

★ 受講者特典・I ★

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
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8台

※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。

※成功医院の見学会をご希望される方は、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。

★ 受講者特典・II ★

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、スタッフ人事評価表 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。

| 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  
木村 泰久 先生

公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会 神奈川支部理事・認定登録医業経営コンサルタント。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的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。

こんな課題をお持ちの方に最適です

- 歯科医院クライアントの業績が悪化しており、何とかして力になりたい
- 数字の管理はできるが、具体的な改善指導に踏み込めない
- 歯科医院クライアントへの提案の幅を広げたい
- 月次訪問だけでなく、付加価値サービスを提供したい
- 診療報酬・指導監査など業界特有の知識を体系的に学びたい

受講料 (税・テキスト代込み)	1名様 220,000円		医院の所在地	医院の詳細	第一希望	第二希望
	◎ビスアップ総研会員様価格	1名様 198,000円		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8台		

■ 本申込書をFAXいただくか、もしくは弊社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。 ■ 「歯科経営コンサルタント養成講座」は全6講座となります。1講座のみご参加はできません。 ■ お支払いは請求書払い(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を開催日までに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サイトからの申し込み [seminar.ejinzai.jp/dentistry-consulting/](http://seminar.ejinzai.jp/dentistry-consulting/) 検索

FAX用 お申し込み書 FAX:03-6215-9218

事務所名	ご参加者名( )		お支払い方法
ご住所 〒			<input type="checkbox"/> 銀行振込
TEL	FAX	E-mail	<input type="checkbox"/> クレジットカード
株式会社 <b>ビスアップ総研</b>	東京都港区東新橋1-5-2 夕留シティセンター10F tel:03-3569-0968 fax:03-6215-9218	www.bmc-net.jp	

※ご記入いただいた個人情報、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:03-3569-0968)にお問い合わせください。  
※ZoomおよびZoom(ロゴ)は、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。

①7/22 ②8/5 ③8/27 ④9/11 ⑤9/29 ⑥10/7



2026年  
6 days  
20 hours  
歯科経営  
コンサルタント  
養成講座



弁護士・社労士等との提携不要。  
月次業務に+aで提供できる  
歯科医院向けコンサルティングを、  
体系的に習得する20時間プログラム

視聴期間  
2027年  
1.31日  
まで

安心の「研修動画+資料」事後送付保証つき

リアルタイムでの受講が難しい場合でも、本講座にお申込みいただければ、研修動画と資料を後日メール等で送付いたします!!  
復習はもちろん、聞き逃した点や重点的に学びたい部分を、視聴期間内であればいつでもどこでも何回でも繰り返し受講していただけます。  
※他の受講者様のプライバシーに配慮し、一部の演習をカットさせていただく場合がございます。



講師 木村 泰久 先生



弁護士・  
社労士等との  
提携不要!

月次業務に+αで提供できる

# 歯科医院向けコンサルティングを、体系的に習得する20時間プログラム

物価高騰、人件費の上昇、そして深刻な人材不足。歯科医院の経営環境はここ数年で大きく変わりました。こうした構造変化の中で、ドクターが求めるのは数字の管理にとどまらない、経営にまで踏み込んで一緒に考えてくれるパートナーです。

この講座は、会計事務所が“月次+α”で提供できるテーマだけに特化し、その技術を集中的に学習する全20時間の実践研修です。

医院の収益力アップに直結するテーマのみを厳選！基礎からしっかりと学べる3ステップ構成で、**歯科経営に詳しくない方でも安心**です。

講座の  
**3**  
ステップ

Step.1  
7時間

## 歯科医院の経営を理解する

- 外部環境変化（需要・供給）
- 歯科治療の基本知識
- 診療報酬の仕組み
- 指導監査の知識
- 経営改善の方向性

ドクターとの対話や経営分析に必要な基礎知識をインプット。業界特有のルールを押さえ、**信頼されるパートナーとしての土台**をつくります。

Step.2  
5時間

## 経営戦略を立案できるようにする

- 調査・分析手法
- 差別化戦略SWOT・ポートフォリオ分析
- 開業戦略・分院展開
- 事業承継

立地・地域特性・ドクターの強みを踏まえた戦略立案を習得。ケーススタディを通して、**開業支援から事業承継まで対応できる力**をつけます。

Step.3  
8時間

## 収益力アップの具体的な指導ができるようになる

- 月次の数値管理
- キャッシュフロー
- 集患・増患対策
- 予防歯科の導入
- キャンセル・遅刻対策
- スタッフ採用
- 在庫管理
- 自費率アップ
- 口管強の取得

戦略を現場に落とし込む実践フェーズ。集患・自費・予防歯科・口管強など**収益直結テーマ**を中心に、**明日から使える指導スキル**を身につけます。

この講座の特長

会計事務所が「経営パートナー」になるための最短ルートを提供します！

### 会計事務所が無理なく実践できるコンサル技術を凝縮

広範な歯科コンサルティングの中でも、特に「会計事務所が提供しやすいテーマ」「医院の収益力アップに直接貢献できるテーマ」を厳選しました。「せっかく受講したけど、難しく実践できなかった」ということが起こらない、**会計事務所にとって無駄のない構成**です。

### 500ページを超える充実した資料

講座で使用するテキストは500ページを超えます。受講後も**手元に残る実践的な資料**として、現場でのコンサルティングをしっかりとサポートします。

### 実在医院を題材にしたリアルなコンサルティング演習

経営戦略策定・開業支援の本格的なケーススタディを行います。コンサル現場で本に行われているコンサルティングのプロセスを“そっくりそのままパッケージ化”した演習で、**実在する医院の業績改善や開業計画がベース**になったものです。

### 歯科業界特有のリスクも押さえる

診療報酬の仕組みや指導監査の知識は、クライアントを守るうえで欠かせません。業界特有のルールをきちんと理解することで、**信頼されるコンサルタントとしての土台**をつくります。

20年にわたる

コンサル実績から生まれたメソッドを公開

本講座は、歯科医院へのコンサルティング実績をもとに体系化したカリキュラムです。現場で繰り返し検証してきた「売上アップに直結するメソッド」のみを厳選し、会計事務所が単独で提供できる指導内容に絞り込んでいます。

#### step.1 >>> 歯科医院の経営を理解する 合計7時間

《第1日目》 7月22日※ 13:00~16:30	1	歯科医院の外部環境変化 ● 需要の変化 ● 供給の変化	120分
	2	歯科治療の基本知識	90分
《第2日目》 8月5日※ 13:00~16:30	3	歯科診療報酬の知識	90分
	4	指導監査の知識	60分
	5	歯科医院経営の方向性 (1~4を踏まえた改善対策)	60分

#### step.2 >>> 歯科医院の経営戦略を立案できるようにする 合計5時間

《第3日目》 8月27日※ 13:00~15:10	1	経営戦略の立案 ● クライアント医院の調査・分析 ● 経営戦略の策定手順 ● 差別化戦略	70分
	2	経営戦略策定ケーススタディ ※経営戦略策定のケーススタディ	60分
《第4日目》 9月11日金 13:00~15:50	3	歯科医院の開業戦略のポイント ※開業策定のケーススタディ	110分
	4	歯科医院の事業承継のポイント	60分

#### step.3 >>> 収益力アップに向けた具体的な指導ができるようになる 合計8時間

《第5日目》 9月29日※ 13:00~17:00	1	歯科医院の月次管理 ~月次指導の進め方	60分
	2	在庫管理の進め方	60分
	3	歯科医院の増患対策の進め方と指導方法	60分
	4	自費増大対策の進め方と指導方法	60分
《第6日目》 10月7日水 13:00~17:00	5	予防歯科の導入対策	60分
	6	口管強取得対策	60分
	7	キャンセルと遅刻対策	60分
	8	スタッフの採用対策のポイント	60分

※記載のタイムスケジュール・プログラムは、都合により変更になる場合がございますので予めご了承ください。