

診療報酬改定を先取る 「歯科×福祉」 経営戦略セミナー

講演内容

第1講座	<p>歯科業界の次なる成長戦略—なぜ今、障がい福祉が注目されるのか 株式会社船井総合研究所 福祉チーム リーダー 藤光 孝法</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 歯科業界の現状(少子高齢化・診療報酬改定・収益の頭打ち) ▶ 高齢者施設への出張診療は競合過多=レッドオーシャン化 ▶ 障がい児者の口腔ケアは需要が大きい一方で、参入事例が少ない=ブルーオーシャン ▶ 法人ブランド価値の向上・行政や地域からの信頼獲得につながる可能性 	
第2講座	<p>「歯科業界からの挑戦—障がい福祉事業で成功した経営者の実例」 医療法人 LAX 理事 蟹江 絵里子 氏</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 歯科法人が就労継続支援B型・児童発達支援・放課後等デイサービスに参入した実際の事例紹介 ▶ 歯科で培った医療知識・感染対策のノウハウを福祉で活かした工夫 ▶ 地域や利用者家族からの信頼を得て、法人全体のブランド力を強化 ▶ 単なる新規事業ではなく、社会性と事業性を両立させた具体的成果 	
第3講座	<p>歯科経営を土台にした障がい福祉事業のはじめ方 株式会社船井総合研究所 福祉チーム 俣野 健太</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 事業モデルの種類と特徴(就労継続支援B型/児童発達支援/放課後等デイ) ▶ 開設に必要な準備:資金・物件・人材・行政手続きの流れ ▶ 初期段階で失敗しやすいポイントと回避策 ▶ 歯科ならではの強みを活かした差別化戦略 	
第4講座	<p>収益を超えた未来戦略—「歯科×福祉」で法人ブランドを創造する 株式会社船井総合研究所 福祉チーム リーダー 藤光 孝法</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 収益だけを追求するなら、歯科拡張がもっとも合理的 ▶ 障がい福祉参入には「法人ブランド向上」という大きな価値 ▶ 地域社会に必要とされる存在としての可能性を提示 ▶ 収益性と社会性を両立する新たな選択肢として整理 ▶ 参入判断に役立つ意思決定フレームを紹介 ▶ 次の一步を明確に描ける内容 	

■ 開催日時などについて ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

Web開催 2026年4月12日(日)・19日(日)・26日(日)
開催時間: 全日11:00~14:00(ログイン開始: 開始時間30分前~)

申込期限 ・銀行振込み: 開催日6日前まで ・クレジットカード: 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます

金額 ■ 一般価格(1名様) 税込 **33,000**円(税抜30,000円) ■ 会員価格(1名様) 税込 **26,400**円(税抜24,000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。

セミナー参加者特典!無料経営相談のご案内

セミナー終了後、質問や疑問点などに対して個別にお時間をご設定させていただきます。今後の事業展開に向けた具体的な内容もその場でお答えさせていただきます!是非お申込みください。



このような皆様はぜひご参加ください

01 次期診療報酬改定を先読みし、新たな成長分野を模索する多店舗経営している	02 1拠点につき年間売上1億円のポテンシャルを持つ新事業に興味がある	03 院長が現場に立たずとも、新規事業が自動的に収益を生み出す仕組みづくりを学びたい	04 歯科の専門性を活かし、採用・集客に繋がる法人ブランドを確立したい
---	--	---	--

特別ゲスト講師

医療法人 LAX 理事 **蟹江 絵里子 氏**



ゲスト講師が実現した4つの事例

- ▶ 成功事例を公開!開業1年でキャンセル待ち多数の事業を実現
- ▶ 診療報酬改定を先取りする「歯科×福祉」のビジネスモデル
- ▶ 院長の手を煩わせず、新たな収益の柱を確立する「仕組み化」の秘訣
- ▶ 歯科の専門性を活かした、集客・採用に繋がる法人ブランディング

お申し込み方法 右記の QR コードを読み込み、お申込みください! または船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp) にある右上の検索マークに「139596」を入力、検索ください。

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139596>

お問い合せ E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※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。 ※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 : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)



Web開催! 2026年4月12日(日)・19日(日)・26日(日)
開催時間: 全日11:00~14:00(ログイン開始: 開始時間30分前~) ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

歯科業界向け障がい福祉事業新規参入セミナー

お問い合わせ No. S139596

主催 サステナブルグロースカンパニーをもっと。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 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] 右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力してください)

139596



「未来の診療報酬改定」を見据えた 歯科の次世代経営戦略

現在、日本の歯科業界は、大きな転換期を迎えています。日々の診療報酬の改定、激化する競争環境、そして何よりも「この先も事業を永續させられるのか」という漠然とした不安を抱えていらっしゃるのではないのでしょうか。

そのような中、厚生労働省の検討会では、今後の歯科医療提供体制の重点項目として「障害者歯科医療」が明記されました。これは、次期診療報酬改定で、この分野が手厚くなることを明確に示唆しています。

出典：厚生労働省「今後の歯科治療の需要や歯科医療提供体制等を踏まえた次期診療報酬改定に向けた論点」
https://www.mhlw.go.jp/content/10808000/001560014.pdf

成長の限界を超え、法人ブランドを創る「歯科×福祉」

多くの歯科医院が収益の柱としてきた訪問歯科やインプラント、審美治療は、すでに多くの歯科医院が参入し、レッドオーシャン化が進んでいます。しかし、「障がい児・者への歯科診療」は需要が大きい一方で、専門的に対応できる歯科医院はまだ少なく、まさに未開拓のブルーオーシャンです。なぜ、年商2億円を超えるような先見の明を持つ歯科法人が、今、あえて障がい福祉事業に参入するのでしょうか？それは、単なる収益の柱を増やすことではありません。障がい福祉事業への参入は、歯科医療という専門性を活かして地域課題を解決し、法人全体のブランド価値を飛躍的に高める「未来への投資」なのです。

☑ 安定した収益基盤

国が政策として推進する分野のため、安定した保険収入が見込めます。成功モデルを仕組み化することで、院長が現場で大きく稼働しなくても、1拠点で年間1億~1.5億円の売上を創出できるポテンシャルを秘めています。

☑ 採用・集客への好影響

「社会貢献」に取り組むクリーンなイメージが加わることで、優秀な人材が集まり、地域からの信頼も高まります。これにより、既存の歯科事業にも良い影響が期待できます。

☑ 歯科衛生士の定着・確保

少子高齢化が進み、歯科衛生士の採用はますます困難になっています。しかし、障がい福祉事業は歯科衛生士の専門性を新しい形で活かせる場です。子どもたちの成長に寄り添ったり、就労支援を通じて社会貢献をしたりと、働きがい向上することでスタッフの定着率向上にもつながります。

☑ 多職種連携による医院価値の向上

国の医療提供体制の方向性として、医科歯科連携や多職種連携が強く推進されています。障がい福祉事業への参入は、医科や福祉施設との連携を深める絶好の機会です。地域からの信頼と紹介を増やすことで、医院の存在感をさらに高めることができます。

「治療」から「社会貢献」へ。そして「収益の安定化」へ。

歯科医療の専門性を活かし、地域社会に必要とされる存在となる。これこそが、医院の未来を確かなものにする新たな成長戦略です。



歯科医院にしかできない 「福祉」経営

日本の総人口の約9.4%にあたる1,164万人が障がい者であり、彼らの歯科医療ニーズは非常に高いにも関わらず、専門的なサービスを提供する機関は不足しています。なぜ、先見の明を持つ歯科経営者ほど、この分野に進出しているのでしょうか？それは、歯科医療の専門性を活かし、社会貢献と事業の安定化を両立できるからです。ここでは、特に歯科と親和性が高い2つの福祉事業を簡潔にご紹介します。

オススメ福祉事業 01 児童発達支援・放課後等デイサービス

障がいのあるお子様を対象とした福祉サービスです。

児童発達支援

0歳~6歳の未就学児が対象です。発達の遅れや障がいを持つお子様が、日常生活における基本動作や知識・技能を習得するためのサポートを行います。

放課後等デイサービス

6歳~18歳の就学児が対象です。学校の授業終了後や長期休暇中に、自立に向けた訓練や居場所づくりを提供します。これらの事業は、早期からの口腔ケア習慣の定着や、専門的な歯科治療へのスムーズな導入に貢献できるため、歯科医院との連携によるシナジー効果が非常に高いです。



オススメ福祉事業 02 就労継続支援B型

一般企業での就労が難しい障がいのある方を対象とした就労支援サービスです。

事業内容

工賃(給与)を支払いながら、個々の能力やペースに合わせた生産活動を提供します。

歯科との関連性

障がいのある方の口腔ケア指導や、居宅・施設訪問による歯科医療の提供が求められます。また、安定した雇用と社会貢献を両立させることで、法人としてのブランドイメージを大きく向上させることができます。



0歳~18歳未満のこどもを支える事業 児童発達支援・放課後等デイサービス

イメージ	(児童発達支援)0歳~6歳未満の児童(放課後等デイサービス)6歳~18歳未満の児童が、放課後および土曜・長期休暇に通所
最大売上	1事業所あたり年間4,000~5,000万円
行政人口	15万人程度
人員配置	正社員3名~
事業所の面積	20坪~30坪程度。賃貸物件でも可能。
利用定員	10名
支援内容	運動・学習・音楽・就労準備など
単月黒字化	開業から6カ月程度
初期投資	1,500万円~2,000万円(運転資金込み)
事業目的	障がい児に対して生活能力の向上のために必要な訓練、社会との交流の促進を行う

18歳以上~64歳以下の大人を支える事業 就労継続支援B型

イメージ	身体障がい・精神障がい・知的障がい・難病のある18歳以上の方の職業訓練施設
最大売上	1事業所あたり年間9,000~1億2,000万円
行政人口	15万人程度
人員配置	正社員3名~
事業所の面積	20坪~30坪程度。賃貸物件でも可能。
利用定員	20名
支援内容	(例)歯科医院で切り出された間接業務をこなす
単月黒字化	開業から6カ月~1年程度
初期投資	1,500万円~2,000万円(運転資金込み)
事業目的	一般就労が難しい方の福祉的就労の場として機能。実際の業務を通じて一般就労および定着を目指す

歯科医院から障がい福祉業界へ新規参入 なぜ障がい福祉へ参入し、成功したのか？ その秘訣を徹底解剖！



事業内容 **児童発達支援・放課後等デイサービス・就労継続支援B型**

特別ゲスト講師 医療法人 LAX 理事 **蟹江 絵里子氏**

プロフィール

愛知県西尾市にある「かにえ歯科」で20年以上バックオフィスを担ってこられた蟹江 絵里子氏。経営学部を卒業後、大手JTCに入社、ご主人の歯科医院開業に伴い退職し歯科医院運営をされています。開業当初はまだ園児だった小児患者様たちも今では立派な大人になり、今でもまだ通院中される患者様も多いとのこと。障がい児が障がい者に成長していくなか、保護者も同じように歳を重ねていくのを目にしながら、かかりつけ医院としてだけでなく、福祉も含め包括的に彼らをフォローするシステムがあることで、彼らの生涯のQOLに寄与できるのでは、と考え、障がい福祉事業への参入を決意。

児童発達支援・放課後等デイサービス spoonman kids

歯科医院が運営するからこそ提供できる、独自のサービスで子どもたちの成長をサポートしています。医療用ユニフォームのスクラブを着用し、病院への不安を和らげながら、歯科衛生士の見守りによる歯磨き習慣化で、口腔機能と全身の健康を育んでいるのが最大の特徴です。また、お花見や夏祭りなど季節感を感じるイベントを多数開催し、遊びを通して社会性や自立心を養っています。これらのプログラムはすべて、歯科医療の専門性を活かし、お子様一人ひとりの健やかな成長を支援するという理念に基づいています。



お子様の「視空間認知」能力を養い、成長を間近で実感。



単に身体能力を高めるだけでなく、「できた!」という達成感を通じてお子様の自己肯定感を育みます。遊びの中で、歯科とは異なる形で、子どもたちの心と体の健やかな成長をサポートできます。



歯科衛生士による歯の講習は、お子様の**口腔ケア習慣**を自然に定着させます。専門性を活かし、子どもたちに楽しく**歯磨きの大切さを伝える**ことで、地域社会に貢献するだけでなく、**未来の患者さんとの信頼関係**を築くことができます。

就労継続支援 B 型 spoonman

本業である歯科医院の業務を切り出し、利用者の皆様に軽作業を提供しています。具体的には、タオルの洗浄や畳み作業、滅菌パックの作成、ガーゼ折り、清掃業務といった、歯科医院ならではの作業です。これらの作業は、負担が少なく単純なものです。繰り返すことで仕事への自信ややりがいを育むことができます。歯科医療という専門的な環境で働く経験は、利用者にとって大きな成長の機会となります。仕事を通して自己肯定感を高め、地域社会に貢献する喜びを感じていただけるよう、利用者のペースに合わせた丁寧な支援を心がけています。



利用者様の業務内容 タオルの洗浄 畳み作業 滅菌パック作成 ガーゼ折り 歯科医院等の清掃業務



本業である歯科医院の**間接業務**を、障がい福祉事業の生産活動として切り出しています。院内スタッフが日々行っている**細かなルーティン作業**を、障がいのある方々が担うことで、スタッフはより専門的な歯科診療に集中できる環境を整えられます。これは、単なるコスト削減ではなく、**人件費の適正化と院内の業務効率化**を同時に実現します。また紙媒体をスキャンしてデジタル化する作業、データ入力も実施。そして何よりこの取り組みは、働く場を求める障がいのある方に**仕事への喜びと自信**を提供します。

支援を通して歯科診療にも表れた変化 利用者(患者)とスタッフ、双方が成長する好循環

インタビューから皆さまへ 株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム リーダー 藤光 孝法

歯科医院の新しい成長戦略として、障がい福祉事業に参入し成功された医療法人LAX 理事長 蟹江 絵里子氏にお話を伺いました。蟹江氏は、どのように障がい福祉と出会い、事業を立ち上げ、成功へと導かれたのでしょうか？



「なぜ、あえて福祉の道へ？」

藤光: 多くの歯科医院経営者は、収益向上のために診療チェアを増やしたり、自費診療に力を入れたりします。しかし、蟹江様は歯科とは異なる**障がい福祉事業への参入**を決断されました。そのきっかけと、当時の正直なお気持ちをお聞かせいただけますか？



蟹江氏: 開業して21年目となり、開業当初から患者さんとして来院されていた子もすっかり大人になり今では自分の子と一緒に定期検診に来てくれる患者さんもおみえで大変嬉しい限りです。ダウン症や発達障害の子達も大人になっても保護者と一緒に来てくれています。ある時、当院従業員で障がい児を持つ者が、自分の子どもの療育園のお知らせにおススメの歯医者として「かにえ歯科」が1位で載っていましたよ、と教えてくれました。やたら障がい児の受診が多いな、と思っていたのはこういう事だったのかと。主人は障がい者や小児専門ではなくGPなのですが、歯医者嫌いな子ども達に「頑張らんでいいでな。」といつも伝えています。これが刺さったんだと思います。とはいえ、大人でも行きたくない歯医者で障がい児がすんなり行くわけもなく、歯医者に連れていきたい保護者と行きたくない障がい児の攻防戦もたくさん見てきました。**歯医者の練習をするのにチェアタイムを30分も取られてしまう、そして算定できる点数がないことに経営的な問題があるので、障がい児に歯医者の練習をしてあげることが可能な方法として行きついたのが福祉サービス事業でした。**

「歯科×福祉」で生まれた、驚くべき変化

藤光: 事業を始められてから、障がい福祉ならではのやりがいや感動を感じたエピソードがあれば、ぜひ教えてください。

蟹江氏: やりがい以上に大変なことばかりで、いろんな意味で歯科は恵まれていると感じる今日この頃です。臨床現場で障がい者の方の口腔内があまり良い状態ではないことは先生方が一番ご存知かと思います。**かにえ歯科では**昼の休診時間に障がい者の方々に院内清掃を委託しておりますが、毎日足を運ぶ歯医者にも自分も行ってみようかな、とこちらが働きかける前に自ら受診を希望される方が多いです。制限のある生涯の中で圧倒的に経験の足りない方々が医院の清掃という仕事を体験し、自ら歯医者に行ってみようと思われたことは経験が視点を変えた良い例です。この経験が彼らのむし歯のリスクや歯周病のリスクの低減に繋がったのは言うまでもありません。また、訪問診療をされておられる先生はご存知かと思いますが、高齢者であればケアマネージャー、訪看さんなどの関係者との連携がありますが、障がい児、障がい者分野になりますと、相談員、学校、市の福祉課などのステークホルダーが増えます。**医療からの障害福祉参入は「医療」という圧倒的信頼感からステークホルダーから大変喜ばれ、訪問診療や、摂食嚥下障害、口腔機能発達不全などのご相談をたくさん頂きます。**

■ 利用者もスタッフも成長する好循環

障がい福祉事業は、日々が成長の連続です。就労継続支援B型では、知的障がいのある方が得意なことを見つけて自信をつけていく姿を目の当たりにしています。この事業は、スタッフ自身の成長にもつながります。利用者の成長を間近で見守ることで、スタッフのやりがいやモチベーションが向上し、離職率の低下にも貢献しています。医療と福祉の両スタッフの多職種連携、スタッフへの刺激、向学心の向上にも繋がりました。障がい福祉事業への参入は、単なる収益の追求を超え、医院のブランド価値を高め、社会に貢献するという大きな意味を持つことを実感しています。



歯科医院の未来を繋ぐ「歯科」×「福祉」

「歯科×福祉」がもたらす新たな成長戦略

藤光：蟹江氏のお話は、経営者として、そして人として、心を打たれるものがあります。実際に、貴院の事業所には、日々多くの利用者が笑顔で通っておられると伺っています。特に、各事業所でキャンセル待ちが生じるほどの人気だとお聞きしました。その成功の秘訣はどこにあるのでしょうか？

蟹江氏：成功の秘訣は、まず理念に共感し、利用者一人ひとりに寄り添ってくれる優秀な管理者を迎え入れ、育成できたことが大きいと考えています。歯科医院の経営と同様に、**人材の育成こそが事業成功の鍵**です。私たちは、長年の歯科医院経営で培った採用・育成ノウハウを福祉事業にも応用し、スタッフが働きがいを感じられる環境を整備しました。その結果、利用者も安心して通ってくださるようになり、キャンセル待ちが発生するほど、多くのご家族から必要とされていると実感しています。

「歯科×福祉」で実現する安定した収益基盤

藤光：収益性についても気になるところです。歯科医院ほどの規模にはならないかもしれませんが、障がい福祉事業も安定した収益が見込めます。障がい福祉事業も**安定した保険収入が魅力**です。例えば、児童発達支援や放課後等デイサービスは、1事業所で年間4,000万円まで売上が上がるポテンシャルがあります。さらに、就労継続支援B型事業に至っては、事業所によっては年間9,000万円から1.2億円まで売上を伸ばすことも可能です。これは、単なる社会貢献活動ではなく、**収益性と社会性を両立させた、新たなビジネスモデル**なのです。

歯科医院の経営者様へ：未来へのメッセージ

藤光：最後に、これから障がい福祉事業への参入を検討されている歯科医院の経営者様に、蟹江氏からのメッセージをお願いします。

蟹江氏：先生方は歯の健康が人生に及ぼす影響が一番よくご存じですし、絶対的に必要であるにも関わらず、**歯科と縁遠くになってしまいがちなのが、障がい児・障がい者**です。障がい福祉事業は、先生方の専門性を最大限に活かし、**地域社会に深く貢献できる素晴らしい事業**です。

確かに、未知の分野への挑戦には不安もあるでしょう。しかし、一步踏み出してみれば、**収益を超えた大きなやりがい**と、**地域社会からの感謝**、そして**法人ブランドの向上**という、何物にも代えがたい価値が待っています。**医院経営の次のフェーズとして、歯科の予防に辿り着けていない方々に福祉事業を通じて予防を提供していただきたいです。**

ここまでお読みいただいた皆様へ、コンサルタントから

いかがでしたでしょうか。蟹江氏のお話から、「歯科×福祉」という新たな道が、単なる収益の柱ではなく、収益を超えた大きなやりがいや、地域社会からの信頼をもたらす可能性を、お感じいただけたのではないのでしょうか。

歯科医院を経営されている皆様は、日々の診療やスタッフ管理、そして経営業務に多忙を極めていることと思います。そのため、「新しい事業を始めるなんて、とてもじゃないが無理だ」と感じられているかもしれません。しかし、障がい福祉事業への参入は、皆様考えるほど難しいことではないと、私たちは断言します。特に就労継続支援事業などは、国家資格を必要としない職種が多く、経験よりも人柄を重視した採用が可能です。これは、歯科業界で長年培ってこられた人材育成のノウハウが、存分に活かせる分野なのです。一方で、歯科業界の現状に目を向けてみましょう。多くの歯科医院が力を入れている高齢者施設への**訪問歯科診療**は、すでに多くの競合が参入し、価格競争に陥っている「**レッドオーシャン**」と化しています。しかし、障がい児・者の口腔ケアという分野は、まだ十分なサービスが行き届いていないのが現状です。これは、私たち歯科医療従事者にとって、**社会貢献と事業性を両立できる、まさに「ブルーオーシャン」**なのです。

もし、蟹江氏の理念や、障がい福祉事業の可能性に共感されたなら、ぜひ一度、私たちにご相談ください。あなたの想いを、形にするための具体的な一歩を、と一緒に踏み出しましょう。

法人個別の集中研修で、 児童発達支援・放課後等デイサービス・ 就労継続支援B型運営に必要な 「知識」と「技術」を導入できるチャンス



「多様な事業が存在する障がい福祉業界。どこから手をつければいいのかわからない…」
「安定した収益を確保しつつ社会貢献も実現したいが、具体的な方法がわからない…」



私たちは、これまで多くの経営者様が直面してきたこうした課題を解決するため、数々の成功事例と失敗事例を蓄積し、今回のセミナーを企画いたしました。本セミナーでは、児童発達支援・放課後等デイサービス、そして就労継続支援B型といった主要事業の立ち上げから、安定的な運営、そして事業の拡大まで、実践的なノウハウを余すことなくお伝えします。ご参加いただいた皆様には、単なる事業概要にとどまらず、歯科業界の皆様の特化した、より深く、より具体的な内容を凝縮してお届けします。

「他と差別化できる、商品力のあるサービス内容」を手にする方法 その答えは、数百に及ぶコンサルティング事例と 成功モデルの掛け合わせにあります！

歯科の強みを活かした差別化戦略

競合がひしめく中で、いかにして貴院ならではの強み（医療知識、感染対策ノウハウ、衛生管理など）を活かし、選ばれる事業所になるか。その具体的な戦略を解説します。

障がいを持つ方のための専門的な口腔ケアを事業に組み込む方法

障がいのある方・者にとって大きな課題である口腔ケア。それを福祉事業のサービスにどう組み込み、付加価値の高いサービスとして提供していくか。その具体的な手法をお伝えします。

就労継続支援B型で、収益性と社会性を両立させる仕組み

障がいのある方の働きがいを創出しながら、安定した事業収益を確保するモデルを、実際の事例を交えてご紹介します。さらに、このセミナーは単なる座学ではありません。セミナー後、コンサルティングをご依頼いただいた法人様には、私たちの提携先である先行事業者のサービス研修を受けていただくことも可能です。これにより、実際に成功している事業所のノウハウや運営の雰囲気を肌で感じ、自社事業に活かすことができます。これは、独力で事業を始める際には決して得られない、大きなアドバンテージとなるでしょう。

「障がい福祉という新たな事業を始めたいが、具体的にどう動けばいいかわからない」
「収益だけでなく、地域社会に必要とされる存在として、社会貢献も追求したい」

そのような強い思いをお持ちの経営者様にとって、本セミナーは、次の一歩を明確にするための貴重な機会となるでしょう。たった数時間で、事業展開のポイントがすべてわかるよう、本セミナープログラムを構築しております。日々の診療でお忙しい皆様にとって、間違いなく価値ある時間となることをお約束します。

無料経営相談は、本セミナーにご参加いただいた方限定の特典になります。セミナーをお聞きになり、ぜひご検討ください！

