

歯科経営研究会説明会

開催日時 2023年9月10日(日) 10:30~15:30 (受付10:00~) お申込み期限:2023年9月6日(水)

開催会場 株式会社船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 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

受講料
無料

※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です

■ご参加条件
本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけなかった場合、説明会へのご参加をお受けかねる場合がございますのでご了承ください。
■注意事項/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、会場はメール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ませんので、ご了承ください。
●お申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は、開催4日前までにご連絡ください。
●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致します。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

TEL.03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

■申込に関するお問合せ: 中山夏希 (ナカヤマナツキ)
■内容に関するお問合せ: 佐藤大輝 (サトウダイキ)

講座内容・講師

全国各地の歯科医院から集めた他では聞けない成功事例

様々な規模の歯科医療法人が集う「歯科経営研究会」の目的やコンテンツ内容をお伝え致します。また当日は以下のようなマーケティング・マネジメント事例をお持ちの超地域一番歯科医院様たちもお越しいただくため、交流を深めていただけます。

- ・テレビ出演によるブランディング事例
- ・地域一体の大量看板による集患事例
- ・勤務医・歯学生向けの自院主催イベントによるDr採用事例
- ・性格診断から導くマッチ度の高い人材採用
- ・経営数値の一元化! BI活用によるデータ経営事例
- ・在庫も、技工物も、アプリで解決! デジタル管理事例



株式会社船井総合研究所 医療新規開業グループ 新規開業チーム 佐藤 大輝

特別ゲストセミナー

9月度歯科経営研究会のゲスト講師である「医療法人社団佑健会 河野恭佑氏」による講座です。



医療法人社団佑健会 河野 恭佑氏

情報交換会

当日参加していただいている医院さまとの情報交換の時間となります。ぜひ積極的に意見交換していただけますと幸いです。弊社コンサルタントも一緒にお話させていただく予定です。

歯科経営研究会を活用するポイント

明日から大きな第一歩を踏み出せるために、「歯科経営研究会」のコンテンツや、取り組みをご紹介します。



株式会社船井総合研究所 医療新規開業グループ 新規開業チーム 佐藤 大輝

2023年9/10(日) 歯科医院の事業主向け

他では…見ない! 聞けない! 事例の宝庫!

歯科経営研究会

~Funai Dental Innovation~

~業界トップ層の法人が多数集結~



25 法人限定
無料招待

このような方は是非ご参加ください!

- ▶ 売上10億円を超えたいと思っている理事長・院長
- ▶ 地域一番クラスの歯科医院になり、この先どうするか迷っている理事長・院長
- ▶ 売上10億円の歯科医院はどんなマーケティングやマネジメントをしているか知りたい理事長・院長
- ▶ 今まであまり聞いたことがないような成功事例を知りたい理事長・院長
- ▶ 大規模歯科医院の成功事例をひたすら聞きたい理事長・院長

特別ゲスト講師
医療法人社団佑健会
理事長
河野恭佑氏

お申込み方法 本研究会は当社ホームページからお申込みいただけます!

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、お申込みくださいませ。

説明会情報を当社ホームページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104024>

※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。[TEL] 03-6212-2931 (平日 9:30 ~ 17:30)



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

船井総研研究会事務局 E-mail: f_d_i@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「説明会タイトル・お問い合わせ No.・お客様氏名」を明記の上ご連絡ください。
〒100-0005 東京都千代田区丸の内ビル 21 階

お問い合わせNo.K100619/S104024

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。→ 104024

地域トップ層の事業主各位へ素晴らしい勉強会へのご案内

理事長先生、院長先生

お忙しい中、お目に留めていただきありがとうございます。

このDMは、歯科業界の中で医業収入が**トップ0.7%の法人に限定**してお送りしております。

「成功の秘訣は、学びにある」私たちは、事業主の皆様に向けて素晴らしい勉強会である「**歯科経営研究会**」を開催しております。歯科業界でもトップ層である大規模医療法人の事業主として、さらなる成長を遂げるための貴重な機会になるかと存じます。

この勉強会では、経営戦略の最新トレンドや、成功を収めたモデル法人たちの実践事例をお聞きできるのももちろんのこと、同じ規模感の大型法人と歯科医院経営に関する交流会の場も設けております。

ご参加いただくことで、より効果的・効率的な経営手法や、従来の型にとらわれないアイデアを発見することができますため、貴法人の成長をますます加速させることができると考えております。

なおこのDMが届いた法人は、勉強会に参加していただくため**費用が一切かかりません**。「少しでも多くの事業主に勉強会の魅力を伝えたい」という一心から、初めて参加される医院・法人のみの対応とさせていただきます。

ただし、一度の勉強会で無料招待できる枠には限りがございます。9月10日(日)の勉強会に**無料招待**できる法人数は**25法人のみ**です。この貴重なチャンスを逃すことのないよう、早めのお申込みをお勧めいたします。

最後に、このDMの裏面にQRコードを掲載しております。そちらから、お申込みを完了させていただければと存じます。

もしご質問や疑問がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

私たちは、貴法人の成長と発展を心から応援しております。この勉強会にご参加いただき、新たな発見の場としてくださいませ。ご多忙の中でのご検討を心待ちにしております。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部一同

会員の事例を一部紹介

- 地元テレビへの出演による自法人の**ブランディングマーケティング**
- Instagram・Facebookなどの**SNS広告**を活用した自費のダイレクト集患
- 地域一体の**大量看板設置**による認知拡大マーケティング
- バスラッピングを活用した**認知拡大・採用ブランディング**
- **月間39万点を算定する歯科衛生士の教育システム**を確立
- 独自の患者管理アプリを開発し、治療中断を防止する**データドリブン経営**
- 自費カウンセリングの記録管理システムを開発し**成約率が大幅向上**
- **歯学部生向け自院主催イベント**を開催し歯科医師を採用

- 性格診断に基づいた求職者と組織のマッチ率を把握したことで**離職率低下**
- 教育マニュアルを徹底的に落とし込むための**アプリ活用**で新卒の早期活躍を実現
- 院内でわからないことを検索できる**“院内辞典”を開発**し、教育効率化を実現
- 幹部やスタッフへのあり方教育で、自ら動く**自律型組織を創出**
- 数値をBI(視覚化・分析)で一元化し、データに基づいた**リアルタイム経営**を実現
- ノートで管理する時代は終わり!**在庫も、技工物も、アプリで管理**を実現
- **歯科だけにとどまらない**、介護・福祉・教育・医療・美容の**コングロメリット経営**を実践
- 成長のために必須! 理事長の右腕となる**優秀な事務長の採用・育成事例**



参加企業一覧



歯科経営研究会の6つの特徴

～ FunaiDentalInnovation ～



1) 会員同士の情報交換

コンサルタントからの情報発信のみならず、会員同士の「生の事例・情報」を交換していただくことで、全国の成功している歯科医院の事例や情報に触れることができます。また、経営者としての「悩み」なども共有できる場でもあります。



2) コンサルタントやモデル医院の講演

研究会では、弊社のコンサルタントや全国のモデル医院による最新事例やその解説講座等を行います。実際に成果の出ている生の事例をお聞きいただき、日頃の経営に活かしていただくことが可能です。



3) 各種院内販促ツールの共有

会員が実際に現場で使用してきたツールをもとに制作した、自由診療のメニュー表・院内掲示用ポスター・患者への配布用資料等をご共有しております。



4) 師と友づくり

会員同士での交流を経て経営者同士での関係が増えていくことが大きな特徴です。実際に、自分の師となるような経営者と出会うことや、一緒に高めあっていく友のような経営者と出会うことが可能な場となります。



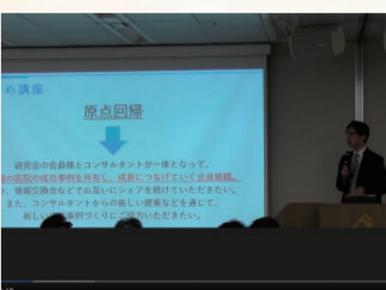
5) コンサルタントによる無料経営相談

会員には一人ひとり専属のコンサルタントが付きまます。毎月30分の面談も行っていきますので、お悩みがありましたら次の一歩に向けたご相談が可能です。



6) 過去研究会の内容が見れる

途中から入会された方でもご安心ください。歯科経営研究会では、データベースシステムを設けており、全国のトレンドや各医院ごとの事例データなどが蓄積されております。



い
ま
す
ぐ
始
め
る

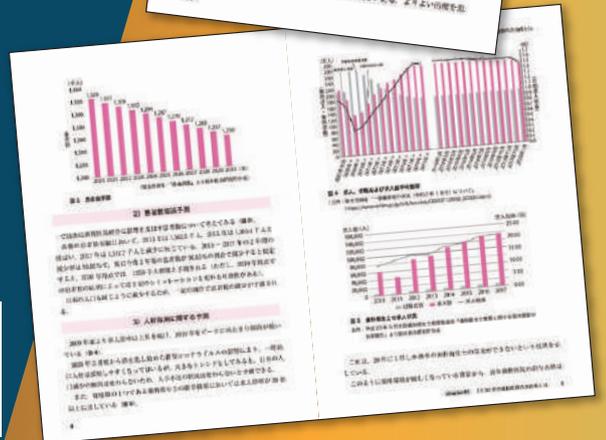
グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

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

【ご案内】 無料メールマガジン&公式LINE

最速・最短・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&公式LINE

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わからない」「実際何をすべきなのかわからない」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多くあります。とても有効だと思っています。

(R歯科医院)

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



株式会社船井総合研究所

〒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
お問合せ 無料経営相談窓口 TEL:0120-958-270(平日9:45~17:30)