

**対策1**

**従業員の確保が増収に！**

新卒歯科衛生士の有効求人倍率は今や20倍を超えていると言われています。歯科衛生士1名に対して20医院からオファーがある状況です。その環境で採用に成功している歯科医院の特徴や、採用後の定着に成功している歯科医院の事例を、今の採用の時流と併せてお伝えします。

**対策2**

**生産性を上げる診療効率化！**

診療効率化の最終目的は生産性を高めて、利益率を上げることです。また、診療を効率的に行うことができれば医院としての基盤が整い、事業拡大やスタッフ定着にもつながります。本セミナーでは、診療実績管理表を用いた診療効率改善事例を紹介するとともに、その方法もお伝えします。

**対策3**

**予算実績管理の徹底！**

皆様の医院では、年末、年度終わりに来年の数値計画を立てられているでしょうか？ 予算実績管理を行ない、近い未来(1年以内)の具体的な目標(予算)を立てて確実に達成することで、成長を遂げることができます。そのためには、まず自院の細かい数値の把握がスタートとなります。管理すべき数値などをお伝えします。

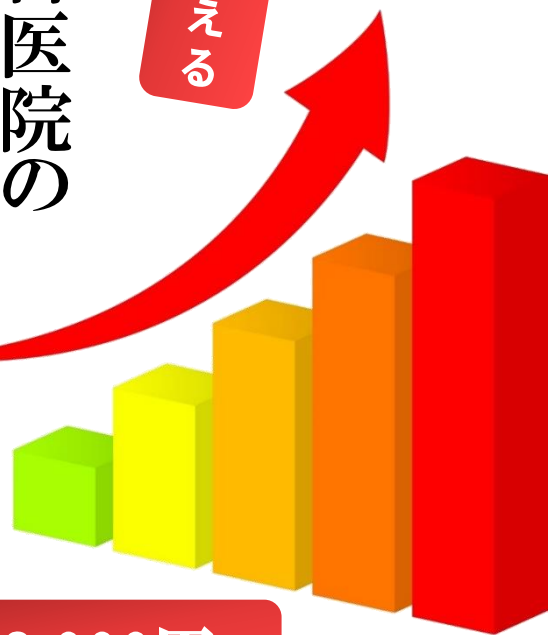
**3つの対策  
大公開！**

限定**30名**  
2019年 **日**  
**6月23日**  
13:00~17:00

**増収・増益への対策**

**300**  
件以上の歯科医院の  
決算書から基準値を大公開

経営×財務から考える



**参加費：3,000円**

※弊事務所のお客様及び弊事務所のお客様よりご紹介いただいた方は無料でご参加いただけます

- 日時：2019年6月23日(日)13:00~17:00
- 会場：日本クレアス税理士法人セミナールーム  
大阪市中央区道修町1-7-10 扶桑道修町ビル2階
- 参加料：3,000円
- セミナーに関するお問合せ：06-6222-0030  
担当：稲本

※30名限定ですので、お早めにお申込みください。  
HP

**【講習会】 お申込みは今すぐ FAX : 06-6222-0038**

メールアドレス (必須)		@	
お名前 (必須)	(役職 : )	貴院名 (必須)	
ご住所 (必須)	〒	TEL (必須)	

主催：日本クレアス税理士法人 〒541-0045 大阪市中央区道修町1-7-10 扶桑道修町ビル3階  
HP <https://www.uedacpa.com/> mail [uedacpa@uedacpaf.com](mailto:uedacpa@uedacpaf.com) FAX 06-6222-0038

※お申込みにあたりまして、本申込書のFAXが弊社に届いた時点では仮申し込みの状態であり、FAX到着後弊社より受講票を貴院宛にご送付致します。必ず期限までにお振込をお願い致します。入金確認がとれましたら受付が完了となります。なお、お申し込み後1週間経っても弊社からの連絡がない場合は、お手数ですがもう1度申込書FAXを送信して下さい。

# セミナーの内容を少しだけ紹介しますと・・・

## 👉 **メンテナンスを中心とした歯科医院経営で利益率アップ**

治療中心の医院様において、これだけ人数診ても「医院に残るお金はこれだけか」と感じられるかもしれません。近年、金属代、特にパラジウムの価格が高騰しており、技工代や原価を引くとほとんど利益が残らないという状況になってきています。

治療メイン  
急患多数  
遅くまで診療

予防並行型  
DH活躍  
安定した集患



予防に対する患者様の認知度が上がってきており、予防中心の歯科医院作りは急務といえます。メンテナンス中心の歯科医院経営でも利益が残る経営は十分可能です。

## 👉 **今年・来年の目標計画を立てて、毎年の継続的な成長に**

毎年継続的に成長を遂げられている歯科医院様の特徴の一つに、来年度の目標数値を立てられているという点があります。ただ目標を立てれば良いというのではなく、達成可能で具体的な数値目標を立てることが重要です。トータルの医業収入だけでなく、自費率やメンテナンスの患者数などの幅広い項目において計画を立てなければ、行動計画も立てることができません。

セミナー当日は、適切な目標の立て方、全国の歯科医院様とお付き合いをさせていただき導き出した歯科医院経営で押さえておくべき経営数値もお伝えさせていただきます。

2019年	1月	2月
保険売上げ		
自費売上げ		
物品売上		
総売上げ		
前年比		
自費率		
診療日数		
診療時間		
レセプト		
総患者数		
再初診		
レセプト平均単価		
一日平均患者数		
一時間あたりの売上		
月一人当たり来院回数		
月従業員一人当たり生産性		
月ユニット一台当たり生産性		

**SAMPLE**

## 👉 **実際に増患・増収に成功した歯科医院の事例を大公開！**

当日は様々な規模の医院様にて、実際に増患・増収に成功した事例をお伝えします。皆様の医院の規模と似ている事例でなければ、参考にならないと思いますので、様々な事例をご用意致しました。他院の事例を知ることによって、皆様の医院の経営に少しでも活かせるポイントがあると思います。

税理士・歯科経営コンサルタントの目線で、明日からすぐに活かせるノウハウ・事例の解説をさせていただきます。

### こんなお悩みの方は是非ご参加下さい

- 治療メインの診療スタイルを変えたい
- メンテナンス患者数を増やしたい
- 利益率を向上させたい
- 経営計画の立て方が分からない
- 他院の業績アップ事例を知りたい

## 当日のセミナー講師紹介

### 日本クレアス税理士法人 洞口 幹生

2008年に当事務所に入社後、医科歯科のクライアントを中心に25社の税務会計に従事しながら、医科歯科プロジェクトチームのリーダーとしても活動している。中でも、歯科医院は15医院を担当し、MMPG 歯科経営研究室に事務所を代表して参画するなど、歯科医院の成長に繋がる知識や情報の収集に尽力している。



### 株式会社 船井総合研究所 辻 建三

船井総研での歯科グループで中途社員では最速で初のチームリーダーに昇格。クライアント先の業績を平均で120%伸ばしており、持続安定的な歯科医院経営づくりのコンサルティングを実施している。スタッフ主導型の組織づくりから幅広いテーマのコンサルティングを実施し、従業員満足度を高めた上での業績アップを目指している。

