

このようなお悩みをお持ちの皆様にお勧め!

- ✔ 毎日忙しく診療をこなしているのに、なぜか手元に利益(キャッシュ)が残らない
- ✔ 患者数は増え続けているはずなのに、院長自身の手取りがずっと変わっていない
- ✔ 税理士からの報告は「毎月の数字の確認」のみで、収益構造を見直す具体的な提案がない
- ✔ これ以上スタッフに負担をかけず、今の体制のまま無理なく利益率を高める仕組みを知りたい



開催日

2026年7月5日(日)

開催時間

10:00~12:30
(受付開始: 開始時刻 30 分前~)

開催場所

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

●JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※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、交通費の払い戻し手数料当のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 40,000 円(税込44,000 円) / 一名様 会員価格 税抜 32,000 円(税込35,200 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 メンバース Plus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み期日

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。

講座内容

第1講座

歯科医院で利益率を改善する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 保存・補綴チーム リーダー 田坂 敬



第2講座

【事例講座】1年以上の赤字をたった半年で黒字化した取り組みとは

なぜ医療法人社団 生恩会は、1 年以上の赤字からたった半年で黒字改善ができるようになったのか。

実際に利益改善となった際の心境、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話しいたします。

見どころ②: 実際に利益改善を行った取り組みや施策の道筋を全公開いたします。

医療法人社団 生恩会 理事長 本多 孝史氏



第3講座

明日から始める即時業績アップの戦術論

収益を改善するために必要なことは、「取り組みの選択と集中」です。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 保存・補綴チーム 田中 光成



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、歯科医院経営で成功するために、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 保存・補綴チーム リーダー 田坂 敬



お申込み方法



【QRコードからのお申込み】右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141242>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索マークから「141242」を入力し検索ください。

【お問い合わせ先】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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。



患者数は増えているけれど、
院長自身の
手取りはずっと
変わっていない...



なぜか口座残高は
毎月減っていく
一方...



そんなお悩みを解決する

利益改善セミナー

もし、たった半年で

医療収入 **120%増**

1年続いた赤字が **黒字に**

なったとしたら...

私が実際に体験した利益改善のストーリーは次のページへ▶

開催日

2026年7月5日(日)

開催時間

10:00~12:30
(受付開始: 開始時刻 30 分前~)

開催場所

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

●JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

お問い合わせNo.S141242

お申込みはこちらから→



医療法人社団生恩会
理事長 本多 孝史氏

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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。→

141242 Q

患者数は増えているのに、担当税理士から
「このペースだと数か月で倒産」と言われ
目の前が真っ暗になっていた...
そんな状況から

たった半年で /

医療収入 **120%増**

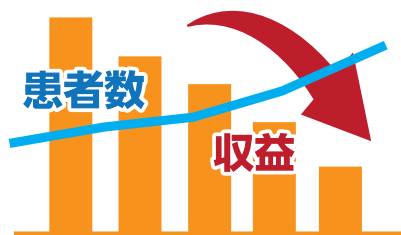
1年続いた赤字が **黒字に**

**その秘訣を
本邦初公開!!**

医療法人社団 生恩会
理事長 本多 孝史 氏

コンサルティングを導入する前は、どのような経営状況だったか

こんにちは、医療法人社団 生恩会 本多孝史です。
ほんの数年前まで、私は皆様以上に深刻な悩みを抱える一経営者でした。
当院はチェア5台で年商1億円を維持し順調に見えましたが、2022年頃から突然
「赤字」に転落。
「このペースだと数ヶ月で倒産する」と税理士に宣告されるほどキャッシュフローが
滞り、予約の空きを喜ぶスタッフとの温度差にも猛烈な孤独感を抱えていました。



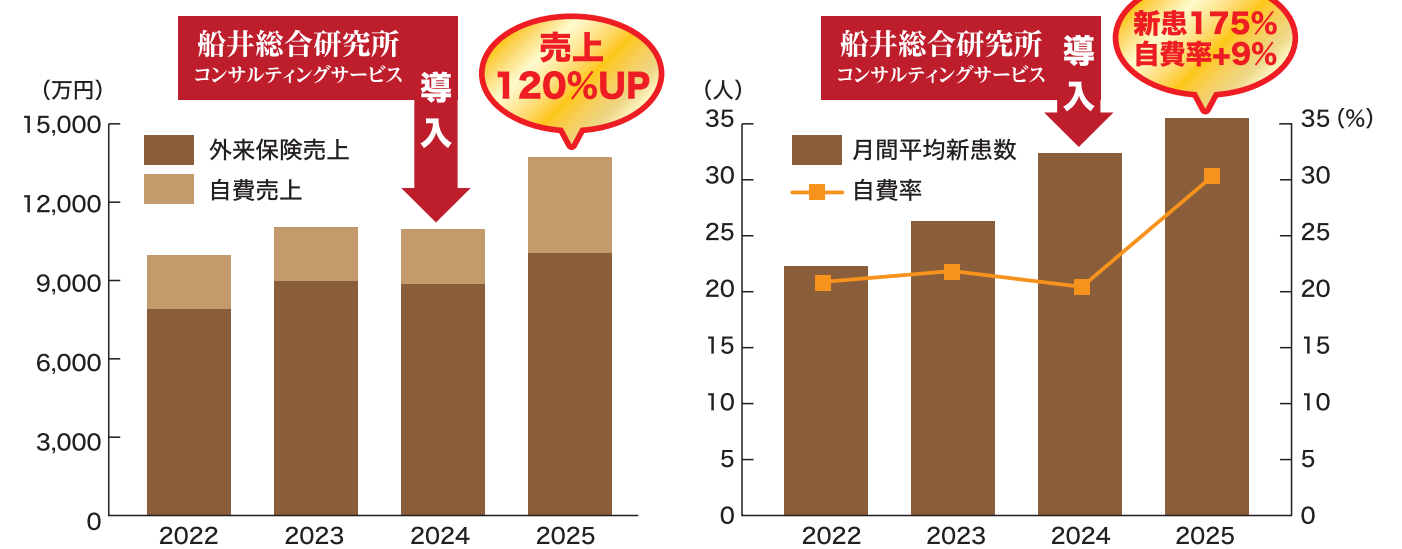
利益改善に向けて、具体的にどのような施策に取り組んだのか

「チェア1台あたりの生産性を最大化する」という明確なロードマップのもと、
「自費補綴の強化」と「新患対策」に取り組みました。

自費強化では、ツールを用いてカウンセリングを仕組み化し、「高いものを売る」のではなく「将来のための良い選択」を提案する形へシフト。また、費用対効果を意識しGoogle口コミの収集や導線を見直した結果、わずか2ヶ月で新患数が1.5~2倍に増え、予約の空きも解消されました。



自費補綴の強化と新患対策に取り組んだ結果...



その結果、利益改善され、赤字危機を乗り越えられました
そんな私がいま、皆様へお伝えしたいこと、...

コンサルティング開始から約半年。収益構造が劇的に変わり、「黒字化」を達成することができました。現在は年商3億円を目標に、ユニット増設やスタッフへの還元など、理想の医院づくりに前向きに取り組んでいます。

かつての私のように「忙しいのに利益が残らない」と悩む皆様、
それは決して努力不足ではなく「構造的な問題」とすると今は考えます。
つまり、生産性が高い医院経営が必要です。
正しい順番で構造を見直せば、状況は必ず好転します。

私たちが目指すのは、進化し続ける「強くて優しい歯科医院」です。
経営基盤という「強さ」があって初めて、スタッフや患者様への「優しさ」を実現できます。
かつての私のように暗闇にいる皆様にとって、歯科医療の楽しさと経営者としてのワクワク感を
取り戻す転機となることを心から願っております。

医療法人社団生恩会 理事長 本多 孝史



そもそも多くの歯科医院が赤字になる原因とは? >>

スバリ解説！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つ



それぞれの対策をまとめると

1 返済額が大きく利益が減ってしまうケース

例	チェア 4台 週 5 日診療	月売上 500万円 (保険 300 万円・自費 200 万円)
新患	月 5 名	歯科衛生士 3 名 月 70 万円
レセプト枚数	330 枚	受付 1 名 月 18 万円
一日あたり来院数	21 人	月返済 100 万円

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。

院長の収入として得たい額と返済額を含めた売上目標を作成

返済 600 万円 原価 人件費 (現状維持)

院長収入

保険売上と自費売上の内訳を決める

Web 経由新患数 UP 施策実施

上手くいっている医院の新患は半分以上が Web からの流入！ Web 対策ができていくかが重要です。

業績アップ医院における新患の経路割合

家族紹介 Web

- 新患数目標 チェア×10 名
- HP の訴求 ポイント変更
- 口コミの収集

1 日当たりの来院数 UP

アポイントに余裕があった今までの方法だとただ忙しくなってしまうため、工夫をしていく必要があります。

- アポイントタイムを伸ばす・短縮をして来院患者数 UP
- 診療数適正化で待ち時間短縮・患者満足度 UP

2 人件費が高く利益が落ち込むケース

例	チェア 4台 週 6 日診療	月売上 500万円 (保険 490 万円・自費 10 万円)
新患	月 50 名	歯科衛生士 5 名 月 120 万円
レセプト枚数	450 枚	受付・助手 3 名 月 60 万円
一日あたり来院数	28 人	月返済 40 万円

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。

人件費率が 20~25% になるような目標売上の設定

自費率が 10% を切っている場合、しっかりと自費を知ってもらい、選んでもらうための取り組みが必要になります。

- ポスターによる啓蒙
- 患者案内用ツール
- スタッフ教育

自費補綴誘導フローの作成

新患比率が高く、せっかく 1 回来院しても、なかなか定着していないことが予想されます。そのため、キャンセルや離脱対策が必要です。

- 中断患者数を減らす啓蒙ツール
- 初期治療啓蒙ツール
- 初診対応が離脱率を下げる！ 初期対応フローの作成

3 診療原価が高くなってしまっているケース

例	チェア 3台 週 5 日診療	月売上 500万円 (保険 400 万円・自費 100 万円)
新患	月 40 名	診療原価 150 万円
レセプト枚数	300 枚	歯科衛生士 3 名 月 70 万円
一日あたり来院数	30 人	受付・助手 2 名 月 40 万円
		月返済 100 万円

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かを見極めることが重要です。

診療原価が高くなっている原因をチェック

治療項目ごとの減価率を調べ、原価量が上がっている点を調べるのが重要です。

- 基準となる技工費用 15%~20%
- 保険の技工料が高いのか？
- 自費の技工料が高いのか？
- その他の消耗品が高いのか？ をチェックしていく

技工費用・自費価格の検討

減価率を改めて計算した上で、利益が出る適正な金額への変更、金額維持のために技工所の変更などを検討します。

- チェアタイムと Dr の処置時間を鑑みた原価率を決めることが必要

自費誘導フローの作成

チェア 1 台あたりレセプトは 100 枚あり、患者数は多いため、しっかりと自費を増やしていく必要があります。患者啓蒙のためのツールやカウンセリングスライドを各種準備していくことで、伸びていきます。

レ点は何個入りましたか？ 今医院で取り組めていますか？ レ点が 1 個もつかなかった方はコチラ>>

利益を改善するために必要な施策はこれだけ!

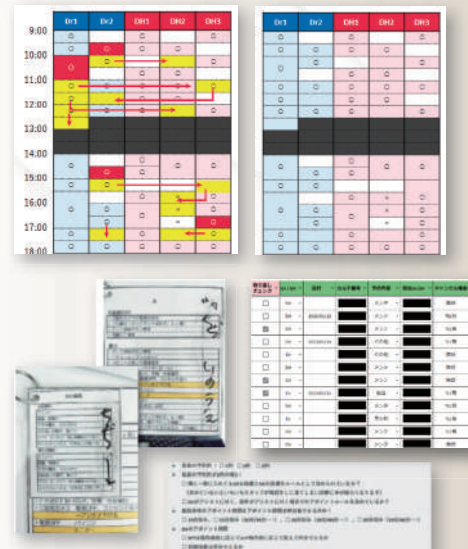
集患

- ✓ **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**



診療効率UP

- ✓ 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**



固定化

- ✓ 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**



単価アップ

- ✓ 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**



上記の施策すべてを自分だけで取り組む時間がない...そんな皆様はぜひセミナーにお申込みください。

特典

Benefits

セミナーにご参加いただいた皆様への特典

収益改善チェックリスト

1時間の

フィードバック&経営相談付き

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!

お申し込みは裏面のQRコードから>>