

年商3億で止まる医院

年商5億を突破する医院

その差は「バックオフィスの改善」にあった！

クリニックの規模に合わない バックオフィスの リスクとは



歯科の顧問先数 **345** 件以上の税理士事務所が**無料**で解説！

年商 **3億**→**5億円**を実現した歯科医院の事例

バックオフィス改善で、「数字が正確で早い」体制へ

投資の最適化

数字に基づいた攻めの広告投資で
収益拡大！

銀行評価UP

正確な試算表の提出で銀行評価UP
新規分院の融資 **5億円**を獲得！

対外的な信用と経営者の意思決定を支えるバックオフィス構築
のポイントとは？

税理士法人アップパートナーズ

業務管理部長

浦郷 典正 氏

オンライン**無料**セミナー

2026年

6月**10**日 水・**11**日 木・**12**日 金・**15**日 月

13:00~14:15

12:30~13:45

13:00~14:15

12:30~13:45

お申込み
はコチラ



歯科クリニック向けバックオフィス改善・生産性向上

お問合せNo. S142260

主催



サステナブル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[お問合せNo.]を入力ください) →

142260

税理士を変える、それだけでクリニック成長が加速する

なぜ、年商1～3億円を超えるとバックオフィスが成長の障壁となるのか？

多くの院長先生は、年商3億円までは「院長個人のマンパワー」で到達されます。しかし、そこから5億円を目指すフェーズでは、**旧来の事務体制が「経営のリスク」へと変貌**します。試算表が届くのが1ヶ月、2ヶ月と遅れる体制では、今のキャッシュが正確に把握できません。その結果、「**出すべき広告を出せない**」「**買うべき機材を躊躇する**」といった判断の遅れが生じ、**成長のアクセルを踏み外してしまいます**。そこで、本セミナーでは、「**クリニックの規模に合わないバックオフィスがもたらすリスク**」や「**今すぐやめるべき、生産性の低い作業**」、「**クリニックを成長させるバックオフィスの仕組み構築のポイント**」について解説いたします。

税理士変更を機に、バックオフィスを改善！経営数字が見えるようになり、積極的な広告投資で収益拡大！分院展開の為に5億円の融資を獲得！

とあるA歯科クリニック（年商3億円）は、試算表を毎月見れず、設備投資や広告投資の意思決定ができないことから税理士を変更。下記のように変わった結果、年商5億円まで成長することができました。

- 紙の会計資料でのやりとりから、**データ中心のやりとり**に！**クラウド会計導入で効率化を実現**！
- バックオフィスが改善され、毎月試算表を見られるように！
- 試算表をもとに広告や自費収入の効果測定を行い、積極的な広告を展開！売上UP**！
- メイン銀行に試算表を3か月毎に提出し、銀行評価UP！**新規分院に向けた5億円の融資を獲得**！



その他、「**バックオフィス業務の完全ペーパーレス化を実現！煩雑な事務作業から解放され、利益の適正化に集中できるようになり、税額を900万円圧縮できた成功事例**」など、バックオフィスの改善事例やポイントを、税理士法人アップパートナーズ 業務管理部長 浦郷 典正 氏に詳しくお話いただきます。

誰も教えてくれなかった！歯科に強い税理士事務所の選び方

税理士事務所ごとに得意な業種やテーマは変わりますが、それぞれの**税理士事務所がどのような支援をしてくれるのかは業界人以外はわかりにくいのが実情です**。

そこで、全国6,900社以上の中堅・中小企業とお付き合いがあり、税理士業界にも精通する船井総合研究所だからこそわかる、成長企業にとって「**良い税理士**」の見極め方をご紹介します。

セミナー参加特典 税理士変更シミュレーション

セミナー後、参加された方の状況をヒアリングし、他の税理士に変更した場合、どのようなサポートを受けられるのかのシミュレーションをオンラインで実施します（30～60分）。ご希望の方は、**セミナーお申し込み時に「経営相談」をご希望の旨、チェックをお願いいたします**。

- ① 態度が威圧的ではなく、親身に経営パートナーとして寄り添ってくれる
- ② 試算表提出を30日以内にしてくれる
- ③ 決算前検討会＆決算報告会を実施してくれる
- ④ クラウド会計の導入・運用をサポートしてくれる
- ⑤ 適切な節税提案をしてくれる
- ⑥ チャット活用やチームでのサポート体制で、レスポンスを1日以内にしてくれる
- ⑦ 複数名体制の事務所である（一人事務所ではない）
- ⑧ 社長と同年代または若い税理士がいる
- ⑨ 毎月面談を実施してくれる ※必要なタイミングで打ち合わせができることが重要

セミナー内容

第1講座

クリニックの規模に合ったバックオフィス構築のポイント

第2講座

税理士を変更したら売上2億円増加！バックオフィスの改善で経営数字が見えるようになり、融資獲得も投資も実現した成功事例

税理士法人アップパートナーズ 業務管理部長 浦郷 典正 氏
株式会社船井総合研究所 税理士セクションユニット マネージャー 坂田 知加

第3講座

初めての税理士変更を徹底攻略！失敗しない税理士の変え方

株式会社船井総合研究所
税理士セクションユニット 高橋 孝介



第4講座

税理士を「企業成長のパートナー」にする為に…

株式会社 船井総合研究所
税理士セクションユニット マネージャー 坂田 知加



オンライン無料セミナー

2026年

6月10日 水・11日 木・12日 金・15日 月

13:00～14:15

12:30～13:45

13:00～14:15

12:30～13:45

お申込み
はコチラ



※ログイン開始は講座開始時間の30分前 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をお選びください。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

【セミナー情報を当社ホームページからもご確認ください】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142260>

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。

お申込みの期限
各日程の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

セミナー日程の都合が合わない方、個別相談をご希望の方はこちら TEL:0120-958-270（平日9:45～17:30対応）担当：坂田