

新患・売上が思うように増えない

スタッフの生産性・スキル
向上が把握できない

デジタル広告・チラシを
出したが効果がわからない

労務・経理などのバックオフィス
業務に多く時間がかかって
しまっている

デジタルトランスフォーメーション

その悩み**“DX”**で解決できます!
経営の**“ムダ”**を無くす

歯科医院 経営DX セミナー

時代遅れ・非効率なアナログ歯科医院経営から脱却!
現場業務から経営判断までを効率化!
患者満足度、従業員満足度を上げるために取り組むべき
ここでしか知り得ない最新DX事例大公開!

●あらゆるデータを一元化し素早い経営判断に活かす!

●目に見えにくい労務・経理などを効率化!

リアルタイム業績・患者管理

バックオフィス業務効率化

●従業員の努力を適切な評価に繋げる!

●デジタルによってコミュニケーションを活発化!

スタッフ生産性・スキル管理

情報共有システム など



医療法人フェネスト
理事長 竹田 直樹 氏

業務効率化&経営データ分析で歯科医院経営DXを促進!

今こそ知りたい、歯科医院DXセミナー

お問い合わせNo.S098404



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

※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。
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

過去歯科医院向け
DXセミナー参加者の
お声

累計5,000社以上参加!

船井総合研究所 歯科経営者向けセミナーは皆様から高い評価をいただいております!

大変面白い内容だったと思います。これからの時代に
必要な事だと思うので今後もこのようなセミナー
があれば参加させていただきたいと思います。

DXを導入していきたいと思った

いろいろなクリニックの生の声が聞けて良かったです。
自分たちはまだこれから山を登らなければならないん
だな、としみじみ思いました。やることはたくさんあります
が、どこからどうやって、課題はたくさんありますね。

まずは「こんなことから始めてみよう」という思いになりまし
た。担当コンサルの方に相談して行ってみようと思いま
す。ありがとうございました。

すごい先生のお話を聞き、自分に足りない物、マイン
ドの差など感じました。とても刺激になりました。

内容が充実していたと思います。表彰医院の多様性が
良かった。

「今こそ知りたい、歯科医院DXセミナー」

2023年5月21日(日) 2023年5月31日(水)

オンライン開催

2023年6月 8日(木) 2023年6月11日(日)

(各日 10:00 ~ 13:30)
ログイン開始 9:30 より

講 座 内 容

第1講座

これからの歯科医院経営でおさえおきたいDXのトレンドと最先端事例

歯科医療において、DX(Digital Transformation)は欠かせないトレンドとなっています。デジタルツールを歯科医院の経営に活用することは、経営の改善、業績向上、スタッフの生産性向上、患者様の満足度アップに貢献するとともに、5年後、10年後も持続的な自院の成長や地域医療への貢献を実現することが期待されます。今、歯科医院の経営でおさえおきたいDXと最先端事例をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 医療新規開業支援部 鳥井 亮吾

第2講座

【特別ゲスト講師】

時代をリードする歯科医院経営DXを実現させた秘訣

埼玉県を中心に十院以上の歯科医院を経営されている医療法人フェネスト 理事長 竹田氏をお招きし、ご講演いただきます。法人全体のデジタル化を本格的に進めている歯科医院法人の超効率的な経営を行うためのDX事例、ノウハウをお伝えいただきます。

・独自システムの構築による院内情報のシームレスな共有

【講座内容抜粋】・デジタルマーケティングによる1院あたりの生産性向上

・効率的な経営数値分析基盤の構築によるPDCAの高速改善 など

医療法人フェネスト
理事長
竹田 直樹 氏

第3講座

歯科医院におけるDX成功のためのポイント解説

DXを本格的に進めるとなると、ツールの使用方法に関する指導、ルール整備などさまざまな障壁が生まれます。そのような障壁をどう乗り越え、生産性の高い歯科医院を目指すか、などDXを進めるうえで押さえるべき重要なポイントをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 医療新規開業支援部 チーフエキスパート 浦林 新

第4講座

明日からDXを進めるために

本セミナーを通じて、具体的にどのように歯科医院経営にDXというテーマを活かしていくのか?そのマインドセットとアクションについて講座を振り返りながらお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療・エステ支援部 マネージャー 小川 純平

お申込みはこちら

PCの方はこちら

スマートフォンの方はこちら

船井総研 098404

検索

※6桁の数字も含めて検索ください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098404>

右記のQRコードをスマートフォン
などで読み取りいただき、Webペー
ジのお申込みフォームより、お申込
みください。



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「お問い合わせNO.」を入力ください。→ 098404 Q

経営のDXで変わり始める現場

DXへの取り組みは、その後の多店舗展開には、必要不可欠でした。

1店舗目でしっかりとDXの土台と仕組み作りを進めたことで、安定して予約を埋めることができ、チェアサイドにおいても患者様とのコミュニケーションをきちんと取れる体制づくりにつながりました。

同時に、業務の脱属人化と省人化を実現していました。これが2店舗目、3店舗目と展開しても店舗間の違いが生まれず、各店舗の品質を一定に保てた秘訣です。

またDXに取り組むことは、患者様、スタッフ、経営のあらゆる側面でメリットが多いです。DXにより得られるデータは、患者様との診療内容の共有確認、スタッフのスキルの見える化、リアルタイムの業績把握・経営戦略の立案／改善を実現します。DXはさまざまな点をよい方向に変えています。現場にも大きな影響を与えることを実感しています。

Question2

DXに取り組んで良かったことは

歯科医院の経営をDXするのはむずかしい!?

院内のDXの遂行は「筋縄ではいきません。やりたいことや、こうなるというイメージは、頭の中にあっという間に消えてしまいがちです。ただ、それが実現できるかはわかりません。そもそも誰に相談すればいいのか、当初はそんな状況でした。

ようやく、見合ったシステム会社と連携してDXを進めようとするも、次は話が通じませんでした。システム会社は歯科医院の現場業務や経営の構造を知りません。逆にこちらはシステム会社が話す言葉の意味や、システムの考え方を把握していません。DXを進めたいのに、その時間の多くがお互いの認識のすり合わせに割くとは想像していませんでした。

時間をかけシステム化しても、最後に現場スタッフの壁がありました。システム化するとは言え、これまでのやり方を変えることになり。導入時のスタッフの反発や現場の混乱も、DXを進めるうえでは考慮しなければならぬ点でした。

Question3

DXを進める中でつまづいたことは

データの活用が経営を加速させる客観的な根拠に基づく経営判断

経営において重要なことは、現状を正しく把握し、たうで早い段階で判断できることだと考えています。これを可能するのは、DXしかありません。

脱属人化や省人化のほかに、DXの最大のメリットに体系的にデータを活用できることが挙げられます。

新患者やメンテナンス中断数などは、法人の業績にとって重要な指標です。DXは、これをスタッフの集計作業なしに、ほぼリアルタイムで確認できます。またこれらの指標は、法人全体から院ごと、DR/DHごと、個別の患者、個別の治療と、現状を表す全体から原因を特定し、判断が求められる明細までを一気通貫して見れます。

今後は、レセプト、アポのデータだけでなく、マーケティングや会計、勤怠などのシステムとデータ連携することで、より総合的な分析ができるようにし、悩まずに素早い経営判断、法人運営ができるようにDXを継続して進めます。

Question4

現在推し進めているDXの展開とは

今後、生き残る歯科医院は経営のDXが不可欠!

歯科医院の運営においては1店舗でも、複数店舗でも、患者様と接するのはスタッフです。おそらく10年後も同様でしょう。そう考えると、スタッフの「一挙手一投足」は医院運営そのものと言っても過言ではありません。しかし、経営者が各スタッフの行動を常に確認することはできません。

ただし、DXにはそれができます。すべての行動をDXで監視しようというわけではありません。経営／法人運営に重要なポイントにDXし、それをデータでもって確認するのです。

患者様にどのような対応したのか、スタッフはそれに見合うスキルを習得しているのかなどを把握しておくことは、自院にとって優秀な人材を確保していくうえで、今の時代に必要不可欠だと強く感じています。

医院経営を正しい方向で行えば、スタッフは辞めることなくスキルを向上させ、患者様にそれを還元できます。それを可能にしてくれるのがDXです。

Question5

積極的にDXへ取り組むメリットとは

医療法人フェネスト 理事長
竹田直樹氏

医療法人フェネストのDXはここがすごい!

- ① **独自のアポシステム、治療管理アプリを独自開発!**
まだアポシステムが世の中に浸透していない時代からアポシステムを独自開発。20年以上にわたりアップデートを重ね、各院でのアポ状況、治療内容、メンテナンス状況を把握! 患者様側からも治療内容が把握できるようなアプリも開発し、患者満足度を向上!
- ② **各院データを収集し、分析可能とするデータ分析システム!**
法人全体の業績からスタッフ個人の成績までを一気通貫で分析できるデータ分析基盤を構築! さまざまなデータを一元、かつリアルタイム管理を行い素早く経営を改善!
- ③ **社員全員に連絡事項を共有するデジタル情報共有DX!**
全社員がアクセスできる法人専用情報共有システムを構築! マニュアルや事務連絡などをシステム上で共有することで情報共有のムリ・ムダ・ムラを省き、コミュニケーションを活性化!

埼玉県を中心に13院展開



なぜ、経営のDXに取り組みはじめたのか?

開業当初、予約帳(ノート)に手書きをしていました。しばらくして予約が埋まり出したころ、予約管理のミスで患者様にご迷惑をかけてしまいました。

そのような中、ある受付スタッフが非常にロジカルに予約管理したこと、ミスがなくなりました。

これをより標準化すれば、例えそのスタッフが辞めても、誰もがミスなく予約管理ができることに気づきました。マニュアルを作成して標準化することも考えました。しかし、マニュアルを理解し、マニュアル通りに実行できるのは優秀な人材に限られます。

究極のマニュアルは、システムにしてしまうことです。システム化してしまえば、スタッフのミスもなくなり、患者様にご迷惑をかけることはなくなります。

これは、予約管理に限ったことではありません。業務全般に言えることです。この経験が、積極的にDXに取り組む始めたきっかけです。

Question1

DXを活用しようとしたきっかけは

医療法人フェネストも実践する! 超効率的な歯科医院経営 **DX**を実現するための全体像

競合の歯科医院先行き不透明な時代において、適切な判断を素早く行うことが重要です。一つひとつ業務をデジタル化し、データを取得できる状態にすることで患者様のニーズや満足度、競合の動向、自院の強みや課題などを客観的に把握し、効果的なマーケティングやサービスの改善、コストの最適化などを行うことができます。

バックオフィス

●会計システム

貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書などから財務状況を把握し、適切な投資判断に活かす!

会計情報の入力や集計が簡単にでき、財務諸表や決算書の作成が自動化されるなど、会計システムを活用することで、会計管理や経営管理の効率化や正確化につながります。また、経営戦略や経営改善にも重要です。



●在庫管理システム

アプリへの入力、在庫発注状況をリアルタイムで把握し、発注漏れ・重複発注を大幅削減!

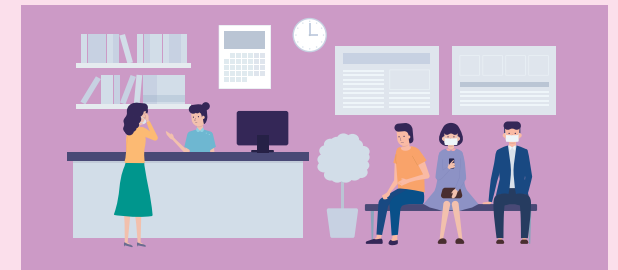
歯科医院においては、在庫管理システムを活用することで、発注漏れによる欠品を防止でき、在庫の発注や管理業務の時間を削減できるなど経営効率や品質の向上につながります。



●予約システム

キャンセル率、中断率をリアルタイムで分析することによって中断率を削減!

予約システムの導入はアポ管理、取得を容易にします。また、保管されているデータを活かすことにより個人別のアポ取得率や患者別の継続率などを適切に、分析することができます。



基幹システム

●レセプトコンピュータ

集計が手間なレセコンデータを取り込み、売上、担当者別生産性などを自動的に集計、可視化させ、月々数分で集計業務を効率化!

レセコンには、歯科医院の売上や利益、診療科目や患者数などの経営データが詳細に記録されているため、それらを分析することで、歯科医院の強みや弱み、問題点や改善点を把握することができる重要な基幹システムです。

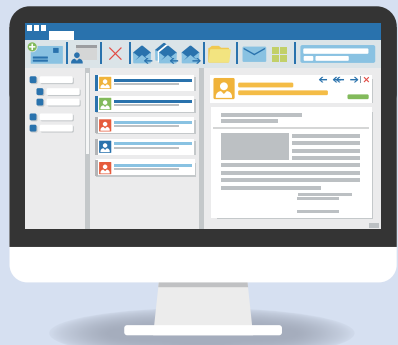


マネジメント

●勤怠・給与システム

毎月丸3日かかっていた残業代計算が30分に短縮!

出勤・退勤や休憩などの勤怠情報を管理し、給与計算や給与明細の作成が自動化される、労働時間の上限や残業時間の管理ができるなど、労務管理や給与管理の効率化や正確化につながります。



●教育システム

教育カリキュラムの構築、院内向けの教育動画の配信で、新入社員の教育が1年から3カ月に短縮し即戦力化に成功!

デジタル教育システムを活用することで、時間や場所にとらわれずに学習でき、学習の進捗や成果をデータで可視化できます。スキルアップやキャリアアップを支援できるなど、効率的な教育にはデジタル教育システムの導入は必要不可欠です。

●リアルタイムデータ分析

データ統合に必要なデータ加工の機能を備えたツールで、レセコンのデータを活用しやすい形に整えることができます。データ統合ツールを使うことで、レセコンのデータを数値化や可視化し、傾向や相関などを見出すことができます。

**データ分析で
より効率的な経営へ!**

●Web分析ツール

集患には欠かせないHP、SNSなどへのアクセス数やページビュー数を一元管理し効果最大化!

歯科医院のWebサイトや、SNSなどのデジタルマーケティングの効果を測定することができます。Web分析ツールを使うことで、歯科医院のWebサイトのアクセス数や滞在時間、コンバージョン率などのデータを分析することができます。



マーケティング

●デジタル広告

デジタル広告で患者数アップ! 実際の来院状況と掛け合わせ、費用対効果の高い広告運用を実現!

年齢、性別、地域など柔軟なターゲティングができ、ホームページの集患力を高めることができます。効果的に広告を配信するためには広告の目的や予算、ターゲット層、広告の種類や媒体などを検討し、効果測定や改善を繰り返すことが重要です。



全てのツール、データを集約するプラットフォーム構築し、的確かつ迅速な経営判断、意思決定に活かす!

▶▶次ページ/脱非効率! アナログ歯科医院経営からデジタル歯科医院経営に変貌するための3つのステップとは? ▶▶

先行きが不透明な時代だからこそ！

デジタルによって効率的な経営を実現するための3ステップ

3ステップ ① 日常業務のデジタルによる効率化

紙に記入していた内容をデジタル化することでのメリットは、以下のようなものがあります。

業務効率の向上

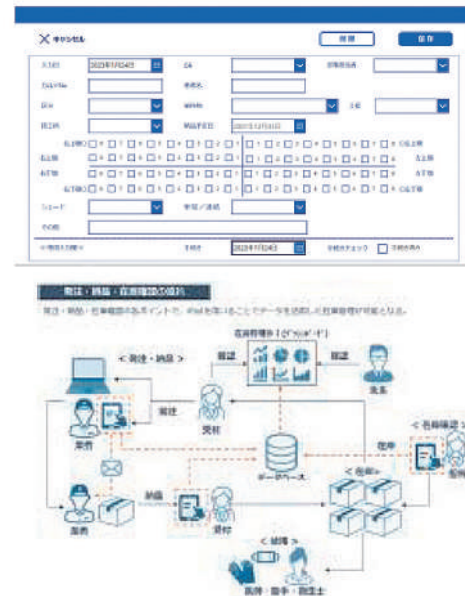
：サブカルテへの記入、勤怠管理、技工ノートへの記入、マニュアルの共有など紙業務ならではの無駄を防ぐことができます。

資料の共有や検索の容易さ

：データ化された書類はクラウドやメールなどで簡単に送受信でき、キーワードで検索することも可能です。

コスト削減

：紙やインク、ファイルなどの消耗品や保管スペースの費用を節約できます。デジタル化する際には、書類の種類や目的に応じて適切な方法を選ぶ必要があります。タブレット端末などに記入した情報はすべてクラウドに保存され、他の端末でもデータを参照できるようにします。



3ステップ ② 効率的なデータ収集と蓄積

企業経営をするにあたって、効率的なデータ収集と蓄積を行うと社内にある情報の集約が可能になり、経営判断への迅速な活用ができます。データをリアルタイムで使うことで、市場や顧客の変化に対応できます。データ蓄積から分析までの一貫したプロセスを構築することで、データの品質や信頼性が向上します。



3ステップ ③ 日次、週次、月次でのリアルタイム経営分析

リアルタイム経営分析とは、経営状況のリアルタイム分析と重要な変化に対するシグナリング機能です。これにより、素早い意思決定や必要な対応を行うことができます。歯科医院において、日次、週次でのリアルタイム経営分析を行う必要性は以下の通りです。

- 患者数や売上高などの事業概況を把握し、市場動向や競合状況に対応できます。
- 資金繰り表やキャッシュフローなどの経理状況を把握し、資金調達や投資計画に活用できます。
- 予約率やキャンセル率などの予約データを把握し、患者ニーズや来院動機に合わせた診療計画やコミュニケーションを行えます。

日次、週次でのリアルタイム経営分析は、歯科医院の収益性や競争力を高めるために重要です。



効率的な経営を実現し不確実な環境に適応するために

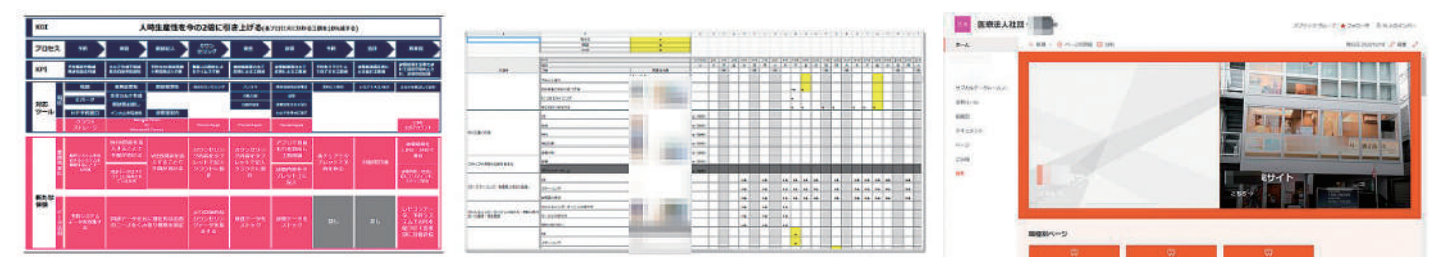
医療法人フェネストでは属人性を排除し、標準的な歯科医院経営を行うためにデータを活かしたDXを行い、13院まで展開に成功しました。歯科医院経営DXを進めるためには、マインドセットとデジタルツールの落とし込み、データ分析基盤の構築が必要になります。素早く適切なデータ分析を行うためのステップと、注意すべき点の具体的な内容をセミナー内でお伝えいたします。

歯科医院DXによる効率的な歯科医院経営を目指す理由



- ①適切なデジタルツールが判断できず導入できていない
- ②システムは導入しているが、経営に活かすことができていない
- ③適切にデータを分析できていない

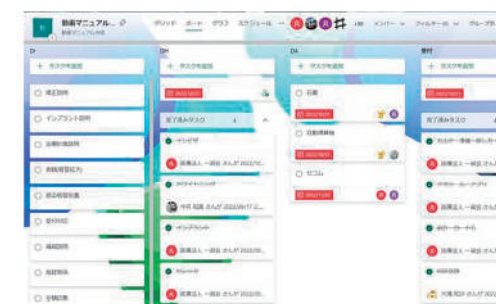
歯科医院業務DXの一例



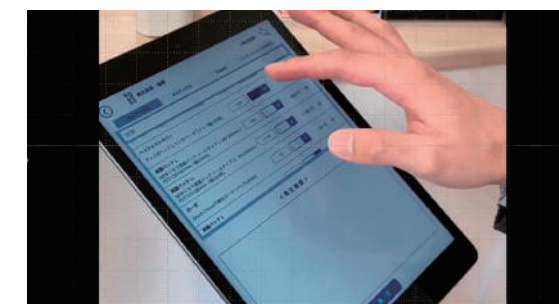
DXを成功させるための設計

新入社員教育カリキュラムの整備

情報共有のためのイントラサイト



従業員タスク管理



在庫発注管理

デジタルによって超効率的な経営ができる歯科医院になることができるツールを公開いたします。

2023年5月21日(日) 2023年5月31日(水)
2023年6月8日(木) 2023年6月11日(日)

Zoom
にて配信