

開催日程・場所

お申込み期日はいずれも4日前になります

※ 講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

1 東京会場
2024年**3月3日**
13:00～16:30 (受付開始12:30～)
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1-6-6 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

2 大阪会場
2024年**3月10日**
13:00～16:30 (受付開始12:30～)
株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分

受講料 一般価格 **税抜30,000円**
(税込33,000円) / 一名様
会員価格 **税抜24,000円**
(税込26,400円) / 一名様

※ 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。 ※ 諸事情により、やむを得ず会場を変更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しめませんので、ご了承ください。 ※ 講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。 ※ お申込みに際してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。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す。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。

ACTION
PLAN

セミナー参加特典

もう歯科経営に悩まない貴院の
次の施策が分かる

医院様だけの
「アクションプラン」を作成!

お申込みはWebから

右図QRコードを読み取って
いただきますとお申込みフォーム
に繋がります

お電話・メールでのお申込みは承っておりません。



講座内容

第1講座

これからの歯科業界に必要な成長戦略

競争が激化する歯科業界において、今求められている歯科医院とは? またそれを実現するために必要な経営とは? 5年で業績を5倍という理想的な急成長を達成された医院の魅力と本セミナーの見どころを解説。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 チーフコンサルタント 大槻 良憲



第2講座

5年で業績5倍の成長を続ける歯科医院

歯科医院経営研究会2023年の「グローイングアップ大賞」を受賞されたカネコデンタルオフィス。5000万円だった業績がわずか5年で5倍にまで成長し、2億5000万円を達成。停滞していた経営が急成長を達成した背景、どのような戦略を立て如何に実行してきたのか、その変遷と共に伝えていきます。

医療法人盡己会 カネコデンタルオフィス 理事長・院長 金子 一平氏



第3講座

業績急成長のために必要な戦略・成長のロードマップ

急成長を達成したカネコデンタルオフィスの戦略と施策について徹底解説。その速度感と成長率はどのように実現されたのか、具体的なノウハウと事例と共にコンサルタントが解説。どのフェーズ・規模でも取り組める再現性の高い成長ロードマップとは?

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 コンサルタント 中村 光太



第4講座

本日のまとめ ～ノウハウを最大活用するポイント～

本日のインプットを、明日から使えるノウハウに変えていただくために何が重要なのか。押さえるべきポイントと具体的な方法をご案内いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 マネージャー 伊藤 崇



— 全国500医院の院長が集う船井総合研究所歯科経営研究会にて —
選ばれた**グローイングアップ大賞** 受賞医院が登壇!

自費売上が**120万円/月**から
→**1,600万円/月**

売上5,000万 だった医院が

わずか
5年で

**2.5億に
急成長** した方法

右肩上がりの安定成長の秘訣

その鍵は忠実な

66 歯科医院経営の成長法則 99

の実践にあり!

このセミナーで学べるポイント

- ✓ 自費ニーズを直接引き込む専門サイトの作り込みとWeb広告運用
- ✓ 治療中断(キャンセル)が一気に減る初診カウンセリングのポイント
- ✓ 治療来院患者の50%以上がメンテナンス移行する予防歯科体制
- ✓ 自費補綴の売上が倍増した商品設計(価格戦略)と営業設計(カウンセリングとツール)
- ✓ 高単価自費商品(インプラント・アライナー矯正)を始めてたった1年で業績に繋がった3つの設計(商品設計・集客設計・営業設計)

医療法人盡己会
カネコデンタルオフィス

理事長・院長

金子 一平氏

2億未満の医院様必見! どのフェーズ・規模からでも取り組める
再現性の高いロードマップを大公開!

中面へ

主
催

5年で業績5倍に急成長! 話題の歯科医院解説セミナー

お問い合わせNo:S109446

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

<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

※ 問合せの際は
「セミナータイトル・お問合せ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申し込みいただけます。船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] (右上の検索窓に右記の「お問い合わせNo.」をご入力ください) **109446**

急成長の裏側には？開業から2.5億までカネコデンタル オフィスが歩まれてきた山あり谷ありの成長ストーリー

Special Interview

医療法人 盡己会 カネコデンタルオフィス
理事長・院長

金子 一平氏

愛媛県松山市

- チェア台 6台
- 従業員数 21名
- 年間売上 2.5億
- 自費率 50%以上

地元松山の地で開業

スタートダッシュに成功するも続くその後の苦難

自由診療に注力し、「患者様に選ばれる医院になる」という想いから、建物には多額の資金をつぎ込んで、外観・内装ともにこだわり抜いた医院をオープンしました。その甲斐もあり、開業前の内覧会には3日で100名以上の方が見学に来院。開業後も3か月間は当初の予想を上回る患者数が来院し、順調なスタートダッシュが切れたと思っておりました。

しかし、安心したのも束の間、4か月目からは新患が月20人を超えない日が続き、自費診療も「売上が入ればラッキー」という状態になりました。当時は、目標もなければ具体的な戦略もない。ただ、売上が上がる自信だけがあり、セミナーなども参加せず、我流の医院運営を続けていました。

しかし、新患が増えない日が長く続くと、ふとこのままの成長スピードでいいのかと漠然と不安が募り、開業時に思い切って借りた多額の借入返済もプレッシャーとして重くのしかかってきました。「審美系をはじめとする自費診療に取り組み、患者様が喜ぶかっこいい医院を作りたい」という思いが強く、通常の開業費用よりも3倍以上の金額をかけて開業していました。

開業時に掲げた「患者様に選ばれる医院を作る」という目標と現実とは程遠い状況で、さらには、勤務医時代に学んだ審美系の治療も実践できていなかったため、「本当に自分がやりたいことができているのか？」と考えることが多くなりました。

開業1年目は売上7,000万円を達成しましたが、2~3年目は売上が全く変わらない状況が続き、これまでの我流の経営に限界を感じ始めていました。歯科医師の同級生と経営の話はするものの、彼らもまた我流で経営をしていたため、結果が出ておらず、私と似た状況でした。また、どのセミナーに参加すればいいかわからず、経営に関して学びたいのにも関わらず、相談できる相手がないことが大きな悩みでした。

成功者との出会いが大きな変化のきっかけに。我流ではなく、成功のセオリーがあった。

そんな時、ふとしたことがきっかけで近隣で成功している有名な先生とお会いし、お話することができました。医院経営に関して感じた明確な違いは、成功者は成功するべく、取り組みや仕組みをしっかりと医院に落とし込んでいる事でした。その時に、我流ではなく、成功のセオリーや成功者のパターンを真似することが重要だと実感しました。先生に成功のセオリーを教えてほしいと思い、何度かお話をしていく中で、船井総合研究所にコンサルティングをお願いしているとお聞きしました。ここで船井

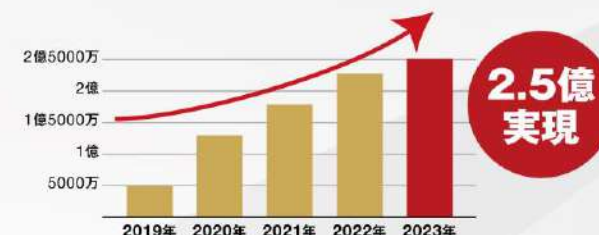


総合研究所の存在を知りました。是非一度話を聞いてみたいと思い、問い合わせ窓口から電話をしました。

医院経営のセオリーを知り、大きな医院成長がはじまった

そこから、現在もコンサルティング担当をしてくれている出口さんに出会い、「まずは売上1億円を超えるためにはどうすれば良いか」を相談しました。この時、**数字に基づいた具体的な方法論を提示され、医院の成長のイメージが見えた**と同時に、当時の我流の経営ではやはり成長は難しいと痛感したことを今でも覚えています。この電話からすぐに船井総合研究所と仕事をしたいと思い、翌月からコンサルティングがスタートしました。船井総合研究所と出会うまでは、何が課題で、どのような施策をすればよいのか全くノウハウがない状態でした。しかし、出口さんに課題を正確に分析していただき、的確なアドバイスをいただいたことで、納得して進めることができました。また**提案だけでなく、実務まで落とし**

込むためのサポートや、成長に成功した医院で使用しているツールなども得ることができました。目から鱗の情報ばかりで、すごく感激したのを覚えています。学んだ成功のノウハウと仕組みを1個ずつ着実に落とし込むことで、停滞していた業績も早急に1億円を突破し、チェア6台のままで1.8億、2.3億と安定して右肩上がりに業績を伸ばせるようになりました。



今後の展望と感謝

開業時から「自費診療」にはしっかり取り組みたいと考えていたため、やはり「自費診療ならカネコデンタルオフィス」と言われ、患者様が信頼して来院されるような医院にしていきたいですね。

また、今後は院内がより自走できる仕組み作りをしていきます。1億までは人材が確保できず、また自身ですべて管理・監督していかなければならなかったため、すごく大変でした。現在は、スタッフ一人ひとりに役割と自覚を持っていただくために、適宜MTGや年に1度経営方針発表会を実施することで、少しずつではありますが、スタッ

フ間でのコミュニケーションも増え、責任感を持って仕事に取り組んでくれています。こんな私についてきてくれているスタッフには本当に感謝しています。今後は、当院を選んでくれたスタッフとともに一緒に頑張っていきます。

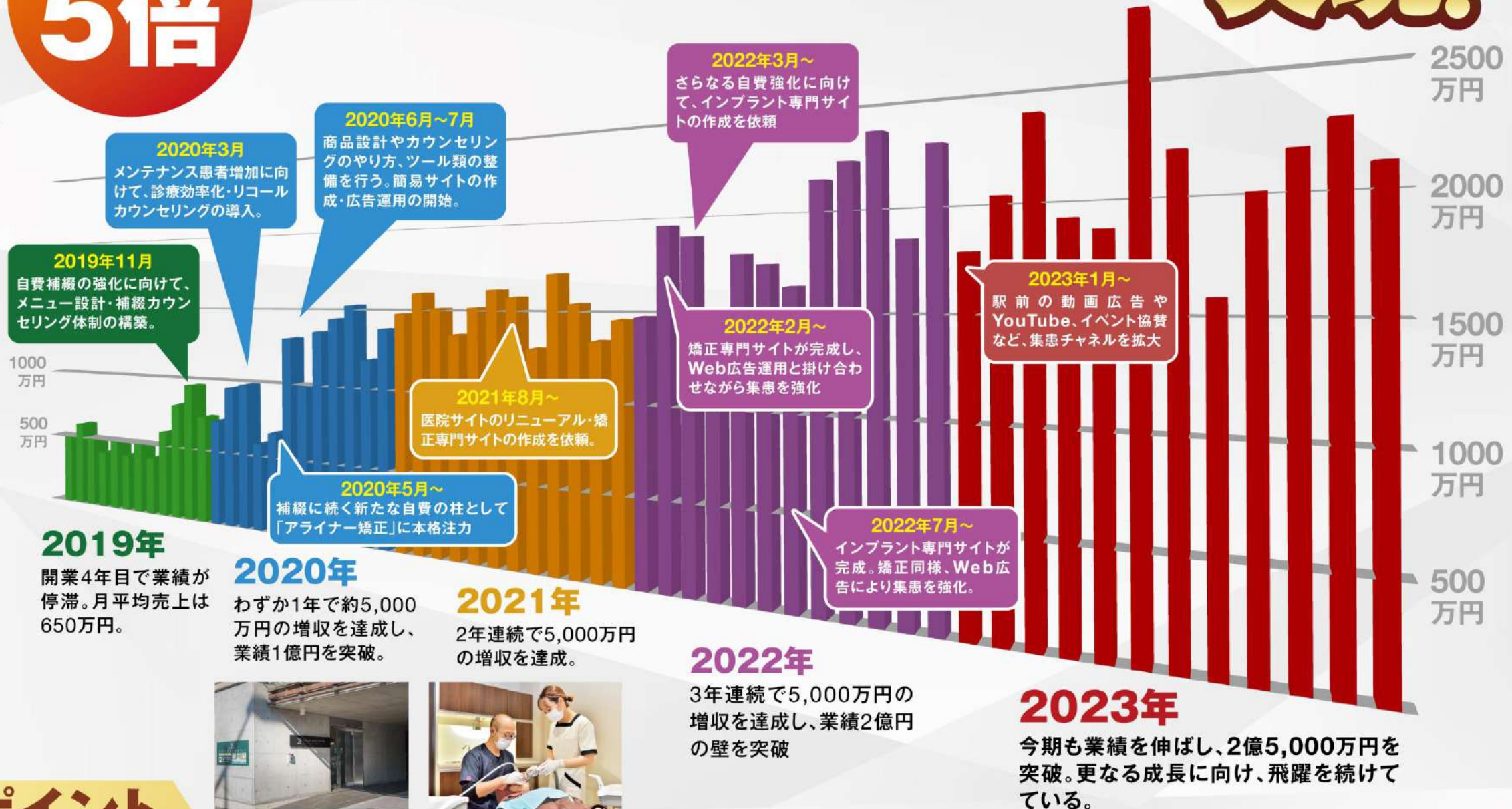


急成長ストーリー

カネコデンタルオフィスの

5年で
5倍

5,000万》》2億5,000万**実現!**



急成長ポイント

① 自費補綴

2018年 約35万円/月
2023年 約**200**万円/月

② 矯正

2018年 ほぼ“0”円/月
2023年 約**620**万円/月

③ インプラント

2018年 約80万円/月
2023年 約**230**万円/月

④ メンテナンス患者

2018年 約50人/月
2023年 約**350**人/月

カネコデンタルオフィスが5,000万～2.5億を実現した施策ロードマップをご紹介します!

カウンセリング体制の構築

各種カウンセリングを導入したことによる、キャンセル・治療中断率の低下、メンテナンス移行率の上昇、自費成約率の向上。さらにカネコデンタルオフィスでは1人のスーパーTCに頼らない組織全体でカウンセリングの仕組みを落とし込み、ノウハウや知識を共有する体制を構築し、カウンセリングに磨きをかけ続けています。

カウンセリングの説明資料

初診カウンセリング

「初診には必ずこの説明の資料を持って」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「初診では必ずこの説明の資料を持って」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

リコールカウンセリング

「リコールカウンセリング」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「リコールカウンセリング」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

補綴カウンセリング

「補綴カウンセリング」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「補綴カウンセリング」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

矯正カウンセリング

「矯正カウンセリング」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「矯正カウンセリング」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

自費売り上げの基盤となる「自費補綴強化」

自費補綴の売上が倍増した商品設計(価格戦略)と営業設計(カウンセリングとツール)

- 患者様が自費を選択しやすいメニュー設計と購買心理から逆算した料金設定
- メニュー表・ポスター・パンフレットなどツール整備による患者様への情報発信の徹底
- 成約率を高める補綴カウンセリングの実施

自費補綴強化のツール

「自費補綴強化のツール」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「自費補綴強化のツール」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

セラミック補綴治療

「セラミック補綴治療」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「セラミック補綴治療」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

インプラント治療

「インプラント治療」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「インプラント治療」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

新規領域(矯正)への挑戦

補綴に続く、自費診療の”新たな柱・武器”の作りこみ

→インビザラインGoから導入を開始しインビザラインも本格導入

インビザラインGo

「インビザラインGo」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「インビザラインGo」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

インビザライン

「インビザライン」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「インビザライン」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

マウスピース矯正

「マウスピース矯正」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「マウスピース矯正」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

前歯だけを治すマウスピース矯正

「前歯だけを治すマウスピース矯正」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「前歯だけを治すマウスピース矯正」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

患者数・メンテナンス数の最大化

- DrとDHで使用するチェアを分けて固定し無駄な移動を減らし時間のロスを削減
- メンテナンス時間の短縮によりアポイント枠を確保
- 患者様とのコミュニケーションを通して予防の重要性を啓蒙、次回メンテナンス予約の徹底
- 患者様の症状に応じた独自のメンテナンス期間の設定



Webマーケティングによる高単価自費診療の強化

① 専門サイト作成によるWeb強化

より患者様に医院の専門性を訴求し、自費ニーズを直接引き込む専門サイト。本体HPとも統一したデザインにより医院の総合性を高めて訴求

本体ホームページ

「本体ホームページ」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「本体ホームページ」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

矯正専門サイト

「矯正専門サイト」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「矯正専門サイト」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

インプラント専門サイト

「インプラント専門サイト」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

「インプラント専門サイト」
当院の治療方針・予約制
本日の流れについてのご説明

② 「何を・どれだけ・どのように投資するのか」の計画的な戦略に基づく広告運用

「何を・どれだけ・どのように投資するのか」を、計画的な戦略を立てて

- 診療圏特性や競合状況を加味しエリア決定
- 少額から広告投資をスタート
- 反響を分析・改善しながら運用
- 効果がでたら投資額を増額

ポイント1 矯正に特化した専門サイト・LPの作成



Webからの流入が7割を占める現在、サイトへ流入してから離脱するまでに閲覧するページ数は2ページ弱と言われています。その中で、アライナー矯正に興味がある人へ、適切な情報を提供するためには、専門サイト・LPを必須です。見たいページへストレスフリーにアクセスさせることが重要となります。

ポイント2 Web広告の運用で顕在層へアプローチ



専門のHPやLPを作成したらWeb広告を出して、しっかりと顕在層へアプローチすることが重要です。Web広告の多くは、広告を出す地域やターゲットの性別・年代などが細かく設定できます。医院の周りにどんな人が住んでいるかを考慮して、広告を出稿すると良いでしょう。

ポイント3 受け入れやすいように予約枠の調整



矯正治療を始めたい患者様をなるべく受け入れられるように、矯正専用で空き枠を設けておくことが3つ目のポイントです。HPにアクセスし、予約しようと思ったのに、希望の日にすでに予約が取れなくて断念されるという機会損失を防ぐためです。

セミナー当日は、これまでの施策とツールも大公開!