

MVP視察ツアー2023 ますだ歯科視察ツアー

セミナー日程・開催時間

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、会場はマイページ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しあがねますので、ご了承ください。

開催日時 2023年 **11月19日** 12:00~17:00

開催場所 **ますだ歯科 なかもず本院**

集合場所:堺市産業振興センター 解散場所:現地解散

お申込み締切 **11月15日(水)まで**

受講料

一般価格:80,000円/一名様
(税込88,000円)

会員価格:64,000円/一名様
(税込70,400円)

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。

セミナー内容

第1講座

従業員数100人以上・売上11億円を超える 超大型歯科医院を創り上げた秘訣①

大阪堺エリアにて4医院を展開する「ますだ歯科グループ」を創り上げた秘訣。従業員が主体的に成長し、100人を超える大型医院で理念経営を実現する方法は?

医療法人幸夢会 ますだ歯科 理事長・院長 梶田 康宏 氏



第2講座

従業員数100人以上・売上11億円を超える 超大型歯科医院を創り上げた秘訣②

勤務歴10年を超え、人材教育から理念浸透・評価面談までを行う「ますだ歯科グループ」主任の幹部社員。経営者の右腕として活躍する社員が考える、歯科医院における幹部社員に必要な心得とポイントをお話します。

医療法人幸夢会 ますだ歯科 主任 本 幸世 氏



第3講座

視察ツアーにおける学びのポイントと振り返り

全国各地で数多くのコンサルティング実績を誇る、現場最前線のコンサルタントが解説。視察先である「ますだ歯科グループ」が実現している、売上と組織の持続的成長はどのような仕組みで実現しているのか。視察ツアーで実際に学んでいた内容のポイントをくまなく解説いたします。

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 出口 清 歯科・治療・エステ支援部 リーダー 若木 伸文



セミナーのお申込みは右の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/105867>



スタッフ帯同必須級!

2023MVP視察ツアー

ますだ歯科視察ツアー

年間売上

11億円 超え

従業員数

100名 以上の

超有名医院 が語る

幹部と共に歩んだ、

超地域一番化への道のり



売上11億円超え、自費率50%以上を記録し続ける、最新の自費マーケティング施策とカウンセリンシステム。



成約率は50%超え!2人に1人以上が成約する自費カウンセリングの方法とエースTCを育成する方法。



幹部社員数約10名以上、幹部社員比率約10%以上。社員が主体的に成長し、経営を支える幹部社員が育つ仕組み。



2年間で有資格者20名以上の採用実績。求人難時代においても有資格者採用に成功し続ける医院づくりの秘訣。

幹部社員による
スタッフ向け講演もあり!
幹部にしたいスタッフの
モチベーションアップのために、
ぜひスタッフの方も
一緒に参加ください。

医療法人幸夢会 ますだ歯科グループ

理事長
院長

梶田 康宏 氏

昨年の視察セミナーでは
総勢 **120名** のお申込み!

毎年告知後**20日**以内には満席になる人気のツアーです!

開催日程

2023年 **11月19日** 12:00~17:00

堺市産業振興センター 11:50集合

一般価格

80,000円/一名様
(税込88,000円)

会員価格

64,000円/一名様
(税込70,400円)

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。

MVP歯科医院視察セミナー2023

お問い合わせNo.: S105867

主催

明日のグレートカンパニーを創る 船井総研セミナー事務局
Funai Soken

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 (右上検索窓に右の「お問い合わせNo.」をご入力ください) 105867 Q

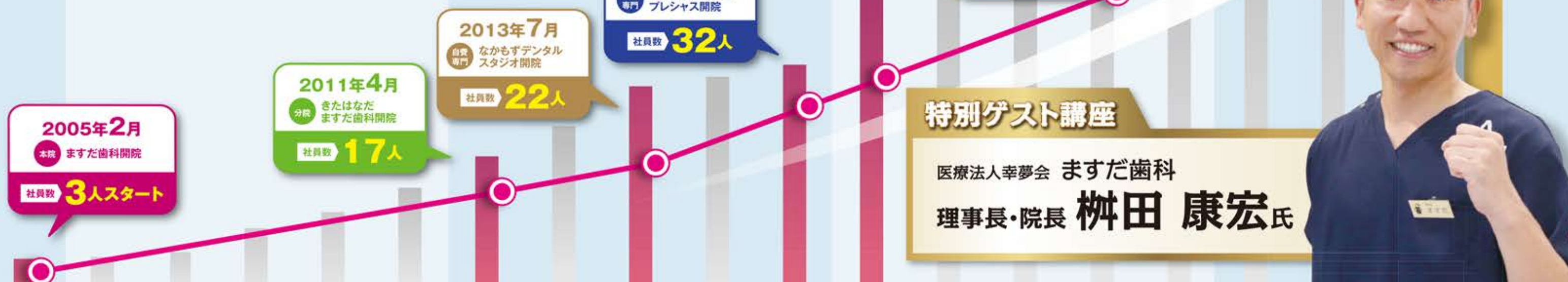
従業員数 **100名** 年間売上 **11億円** を超える **超大型歯科医院** を創り上げた

医療法人幸夢会

ますだ歯科グループ

のご紹介

大阪府の堺エリアで4拠点を展開するエリアでも超有名な大型歯科法人。
「目の前の人を幸せにする」をミッションに掲げ、理事長だけでなく幹部社員からパートの従業員まで一致団結し、日々の診療にあたっている。ミッションを実現するために、「最良の歯科技術」「最新の歯科技術」「最高のホスピタリティ」を追求。1000-100-100プロジェクトという独自プロジェクトを推進し、まさに「理念経営」の神髄を実践している。



ますだ歯科グループの

7 不思議

1	2	3	4	5	6	7
従業員数	有資格者の人数	自費率	教育体制	採用人数	診療に出ない本部人財人数	幹部社員比率
一般的な歯科医院 5~8人	一般的な歯科医院 3~5名	専属カウンセラー 5名在籍	一般的な歯科医院 見て学べ	一般的な歯科医院 年間 1~2名	一般的な歯科医院 0名	一般的な歯科医院 5%以下 (そもそも幹部がいない)
ますだ歯科グループ 100人 越え	ますだ歯科グループ 20名 越え	自費率 50% 以上 を達成	ますだ歯科グループ カリキュラム 紙マニュアル 動画マニュアル	ますだ歯科グループ 年間 15名	ますだ歯科グループ 5名	ますだ歯科グループ 10% 以上

ますだ歯科グループ 理事長に聞く！

「こんな歯医者に来たことがない」

ますだ歯科に足を踏み入れた時に、従業員の皆様の活気やその対応力の高さにびっくりしました。全国でも数多くの歯科医院に足を運んできましたが、今でも鮮明にその衝撃を覚えています。今回はその原動力・ヒミツに迫ってきたいと思います。

ますだ歯科



Q. 普段、スタッフに数字面の話を私からすることはありますか。幹部からスタッフに伝えることもありません。数字面の話は船井総合研究所の方に月に1回の院内MTGで共有してもらっています。私自身、昔からあまり数字に気がつかないタイプでして、それよりも何人の患者様がきているのかつまり当院の理念で

A. 普段、スタッフに数字面の話を私からすることはありますか。幹部からスタッフに伝えることもありません。数字面の話は船井総合研究所の方に月に1回の院内MTGで共有してもらっています。私自身、昔からあまり数字に気がつかないタイプでして、それよりも何人の患者様がきているのかつまり当院の理念で

Q. この規模でも自費率50%以上を維持する、カウンセリングの仕組みについて教えてください。

A. T.Cの育成に力を入れています。まだこれからもっともっと伸びると思っています。

Q. T.Cのスタッフさんにも、数値面の共有はされているのですか？

A. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. 売上については今まで意識したことはありませんでした。船井総合研究所が入ってから、売上を増加させ利益を出すことで、スタッフに還元できる、ということを確認し、必要だと感じました。ずっと変わらなず想っていることは「やる気・元気を活かせる職場であり続けたい」ということ、「うちならできるといふことにスタッフのみんなに誇りをもってほしい」ということ、そして「しんどいという人は一線越えしたときに乗り越えてよかったなと思える職場でありたい」ということです。その想いだけでここまでやってきました。

Q. ますだ歯科グループと言えは、「人間力の高い人財」とかと思っています。その人財を育成する上で重要なポイントをお聞かせいただけますか？

A. 「諦めないこと」と「関わること」だと思います。関わるというのは接触時間だとか考えているので、ささいな一言でも声掛けをすること、少しでもスタッフのみんなとの接触時間を増やしたいと考えています。

Q. ますだ歯科グループと言えは、「人間力の高い人財」とかと思っています。その人財を育成する上で重要なポイントをお聞かせいただけますか？

A. 「諦めないこと」と「関わること」だと思います。関わるというのは接触時間だとか考えているので、ささいな一言でも声掛けをすること、少しでもスタッフのみんなとの接触時間を増やしたいと考えています。

Q. ますだ歯科グループと言えは、「人間力の高い人財」とかと思っています。その人財を育成する上で重要なポイントをお聞かせいただけますか？

A. 「諦めないこと」と「関わること」だと思います。関わるというのは接触時間だとか考えているので、ささいな一言でも声掛けをすること、少しでもスタッフのみんなとの接触時間を増やしたいと考えています。

Q. ますだ歯科グループと言えは、「人間力の高い人財」とかと思っています。その人財を育成する上で重要なポイントをお聞かせいただけますか？

A. 「諦めないこと」と「関わること」だと思います。関わるというのは接触時間だとか考えているので、ささいな一言でも声掛けをすること、少しでもスタッフのみんなとの接触時間を増やしたいと考えています。

Q. ますだ歯科グループと言えは、「人間力の高い人財」とかと思っています。その人財を育成する上で重要なポイントをお聞かせいただけますか？

A. 「諦めないこと」と「関わること」だと思います。関わるというのは接触時間だとか考えているので、ささいな一言でも声掛けをすること、少しでもスタッフのみんなとの接触時間を増やしたいと考えています。

Q. ますだ歯科グループと言えは、「人間力の高い人財」とかと思っています。その人財を育成する上で重要なポイントをお聞かせいただけますか？

A. 「諦めないこと」と「関わること」だと思います。関わるというのは接触時間だとか考えているので、ささいな一言でも声掛けをすること、少しでもスタッフのみんなとの接触時間を増やしたいと考えています。

Q. ますだ歯科グループと言えは、「人間力の高い人財」とかと思っています。その人財を育成する上で重要なポイントをお聞かせいただけますか？

A. 「諦めないこと」と「関わること」だと思います。関わるというのは接触時間だとか考えているので、ささいな一言でも声掛けをすること、少しでもスタッフのみんなとの接触時間を増やしたいと考えています。

Q. ますだ歯科グループと言えは、「人間力の高い人財」とかと思っています。その人財を育成する上で重要なポイントをお聞かせいただけますか？

Q. 最後、視察ツアーに参加をご検討されている方にメッセージをお願いします。

A. 今回、お願いをしてスタッフの皆様にも一緒に参加していただけるような形にしています。これは私達の想いや取り組みの内容をただ伝えるだけではなく、これから頑張ろうと思っている参加スタッフの皆様が視察ツアーで何かを感じ、新たにスタートをするきっかけになつてほしいと考えているからです。そのようなスタッフ、先生が全国にいらつしやること、が「良い医療が広がること」だと信じています。お待ちしております！

Q. 最後、視察ツアーに参加をご検討されている方にメッセージをお願いします。

A. 今回、お願いをしてスタッフの皆様にも一緒に参加していただけるような形にしています。これは私達の想いや取り組みの内容をただ伝えるだけではなく、これから頑張ろうと思っている参加スタッフの皆様が視察ツアーで何かを感じ、新たにスタートをするきっかけになつてほしいと考えているからです。そのようなスタッフ、先生が全国にいらつしやること、が「良い医療が広がること」だと信じています。お待ちしております！

Q. 最後、視察ツアーに参加をご検討されている方にメッセージをお願いします。

A. 今回、お願いをしてスタッフの皆様にも一緒に参加していただけるような形にしています。これは私達の想いや取り組みの内容をただ伝えるだけではなく、これから頑張ろうと思っている参加スタッフの皆様が視察ツアーで何かを感じ、新たにスタートをするきっかけになつてほしいと考えているからです。そのようなスタッフ、先生が全国にいらつしやること、が「良い医療が広がること」だと信じています。お待ちしております！

Q. 最後、視察ツアーに参加をご検討されている方にメッセージをお願いします。

A. 今回、お願いをしてスタッフの皆様にも一緒に参加していただけるような形にしています。これは私達の想いや取り組みの内容をただ伝えるだけではなく、これから頑張ろうと思っている参加スタッフの皆様が視察ツアーで何かを感じ、新たにスタートをするきっかけになつてほしいと考えているからです。そのようなスタッフ、先生が全国にいらつしやること、が「良い医療が広がること」だと信じています。お待ちしております！

Q. 最後、視察ツアーに参加をご検討されている方にメッセージをお願いします。

A. 今回、お願いをしてスタッフの皆様にも一緒に参加していただけるような形にしています。これは私達の想いや取り組みの内容をただ伝えるだけではなく、これから頑張ろうと思っている参加スタッフの皆様が視察ツアーで何かを感じ、新たにスタートをするきっかけになつてほしいと考えているからです。そのようなスタッフ、先生が全国にいらつしやること、が「良い医療が広がること」だと信じています。お待ちしております！

Q. 最後、視察ツアーに参加をご検討されている方にメッセージをお願いします。

A. 今回、お願いをしてスタッフの皆様にも一緒に参加していただけるような形にしています。これは私達の想いや取り組みの内容をただ伝えるだけではなく、これから頑張ろうと思っている参加スタッフの皆様が視察ツアーで何かを感じ、新たにスタートをするきっかけになつてほしいと考えているからです。そのようなスタッフ、先生が全国にいらつしやること、が「良い医療が広がること」だと信じています。お待ちしております！

Q. 最後、視察ツアーに参加をご検討されている方にメッセージをお願いします。

A. 今回、お願いをしてスタッフの皆様にも一緒に参加していただけるような形にしています。これは私達の想いや取り組みの内容をただ伝えるだけではなく、これから頑張ろうと思っている参加スタッフの皆様が視察ツアーで何かを感じ、新たにスタートをするきっかけになつてほしいと考えているからです。そのようなスタッフ、先生が全国にいらつしやること、が「良い医療が広がること」だと信じています。お待ちしております！

Q. 最後、視察ツアーに参加をご検討されている方にメッセージをお願いします。



ますだ歯科 主任 本 幸世氏

Q. ますだ歯科グループと言えは、「人間力の高い人財」とかと思っています。その人財を育成する上で意識されていることを教えてください。

Q. 人財教育や人材育成だけでなく、年間平均採用人数も約20名近くと、この数年で採用にも注力されているかと思っています。この採用時代でも安定して採用ができる秘訣を教えてください。

Q. どのようなきっかけで幹部になったのか教えてください。

Q. 幹部として頑張るモチベーションを教えてください。

本さん…診療の技術面のことだけではなく、月一回必ずおこなっている在り方や道徳教育にも力を入れています。また、指導側が労力を惜しまないことも重要です。きちんと指導をしようと思うと、時として厳しいことを言う場面も避けては通れませんが、その分二人ひとりのソフト（心情や気持ち）面までこまめにフォローすることも忘れないよう心掛けています。一方的に叱るだけではなく、それ以上に良かったことをしっかり褒めたり、助けたり感謝も伝えます。たまにきつくなり過ぎてしまった時は、代わりに院長や別の幹部に裏でフォローを入れていただくこともあります（笑）



ますだ歯科 副主任 小川 莉代氏

小川さん…見学などがある時は、その方の情報を朝礼で必ず共有し、「今日は何時に衛生士の〇〇さんがきますのでお声がけをお願いします」というようにしています。また、採用関連のイベントなどには樹田先生や私も率先して参加するようにしますし、求職者の方にますだ歯科なら「安心して働けそう」と思ってもらえるよう心掛けています。

生がそのスタッフに対して後日便せん2枚分の謝罪の手紙を書いたんです。これだけの立場になつてもそういうことができるヒトってなかなかいないですし、今でも印象的なエピソードですね。



歯科医院経営の最先端時流がここにある!!

ますだ歯科グループを 丸裸にする1日



CONTENTS
01

新しすぎる 年間売上11億円を実現した、 最新マーケティング施策を視察!

年間売上は11億円以上、10年で売上を20倍以上に成長させた最新マーケティング施策を大公開いたします。近隣の地域から圧倒的に新患を集患する施策や、TCによる秀逸なカウンセリングスキームなども学ぶことができます。実際にエースTCの方によるTCカウンセリング講座もご用意しておりますので、集患〜カウンセリングまで、あらゆる最新ノウハウを知っていただくことができます。その“新しすぎる”マーケティングをぜひご体感ください。



CONTENTS
02

取れすぎる 採用難時代における 4月採用(新卒採用)中心のスキームを視察!

2021年採用実績14名(※有資格者7名)、2022年採用実績20名(※有資格者11名)と採用難の時代にもかかわらず、圧倒的に求職者から応募が殺到する医院となっています。人事担当社員なども設定し、安定的に採用を成功させるためにおこなっている施策は数知れません。その“取れすぎる”有資格者採用スキームをぜひご体感ください。



CONTENTS
03

頼もしすぎる 幹部社員が複数人育つ 文化と仕組みを視察!

幹部社員数は10%以上を超え、年間を通じて通常の歯科医院の主任(チーフ)クラスの人材を数多く輩出しています。法人の理念や考えを十分に理解し、数多くの取り組み施策やプロジェクトを推進しています。通常の歯科医院であれば「右腕クラス」の人材がこれほど多く育つ施策を大公開します。その“頼もしすぎる”幹部社員育成の文化と仕組みをぜひご体感ください。



CONTENTS
04

各拠点・分院のサイズ感に合わせた マニュアル・教育体制を視察!

ますだ歯科グループは堺エリアに4拠点を構えており、各医院のチェア台数や規模感・スタッフ人数に合わせてスタッフ教育やマニュアルの落とし込み、人材育成の体制を整えています。また、受付のシステムなども異なりますが、全てマニュアルや仕組みの落とし込みで運営しています。



視察ツアーの参加をご検討の皆様へ

ご挨拶が遅れました。私、船井総合研究所の出口清と申します。長らく歯科医院のコンサルティングに従事させていただく中で、「経営のヒントは現場にある」ということを確信しております。今回のような視察ツアーという形は、全国の中でも「屈指の実績を誇る医院の現場に直接学びに行ける」という大変貴重な機会になります。ぜひ、この機会に従業員の方と一緒にご参加いただき、多くの学びを持ち帰っていただければと思います。

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 出口 清



視察ツアーの見どころポイント11選!

- ✓ 年間売上11億円を超える最新マーケティング施策
- ✓ 圧倒的に地域からの集患力を高める最新集患施策
- ✓ 自費率50%を超えるカウンセリングのポイント
- ✓ エースTCを育てるためのポイント
- ✓ 年間採用人数20名を超える人材難時代でも成功する採用スキーム
- ✓ 本部人財を複数名採用する方法
- ✓ 従業員のモチベーションを高めるマインド教育
- ✓ 幹部社員を安定的に育成する仕組み
- ✓ 理念やミッションを浸透させるプロジェクト制度
- ✓ 「右腕クラス」の人財が複数人生まれる教育体制
- ✓ 従業員が成長し組織が成長し続ける「経営者の心得」

タイムスケジュール

11:50 堺市産業振興センター
集合開始
12:10 移動開始
12:15 ますだ歯科視察
・院内見学
・スタッフ講座
15:00 全体講演
@堺市産業振興センター
17:00 現地解散

交通アクセス

新幹線でお越しの方

飛行機でお越しの方

新大阪駅

OsakaMetro
御堂筋線
45分程度

なかもず駅

関西空港(大阪)

南海空港線
40分

天下茶屋駅

南海高野線
15分程度

中百舌鳥駅

集合場所 堺市産業振興センター

OsakaMetro御堂筋線「中百舌鳥駅」8番出口・南海高野線「なかもず駅」北出口より徒歩約4分

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

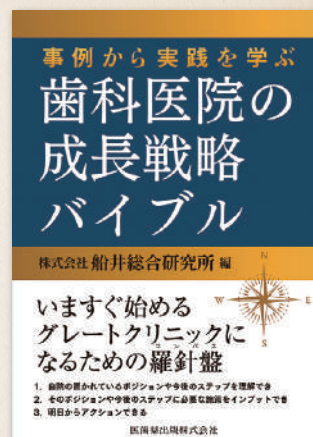


• 本書は

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

※納入店のご指定の場合
手数料はかかりません。

〔ご指定納入店名〕

●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

無料 メールマガジン & 公式LINE

最短・最速・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

船井総合研究所 歯科グループが、
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」「実際何をすべきなのか」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良くあります。とても有効だと思っています。

R歯科医院

メールマガジン&公式LINEお申込みはこちらから

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



THE DENTAL / 船井総研歯科YouTube支援本部

★ 毎週 最新情報を発信★

YouTube限定の動画を続々配信しています。

ぜひお気軽にご覧ください。

チャンネル登録で、最新投稿を見逃さずに動画をチェックできます。

YouTube



研究会に関するお問い合わせはお客様相談窓口へ
TEL: 0120-958-270
平日9:45～17:30（年末年始を除く）