



**第1回・第2回**

講座の前半(第1回、第2回)では、歯科医院経営の理論を総合的に学習した後、歯科医院の経営改善手法を多数のケーススタディを通じて身につけていきます。

**ゴール** 歯科医院経営について総合的に学ぶ

歯科医療の内容、専門用語から、歯科医師、歯科衛生士、歯科助手、受付の業務内容、さらに歯科医院が最も知りたがる、増患対策、自費増大対策を詳しく解説します。

**ケーススタディ** 歯科医院の経営改善

歯科経営改善のための調査、経営戦略の策定、具体的施策の組み立て方について、多数のケーススタディを通じて身につけていただけます。

**第3回～第6回**

講座の後半(第3回～第6回)では、歯科医院の開業支援のほか、小規模歯科医院で実際に使える人事労務対策の解説と実習を行い、総合的な歯科医院へのコンサルティングスキルを身につけていきます。

**ゴール** 歯科医院の開業支援と、小規模歯科医院の人事労務対策を学ぶ

歯科医院の開業支援、指導監査対策、診療契約と応召義務や療養担当規則、歯科医院のクライアント開発、歯科医院の採用と人事制度構築などについて学習します。

**ケーススタディ** 歯科医院の経営改善

人事評価、人事評価面接の実習、問題職員対策、賞罰の事例、クレーム対策などについて、複数のケーススタディを用いて学んでいきます。

# 歯/科/経/営/ コンサルタント 養成講座 全6日間



<b>第1回 6月19日(木)</b>	10:00-18:00
<b>10:00</b>	オリエンテーション
<b>10:10</b>	<b>第1講座 歯科医院経営を取巻く環境変化</b> 歯科医院の外部環境変化と内部環境変化、今後の経営戦略について解説します。
<b>11:30</b>	<b>第2講座 歯科医療の実際</b> う蝕治療、歯周病治療、インプラント、義歯など、歯科治療の内容、歯科衛生士と歯科助手の業務範囲などを概説します。
<b>13:00</b>	昼食休憩
<b>13:45</b>	<b>第3講座 経営戦略の策定手順</b> 事前知識のない状態で歯科医院の経営戦略を検討・立案した後、経営戦略の具体的な策定手順を解説します。また、競争地位別戦略の基本理論と歯科医院での応用について解説します。
<b>15:00</b>	<b>第4講座 歯科医院の増患対策の進め方と指導方法</b> 増患マーケティング対策の理論と実例をご紹介します。
<b>16:00</b>	<b>第5講座 自費増大対策の進め方と指導方法</b> 自費増大対策の理論と実例をご紹介します。
<b>17:00</b>	<b>第6講座 グループ実習:経営戦略策定ケーススタディ</b> 戦略の基本理論を生かして、歯科医院の経営戦略策定のケーススタディを解いていただきます。
<b>18:00</b>	

<b>第2回 6月27日(金)</b>	10:00-14:00
<b>10:00</b>	<b>第7講座 歯科診療報酬の知識</b> 歯科診療報酬の考え方、介護報酬改定のうち歯科医院に関連する項目について解説します。
<b>11:00</b>	<b>第8講座 歯科医院の開業支援</b> 開業にあたっての調査事項、考え方などを解説します。
<b>12:10</b>	<b>第9講座 グループ実習:歯科経営戦略策定ケーススタディ</b> 開業立地の選定+開業戦略の策定
<b>13:00</b>	<b>第10講座 歯科医院の月次管理</b> 歯科医院の月次管理の進め方を解説します。
<b>14:00</b>	



<b>第3回 7月1日(火)</b>	10:00-14:00
<b>10:00</b>	<b>第11講座 口腔管理強化型歯科医療機関(口管強)の取得対策</b> 口管強の認定を取得するためのポイントを解説します。
<b>11:40</b>	<b>第12講座 指導監査の知識</b> 厚生局による指導監査について、概要と対策を解説します。
<b>13:00</b>	<b>第13講座 予防歯科の導入対策</b> 経営安定化の切り札である予防歯科の導入方法と、歯周病安定定期治療(SPT)と歯周病重症化予防治療(P重防)、小児と高齢者の口腔機能管理を解説します。
<b>14:00</b>	
<b>第4回 7月15日(火)</b>	10:00-14:00
<b>10:00</b>	<b>第14講座 歯科経営のための契約の知識</b> 応召義務、予約の効力、混合診療の判断基準、その他、診療契約について詳しく解説します。また、歯科医院でトラブルが多い勤務医や矯正医などの労働契約についても解説します。
<b>11:40</b>	<b>第15講座 歯科医院の医療過誤とクレーム対策の実際</b> 誤拔牙などの医療事故が発生した場合の対処法、悪質なクレームに対する対処法などについてケーススタディを中心に解説します。
<b>13:00</b>	<b>第16講座 キャンセルと遅刻対策の実際</b> 歯科医院経営で悩みの種となり、診療効率化の妨げとなっている患者の遅刻とキャンセル対策を、心理学に基づいたロールプレイとケーススタディで体験していただきます。
<b>14:00</b>	

<b>第5回 7月18日(金)</b>	10:00-14:00
<b>10:00</b>	<b>第17講座 歯科医院の人事制度構築と指導方法</b> テンプレートをを使った就業規則の作り方、賃金制度の作り方、賞与制度の作り方を解説します。
<b>11:40</b>	<b>第18講座 歯科医院の採用対策</b> 優秀人材獲得のための対策を解説します。
<b>13:00</b>	<b>第19講座 歯科医院クライアント開発の進め方</b> 開業支援セミナー、クライアントサービスの進め方など、歯科医院をクライアントにする方法を解説します。
<b>14:00</b>	
<b>第6回 7月29日(火)</b>	10:00-14:00
<b>10:00</b>	<b>第20講座 歯科医院の人事評価の進め方</b> 人事評価をケーススタディとして、評価票を使った評価面接を、評価者と被評価者に別れて模擬体験します。
<b>11:40</b>	<b>第21講座 歯科医院の問題職員対策の実際</b> 講師のクライアント医院で実際に起きた問題職員対応、合法的な退職勧奨、解雇の事例をケーススタディとして出題。これらに対する正しい対処法を解説します。
<b>13:00</b>	
<b>第22講座 修了グループ実習:歯科経営戦略策定ケーススタディ</b>	歯科医院の経営改善戦略の策定
<b>14:00</b>	

<b>受講料</b> (税・テキスト代込み)	1名様 <b>220,000円</b>	<b>医院の所在地</b>	<b>医院の詳細</b>	<b>第一希望</b>	<b>第二希望</b>
	ビスアップ総研会員様価格 1名様 <b>198,000円</b>	神奈川県海老名市	ユニット21台		
		茨城県桜川市	ユニット8台 地域一番医院		
		東京都府中市	ユニット7台		

■ 本申込書をFAXもしくはお電話、弊社WEBサイトよりお申し込みください。※上記表に医院の第一希望、第二希望をチェックしてください。個別に歯科医院、日程をご調整させていただきます。なお、見学する歯科医院および日程についてはできる限りご希望を考慮しますが、ご希望通りに実施ができない可能性がありますことをご了承ください。 ■ 「歯科コンサルタント養成講座」は全6講座となります。1講座のみのご参加はできません。 ■ お支払い方法は請求書払い(銀行振込)、またはクレジットカード決済(Stripeのシステムを利用)をお選びいただけます。お手続きの詳細は、ご記入のメールアドレスにお送りいたします。 ■ 本講座はZoomによるオンライン研修となります。お申し込み後、ZoomミーティングID・PWを開催日までe-mail等にてお送りいたします(テキストは別途郵送にてお送りする予定です)。 ※WEBサイトについては、準備が出来次第アップいたします。

WEBサイトからの申し込み	<b>https://seminar.ejinzai.jp/dentistry/</b>	
	FAX用申し込み書	FAX:03-6215-9218
事務所名	ご参加者名( )	
ご住所 〒	お支払い方法 <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> クレジットカード	
TEL	FAX	E-mail
<b>株式会社 ビズアップ総研</b>		<b>www.bmc-net.jp</b>
東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター10F tel:03-3569-0968 fax:03-6215-9218		

※ご記入いただいた個人情報は、今回お申し込みの内容に関する手続き、ならびに当社の商品やセミナー開催等に関する情報のご案内等のために使用いたします。個人情報に関するお問い合わせは、個人情報相談窓口(TEL:03-3569-0969)にお問い合わせください。  
※ZoomおよびZoom(ロゴ)、Zoom Video Communications, Inc.の米国およびその他の国における登録商標または商標です。

**| 講 | 師 | 紹 | 介 |**

**歯科医院のコンサルティング一筋20年、クライアントは常時200件超!**

木村先生のコンサルティングは、「先生が関与すると、その医院は必ず大型化する」と言われるほど、業界内で高い評価を受けています。



株式会社M&D医業経営研究所 代表取締役  
(公社)日本医業経営コンサルタント協会 認定登録医業経営コンサルタント  
**木村 泰久 先生**

(公社)日本医業経営コンサルタント協会 神奈川県支部理事。日本歯科医師会「歯科医療白書2008、2013」執筆委員。「成功する歯科経営戦略のリニューアルマニュアル」「歯科医院コンサルティングマニュアル(共著)」「成功する歯科経営最強のマーケティング」「患者を呼び込む医院看板のつくりかた」「病医院キャッシュフロー経営成功の秘訣60」、「医療経営白書2007、2006」など著書多数。

# クライアントを「30年持続可能な歯科医院」に変える

## 本物のコンサルティング技術を伝授！

現在、全国に歯科医院は6万8千件。今後、少子高齢化の影響により外来患者が減少することは避けられず、“患者争奪戦”の激化は必至。事実、経営破綻する医院が増加しており、漫然と外来診療、保険診療を続けているだけでは、生き残ることはできません。

### 歯科医院を取り巻く厳しい環境

- ユニット数の多い大型医院が増収傾向にある一方、ユニット数の少ない小規模医院は減収傾向で、二極化が進んでいる。
- 小児のう蝕(虫歯)が大幅に減少しており、これまで収入の中心だった小児歯科、保存、補綴のニーズが低迷し、今後は予防歯科や高齢者歯科のニーズが増大すると見られる。こうしたニーズの変化に対応できないクリニックでは経営が厳しくなる。
- 2040年には団塊ジュニア世代が65歳以上に到達し、現役世代人口が急減する。これに伴い、歯科医院の外来患者も2025年頃から急減し始めると予想されている。
- 人口10万対歯科診療所数は都道府県により2倍近く差がある。また、地域別の高齢者数と高齢化率にも大きな偏りがあるため、開業で成功するには、30年先までを見通して開業場所を選定し、成長戦略を練る必要がある。
- 予防歯科の中心的な担い手となる歯科衛生士が不足しており、新卒の歯科衛生士の求人倍率が23倍以上という状況。激しい獲得競争が生じている。また、歯科衛生士や勤務医の給与が高騰しており、人件費が経営を圧迫したことによる“労務倒産”が急増中。

このように多様な課題を抱える歯科医院が成功するためには、将来の歯科医療ニーズも踏まえた緻密な戦略が必要ですが、これをドクターが日々の治療と両立することは簡単ではありません。そのため、

**適切なアドバイスができる歯科医院経営のスペシャリスト**が求められています。

歯科コンサルタント養成講座は、**クライアントを「30年持続可能な歯科医院」へと変革するための専門知識や技術を6日間でマスター**する、スペシャリスト育成プログラムです。

### 歯科医院の経営データ、統計データなどを用いて「絶対に成功する歯科医院のビジネスモデル」の組み立て方を解説します。

これまで高収益なビジネスモデルの筆頭だった「インプラントセンター」や「アライナー矯正」ですが、人件費、家賃などの高騰により、これらに傾倒した歯科医院が少なからず撤退に追い込まれています。また、昨年の診療改定では「在宅歯科」にも大幅な改訂が入り、従来のビジネスモデルでは収益を確保することが難しくなりました。本講座では、信頼性の高い様々なデータをベースに、将来の歯科需要まで見据えた「絶対に成功する歯科医院のビジネスモデル」の組み立て方を詳しく解説していきます。

### 全22のコンサルティング・テーマを学ぶ充実のカリキュラム

いま、多くの歯科医師が「顧問税理士が経営についてアドバイスをしてくれない」と強い不満を持っており、「何もしてくれないなら、月次の訪問は要らない」と、値段の安い事務所へシフトしているのが実情です。

そのような歯科医師の不満を解消し、さらに顧問料以上の報酬を獲得するためには、歯科医院に対するコンサルティング機能を強化することが欠かせません。



この講座では、歯科医院のコンサルティングを構成する全22テーマについて、豊富な事例解説や演習、グループワークなどを通じてしっかりと身につけることができます。

### 令和6年診療・介護ダブル改定を踏まえた最新の歯科経営理論を解説します。

令和6年診療報酬改定は、歯科医院にとっても非常に大きな改定となりました。特に「か強診(かかりつけ歯科医機能強化型歯科診療所)」が「口管強(口腔管理強化型歯科医療機関)」へと改められ、その施設基準が一部緩和されたことから、今後は「口管強」の認定を受けたい歯科医院が急増すると予想されています。講座では、いま最もタイムリーなテーマである「口管強の取得対策」についても詳しく解説を行います。

### 受講者特典①

#### 成功医院の見学会にご招待！

地域一番医院やユニット21台の超巨大医院を視察できる貴重な機会です。

受講者特典として、木村泰久先生が実際にコンサルティングされている成功医院の見学会にご招待いたします。関東近郊で“地域一番”に成長した歯科医院、ユニット数21台を誇る超大型医院など、普段は見る事ができない成功医院の裏側を実際にご覧いただくことができます。

医院の所在地	医院の詳細	※見学会は、事前に参加を希望された受講者のみご参加いただけます。
神奈川県海老名市	ユニット21台	※成功医院の見学会をご希望される方は、裏面の申込書「見学希望の医院欄」の第一希望、第二希望をチェックしてください。個別に歯科医院、日程をご調整させていただきます。なお、見学する歯科医院および日程についてはできる限りご希望を考慮しますが、ご希望通りに実施ができない可能性がありますことをご了承ください。
茨城県桜川市	ユニット8台 地域一番医院	
東京都府中市	ユニット7台	

### 受講者特典②

歯科医院の**経営改善支援**にすぐ使える、**木村先生のオリジナルツール**をデータでご提供

200種類以上!!

歯科衛生士評価表、スタッフ情意評価表 など

歯科医院で働くスタッフの人事評価を適正に実施するための「人事評価表」です。歯科衛生士の人事評価には治療内容等の知識が必要なため、現状、適正な評価が為されていないのが実情。技術や接遇、ホスピタリティまで考慮した木村先生オリジナルの人事評価表です。

自費契約書、自費契約兼保証書、保証規定 など

自費治療の多くは高額であるにもかかわらず、ほとんどの歯科医院はきちんとした契約を結ばず、患者との口約束で治療を実施しています。これが患者トラブルの原因となることも多いため、自費契約書などを医院にご提供すると非常に喜ばれます。

医院内の各種PRツール

患者さんへPRを行うための販促用ツール類です。自費治療の内容やメリットをわかりやすく伝える掲示物、医院の滅菌・消毒体制をPRするポスターなど、すぐに活用できるツールが揃っています。