

あなたの医院は
いくつ当てはまる？

開業3年以内に 絶対に押さえておくべき事項 13選

CHECK!

- ☐ 01 月間の新患数が**チェア1台あたり20名**以上来ている (例:3台なら60名、4台なら80名)
- ☐ 02 EPARKなどのポータルサイト経由で、月に**5名以上**の新患が来院している
- ☐ 03 Googleビジネスプロフィールに定期的に口コミが入り、**現状で30~50件以上**集まっている
- ☐ 04 来院される新患のうち、自院の**ホームページを見て来院した方が半数**(50%)以上いる
- ☐ 05 1日あたりの患者数が**チェア台数×8名**以上いる (例:3台なら24名、4台なら32名)
- ☐ 06 初診の患者様に対して、**継続的な来院を促すための案内**(チラシの配布など)ができている
- ☐ 07 無断キャンセルや治療中断を減らすための**具体的な取り組みや仕組み**ができている
- ☐ 08 補綴治療に入る前の**患者様全員**に対し、ツール等を用いた選択カウンセリング(提案)ができている
- ☐ 09 上記の自費や補綴の提案を、院長だけでなく**スタッフも一緒に実施**できている
- ☐ 10 現在の月間レセプト枚数が**300枚以上**、または月商が**300万円以上**ある
- ☐ 11 直近1年間で、**患者数増加に伴うスタッフの採用活動**を行っている
- ☐ 12 採用難と言われる中でも、直近で**歯科衛生士の採用**ができている
- ☐ 13 最短で売上を上げるために、**今やらないこと(手を出さない施策)**を明確に決めている

開催要項

開催日時 2026年 **6月14日** 日
10:00~12:30 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
サステナグローススクエア TOKYO
〒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
[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)]

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

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
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。
※祝日や連休により変動する場合もございます。
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。

※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、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいしつかねますので、ご了承ください。

お申込み方法

PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141288>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークから **141288** をご入力し検索ください。

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。



お問い合わせ 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。 ※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。

開業スタートダッシュを 成功させる医院 と 自分の医院 との違いとは?



開業8ヵ月で 月商 **1,000万円**

参加者特典
開業3年以内に
月1,000万円
突破のための
チェックリスト

開業スタートダッシュの 成功事例 セミナー

開業スタートダッシュの秘訣を徹底解説

最速でカルテ枚数が300枚を超え、
600枚に到達するシステム

開業当初から
自費売上250万円以上を上げる方法

新患の**機会損失を無くす人員配置**とは?



南国ひとせ歯科
院長 竹村 翼 氏

主催 開業半年で月1,000万円を達成する経営戦略

お問い合わせNo. **S141288**

お申込みは QRコードから

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



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.」をご入力ください) **141288** Q



失敗できない一世一代の歯科医院開業

なぜ南国ひとせ歯科は

たったの
8ヵ月で

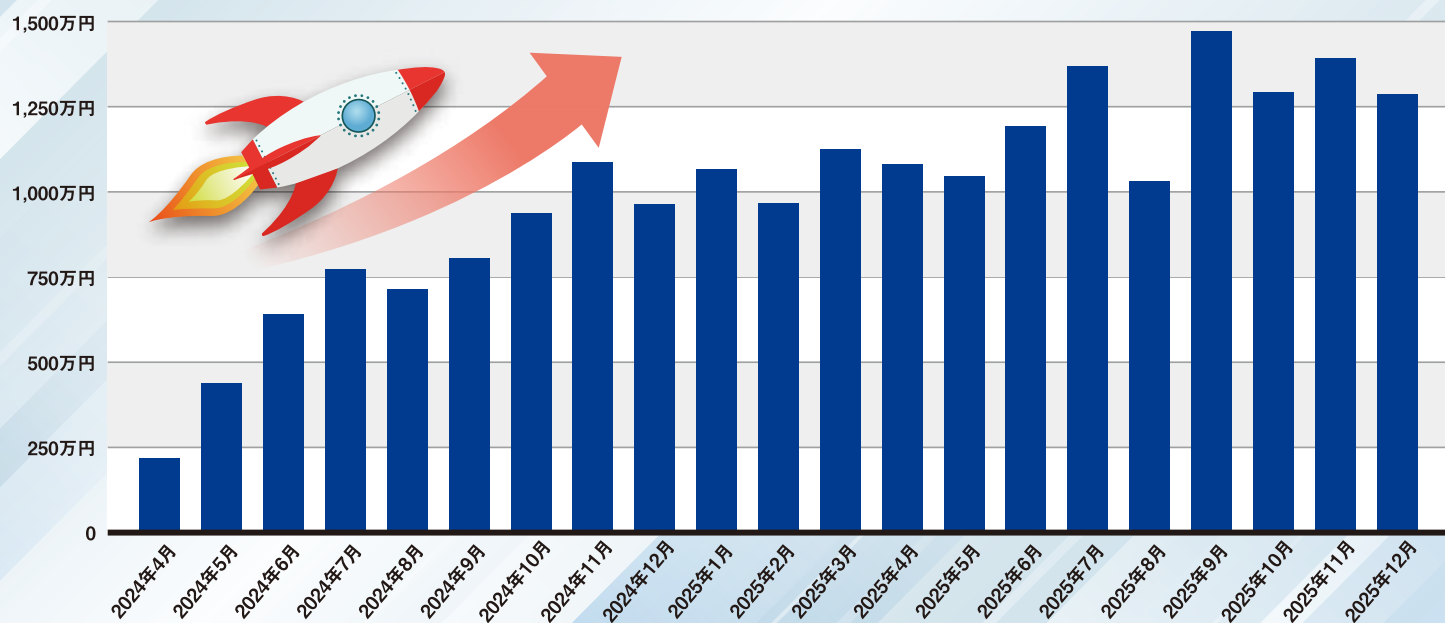
月商**1,000万円**を
達成できたのか？

南国ひとせ歯科
院長 竹村 翼氏



2024年3月に高知県南国市で開業された「南国ひとせ歯科」。開業初年度から右肩上がりの順調な売上推移を記録し、圧倒的なロケットスタートを実現されています。地方都市特有の「人口減少」という決して容易ではない環境下で、なぜこれほどの早期スケールと集患を実現できたのでしょうか。今回は、その躍進の裏側にある具体的な戦略と経営プロセスについて、竹村翼氏に直接インタビューを実施しました。地方での開業や売上の壁に悩む皆様にとって、大きなヒントとなるリアルな軌跡をお届けします。

医院売上の推移



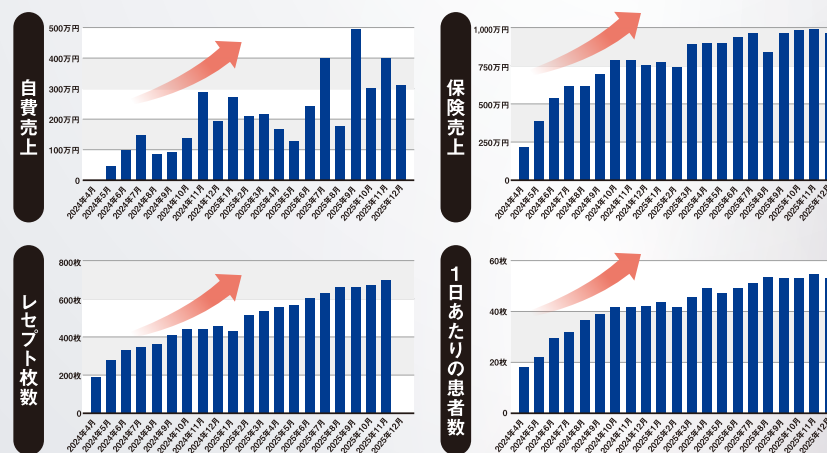
Special interview

Q1 | 開業にあたって、葛藤や大事にしていたことを教えてください。

私が開業にあたってまず考えたのは、「なぜ開業するのか」「どこで開業を行うのか」ということです。もともと大学で勤務していたこともあり、「自分の医院を持ちたい」「収入をいくらにしたい」といった明確な動機は強くありませんでしたが、自身の特性を踏まえると勤務医ではなく開業が適していると判断しました。そのため、あらためて「自分はなぜ開業するのか」と真剣に向き合いました。

この問いに向き合う中で、開業地についても方向性が見えてきました。一世一代の開業を、大学時代を過ごした広島で行うのか、自分が生まれ育った高知で行うのか。歯科医としての人脈や人口規模を踏まえた集患のしやすさなど、経営面だけを見れば広島が有利でした。しかし、「20年、30年と、自分の人生を賭して診療をする想いを持てるのか」と考えたとき、自分の気持ちが向いたのは高知県でした。

高知で開業すると決めてからは、開業地の選定の選定とともに、地域に求められる医院像を言語化していきました。その中で、「歯科から予防に本気で取り組む」という方向性を決め、歯科医師の主観でやりたい診療を行うのではなく、客観的に求められる治療を提供することに注力しています。もちろん、治療方法や設備には独自のこだわりもありますが、あくまで地域に求められる治療を根幹に据えています。



開業1年で

1.3億円
突破!!

Q2 | 実際に開業してみて、成功の要因や診療における悩みについて教えてください。

開業してみて、立地は大きなアドバンテージであったと感じています。多くの歯科医院が集患に悩む中、新規開業による話題性も相まって、初月から約1年に渡り100名の新規患者様に来院いただくことができました。これは立地の良さによる影響が大きかったと考えています。

一方で、患者数の増加に伴い、多くの悩みや葛藤も生まれました。患者様が来ないという事態は戦略的に回避できたものの、当たり前ですが患者数が増えと時間的・能力的な悩みが生まれます。

この悩みを乗り越えるために取り組んだのが「仕組み化」です。多くの歯科医院が属人性を排除し、複数人で運用する「組織化」は、開業1年・歯科医師1名の体制では現実的ではありません。そこでモノへの投資を行い、誰がやっても再現できる形に落とし込む「仕組み化」を実行しました。光学スキャナーやリングマシンといった医療機器への投資はもちろん、受付システムや自動案内システムなどのインフラ整備、診療フローの最適化、診断ベースのコンサルテーション導入など、一部の属人化は残しつつも、徹底した仕組み化により時間的・能力的限界に挑戦しています。

Q3 | 確固たる経営基盤を築かれた今、次に見えている「今後の展望」をお聞かせください。

開業から約2年、月商1,000万円という一つの壁を突破したことにより、リアルな課題も見えてきました。一つは、売上が1億円を超えてもそれほどお金が手元に残るわけではないという点です。世の中で成功しているように見える先生方も、実際には相当無理をしているケースが多いことを、自ら営みの中で初めて実感しました。

今後の課題は、自分ともう一名のスタッフで高めてきた生産性を、より少ない負荷で持続できる体制に整えていくことです。そのために、省人化と仕組み化をさらに進め、自分一人への依存度を下げていくことを直近のテーマとしています。

さらにその先を見据えると、歯科医師1名での売上には限界があります。歯科医療の枠の中でより広い貢献をしていくためには、省人化に加えてドクターをもう1名迎えることが前提条件になると考えており、その体制づくりに向けて今まさに模索している段階です。

なぜ 南国ひとせ歯科は **開業スタートダッシュ** を成功できたのか？

開業8ヵ月で **月商1,000万円** を超えた秘訣

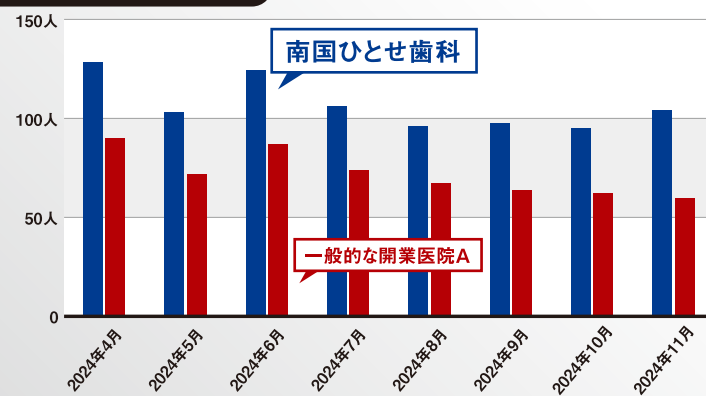
開業スタートダッシュの理想値

- ☑ 患者数1日40人以上
- ☑ レセプト枚数450枚
- ☑ 保険売上750万円(75万点)
- ☑ 自費売上250万円
(矯正インプラント100万円+補綴150万円)
- ☑ 1Dr・4DH・2DA 人件費150万円/月

月平均100名を超える新患者数

開業当初にまず注力すべき最重要項目は「新患者数」です。南国ひとせ歯科は、では、初月の新患者数を300名、その後は月平均100名と明確に目標を定め、戦略的な集患施策を実施されました。具体的には、①内覧会の実施、②ポータルサイトへの登録、③ホームページの新設・刷新、④Web広告の運用、⑤口コミの収集という5つのアプローチです。これらを単発で終わらせず

新患者数の推移の比較



継続的に行うことで、月平均100名の新患者を安定して獲得する仕組みを構築されています。

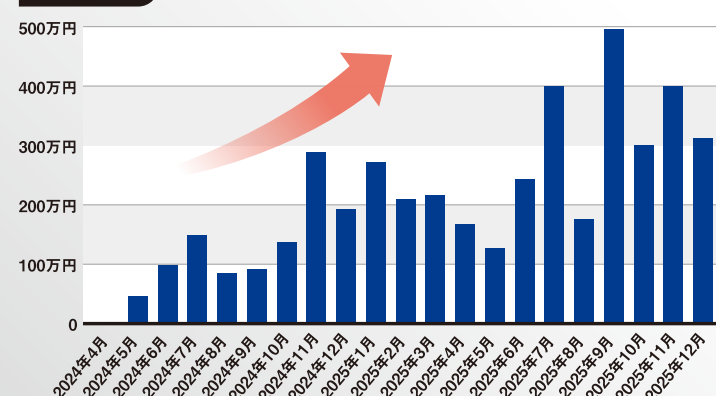


開業2ヵ月から自費100万円を上げ

早期に200万円を突破する方法

南国ひとせ歯科では、開業初期から自費売上100万円を達成し、現在も継続的に150万～200万円の自費売上を維持されています。その成功の鍵は、「①注力する分野の明確化」と「②患者様に選んでいただくための仕組みづくり」にあります。初期は自費売上の土台となる補綴分野に注力し、経営が安定した段階で新たな柱として矯正治療を展開されました。さらに、患者様への

自費売上



お声かけのタイミングや使用するツールをあらかじめ設定することで、スタッフが忙しい状況でも自費治療の選択肢を確実に伝えられる体制を構築し、自費売上250万円を突破されています。

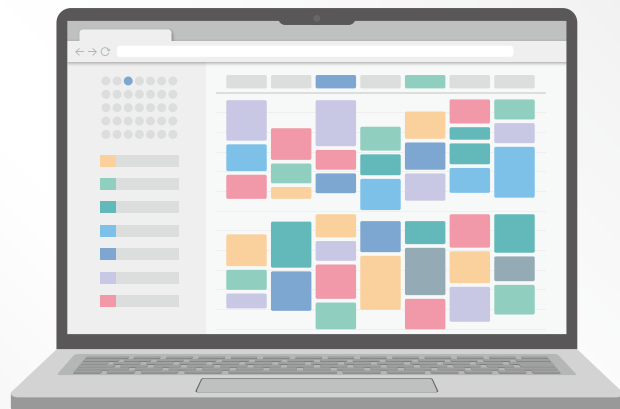
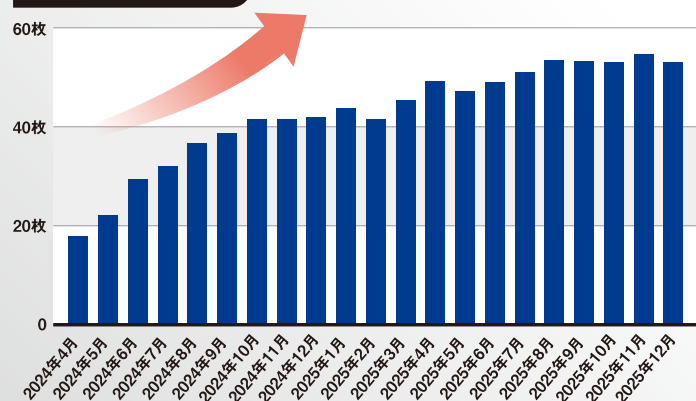


早期から衛生士を活躍させ、

1日40人の患者様を見る仕組みとは？

開業当初は治療中心となり、定期メンテナンスの患者様がいません。その中で、院長ばかりに負担が偏らないよう、いかに早く歯科衛生士へ患者様を振り分けていくかが重要となります。南国ひとせ歯科では、定期的な歯周病処置の保険システムを院内にしっかりと導入し、新患者来院時に歯周病処置を組み込むことで来院回数を増やし、早期に衛生士の予約枠を埋める取り組みを行いました。

1日あたりの患者数



開業当初の人員体制の適切さ

南国ひとせ歯科では、開業当初から歯科衛生士をやや多めに採用してスタートしました。これはオープニングスタッフという条件が最も採用しやすく、採用難易度の高い衛生士をこのタイミングで確保したいという意図によるものです。その一方で、無資格者の数は最小限に抑え、売上の上昇に応じて段階的に増員していくことで、理想的な人員体制を構築しています。



【3台使用】DR:1名、DH:2名、DA:2名



【4台使用】DR:1名、DH:3名、DA:3名



【5台使用】DR:2名、DH:3~4名、DA:3~4名



【6台使用】DR:2名、DH:4~5名、DA:3~4名

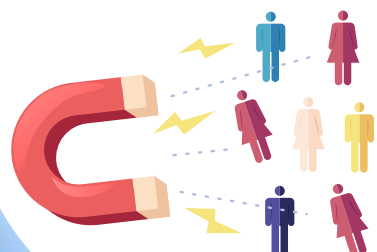


本セミナーで学んでいただけること

開業から**3年以内**に最短で売上を上げるポイント

開業初年度からロケットスタートを切るために

集患



莫大な広告費をかけるのではなく、「新規開業」というフックを最大限に活かした効率的な集患戦略で、チェア1台あたり10名以上の新患を確実に獲得し、稼働を高めます。

院内体制の仕組み化



初診～治療流量まで、誰が何をするのかを明確にした診療フローの設計を計ります。院長は治療に専念し、スタッフが主体となって自費の売上を作る仕組みづくりを行います。

リソースの分配



開業初期の限られた資源(ヒト・モノ・カネ・時間)を無駄なく活用するためには、「何に、どの順番で」投資するかが重要です。医院のフェーズに合わせた最適なタイミングでリソースを集中投下し、成果の最大化を実現します。

売上を最大化する

歯科医院経営 絶対押さえる3つの指標

指標 1 チェア1台あたりのアポ数 **10件/日**



最短で売上を伸ばす方法の一つが、1日の患者数を最大化することです。その指標が「患者数がチェア1台あたりアポ数10件/日」です。そのためには、集患施策に加え、無駄なく患者様を診療する、アポイント管理も必要になってきます。

指標 2 新患数 **100名/月**



開業において、押さえるべき数値は月間の新患数です。その中でも、開業初月に300名、その後は平均して100名の集患が一つの指標となります。上記目標を達成するためには、内覧会の実施、ポータルサイトへの登録、HPの新設・刷新、Web広告の運用、口コミの収集が必要となります。

指標 3 自費補綴の売上 **150～200万円/月**



開業当初治療が多い中で、安定的に自費の売上を伸ばしていくためには、自費補綴に注力し、自費の売上の土台を築く必要があります。具体的には、クラウン・インレーの歯冠修復の補綴治療に対して、3割～4割自費の補綴を選んでいただく必要があります。

$$\text{自費補綴売上} = \text{レセプト枚数} \times 10\% \times \text{成約率 } 30\sim 40\%$$

講座内容

第1講座

開業スタートダッシュを決め、半年で1,000万円を到達する3つのポイントとは

建築コスト増加や、人件費の高騰の昨今、開業においては、できる限り早い段階で損益分岐点を超えることが求められています。そんな中で、開業スタートダッシュに成功している医院は何か違うのか？成功のポイントを3つに絞ってお伝えして、成功事例講座に向けて、聞くべきポイントをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 保存・補綴チーム 鶴田 定士



第2講座

開業スタートダッシュ成功事例～なぜ南国ひとせ歯科は成功できたのか～

初月からいかにして新患を獲得し、医院の売上をスケールさせていったのか——開業期におけるリアルな体験談と具体的な施策をお話します。まずは「地域の患者様に選ばれること」に徹底的にフォーカスし、多くの新患問い合わせを断らずに来院いただくための受け入れ態勢の構築、そしてスタッフと共に組織全体の稼働率を高めていったマネジメントの秘訣を全て公開します。

学べるポイント

- 開業当初、集患のポイント
- アポイント数増加に必要な院内固定化施策
- やって損した投資・やってよかった投資

南国ひとせ歯科 院長 竹村 翼氏



第3講座

3年以内に月間売上1,000万円を実現するためのスタートダッシュ施策

なぜ南国ひとせ歯科は、開業直後から圧倒的なスタートダッシュに成功したのか？多くの院長が苦しみ「開業期の集患と売上の壁」を突破し、最短で月間売上1,000万円に到達するための方法を徹底解説。成功を支えた「やるべきことを絞り込む集患戦略」や「新患を確実に取りこぼさない院内オペレーション」、「スタッフの稼働率を最大化する固定化施策」など、業績を一気に引き上げるノウハウを全て公開します。地域の患者様に選ばれる歯科医院になるため明日からあなたの医院で実践できる完全ロードマップをお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 保存・補綴チーム リーダー 田坂 敬



第4講座

確かな成長を手にするための次なる一步

本日の学びをまとめて、明日からできることをお示しし、本日のセミナーを最大限有意義にできるようにお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 保存・補綴チーム リーダー 田坂 敬

本セミナーで学べるポイント

POINT ▶1 開業直後から月間レセプト600枚を達成するためのロードマップ

POINT ▶2 開業当初でも自費売上250万円以上を達成できるたった3つの施策

POINT ▶3 地域患者様から確実に選ばれるための「新規開業」を活用した「開業集客マーケティング」

POINT ▶4 新患の取りこぼしを防ぎ、稼働率を最大化する「オペレーション構築」

POINT ▶5 チェア1台当たり10人の患者様を達成する固定化術

お申し込みは裏表紙へ