

1年かかっていた新入社員教育が
動画マニュアルを使用して
3ヵ月に短縮！

レセコン、アポシステムのデータを
活用してリアルタイム売上集計で
集計時間短縮

広告費用対効果をリアルタイム
計測で矯正治療の成約単価を
10万円以内に抑える！

勤怠管理システムで毎月の
残業代計算が3日から30分に！

歯科医院経営に“今”必要なDXを
デジタルツールを直接触り、
DXの効果を“体験”できる！

FUNAI DENTAL DIGITAL SHOW 2023

実際のシステムを触りながら
効率化&業績アップの方法を **体験！**

●あらゆるデータを一元化し素早い経営判断に活かす！

リアルタイム業績・患者管理

●従業員の努力を適切な評価に繋げる！

スタッフ生産性・スキル管理

●目に見えにくい労務・経理などを効率化！

バックオフィス業務効率化

●デジタルによってコミュニケーションを活発化！

情報共有システム など

業務効率化&経営データ分析で歯科医院経営DXを促進！

主催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。

当社ホームページ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。→

102942

本DMをご覧の皆様

お世話になっております。

平素より弊社ダイレクトメールをご覧いただき、誠に有難うございます。

2023年10月29日に(株)船井総合研究所 東京本社において

「FUNAI DENTAL DIGITAL SHOW 2023」を開催する運びとなりました。

本セミナーは過去今までにない、生産性を向上させ業績を上げるDXツールを実際に
使用できる体験型セミナーとなっております。

ご参加いただく皆様には歯科医院経営を効率化させるためのノウハウを得るだけでなく、
生産性向上をよりリアルに体感していただけます。

皆様のご来場を心よりお待ちしております。

日時：2023年10月29日 会場：船井総合研究所 東京本社

FUNAI DENTAL DIGITAL SHOW 2023 2023年10月29日(日) 東京会場 13:00~16:30

講座内容

第1講座

歯科医院の時流・DXが求められる理由

現代の歯科医院は、高度化する医療技術と患者ニーズに対応するため、デジタルトランスフォーメーション(DX)の導入が必須となっています。DXは、情報管理の効率化、患者経験の向上、治療精度の増加など、医療提供の全領域に革新的な変化をもたらします。また、経営の視点からも、リアルタイムの業績分析、予測能力の強化、リソースの最適化などを通じて、歯科医院の持続的な成長を支援するなど現代において必須のDXの概要についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 チーフエキスパート 浦林 新

第2講座

特別
ゲスト講師

初めての導入でもできる歯科医院DXの現場について

福島県いわき市にて歯科医院を運営されている笹木歯科クリニック理事長 笹木氏をお招きし、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します。また、セミナー参加者の皆様にデモを触っていただきながら、活用方法を実感していただく体験型の講座となります。

【講座内容抜粋】

- ・教育システム、カリキュラムによるDr.、DHの早期戦力化
- ・技工管理アプリ
- ・労務、勤怠管理システムによるバックオフィス効率化など

医療法人笹木歯科クリニック 院長 笹木一司 氏

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 鳥井 亮吾

第3講座

明日から歯科医院で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・治療院・エステ支援部 谷口 竜都

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 102942

検索

※6桁の数字も含めて検索ください

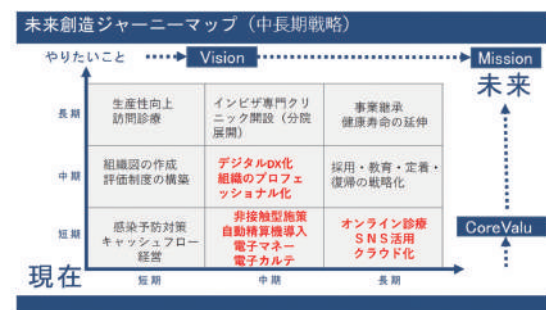
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102942>

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
みください。



笹木 司氏

スタッフ25名、チェア台数14台の歯科医院 スタッフ満足度、生産性向上のためDXによる効率化を実現



笹木歯科クリニックでは「超総合歯科」を目指すためにDXによる効率化を経営戦略の中心に置いている

DXを進めて よかったこと

DXするにあたり、まずは細かい業務のデジタル化を行い、スタッフ教育、労務管理、技工管理ノート等において大幅な改善が見られました。

まず、スタッフ教育において、デジタル教育システムを導入することで教育の効率化が実現しました。新人教育の時間を大幅に削減することができ、全員がスマートフォンを持つ現代において、情報を共有することが容易になりました。導入から2、3年経過し、単なる情報共有から新入社員教育カリキュラムの整備に至り、より効率的な教育が可能となりました。

次に、労務管理面でもデジタル化は大きな恩恵をもたらしました。人数が増えた結果、手作業での残業代計算に時間がかかる問題が発生しました。しかし、勤怠管理システムの導入により、かつて月に3日かかっていた計算作業が大幅に短縮されました。

技工管理ノートの導入によっても、納品日や指示内容を手書きで記入する手間が省けました。簡単な入力だけで内容を記録でき、記入漏れがなくなり、各スタッフの責任が明確になるという利点がありました。

これらの取り組みにより、デジタル化（DX）がもたらす大きなメリットが実感されています。それはコスト削減、データ活用、そしてコミュニケーションの円滑化です。これからのDXの進展により、更なる効率化と業績向上を期待しています。

医療法人 笹木歯科 クリニックの DXは ここがすごい！

- ①デジタルをフルに活用した教育システムで新入社員教育を1年から3か月に短縮！
- ②院内のオペレーションに適応させたアプリ開発（技工管理、在庫管理アプリなど）
- ③来院から成約、メンテまでのフローをデータで管理し、業績アップにつなげるための数値管理システム

現在DXを 進めるメリット

現在、デジタル化（DX）を推進するメリットは数多く存在します。その一方で、初期投資は必要になりますが、その見返りは医院に対して確実にあると考えられます。

新型コロナウイルスの流行を皮切りに今は大きな転換期に立っています。このような時代の流れに乗り遅れないためにも、DXの推進は必要と言えます。

デジタル化することでデータの蓄積が可能となり、それによって医院の売上を効率的に上げることが可能になります。蓄積されたデータは様々な形で活用することができ、例えば、患者様へのメール送信などのコミュニケーションに活用することが可能です。

さらに、集められたデータを分析することで無駄な時間を省くことができ、過去のデータを活用して今後の改善策を考えることができます。

また、デジタル化によって在庫管理も効率化し、時間的なコストも大幅に削減することができます。

これらのメリットを考えると、DXの推進は今後も避けられない流れであり、その推進によって当院もさらなる効率化と業績向上を遂げることが期待できます。

DXを活用しようとしたきっかけは

クリニックでデジタル化を進めようと思ったきっかけは6、7年前に紙ベースの予約帳を電子化したときのことでした。クリニックでは元々5台のユニットを使用して運営していました。

しかし、診療のユニットが増えるにつれ、管理負担が増大しました。だからこそ、デジタル化の導入はこれを軽減し、ユニットの増加に伴う問題を解決しました。

一見単純に見えるこの一歩が、クリニックの運営効率を劇的に改善し、患者さんの管理をスムーズにしました。

紙のアポイントメント管理を電子化したことは、当院にとって非常に重要な一歩でした。これにより、アポイントメントの管理が劇的に楽になりました。

デジタル化は、現代の歯科医院にとって欠かすことのできないものとなりつつあります。

さらに大きな前進となったのが、CTの導入でした。より詳細な診断が可能となり、インプラントの症例が増加しました。また、患者さん

に対するサービスが大幅に向上しました。

しかし、デジタル化のメリットはそれだけではありません。以前は約5%の患者さんに対し、再印象を行う必要がありました。しかし、アライナー矯正の導入により、光学印象を使用することが一般的となり、再印象の必要性が大幅に減りました。これは私たちの作業負担を大きく軽減し、患者さんの不快感も最小限に抑えました。

また、これらのデジタル化の取り組みが、アライナー矯正の症例数を増やすきっかけとなりました。その結果、より多くの患者さんに美しい笑顔を提供することができ、私たちが目指す高品質なサービスの提供に大いに寄与しています。

最初の一步から現在に至るまで、デジタル化は私たちの診療に新たな可能性を切り開き続けています。これからも、患者さんに最高のサービスを提供し続けるために、デジタル化の最前線に立ち続け、テクノロジーの進歩を活かすよう努力していきます。

歯科医院経営DX への一歩を踏み出す ために必要なこと

デジタル化（DX）の波は、今や歯科医院にも押し寄せています。国自体が大きく舵を切り、デジタル庁の発足によりデジタルの重要性がより顕著になった現代、DXの取り組みを始めることは医院の持続的な発展に欠かせません。

始める一歩は確かに投資が必要です。しかし、その投資は医院に対しての大きな見返りとなるでしょう。

データ蓄積により、適切な情報共有や分析が可能となり、売上を効率的に上げる道筋を見つけることができます。例えば、患者様とのコミュニケーション強化の二環としてメール配信や、過去のデータから学び、未来の改善策を導き出すなど、蓄積されたデータの価値は計り知れません。

さらに、デジタル化によって在庫管理も効率化し、時間的なコストを削減することが可能となります。無駄な時間を省くことで、より質の高い医療サービスへの投資時間が生まれるでしょう。

DXは、歯科医院がこれから向き合わなければならない課題です。しかし、その一方で、新たな価値創造と業績向上の大きなチャンスでもあります。まずは一歩、デジタル化の道を歩み始める勇氣を持つことが、次世代の医療サービスを創り出す第歩となるでしょう。

全国の歯科医院も導入している 歯科医院DX事例をご紹介します!

医療法人 笹木歯科クリニック様による 特別ゲスト講座

株式会社船井総合研究所による 全国歯科医院におけるDX事例紹介

DXにより革新的に医院経営が変わった!効率的な歯科医院を目指すための秘訣
マーケティングとマネジメントの両輪をDXで効率化!

マーケティング

レセコンデータ、予約システム、独自アプリのデータを使用した来院～メンテナンスの状況をリアルタイムで観測し、即時対策を実行できる環境を構築!
●広告の費用対効果を明確化して効率的なマーケティング戦略策定!

マネジメント

- デジタルを使用することで、形骸化しない教育制度を構築し、早期戦力化を実現!
- データを活用した適切な評価で経営の最適化を実現!

効率的、効果的な業務効率化を進めるためDX なぜ歯科医院にDXが必要なのか?

歯科医院増加による競合激化



人口減少による採用コストの増加



中小企業によるデジタル化の重要性



(出展:中小企業庁資料)

人口が減少し、歯科医院数が増える中で
中小企業ではより効率的な経営が求められている!

歯科医院経営DXを始めることで 効率化はもちろんこんなメリットが!

- 新人社員の育成スピード4倍UP!
- アプリ化により入力の手間が省き、適切な記録を実現
- バックオフィス的大幅業務効率化
- データ計算を自動化できる基盤の構築により、高速なPDCAサイクルの実現
- 動画マニュアルの整備により教育の手間を大幅削減

医療法人 笹木歯科クリニック
院長 笹木 一司 氏

講座内ではデジタルを活用した具体的な事例をお話いただきます

全国の歯科医院の事例をもとに超効率的な歯科医院経営を
実現するためのDXノウハウを大公開!

- デジタル問診表を活用し、効率的なデータ収集と分析が可能に!
- 在庫管理アプリで発注状況を管理
- 動画マニュアル&カリキュラムの徹底活用で新人を3ヵ月で即戦力化!
- 「スキルチェックシステム」でスタッフのスキルを適切に評価
- レセコン、アポシステム、トリートメントコーディネータ管理表、デジタル問診表などリアルタイム業績管理で医院の経営状況が手に取るように分かる!
- 自動広告費用対効果分析で超効率的なWebマーケティング
- クラウドストレージ活用で紙データをすべてiPadで管理し、管理コスト、印刷コストを削減!
- 「クラウド型勤怠システム」で勤務時間計算・残業代計算を月3日から30分に大幅カット



当日すべてのアプリを直接触って体験できます!

歯科医院経営DXを進めるための具体的な3ステップ

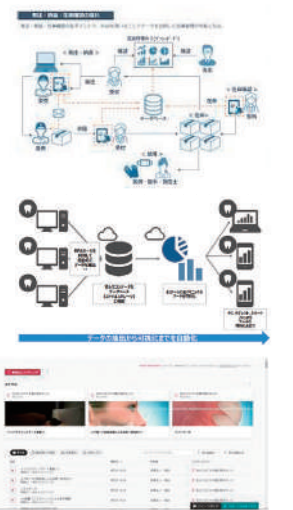
3ステップ ① 日常業務のデジタルによる効率化

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。

次ページ:現場を効率化させながら業績UPを実現させるDXとは?

医院業績に直結する患者様のフェーズに合わせたデジタルの活用方法をお伝えします

「現場の効率化」×「業績アップ」を実現するための
歯科医院経営DXは、来院～メンテナンスまでのフローを徹底管理することです。



患者ジャーニー（フェーズ）

見込み患者

初来院

カウンセリング

治療

メンテナンス

DX
方法

BI：広告運用

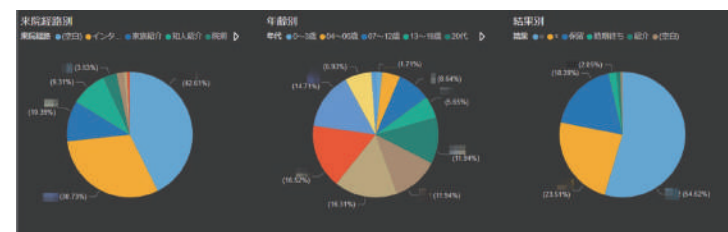
ポイント

矯正・インプラントなど、自費患者のWeb経由成約単価を10万円以内に抑える！

広告運用はビジネス戦略の中核を成す活動であり、その効果を適切に測定し、最適化することが成功に至るための鍵となります。そのため、広告の費用対効果を厳密に分析し、それに基づいて広告計画を調整することが重要です。これは、リアルタイムで広告の効果を検証し、そのデータを用いて次の戦略を立てることを可能にします。例えば、どの広告が最も反応が良いか、どの時期や曜日に広告を配信すると効果が高まるかなど、広告のパフォーマンスを最大化するための洞察を得ることができます。

さらに、広告運用の中で、特定のデータを紐づけてマッピングを行うことは非常に有効な戦略となります。具体的には、広告を見る人々の住所データなどを使用して、広告配信の地理的な範囲やターゲットをより細かく設定することができます。これにより、特定の地域での需要を見極めたり、地域特有のニーズに合わせた広告を配信したりすることが可能となります。これは、広告のリーチを最大化し、最適なターゲットへの訴求を可能にするための重要な手段です。

広告の成功はこれらの要素が組み合わさって初めて実現します。つまり、データをリアルタイムに分析し、それを元に戦略を調整し、さらに具体的なターゲット設定を行うことが求められます。そして、これら全てのプロセスが高度にデジタル化され、自動化されることで、広告運用の効率性と効果性はさらに向上します。このように、データ分析と戦略的な配信が組み合わさった広告運用は、ビジネスの成功に欠かせない要素となっています。



DX
方法

アプリ：問診票

ポイント

問診データを取得し、来院患者傾向を即座に分析し、Webマーケティングに即座に反映

従来の紙ベースの問診表はその集計作業が非常に手間がかかるという欠点がありました。それぞれの問診表を一つずつ手作業で入力し、データ化する作業は時間とコストを大きく消費します。さらに、紙ベースのデータは誤入力や紛失のリスクがあり、データの信頼性を維持することも難しい場合があります。

従来の紙ベースの問診表はその集計作業が非常に手間がかかるという欠点がありました。それぞれの問診表を一つずつ手作業で入力し、データ化する作業は時間とコストを大きく消費します。さらに、紙ベースのデータは誤入力や紛失のリスクがあり、データの信頼性を維持することも難しい場合があります。

したがって、デジタル化が進む現代では、問診表のデジタル化が推進されています。デジタル問診表は、データの収集、管理、解析が自動化され、時間とコストを大幅に削減します。また、紙ベースの問診表に比べてデータの正確性が向上し、患者のプライバシー保護もより確実に行うことが可能となります。

効率よくデータを収集し、来院経路、住所などのデータとWeb広告を比べることで広告戦略にも活かすことができます。

DX
方法

アプリ：カウンセリング管理

ポイント

カウンセリングを徹底管理し、自費成約率70%を目指す！

歯科医院におけるカウンセリング管理は、患者へのサービスの質向上と院内業績の向上にとって重要な役割を果たします。この管理は、誰が、どのようなカウンセリングを行ったかを詳細に記録し、そのデータを収集・分析することを含みます。

カウンセリングとは、患者が抱える問題や症状を深く理解し、最適な治療計画を提案するための重要な時間です。それはまた、患者と医師間の信頼関係を築く機会でもあります。したがって、どのスタッフがどの患者に対してどのようなカウンセリングを行ったかを正確に記録することは、一貫したケアの提供と高品質なサービスの維持に寄与します。このような記録はまた、医院全体の業績向上にもつながります。具体的には、カウンセリングの結果やフィードバックを分析することで、どの種類のアプローチが最も効果的であるか、または特定の患者層に対してどのようなカウンセリングが最も効果的であるかを理解することができます。これは、患者一人ひとりに最適なケアを提供するとともに、効率的なリソースの配分を可能にします。

さらに、カウンセリングの記録は患者満足度の向上にも貢献します。納得した上で治療を受けることで、患者の安心感と信頼感が増し、それが再来院や口コミによる新規患者の増加につながる可能性があります。

このように、カウンセリング管理は、患者中心のケアを提供し、業績を向上させるための重要なツールとなります。デジタル化が進む現代では、電子カルテと統合されたカウンセリング管理システムを導入することで、このプロセスの効率化と効果の最大化が期待できます。

DX
方法

BI：中断率、キャンセル率

ポイント

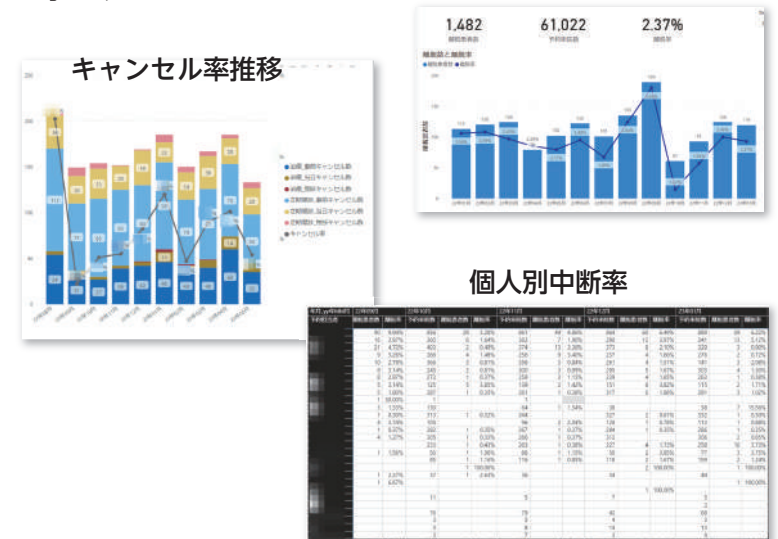
BIによる自動算出により中断率・キャンセル率をリアルタイムチェックし低下させる！メンテ移行率を90%以上に！

歯科医院において、定期的なメンテナンスは患者の口腔健康の維持向上だけでなく、医院の継続的なビジネスの安定にも欠かせない要素となります。そのため、患者の離脱状況を適切に把握し、その原因を分析し対策を練ることが重要となります。

全体の中断率を調査するだけでなく、年齢別、担当者別、治療内容別など、様々な角度からデータを細かく分析することが求められます。例えば、特定の年齢層の離脱率が高い場合、その年齢層に特有のニーズや問題点が存在するかもしれません。また、特定の担当者のもとで離脱が多い場合、その担当者のカウンセリング方法や対応に改善の余地があるかもしれません。これらの情報をもとに、患者のニーズに合った対策を練り、離脱の予防と再発防止に取り組むことが可能となります。

さらに、これらの分析は、医院全体のサービス改善やスタッフ教育にも役立ちます。具体的な患者のフィードバックや離脱の傾向を知ることで、より良いサービスを提供するための戦略を立てることができます。また、スタッフ間での情報共有や教育を通じて、全員が患者満足度の向上と離脱防止に取り組むことが可能となります。

このように、患者の離脱状況を細かく把握し、その原因を分析することは、医院のサービス向上とビジネスの継続性を確保するために極めて重要です。これは歯科医院が目指すべき質の高い患者ケアの提供と、医院の持続的な成功に寄与します。



その他「勤怠管理」、「新入社員教育システム」、「在庫管理システム」、「技工管理アプリ」・・・など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”リアル”で公開いたします。2023年10月29日(日) 船井総合研究所 東京会場にて開催

第一講座

歯科医院の時流・DXが求められる理由

株式会社船井総合研究所
歯科・治療院・エステ支援部
チーフエキスパート
浦林 新

第二講座

多店舗経営で高生産性×高い組織力 を実現する戦略とポイント

ゲスト講師
医療法人 笹木歯科クリニック
院長 笹木 一司 氏

株式会社船井総合研究所
歯科・治療院・エステ支援部
鳥井 亮吾

第三講座

明日から歯科医院で DXを進めるために

株式会社船井総合研究所
歯科・治療院・エステ支援部
マネージングディレクター
谷口竜都

講座内容

ご参加料金

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かかわらず、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。

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上でご確認いただけます。

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. 102942を入力、検索ください。



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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

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。

お問い 合わせ

お申込みはこちらからお願いいたします

東京会場

株式会社船井総合研究所 東京本社

2023年10月29日(日)

※お申込み締切日/10月25日(水)

<会場所在地>

〒100-0005

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]



※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。

また最少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等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。