

開催日時

2024年6月9日

開催会場

船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

10:00～16:30 (受付時間9:30～)

お申込み期限:2024年6月5日(水)

※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です

〒104-0028

東京都中央区八重洲2-2-1

東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35F

受講料
無料

■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い場合、説明会へのご参加をお受けし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、中止させていただきますことをご承知ください。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.03-4223-3166
(平日9:30～17:30)

■申込みに関するお問い合わせ:中山夏希(ナカヤマナツキ)

■内容に関するお問い合わせ:大里治誉(オオサトノブヨシ)

TIME TABLE

メインステージ

11:00～
業界分析から見た
2024年時流提言

12:00～

参加者交流会(昼食)

13:30～
大手法人が歩む歯科医院
ロードマップ徹底解説講座

14:30～

15:15～

16:00～
まとめ講座

ゲストステージ

訪問歯科立ち上げから
食育付与成功事例インビザラインバルブ後の
成人矯正集客事例月間350人がMFTで通う
予防矯正実践事例

コンサルタントステージ

口腔機能の観点から行う
カウンセリング高利益歯科医院を実現する
収支改善HOW TOスタッフに悩まない!
歯科医院が求めるマネジメント事例

講座内容

第1講座

歯科専門コンサルタントが語る業界分析から見た最新事例提言

診療報酬歯科業界の今を正確に捉え、本質的に必要なこととは何なのか。時流に適應することで売り上げを伸ばした医院の共通点、実践事例を公開します。

株式会社船井総合研究所 谷口 竜都

第2講座

大手法人が歩む歯科医院ロードマップ徹底解説講座～私の成功の秘訣をお話します～

歯科医院の拡大に伴った課題とその解決方法のロードマップを解説します。

- ・10億の法人を作り上げた理事長が15年間の歯科医院経営のポイント
- ・勤務医の生産性を最大化する仕組みづくり
- ・多岐にわたるニーズに対応できる診療体制
- ・患者様への正しい情報提供～自費率向上の仕組み
- ・勤務医と歯科衛生士の連携した診療体制
- ・法人として属人性のないマネジメント体制
- ・理事長に依存しない問題発見能力と問題解決能力を養う教育体制

医療法人 隆歩会 福原 隆久氏

第3講座

スタッフ主導で成約率85%を実現するカウンセリング体制構築のすべて

- ・自費売上がなかなか伸びない
- ・院内にカウンセリングを任せられるスタッフがいない
- ・スタッフによってカウンセリングの成約率が大きく違う
- ・そもそもカウンセリングの正解が分からない
- ・カウンセリングについてのさまざまな悩みを解決する成約率が高い医院に共通点とは?
- ・口腔機能管理を主軸に構築するカウンセリング体制の全貌をご紹介します。

株式会社船井総合研究所 山本 喜久

第4講座

スタッフに悩まない! 歯科医院が求めるマネジメント事例

- 採用が上手くいく、人が辞めない歯科医院が行っているスタッフ定着の秘訣とは? 最新のマネジメント事例を公開します。
- ・スタッフの離職を減らす定着施策
- ・データに基づいた適材適所
- ・スタッフを早期活躍させる教育制度
- ・幹部育成の正攻法

株式会社船井総合研究所 出口 清



まだ船井総研を知らないこのDMを受け取られた方限定

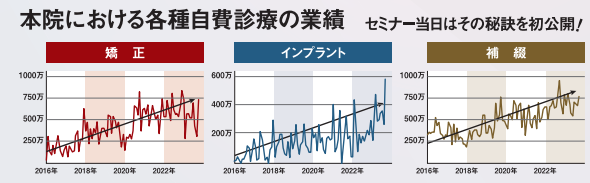
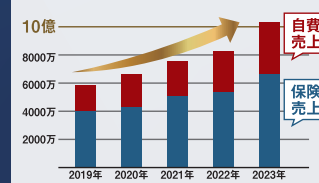
なぜ

船井総研の
クライアントは
こぞって業績を
伸ばすのか?

歯科医院経営の全てがわかる一日

歯科経営
研究会説明会受講料
無料

メインゲスト講座

6年間で急速拡大!
年間業績10億を突破した法人が教えるなぜ、あゆみ歯科クリニックは勤務医が
こぞって圧倒的医業収入を上げるのか?

圧倒的成果の答えは仕組み化にあり!

当日は複数の豪華コンテンツ

月間350人がMFTで通う
予防矯正実践事例インビザラインバルブ後の
成人矯正集客事例訪問歯科立ち上げから
食育付与成功事例口腔機能の観点から行う
カウンセリング高利益歯科医院を実現する
収支改善HOW TO2024年
歯科業界時流提言2024年6月9日 10:00～16:30
(受付時間9:30～)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

主催

歯科経営研究会説明会



サステナグロースカンパニーをもっと。船井総研研究会事務局 中山夏希(ナカヤマナツキ)

Fundai Soken E-mail f_d_i@funaisoken.co.jp

お問い合わせ No. 研究会 K100619
説明会 S115067※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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエアTOKYO(八重洲) 八重洲セントラルタワー35階

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.」をご入力ください)

115067 Q

6年間で 1院4億 → 5院10億
の急速成長の秘訣

仕組み化で歯科医院経営は加速する

具体的に何を仕組み化してきたのか

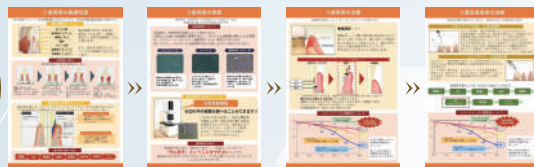
仕組み化は、臨床、マーケティング、マネージメントの歯科医院経営すべてを仕組み化していきます。とはいえ、すべてを同じタイミングで進めていくことは難しいのでこれは実際に優先順位を決めて進めていきます。例えば、マニュアル、トークフロー、カウンセリングスライド、配布するツールまでそろえています。また、経営数値に関しても収集する項目、項目の定義、どのように収集するかを決めております。



どのようにして仕組み化をしていくのか

[illegible]

仕組み化に
沿って
ツールを利用



仕組み化をするにあたってはフローに沿って「内容・項目」「担当者」「タイミング」「ツール」「場所」で整理をしていきます。

診療については、来院1回目、2回目、3回目と対応してカウンセリングルームで誰が初診カウンセリングを行うのか。またその際にこのスライドとトークフローを使って…といった具合です。

実際には管理が煩雑にならないように仕組みをまとめたものを作ります。

仕組み化が進んでも 人が定着するワケとは



ここまで仕組み化するとスタッフのやる気が下がったり機械的な仕事になってしまったりと新たな課題が出てくるのではないかと思われる先生もいらっしゃると思うのですが、私自身「想い」×「仕組み化」を意識しています。多くの理事長はどちらかに偏るケースが多く仕組み重視の理事長は生産性は上がるが人がついてくず、想い重視の理事長は生産性が上らず働く環境を改善していけない…。

法人が大きくなっていくにあたって「仕組み」にすぐ目が行きがちですが、本質的には「想いをカタチにしていくこと」と「仕組み化」の両輪が必要になっていくと感じています。

・ **全国500^{医院}**の**歯科経営者**が集まる勉強会・

歯科経営研究会とは？

株式会社船井総合研究所が主催する
歯科経営研究会は競争が激化する歯
科業界の中で成功している先進事例を
学ぶ全国の歯科医院のための勉強会で
す。やる気と熱意を持った方に参加して
いただき前向きなメンバーの中で切磋琢
磨し、業界の健全な発展を目指します。モ
デルとなる様々な医院の取り組みを吸収
していただき、自院の成長に活かしてい
ただくこと、一人になりがちな医院経営を客
観的な視点から見つめることができる場
にしております。



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。



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。



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ゝす。毎月30分の面談も行っていますので、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。



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。



04 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。



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。



こちらのご案内を手にとってお読みいただいている皆さまへ

近年、2016年を境にして歯科診療所の数が減少し、需要と供給のバランスが崩れています。歯科業界は成熟化し、二極化が進んでいる状況です。さらに、2020年にCOVID-19のパンデミックが起これ、この流れは加速しました。大規模な医療法人はますます成長し、小規模な医療法人や個人事業主は経営の難しさに直面し、縮小や倒産に向かっています。

これは歯科業界が労働集約型のビジネスモデルであり、人手がいなければ売上が成り立たないことに起因しています。売上の増加と生産性の向上によって利益が増え、給与に還元できる医療法人は人材を採用し、新しい設備や機器への投資も行い、更なる売上増を実現するという好循環に入ります。「歯科医院は医療であるから、収益性は求めず患者様のためにあるべき」という時代は終わりを迎え、「収益性と社会性を併せ持つことが、患者様のためになる」という時代になりました。

しかしながら、競争が激しくなり、更にはCOVID-19の影響もあり、収益性の向上が難しい歯科医院が多い状況だと思えます。しかし、そのような状況でも変化に対応し、確実に業績を向上させている歯科医院も存在します。日々歯科医院の業績アップに従事している中で院長先生方から伺う歯科医院の経営課題を1日で解決できるような企画はないのか？ 今回の歯科経営研究会説明会では業績アップさまざまなアプローチから徹底

解説し、机上の空論ではなく、“実際に取り組んでみて成果が出た”という選りすぐりの成功事例をゲスト講師をお呼びしてご紹介させていただきます。

繰り返しになりますが、業績が上がっているが漠然とした不安がある歯科医院は少なくありません。だからこそ、実際に成功している他社の成功事例を知っていただき、みなさまの歯科医院経営の一助となればと思います、「百聞は一見にしかず」と言いますが、まずは院長自身で情報を見て、確かめ、感じていただければと思います。今年1歯科経営について情報を得ることができる1日になります。ぜひご参加ください。

株式会社船井総合研究所
歯科医院経営コンサルティングユニット 一同

