

このようなお悩みをお持ちの方にお勧め！



- ✓ レセプトは目減りしていて
売上が右肩下がりの状況が続いている
- ✓ 思い切って開業をしたものの
返済に向けてより業績をあげていきたい
- ✓ 支出が多く、
貯蓄を切り崩しながら経営している
- ✓ 院長としての手取りが減ってきている
- ✓ 衛生士の枠に半分以上の空きが出てきた

開催日時 2024年 6月30日 ① 10:00~12:30 ② 14:30~17:00
受付開始 開始時間30分前~

開催場所 船井総研グループ 東京本社 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
サステナグローススクエア TOKYO (八重洲) 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

受講料

一般価格:税抜20,000円(税込22,000円)/一名様
会員価格:税抜16,000円(税込17,600円)/一名様

セミナー内容

第1講座

歯科医院の収益化のために考えるべきこととは

歯科医院の収益力向上のために考えるべきことを解説いたします。

- 見どころ① 歯科医院における収入構造や、支出構造をわかりやすく解説して、利益が悪化しやすいポイントをお伝えします。当日は実際にご自身の医院がどのような状態であるか、チェックしていただきます。
- 見どころ② 歯科医院の経営がつまづくポイントとその際に考えるべきポイントを解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 リーダー 榎本 徹也



第2講座

事例講座 経営改善までの道筋と戦略

実際に利益改善を行うようになったいきさつや、その際の心境、大事にしていたことなどをお話しいたします。

- 見どころ① 医院の収益が赤字化した際に、どのような経営判断をどのような判断軸で行っていったかをお話しいたします。
- 見どころ② 実際に利益改善を行った道筋を全公開いたします。

森山デンタルオフィス新松戸 おとなこども歯科・矯正歯科 医院長 森山 貴氏



第3講座

明日から始める即時業績アップの戦術論

歯科医院の収益力が悪化するポイントと、収益力向上させるため取り組むべきこと、そしてその優先順位についてお話をいたします。

- 見どころ① 明日から始められる利益改善の取り組みを実行ベースでお伝えいたします。
- 見どころ② 診療現場で意識して取り組みたい効率化と目標数値について公開いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 田坂 敬



第4講座

まとめ講座 ~ノウハウを最大活用するポイント~

セミナーの内容を踏まえて、歯科医院経営を成功させるために、経営者に実践していただきたいことをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 リーダー 榎本 徹也



キャッシュはあるけれど、
なぜか毎月減っていく一方...



ゼロゼロ融資の返済が始まり、
返済計画・キャッシュで悩む歯科医院が
増え始めている今だからこそ聞いてほしい

即時業績アップ 収支改善 施策事例公開 セミナー

明日から
できる施策!

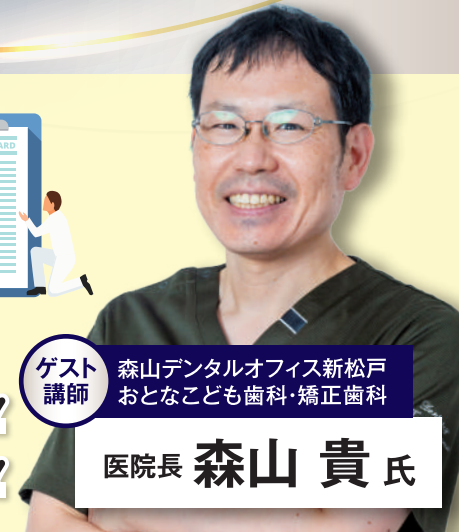
成功事例を大公開!

- 1 衛生士中心の取り組みを6カ月間で 月間レセプト枚数が月200枚アップ!
- 2 明日からすぐできる簡単対策で 新患数がプラス30人!
- 3 新患対策とメンテナンス数アップの対策で 保険売上が月300万円アップ!
- 4 診療フローを整備してカウンセリングを実施して メンテ患者数が大幅増患!150名以上のアップ!
- 5 当たり前のようでやっていなかった情報発信、押し売りにならず患者様が自然と自費補綴を選ぶ 自費補綴売上が月70万円→130万円にアップ!



ゲスト講師 森山デンタルオフィス新松戸
おとなこども歯科・矯正歯科

医院長 森山 貴氏



主催

院長の悩みを解決! 利益改善セミナー

お問い合わせNo.: S115070



サステナグロースカンパニーをもっと。

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

お申込みはQRコードから



Webからお申込みいただけます

右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115070>

※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。

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。

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)

115070 Q

これはある歯科医院の経営者の話。

順調に思えた歯科医院経営に 突然の赤字宣告

開業して10数年、患者様も経営に苦しくない程度には来院しており、キャッシュも比較的あって、安定して経営ができていたと思っていました。院長である私自身も生活に不自由は一切ありませんでした。途中でスタッフの退職などもありましたが、最近ではスタッフ同士の関係性が悪く、全員が退職するということはありませんでした。昇給なども一定額毎年していて、それなりに経営をやれていると思っていました。しかし、**あるときから現預金が先月よりも減っていました**。最初は、ボーナスの月だからかと思っていましたが、毎月見るたびに現預金が減っているのが分かりました。**今まであまり現預金を気にしたことがなかった**ので、不安になり税理士に問い合わせ、医院の状況を聞くと、「**先生、今当院は赤字です**」と言われてしまいました。



税理士との打ち合わせ

税理士と打ち合わせをして分かったことは、「コロナのときに借入れたゼロゼロ融資の返済が始まり、返済額が増えたこと」「スタッフが退職すると言った際に引き留めるために上げた給与が利益を圧迫していること」で、売上は今までと同じなのに赤字になったということです。「先生、売上を上げないとキャッシュが底をつきます」と税理士に言われてしまいました。そんな中、嫌なことは続けばかりで、医院を支えてくれているスタッフの一人が退職をするという話が…。そして新患も心なしか今までよりも減っているような状況になっていました。まずは何かをしなければいけないと思い、様々なセミナーを受けてやれることをやってみようと思いました。

セミナーに参加してみて

赤字を脱したい一心で、売上アップや新患増患、スタッフが主体的に動くようになるなどのセミナーをオンラインなどで色々な場所で受けるようになりました。しかし、**現実はその甘くはありません**でした。よくセミナーで聞く話は、このシステムを導入して売上が上がった、広告をかけたら新患が増えた、患者様を第一にすることが売上アップ、新患アップには必要だなど、お金に余裕のない医院を経営する私には合わない話、具体的な施策が分からない話ばかりです。医院でできそうなことを聞いても、**結局すべて自分がすべてをやらなければいけず**、資料の作成からスタッフへの説明まで自己流で思うようにいかない、結果が少し出ても取り組みが継続しないという状況でした。スタッフにもどう今の状況を伝えればいいのかかわからず、これ以上忙しくなるのは嫌だという声ばかりが出てくるように…。他にもやるべきことがあり、何から手を付ければいいのか優先順位が分からず、混乱してしまっていました。日々募るモヤモヤと、苦しくなる経営状況、それでも診療をしなければいけない日々精神的に消耗していきました。



船井総合研究所にコンサルティングの依頼

院長一人が焦り続ける一方、スタッフは危機感がなく予約が入っていないときは楽だと喜んでいるような様子が見られ続けていました。そんなときにふと思い出したのは、船井総合研究所という会社でした。以前セミナーに参加したときにコンサルティングの話を聞いて、お金もかかるしやめておこうと思いましたが、やはり経営のプロにアドバイスをもらった方がいいと改めて思い、個別無料相談をしました。今までコンサルティングをお願いをしたことがなかったので正直どんな感じなのか全くわからず不安にいました。

最初の無料相談は、隠しても仕方がないと考え、相談の背景である赤字の状況を正直にお伝えをしてスタートしました。相談では、医院の売上や患者数など様々な情報をお伝えし、まず定量的な数値と院長の想定される状況についてコンサルタントから話がありました。「**院長先生、チェア4台で月間の医業収入が160万円ほどですが、他の歯科医院には月200万円が目標とお伝えをしています。スタッフ数も院長先生入れて8人ほどなので、人件費が高いというわけではないですが、その他の経費が掛かる場合は、利益はあまり出ない状態ではないでしょうか？衛生士も今の人数だと忙しいときと暇なときでだいぶ差がある状況かと思います。**」

医院の状況や、進みによって変わる提案に必死に食らいつく日々

最初は、個別相談で聞いた通りで、**自費補綴と新患の対策**から始まりました。当初は同時に2つも施策ができるのか不安でしたが、担当のコンサルタントも資料を作成してくれたり、スタッフへの落とし込み方法を具体的に教えてくれ、場合によってはスタッフとミーティングをして、スタッフの納得をもらいながら進めることができました。施策を進める中で、どんな方法で行うのか、どこにお金をかけるべきなのか、どこにはお金をかけるべきではないのか、限りある資金の有効な使い道を院長である私の考えも尊重しながら、意見をもらいました。新患の対策では、「**まずは費用対効果が一番見込める取り組みを絞り込み徹底的に行うこと**」「**初診から衛生士のメンテナンスまで離脱しないように仕組み作ること**」をポイントとしていました。そこから、具体的な施策として、医院の状況に合わせて、口コミを効果的に集める、受付の予約の取り方改善や患者様への来院時に説明することなどを行いました。何よりも施策を進めやすかった理由は、**圧倒的な事例とコンサルタントが寄り添ってくれる**ことです。うまくいった、うまくいかなかった

赤字から一転！ 地域一番の歯科医院を目指して！

赤字の状況から脱して数年後
船井総合研究所との付き合いは今も続き、医療法人化、スタッフの給与も満足に支払い、ボーナスも前向きに渡してあげることができるようになりました。今では医院の売上が2億を超え、地域では有数の規模を誇る医院になりました。あれだけ患者様が来なくて困っていた医院は今では予約が3ヵ月先まで埋まっている人気医院になりました。当時描いていた、理想を大きく超えていき、新たにより多くの患者様を救うための目標を立てるようになりました。

ここまで言われていることは間違っていないと思いますが、具体的に何をすればいいのかわかりませんでした。「また同じか」と思いましたが、違ったのはここからでした。

「院長先生は、どんな歯科医院にするのが目標ですか？ご自身の生活はどんな風にしたいですか？スタッフにはどうなってほしいですか？」こんなことを聞いてくる外部の人はいなかったため、一瞬困惑しましたが、「**まずは業績を上げて今の状況を脱したい**」と今の気持ちを素直に伝えました。

続いて、コンサルタントから「**では、先生の今の悩みを解決するためにやるべきことをお伝えします。**」と言われて、「**チェア1台の月間売上200万円達成のために、やるべきこととその優先順位を教えてもらうことができました。さらに、直近では自費補綴の売上が他の歯科医院と比べて少ないため自費補綴強化に取り組むことと、新患対策が業績アップにつながる**とアドバイスをもらいました。自費補綴と新患対策は、具体的な施策も事例をベースに紹介していただき、例えば補綴では、船井総合研究所が作成しているツールを見せてもらいながら、**①治療費設定の見直し、②ポスターや患者様用リーフレットの作成、③カウンセリングの方法など**の話を聞くことができました。これだけ具体的なノウハウまで持っているのなら今までとは違う結果になるかもしれないと思い、**不安もありながらも今までの状況を脱するため、一念発起してコンサルティングをお願いすることにしました。**



他院の話をしてくれ、なぜ自分の医院でそれをするしなければいけないのか納得感を持つことができ、何か相談があれば、すぐにメールやチャット、電話で相談をすることができました。

施策を進め、2ヵ月が過ぎた頃、新患数は今までの1.5～2倍にまで増え、予約の空きが目立たなくなり、自費補綴の売上も月100万を超えるようになりました。スタッフも院長も診療で忙しいと感じる日が増えてきて、**売上も伸び、暗いトンネルに出口の光が見えた気がしました。**

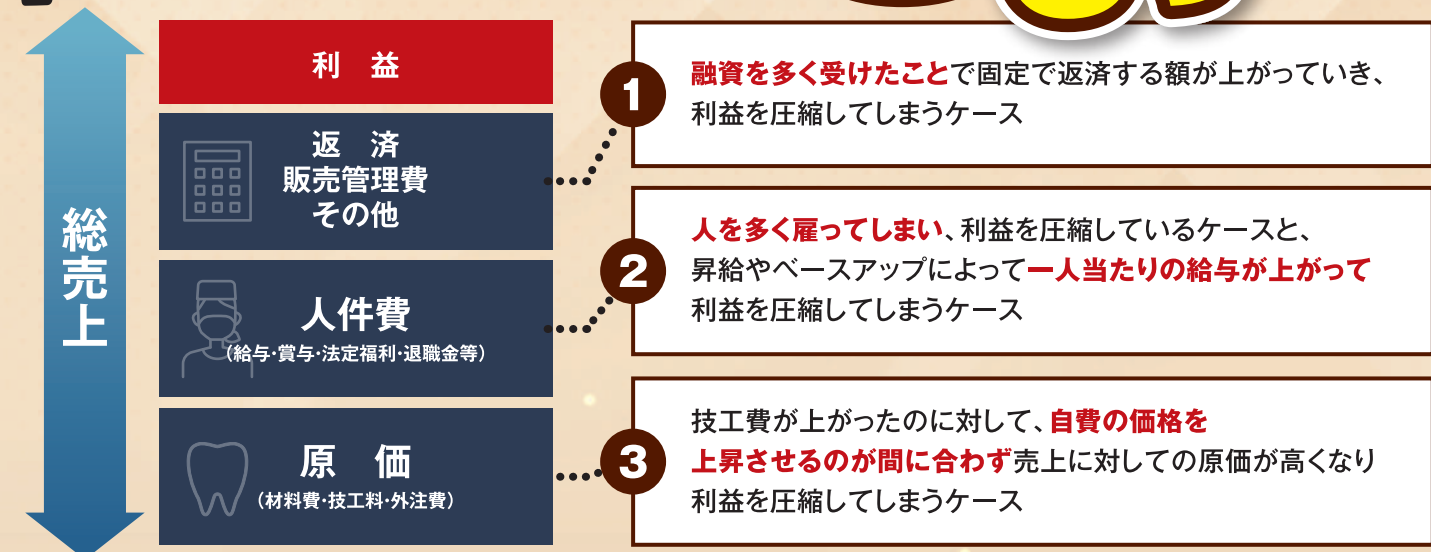
この劇的な変化から数ヵ月も待たずに**現預金は増加に転じました**。そこからは、前向きに経営について考えることができるようになり心なしかスタッフの雰囲気も明るくなりました。税理士からも「**黒字になりましたね。このペースであれば、スタッフの昇給や設備投資などの検討もできます**」という前向きな話をもらえるようになりました。



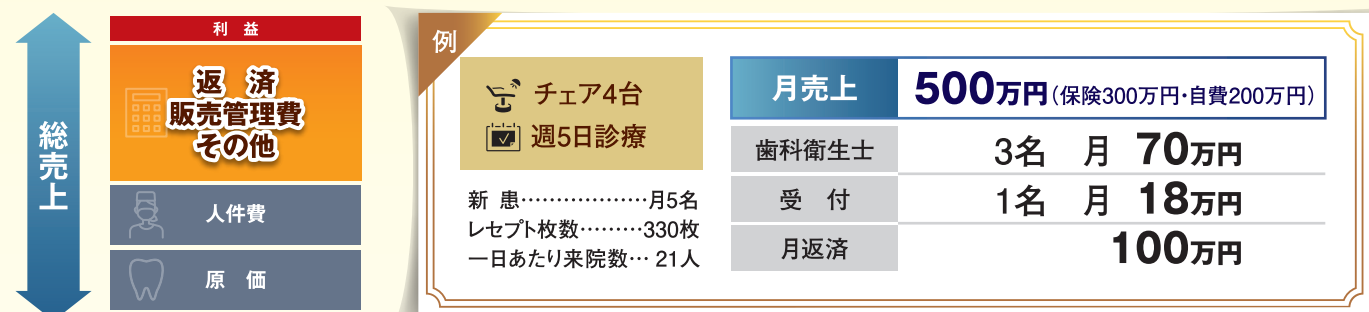
ズバリ解説!赤字の原因別対処法

先ほどのストーリーの医院のように、総売上上の低下・人件費・返済費といったそれぞれに理由があって対策方法があります。原因に沿って優先度の高いものから対策を立てていくことが重要です。

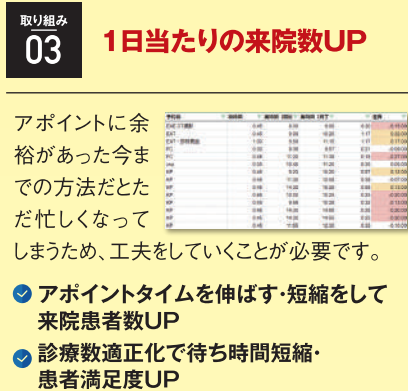
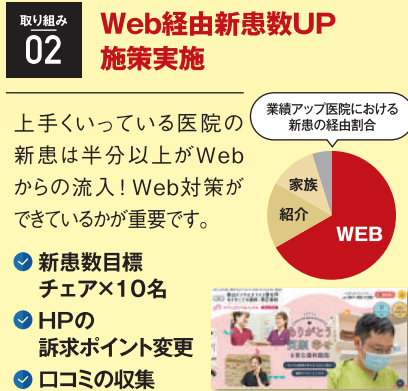
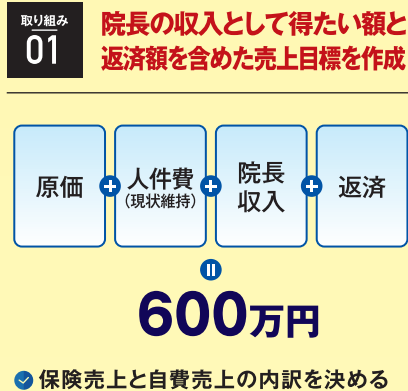
利益が残らないポイントは大きく3っ



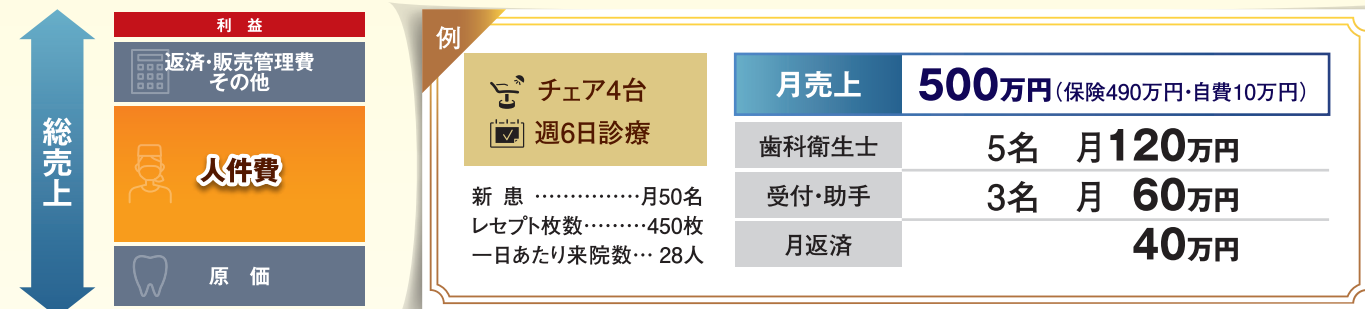
① 返済額が大きく利益が減ってしまうケース



返済額を変えることは簡単にはできません。そのため、まずは返済額を一つの基準として大きく3つの取り組みを行うことが重要です。



② 人件費が高く利益が落ち込むケース

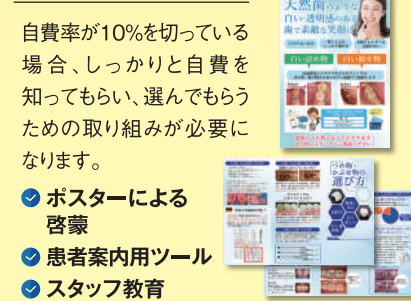


人件費が多く売上が少ない状況といえます。しかし、患者数はそこそこはいるため、忙しいとも思われるかもしれません。これは自費率の低さからきているものです。このような場合やるべきことは大きく3つあります。

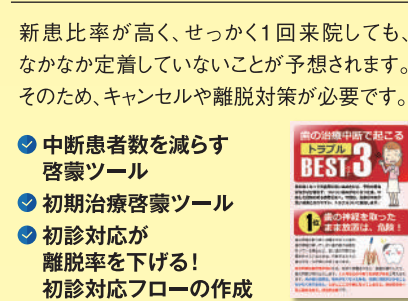
取り組み 01 人件費率が20~25%になるような目標売上の設定



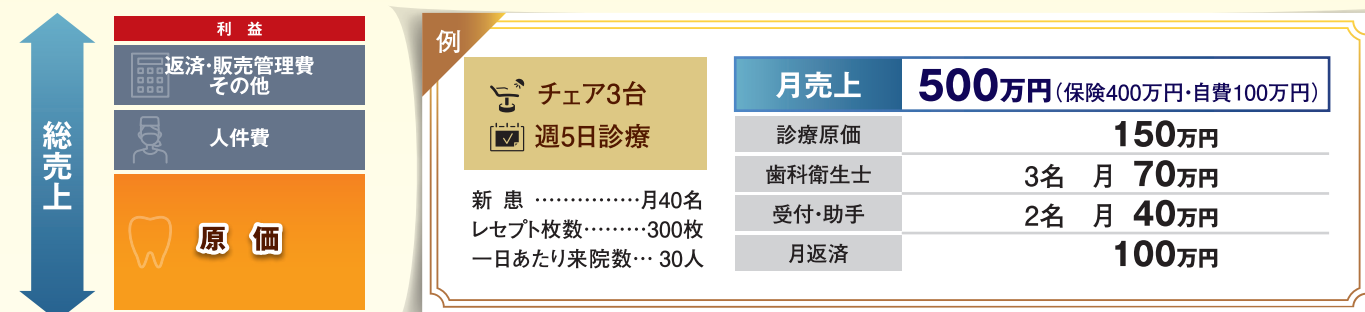
取り組み 02 自費補綴誘導フローの作成



取り組み 03 治療の中断率を下げる施策実施

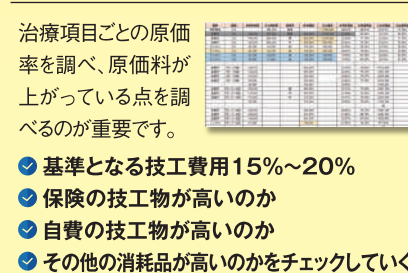


③ 診療原価が高くなってしまっているケース

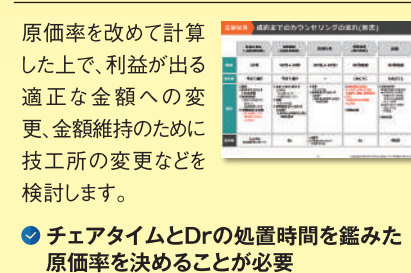


自費もそこそこ売上として出ているが、診療原価が高く利益に繋がらないというケース。近年の価格高騰に対して、医院の自費価格の上昇が追いついていないであったり、保険の補綴の技工料が高いことが予想されます。どの部分については必要なのかを見極めることが重要です。

取り組み 01 診療原価が高くなっている原因をチェック



取り組み 02 技工費用・自費価格の検討



取り組み 03 自費誘導フローの作成



当日セミナーで学べること



集患



診療効率UP



固定化



単価アップ

- ✓ 口コミ数アップで新患数10名から50名に増加!
- ✓ ポータルサイトフル活用、経由患者増加施策
- ✓ 消費者心理に基づいた、HP設計
- ✓ 広告費をかけずに継続的に新患数を増やすSEO対策
- ✓ 近隣施設への院内パンフレットの掲示
- ✓ 最小コストで最大効果を上げるWeb広告(検索広告)の活用方法
- ✓ 患者様が患者様を呼ぶ!紹介の患者様を獲得するための紹介患者カード
- ✓ 新患を無理なく受け入れるための予約の取り方

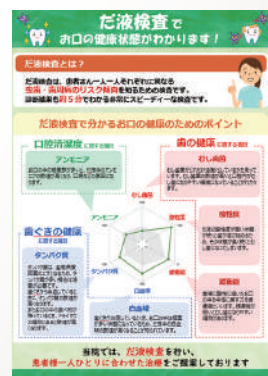


- ✓ 無理なく急患を受け入れるための急患受け入れルールの設定
- ✓ スタッフの暇な時間をつくらないための業務の可視化・院内周知方法
- ✓ より効率化していくための各処置の基準時間の設定で患者対応数アップ
- ✓ DHのプチ時短テクニック
- ✓ チェアや待合で待たせないためのアポイント時間の適正化
- ✓ 忙しくなる!?というスタッフへのポジティブな伝え方・協力の仰ぎ方
- ✓ DH枠に空き枠が多い先生必見のDH枠の埋め方・診療フロー

	DH1	DH2	DH3	DH4	DH5
9:00					
10:00					
11:00					
12:00					
13:00					
14:00					
15:00					
16:00					
17:00					
18:00					

	DH1	DH2	DH3	DH4	DH5
9:00					
10:00					
11:00					
12:00					
13:00					
14:00					
15:00					
16:00					
17:00					
18:00					

- ✓ 忙しい中でもやっておきたい最低限のキャンセルポリシーの伝え方
- ✓ キャンセル電話を受けた際に、離脱させずに次の予約に繋げるためのトークフロー
- ✓ 治療途中に離脱させないためのチラシ啓蒙戦略
- ✓ 10人中9人を予防での来院に繋げるトークフロー
- ✓ 唾液検査デンタルIQを上げて定期来院継続に繋げるためのフィードバックカウンセリング



- ✓ 患者様に自然と自費補綴を選ばせるための院内丸ごとカウンセリング体制
- ✓ 患者様に自費補綴のメリットを自然と伝える院内ポスター
- ✓ 忙しい中でも自費補綴のメリットを伝えられるカウンセリングのポイント
- ✓ 患者様に伝えると効果的なポイントを押さえたカウンセリング資料の作り方
- ✓ 忙しい時にはとにかく渡すだけ!それでも自費選択率の上がるパンフレット



特典

セミナーにご参加いただいた皆様への特典

セミナー後

簡易財務分析

1時間の

フィードバック&経営相談付

当日ご参加いただいた皆様でご希望の方には

損益計算書を拝見

させていただき、

利益増加や業績アップに

向けた取り組み事項を

お伝えさせていただきます!

