いと考え、力を入れないが、

昆氏は、

「根管治療こそ最大の差別化であり、自費根管治療の導入は患者さん・経営・臨床の三方良を実現するものである」と言い切る。

その理由として、①患者さんが“歯を残したい”という強い想いを持っていること、②患者さんは歯を残すための治療ならある程度高額な治療費(自由診療)になっても納得して治療費を払ってくれること、③根管治療にこだわって診療をしている歯科医院が少ないことの3つを挙げている。

患者さんにこの歯は抜歯をしなければいけないと説明して「抜きたくない」と言われたことはないだろうか。「どうにかして歯を残せませんか」と言われたことはないだろうか。あおば歯科クリニックは、患者さんの“歯を残したい”という想いに応えるため、日々研鑽に励み、自費根管治療の導入に成功した歯科医院である。



累計根管治療件数
7000件以上
医療法人桜光会
あおば歯科クリニック



保険根治



自費根治

25,000円～40,000円	約 18万円UP	1歯当たりの売上(補綴込み) 220,000円
10,000円～15,000円	約 3万円UP	ドクターの1時間当たりの売上 40,000円
12,000円～25,000円 <small>(Ni-Ti、マイクロ、CTを使用している場合)</small>	約 17万円UP	利益=売上-原価(補綴込み) 190,000円
20～30% カウンセリングを実施して	約 17万円UP <small>(根治をした人のうち何%が自費補綴にを選ぶのか?)</small>	選択率 190,000円
60%	約 30%UP	メンテナンス定着率 90%

根管治療の自費化で
医業収入・利益・患者数が
こんなに変わる！

1 患者さん満足度の高い治療をすることができる

通院回数が少ない ドクターが丁寧に診てくれる 根治成功確率が患者さん満足度を決める



保険診療の根管治療を経験した患者さんの大多数は、根管治療を「短い診療時間で何回も通わなければいけない大変な治療」と思っています。根管治療を最も受けている年齢層は、仕事や家庭などで忙しい40～50代であり、自分の予定を何回も調整してクリニックに通うことにストレスを感じます。また、論文でも実際に紹介されていますが、マイクロスコープやMTA、Ni-Ti ファイルを使用した自費根管治療は、成功確率が上がるため、患者さんの満足度は高くなり、クリニックへのメンテナンスでの継続来院にもつながります。

根管治療で満足度が下がる理由

- ・予定調整が大変
- ・どんな治療なのかかわからず不安
- ・自分の歯がどうなるのか不安
- ・何回も通わなければいけない
- ・先生が忙しそうでありあまりしっかり診てもらえない

2 不採算部門を採算部門に。再治療を減らし、ドクターの時間当たりの売上アップ



保険での根管治療は、かなり神経を使い、材料や器具なども高額なものが多いにも関わらず、1回のアポイント当たりの約500点と算定できる点数がかなり低いのが、現在の日本歯科医療です。そのため、頑張って患者さんのための治療をしても保険の根治では利益がほとんど残らないという経営の悩みを多くの院長先生が抱えていました。根管治療を自費化することはこのような悩みを解決することにつながります。

保険の根管治療

残念ながら再治療が必要になってしまった場合、さらに3～5回の根治を行うため、新患枠を再治療で埋めてしまい機会損失につながります。

合計点数：1,000～2,500点

アポイント時間	来院回数	合計診療時間
約30分	4～6回	120分～180分

1時間あたりの売り上げ
約10,000円～15,000円

自費の根管治療

再治療になる可能性が少なくなるため、他の患者さんを診ることができ、医院で診れる患者数を最大化することができます。

金額：120,000円

アポイント時間	来院回数	合計診療時間
約60分	1～3回	60分～180分

1時間あたりの売り上げ
約40,000円

3 自費補綴も自然と選ばれるようになる



自費根管治療を行った場合、補綴物も自費になります。そのことは必ず自費根管治療のカウンセリングをする際に、患者さんに合わせて説明をします。したがって、自費根管治療を選んだ患者さんは補綴物も自然と自費になります。“歯を”残したい“という想いをドクターとして本気で叶えるためには、根の治療から被せ物の治療まで良い治療をする覚悟が不可欠です。

自費根管治療：約12万円 + クラウン：約10万円 = 合計：約22万円

また、他院で拔牙と言われて来院された患者さんであれば、拔牙をしてインプラントをする場合は40万円以上かかりますが、自費根治であれば20万前後の金額で済むため、選びたい治療となります。

根管治療自費化のロードマップ

フェーズ

導入フェーズ

【ハード面】

- MTA、Ni-Ti ファイル等の使用する材料を決める
- マイクロスコープ、CTなどの必要な機器が揃える

【ソフト面】

- 自費根管治療の料金を決める
- 保険診療と自費診療の違いを明確にする
- 自費診療をする場合の診療の流れを決める
- 根管治療の中でも自費化するものを決める
(歯髄温療法・抜髄・感染根管治療・外科的歯内療法・破折ファイル除去)



院長が自費根管治療の説明をできる体制を作る

安定化フェーズ

- カウンセリングやHPへの掲載に使用できる
- 症例写真や動画を収集する
- 根管治療に関するカウンセリングを
- スタッフができるようにする
- HP作成の準備を始める



自費根管治療が月3件以上成約している

拡大フェーズ

- HPを作成し、WEB経由で根管治療主訴の患者さんを呼び込む
- 勤務医にも教育をして、院長以外も自費根管治療をできるようにする



毎月10件以上の成約

収益なくして社会貢献なし
社会貢献なくして収益なし
の時代だからこそ！

3つの魅力

自費根管治療の魅力

他では絶対に聞けない！セミナーで 学べること一覧 & ゲスト講師事例

学べること

- ✓ どのような患者さんに自費根治を進めると良いのか
- ✓ 初診からの自費根管治療スタートまでの流れ
- ✓ 保険と自費の違いの決め方
- ✓ 万が一、抜歯になってしまった場合の対応法
- ✓ ドクター(院長・勤務医)が自費根治を習得するステップ

- ✓ 自費根治で使用する MTA セメント、Ni-Ti ファイル等
- ✓ 用意すべき器具一覧
- ✓ 価格設定の考え方
- ✓ 患者さんが自費根治を選びたいくなる実際のカウンセリング内容
- ✓ 自費根管治療の適切なカウンセリングのタイミング

来院前から自費根管治療開始までの流れ

自費根治を実際に患者さんに行なっていくまでの具体的な診療の流れとカウンセリングのタイミングや内容をセミナーではご紹介します。



自費根治の料金設定

患者さんの潜在的ニーズ × 希少性 × 時間当たりコスト で料金を決める

材料・器具 原価	院長レベル	勤務医レベル
<ul style="list-style-type: none"> ・ MTA セメント ・ Ni-Ti ファイル ・ ラバーダム ・ 次亜塩素酸ナトリウム溶液 ・ シーリング材 	<ul style="list-style-type: none"> 1 歯あたり約 2,000 ~ 3,000 円 1 本あたり約 1,500 ~ 2,000 円 1 枚当たり 10 ~ 100 円 1 回の処置当たり約 200 円 1 本当たり 400 ~ 500 円 	<ul style="list-style-type: none"> 40,000 円以上 20,000 円以上
ドクターの 1 時間 当たり売上		

自費根治の平均相場は、全国的に明確に定まってきたりしていません。技術が高くて安く設定されているドクター、金額を高く設定しているドクターがいます。今回のセミナーでは、原価、人件費、1時間当たりの目標売上を考えた、患者さんにも納得していただける実際の料金設定事例をご紹介します。

届けたい人、知りたい人へ最適に届ける Web マーケティング戦略

●WEB 広告事例

診療科目ごとの患者さん 1 人来院にかかる web 広告費相場		
根管治療	インプラント	矯正治療
25,000 円程度	100,000 円以上	50,000 円以上

- 広告に使うキーワード例
- ・ 歯の根の治療
 - ・ 根管治療
 - ・ 歯根嚢胞
 - ・ 歯の神経抜く
 - ・ ラバーダム
 - ・ 歯根破折
 - ・ 根管治療 専門医
 - ・ 抜かない 歯医者
 - ・ 根管治療 回数
 - ・ 市魂胆切除術
 - ・ 歯の根っこが割れた
 - ・ 根管治療 マイクロスコープ
 - ・ 神経抜かない 歯医者
 - ・ 歯内療法 専門医
 - ・ 歯根端切除術

根管治療は患者さんからのニーズがある診療です。インプラントやマウスピース矯正治療は、非常に多くのクリニックが Web 広告を行っており、患者さん 1 人の来院につながる広告費が年々上がっています。一方、自費根治は Web マーケティングへの参入が少ない診療なので、患者さん 1 人の来院にかかる広告費が安く済みます。技術を身に付け、料金設定やカウンセリング体制を整えたら、web 広告への注力は必須になります。その web 広告のノウハウも余すことなくご紹介いたします。

明確な自費と保険の違いにする

- 考慮すべき点
- ① 今、保険で根治をするときは、どのような器具、薬剤をしようしているか？
 - ② 自費化するにあたって、足りない器具や臨床技術はないのか？

	保険根治	自費根治
通院回数	5 回 ~ 8 回	1 回 ~ 3 回
1 回の治療時間	約 30 分	約 60 分
視野	肉眼・ルーペ (マイクロスコープは保険適応時)	マイクロスコープ
使用する器具	滅菌して再利用 ステンレスファイル or NiTi ファイル	新品 Ni-Ti ファイル
衛生環境	必要に応じてラバーダム	ラバーダム有り
使用する薬	ガッタパーチャ	MTA セメント



ドクターの立場としては、自費と保険に明確な違いを設けることに抵抗感があるかと思えます。しかし、患者さんは明確な違いがなければどの治療を選択するか判断できません。また違いを明確にしておかないと、「あの患者さんは保険でいい、なぜ私は自費なんですか？」となります。その患者さんがなぜ自費をしたほうがいいのか納得するためにも、必ず自費と保険の違いが何かを明確にしましょう。

「歯科医師一人当たり売上150万円アップ 自費根管治療セミナー」

開催要項 お問い合わせNO.S095630

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。

※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。

日程・会場

東京本社

2023年4月23日（日）

13:00～16:30(12:30受付開始)

お申し込み締め切り日4/19(水)

お申し込み多数により、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、最少催行人数に満たない場合、中止させていただきますことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等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ございますので、何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。

船井総合研究所 東京本社

東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階

JR東京駅丸の内北口より徒歩1分

オンライン

2023年4月29日（土）

13:00～16:30(12:30ログイン開始)

お申し込み締め切り日 4/25(火)

23日の内容を撮影したものです。

2023年5月21日（日）

13:00～16:30(12:30ログイン開始)

お申し込み締め切り日 5/17(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」で検索ください。

一般価格30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格24,000円(税込26,400円)/1名様

※歯科医院院長・勤務スタッフ以外の方は、お申込みをご遠慮くださいますようお願い申し上げます

●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下さい。尚、ご入金を確認できない場合はお申込みを取り消しさせていただきます場合がございます。●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て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適用となります。

ご参加料金

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上でご確認ください。

または船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp/>) 右上検索窓にお問い合わせNo.095630を入力、検索ください。

お問い合わせ先



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: 櫻田(サクラダ)

内容に関するお問い合わせ: 榎本(エノモト)

お申込みに関してよくあるご質問は「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

東京本社

2023年4月23日（日）

13:00～16:30(12:30受付開始)

オンライン

2023年4月29日（土）

13:00～16:30(12:30ログイン開始)

オンライン

2023年5月21日（日）

13:00～16:30(12:30ログイン開始)



い
ま
す
ぐ
始
め
る

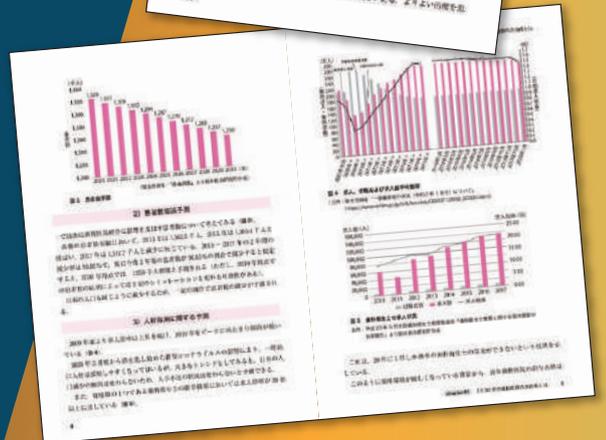
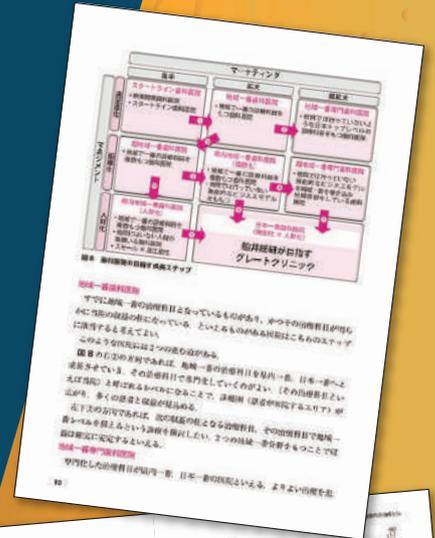
グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

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