

「院長一人で医院を引っ張ってきたけれど一人でやるには限界がある。経営には仕組みが必要だ」とお気づきの 歯科医師、兼、ビジネスセンスのある経営者のあなたへ：

開業からわずか5年・・・分院への出勤は週1回・・・たったそれだけで・・・

分院6医院を展開し、すべてのクリニックで自費率50%超を実現してきた

“高収益医院経営を自動化する仕組み” (= マニュアルの作成術と活用術)の

すべてを、本人の直接指導を受けながら、

あなたの医院に「経営の仕組み」を作りたくはないですか・・・？

エムズ歯科クリニック 荒井昌海先生による『歯科医院 仕組み経営塾』開催。

本セミナーは、ありがちな、見て聞いて帰るだけのものではありません。あなたの医院に“仕組み経営”を持ち帰っていただくための、受講者参加型のセミナーです。メイン講師には、わずか5年で高収益医院を6医院作り上げてきた「経営の仕組み作りの天才」エムズ歯科クリニックの荒井昌海（あらいまさみ）先生をお迎えしました。エムズ流のマニュアル活用による医院経営の仕組みづくりのすべてを学べる数少ないチャンスです。全4回の講義では、荒井先生の直接指導のもと、あなたの医院に最適な“マニュアル作り”“スタッフ育成プラン作り”“自費率向上の治療工程表作りとロールプレイング”など、チーム制のワークショップを数多く用意しております。明日からあなたの医院で実践できる仕組みを、手土産にお帰りください。さらに、スペシャルゲスト講師として、「トヨタ生産方式」の立役者であられるカルマン株式会社 代表取締役若松義人さんをお呼びしました。業務マニュアルを活用したスタッフのやる気を引き出し、院長の「ああしたい」の時間を確保する『トヨタ式業務標準化マニュアル』についてお伝えします。

あなたが参加されたなら、半年後のセミナー終了時には、あなたの医院には経営の仕組みと共に、同じ志を持ったかけがいのない仲間が全国にできるでしょう。ご参加の希望がありましたら、お早めに申込みください。参加型セミナーの特性上、人数を極めて限定しなくてはなりませんので、あらかじめご了承ください。※お申込み用紙とセミナー開催概要は最終ページにございます。

株式会社デンタル・マーケティング 代表取締役 寶谷 光教

話は10年前にさかのぼります。ある一人の歯科医師がいました・・・

どこにでもいる独立開業を目指す若い歯科医師がいました。彼は、地域医療へ貢献するという熱い想いを胸に抱いていました。しかし、歯科業界の現実は・・・後継ぎのいない多くの医院は一代でその役目を終えてしまっている。彼は、自分もその一人になってしまうのではないかと、所詮自分ひとりの力では地域医療への貢献も一時のもので終わってしまうのではないかと無力感とさみしさを感じていました・・・

しかし、彼はそこでひとつの夢を持ちます。

たとえ自分がいなくなっても、一人でも多くの地域の皆さんが安心して

最高の歯科医療をずっと受けられる、そんなビジョナリークリニック

そんな医院を自分の手でつくりたい、と。そんな彼も、勤務医時代を終え、2003年に自分の医院を開院しました。ドクターは自分1人、衛生士2名、ユニット3台の医院です。開院後、患者数は順調に増え、経営も軌道にのっていました。しかしその一方では、仕事量が激増し、プライベートの時間はまったくなし。一日のほとんどを医院の中ですごす毎日。そこで、彼は代診のドクターを雇うことを決断します。自分の負担を少しでも減らすこと、そして売上アップを願って。

代診ドクターに任せても高収益を出し続ける方法

確かに売上は徐々に上がりました。しかし、「人を増やしさえすれば、その分売上があがる・・・」、実際はそう単純にうまくいくものではありませんでした。人を増やしたことで、新たに管理の問題、教育の問題が発生しました。通常の診療、代診の教育、スタッフの教育・・・とやらなくてはならないことが山積み状態。あがり22時まで治療して、24時に医院を出て帰宅。家には寝に帰るだけ。翌10時にはまた診療が始まる。そんな毎日でした。自分でなくとも、代診のドクターでもうまくいく方法をつくらなくては・・・

そこで、代診時代から、考え温め続けた歯科業界で通用するマニュアル管理に着手し始めます。すべての業務を、高水準の品質で標準化できるマニュアルがあればいい。そうすれば誰であっても、昨日入った新人であったとしても、ベテラン選手のように活躍できる。

しかし、現実はその甘くはありませんでした・・・

道のりは苦難の連続。毎年、マニュアルの内容の更新とそれをより活用できるツールをスタッフと一緒に練習続けました。そうして、数々の苦勞と時間を費やし、ついにたどり着いたのが、マニュアルをスタッフ育成とマネジメントに結び付けた経営システム（＝マニュアル作成術&活用術）。

現在では、わずか5年で6医院まで医院が拡大。週一回しか分院へは出勤しない。それでもすべての医院で自費率は50%を達成している経営の仕組みがある。当時からは考えられない奇跡のような現実。ついに経営の仕組み化に成功し、ビジョナリークリニックへの道が拓けたのです。

しかし彼は言います。

数字はあくまでも結果にすぎない。本当に重要なのはプロセスだ。

誰であっても、どこであっても、目指す姿にたどり着ける再現性のある経営の仕組みがあることなのだ、と。そう。若きころ、自分がいなくなっても地域の方々安心して最高の歯科医療を永続的に受けられる医院。そんなビジョナリークリニックを夢見、見事実現させたのが、今回の『歯科医院 仕組み経営塾』の講師、エムズ歯科クリニック理事長 荒井昌海（あらい まさみ）先生です。

荒井先生が幾多の失敗を重ね作り上げた成功プロセスをすべて公開します。

さて、どんな講義内容なのか？実は荒井先生には2008年に「ビジョナリー経営塾」の講師として今回と同様全4回のセミナーを実施していただきました。これが大変ご好評いただき『歯科医院 仕組み経営塾』として今回開催することになりました。前回のセミナーの参加者から感想をいただいています。あなたが参加すると、何が得られるのか、そのヒントになるかと思しますので、抜粋ではありますが、まずはご覧ください。

(神奈川県 S歯科 院長) 分院を開業してはや1年2か月がすぎました。1医院のときにはないトラブルが思いがけず降ってきて、どうしよう!と思っているときに、このセミナー案内を目にしました。まさにグッドタイミングテーマ。すこしずつ改善してゆき、ひとつひとつカベをのりこえることができました。半年前とは違う、良いクリニックになったと思います。これからも変化をしてゆきたい、自分のため、チームのため、患者さんのために、とスタッフ一同で思っています。

(神奈川県 M歯科 院長) 30才で開業して、もうすぐ17年目に入ります。がむしゃらにやり続けてきて最近、少し疲れを感じ、ややモチベーションが下がりつつあり、目標、目的が不明確になっている時期でした。しかし、全国の頑張っている方々とお会いし、話すことができ、また新たな気持ち、リセットができそうな気がしましたし、しなくてははいけないと強く感じます。ありがとうございました。

(宮城県 I歯科 院長) はじめてこのようなセミナーに参加させて頂きました。いろんな取り組みをされている先生方の話を聞いて、自分の想像を超える世界でした。こんなにも頑張っている先生方がいるというのを知れて勉強になりました。たくさんの感動をもらいました。私もこれから、たくさんの、感動を与えられるような人間になりたいです。技術に偏りがちだった私の考え方が変わりました。こちらこそ、本当にありがとうございました。

(東京都 O歯科 院長) 医院づくり、マニュアルづくりと、経営や診療のバイブルとなるようなお話を具体的に示していただき参考になりました。来年もセミナーに参加して自分のビジョンの実現のために努力していきたいと思えます。

(栃木県 O歯科 独立開業予定の歯科医師) 今後の歯科業界で生きていく上でのターニングポイントになったと思います。マニュアル作りを単純に取扱説明書を作るのではなく、医院の性格を作るものなのだと思います。それと同時に、マニュアルは現場の中でスタッフと一緒に作りあげていくものだという事がわかりました。僕は来春に独立開業の予定なのですが、この時期のこのセミナーに出席できたことがとても有意義な物となりました。

(静岡県 I医院 院長) ありきたりの増患セミナーと違って、根本の所からアプローチしているのには驚きました。これから、厳しい時代がやってくるのは間違いないので、ここで、学んだことを実践してやっていきたいと思えます。なかなか開催される事のないテーマのセミナーだったと思えます。それだけ貴重でした。

(東京都 Y歯科 歯科医師) 全4回のうち、今回1回のみでの参加でありましたが、ここに参加されていた先生方は全員、非常にやる気があり、そのパワーを少し分けて頂いたように感じます。ワークショップがあり、共に作業することが、絆を強くすると再確認する事ができ、非常に有益なセミナーだったと思えます。

(東京都 N歯科 院長) 目指している方向が似ている人達と学べて楽しかったです。これからもグループで知り合った人達と相談していければいいと思えます。

(東京都 K歯科 院長) 第4回まで参加させて頂き有難うございます。荒井先生のパワフルな仕事ぶり、多くの情報に、DVDが待ち切れなくなりました。参加型のこのようなセミナーであれば、もっと積極的に日程をつくらないと、みんなに遅れてしまうと感じています。より多くの情報があり、本当にすごいセミナーだと感じました。すごい医院があるなと感じています。今日は参加させて頂いた事を院内の中で形づくっていこうと決意しました。

(沖縄県 B歯科 院長) まずは、本当にありがとうございました。このセミナーに参加していろいろな刺激をいただき、大きな気づき、感謝の気持ちでいっぱいです。歯科だけでなく新しい視点から現状をみることができ、非常に勉強にな

りました。あとは、行動するのみ！ まずは自分の身近な所(家族・スタッフ)から患者さん、ひいては社会、世界に対してベストをつくしたいと思いました。PSスタッフの方々の細やかで暖かい心配りが嬉しかったです！

いかがでしたか。ご参考になるところがあったのではないのでしょうか。もし、自分と同じような状況だなお感じになられたところがありましたら、前回の参加された皆さんのように、この『歯科医院 仕組み経営塾』はあなたに大きな価値をもたらすと思います。

また、参加者の声を聞いてみると、このセミナーのもうひとつの大きな魅力として、全国に仲間ができるということがあるようです。同じ悩みを抱えた全国の仲間が集まるセミナーです。ワークショップはチームを組んで課題に取り組む時間です。自然と『同じ方向を目指して頑張っている同志』という関係を築けているようです。経営者とは常に孤独な存在。いつでも相談できる仲間がいるのはとても価値があることだと言います。お互い頼りにできる仲間を作れることはとても魅力的ですね。

さて、いったいどんな講義なのか？ 全4回の内容を紹介します。

その前に、まずは、荒井昌海先生の略歴とメッセージをご紹介します。

<荒井 昌海 (あらい まさみ) 先生略歴>

1998年 東京医科歯科大学卒業
2003年 東京・東中野にて「エムズ歯科クリニック」を開業
2004年 横浜・磯子区にて「エムズ歯科クリニック・中原」開業
「医療法人 翔舞会」を設立
2006年 東京・新宿にて「エムズ歯科クリニック・下落合」開業
横浜・金沢区にて「エムズ歯科クリニック・能見台」開業
2008年 東京・目黒区にて「エムズ歯科クリニック・祐天寺」開業
横浜・南区にて「エムズ歯科クリニック・弘明寺」開業
現在、スタッフ総数 約 80名



荒井先生からのメッセージ

2003年に開業し、この5年間で6医院を開業してきました。この期間、私が注力してきたのは「院内システム」でした。どうすれば院長の私がいなくても医院をまわしていくことができるか。一見、「何だ、それは。そんな無責任な」と思われるかもしれません。私もそう思っていました。しかし、『一人でも多くの患者さんに最高の歯科医療サービスを、この先ずっと提供していきたい』という想いを実現するにはどうしたらいいか、ということを考え続けた結果、たどり着いたのがこのマニュアル活用を軸とした院内システムの仕組みでした。患者様にとって良い環境とは、スタッフにとって良い環境を作ること、それがドクターにとっても良い環境であると考えました。今回、この4回のセミナーで、24時間以上の時間をいただくことができました。通常の2時間程度のセミナーから考えると、大変貴重なことだと思っております。この機会を十分に活かし、私たちエムズ歯科クリニックの「システム」を完全に伝え切り、今後の皆様のクリニックの一助になればと思っております。

さて、それでは講義の内容を実践コンサルタント寶谷の視点をそえて、ダイジェストをご紹介します。なお、開催日程や費用などの開催概要につきましては、最終ページの申込み用紙にございます。

第1回:『マニュアル活用による医院経営の仕組みづくり』

～全医院で自費率50%超を実現したマニュアル作成術と活用術とは?～

以下、第1回の内容の一部になります。

■第1講座 11:00～12:00 株式会社デンタル・マーケティング
組織の仕組みづくりに有効な「マニュアルの効果的活用法」

■第2講座 13:00～15:00 エムズ歯科クリニック 理事長 荒井昌海先生
マニュアル活用による医院経営の仕組みづくり

- ・ 開業から5年間で6医院を築き上げ、自動操縦ですべてのクリニックで自費率50%超にした自費創造術とは?
- ・ 週1回の分院出勤だけで収益が右肩上がり向上していくシステムを作り上げた経営手法とは?
- ・ 脱個人経営。院長一人の時間を削るのはもうやめませんか。歯科医院が永続的に繁栄するための、経営者の能力だけに頼らない、組織としての仕組みづくりとマネジメントの技術とは?
- ・ インフォームド・コンセントとスタッフのモチベーションアップで診療所をブランド化する方法とは?
- ・ スタッフのモチベーションコントロールと育成を同時に実現する、組織を仕組みで動かすマニュアルの作り方と活用術とは?

<コンサルタントの視点>

「短期間で医療の質を高めながら、同時に医院の収益性を高められたのは、マニュアルを軸にした医院運営があったから」と語る荒井先生。特に、本院、分院すべてが自費率50%以上という高い自費率を示している秘訣(スタッフのマネジメントノウハウ、そして、徹底した治療・サービスのマニュアル化)については、経営改善・分院展開を考えられている院長には、必見の内容です。

第1回目の講演では、単なるノウハウではなく、短期間で業績好調医院を作り上げてきた「経営の仕組みづくり」の核となるマニュアル経営の概要について講演いただきます。荒井先生がマニュアル作成を行う必要性を感じた経緯から、マニュアルの重要性、マニュアルが機能した際に起きる院内の変化についてお伝えします。そして、週1回しか各分院に出勤しなくても収益が右肩上がり向上していくシステムを作り上げた、経営者としての経営手法を大公開していただきます。自分がいなくても回っていく歯科医院を作りたい方には必見の内容です!

■第3講座 15:15～17:00 あなたの医院のマニュアルづくり<ワークショップ>

荒井先生の指導のもと、参加者全員でマニュアル作りの手法を学び、実際に作成していただきます。

次の、第2回は、スタッフマネジメントのとおきの方法です。次ページへどうぞ。

「スタッフがやる気がない」「スタッフがすぐにやめてしまう」とお悩みの方、必見!!!

第2回:「スタッフのやる気を引き出す人事評価制度“スターシステム”」 ～院長主導からスタッフ主導の医院へ。院長不在でも医院運営できるシステムとは?～

それでは、第2回の講義内容を紹介します。

■第1講座 11:00～12:00 株式会社デンタル・マーケティング
スタッフが一丸となって経営目標を達成するための「効果的ミーティング手法」

■第2講座 13:00～15:00 エムズ歯科クリニック 理事長 荒井昌海先生
スタッフのやる気を引き出す人事評価制度“スターシステム”

- ・ 5年間で6医院を築き上げたエムズ歯科クリニックの急拡大を可能にした、その裏に隠れた仕組みとは?
- ・ 院長主導の医院から、スタッフ主導の医院を作る方法とは?
- ・ スタッフのやる気を引き出し、成長を自然と促してしまう、人事評価制度『スターシステム』とは?
- ・ マニュアルを形だけのルールブックではなく、活かしたツールとして徹底的に使いこなす活用方法とは?
- ・ スタッフのやる気を引き出す、給与も職位も連動する徹底化されたマニュアル管理システムとは?
- ・ 院長が直接自分の貴重な時間を使わなくても、スタッフ主体でマニュアルがつくられ、絶えずブラッシュアップされる、マニュアル運用の仕掛けとは?

<コンサルタントの視点>

「マニュアルは作っただけでは機能しなかった」と語る荒井先生。時間と労力をかけて作り上げたマニュアルが無用の長物になっているケースも多く見受けられます。これらは組織基盤の不整備が原因で起こることが多々あります。中でも、スタッフの人事に関する問題は、すべての経営者の頭を悩ませる問題です。しかし、エムズ歯科クリニックには、マニュアルの効果を120%発揮する、マニュアルを軸とした教育制度、評価制度、給与制度の連動させた仕組みがあります。

本講義では、荒井先生の長年の研究と失敗の繰り返しの中で築き上げた『スターシステム』と呼ぶ人事評価制度を紹介します。診療内、診療外、スキル、経験の4つの視点でポイント制をとるこの評価制度は、スタッフのやる気と成長を自然と促すことに成功しています。歯科業界にとどまらず他業界でもすぐに導入できる完成度です。本講義では、エムズ歯科クリニックのマニュアル活用を支える隠れた仕組みをすべてお伝えします。スタッフがやる気がない、スタッフがすぐにやめてしまうとお悩みの方には必見の内容です。

そして、第3講座は、スペシャルゲストの登場です!!!

特別講演:「トヨタ式業務標準化マニュアル」

～院長の「もっとこうしたいのに…」の時間を確保する管理不要のスタッフ管理とは?～

まずは、経営者なら誰もが知っているトヨタ式「改善」の実践、改善、普及に努めた若松義人先生の紹介です。

<若松義人（わかまつ よしひと）先生の略歴>

1937年宮城県生まれ。1960年、トヨタ自動車工業に入社後、生産、原価、購買の各部門で、「トヨタ式」の実践、改善に努める。その後、産業機械メーカーや戸建住宅メーカーなどでもトヨタ生産方式の導入と実践にあたった。92年カルマン株式会社設立。現在、同社代表取締役社長。「CUMS方式（トヨタ式）」の実践・普及につとめ、現在、他業種への展開と実務支援にあたる。1996年～西安交通大学客員教授に就任。トヨタ式の人づくり、モノ作りを実践している。

著書に『トヨタ式人づくりモノづくり』『トヨタ式人間力』『トヨタ式改善力』『トヨタ流「改善力」の鍛え方』『トヨタ流「最強の社員」はこう育つ』『なぜトヨタは人を育てるのがうまいのか』など多数。



若松先生からあなたへメッセージです。若松先生の講演では、あなたはこんな悩みが解決できます。必見です！

若松先生からのメッセージ

使えない業務マニュアルの作成は終わりにし、これからは標準書の作成を!!

標準書とは手順と時間軸があり、品質と安全を確保するためのもの。計画（時間）通りに仕事が出来なければ、そこには何か異常が発生している事が考えられます。それを視える化し、そこに問題点を見つけ、改善（＝標準書の改定）していくこと。そして、それを実行できる人を育てる人財育成が大事です。

院長は、歯科医師であると同時に、経営者であるはず。スタッフの細かい作業やチェックにまで目を光らしていたら、業務の効率化も医院の拡大化も不可能です。「何かいい解決方法はないものか？」

そんなあなたの悩みに私がお答えします。

<コンサルタントの視点>

トヨタ式の業務マニュアル作成方法と、導入方法を本講義ではお伝えします。院長のあなたが抱えている膨大な業務を、トヨタ式業務マニュアルを作成し導入することで、スタッフへアウトソーシングが可能です。院長自身の日頃の悩み、「もっとこうしたい」「ああしたい」の時間がもてるのは勿論、スタッフ自身が成長できる環境も整います。経営者としてのあなたの時間を確保できれば、医院経営をレベルアップできるはず。「どうやってやるの?」「わからないからできない」「やりたくない」というスタッフも、トヨタ式業務マニュアルを一目見れば「こうやってやるのか!」と一人で勝手にできてしまう。そんなスタッフは「私にもこれができる」「任せてもらえる」と自信と自尊心が高まり、モチベーションまでアップします。院長が自分一人で仕事を抱える必要はもうありません。院長、スタッフ双方がハッピーになれる見逃せない特別講座です。

次は、第3回の講義。いよいよあなたの医院に直接高収益をもたらす方法を紹介します。

「自費率をあげたいけれどもうまくいかない」「自分しか自費提案できない」方、必見!!!

第3回:『自費率50%超の治療工程表の作り方と補綴物の提案方法』

～誰がやっても自費率50%を超えてしまう“Perfect Treatment Plan”とは?～

以下、第3回の内容の一部になります。

■第1講座 11:00～12:00 株式会社デンタル・マーケティング
来院者へのコンサルテーションを成功させる「コーディネーター養成法」

■第2講座 13:00～15:00 エムズ歯科クリニック 理事長 荒井昌海先生
自費率50%超の治療工程表の作り方と補綴物の提案方法

- ・ すべての代診ドクターが自費率50%を超えさせた、誰でも自費率をUPさせられるパーフェクト・トリートメント・プラン (Perfect Treatment Plan) とは?
- ・ 歯式と歯周基本検査の結果を元に、ドクター全員が同じ治療計画を立てられる、エムズ式「治療工程表」の作り方とは?
- ・ 誰でもできる、治療工程表を使いこなした補綴物の提案をする、自費率アップの方法とは?

<コンサルタントの視点>

短時間で分院展開をしている医療法人には、売上高があがっても利益率が低下してしまっている法人が少なくありません。しかし、エムズ歯科クリニックでは、展開するすべての歯科医院で自費率が50%超という驚異的な成果を上げています。こうした成功は、マニュアルによる質の均一化はもちろんのこと、エムズ歯科クリニックで用いられているPTP (Perfect Treatment Plan) と呼ばれる治療提案プログラムの存在抜きには語れません。このプログラムの存在によって、ドクター個々人のコミュニケーション能力に依存しないで、50%を超える自費率を実現しています。自費率をあげたいけれどもうまくいかない、自分しか自費提案できない、という方には必見の内容です。

■第3講座 15:15～17:00 自費率アップのロールプレイング<ワークショップ>

荒井先生の指導のもと、参加者全員で、自費率をUPのための治療工程表の使い方から、PTPの説明、補綴物の提案までを、ロールプレイングを交えて実践していただき、あなたの医院へお持ち帰りいただきます。

次が最後の講義です。ここで解決できる悩みは、あなたの頭を離れたことはないのではでしょうか?

第4回:『マニュアルを120%活かすための院内教育システムの作り方』

～スタッフの、スタッフによる、スタッフのための、歯科医院の教育合宿とは?～

以下、第4回の内容の一部になります・・・

■第1講座 11:00～12:00 株式会社デンタル・マーケティング
スタッフを活かすための「採用の仕組み、教育システム、評価システムづくり」

■第2講座 13:00～15:00 エムズ歯科クリニック 理事長 荒井昌海先生
マニュアルを120%活かすための院内教育システムの作り方

- ・ 経営とは「教育」であると言い切るエムズ流のスタッフ育成の仕組みとは?
- ・ スタッフが主導になって勝手に自ら進んで、マニュアルを改編していつてくれる方法とは?
- ・ スタッフの、スタッフによる、スタッフのための、育成システム「春合宿」とは、いったい何?
- ・ つくっただけの役に立たずのマニュアルはもういらぬ。マニュアルを自動的かつ効果的に活用し、医院の高収益化と、スタッフの成長を実現させるマニュアルの自動活用の仕組みとは?
- ・ スタッフが入れ替わっても、質の高い医療、サービスを提供し、変わらず高収益を上げ続ける安定経営の仕組みづくりとは?

<コンサルタントの視点>

「エムズ歯科クリニックにおけるマニュアルとは、業務を円滑に進めるだけではなく、全スタッフの意識統一の道具の一つです。そのため、常に良いものを取り入れ、マニュアルを更新していくことが成長していける理由の一つだと考えています」と語る荒井先生。本講義では、特に教育制度の視点から、エムズ歯科クリニックでのマニュアル活用方法から、マニュアルの浸透方法、マニュアルのブラッシュアップ方法まで、マニュアルを軸とした組織基盤の構築に関わるノウハウを余すことなくお伝えします。そして、いかにして、スタッフを短期間で戦力化し、自分が関与しなくても代診のドクターが自費率50%を達成していくか、その真相に迫ります。自分が関与しなくても、マニュアルを通してスタッフが知らぬ間に戦力化している医院。そんな医院を作りたい方には必見の内容です。

■第3講座 15:15～17:00 あなたの医院の教育合宿プランづくり<ワークショップ>

荒井先生の指導のもと、参加者全員でああなたのクリニックに合わせた合宿プランを作成していただきます。

少し長くなってしまいました。もう一度、このセミナーでああなたが得られるものをまとめてみましょう。

あなたが医院へ持ち帰れるものをまとめましょう。

あなたが本セミナー『歯科医院 仕組み経営塾』へ参加して、あなたの医院へ持ち帰れるものは・・・

- ・ 開業から5年間で6医院を築き上げ、自動操縦ですべてのクリニックで自費率50%超にした経営の仕組みと、そこにいたるまでのプロセスの全容がすべてわかります。
- ・ 自費創造術と、スタッフのモチベーションコントロールと育成を同時に可能にした、組織を仕組みで動かすマニュアルの作り方からその活用術を、インプットとアウトプットの両輪を兼ねた実践塾形式で、すべてお持ち帰りいただけます。
- ・ 人がやめて入れ替わっても、放っておいても、マニュアルを通してスタッフが知らぬ間に戦力化する、スタッフの、スタッフによる、スタッフのための、教育システムを作れます。
- ・ 本講座では、実際に数千万円以上の現金を生み出しているマニュアルの作り方を、荒井先生指導のもと、その場であなたに作っていただけます。
- ・ そして、あなたが望むならば、二つの歯科医師人生を選ぶことができます。自分がいなければ経営が回らず、睡眠時間と健康を削りながら働き続けなければならない経営を続けるか。それとも、自動的にスタッフが育ち高収益の安定経営ができ、しかも時間を自由に使い自分が望む人生を歩むか、を。
- ・ 代診のドクターでも自費率をUPさせられる「Perfect Treatment Plan」の作り方と補綴物の提案方法が身につきます。
- ・ 全国に同じ志を持ったいつでも相談できる仲間とのネットワークができます。
- ・ 週1回しか分院に出勤しなくても収益が右肩上がりて向上していくシステムの作り方がわかります。

参加費用の話をしてします。

半年にわたる全4回で繰り広げられる今回のセミナー。もしこの価格が気になるというのであれば、もしかしたら、あなたはまだ、申し込む必要がないステージにいるのかもしれない。

今回のセミナーは、

**全4回、セミナー費、昼食代、消費税込みで、
一人目210,000円、二人目以降一人当たり126,000円**

で開催することにいたしました。(ただし、交通費は別途ご負担ください)。

次にスケジュールです。

全4回のスケジュールですが、調整が難しいですか？

よく寄せられる声です。「参加したいのはヤマヤマだけど、4回とも出るのは難しいんです・・・」。

今回は、全4回で半年に渡るセミナーです。参加型の荒井先生の直接指導で、しかも全国に仲間もできるセミナーなので、実際に参加していただくことが一番です。なので、最優先で参加していただきたいと思います。けれども、4回とも出られるかどうかはわからないから・・・と躊躇されるかもしれませんね。

でも、去年の参加者の声をもう一度見てください。たとえ1回の参加でもとても勉強になったといただいています。だから全て参加できなくてもそれだけの価値はあります・・・と言いたいのが本音です。ですが、やはり全部の講義を受けて、あなたの医院に経営の仕組みを持って帰っていただきたい。

ですので、出られない場合は、東京の方は大阪の回、大阪参加の方は東京へ参加していただくことができます。さらに、それでも参加できないというあなたには、特別に、その回のテキストとDVDをお届けします。
ただし一回につき、DVD代、ケース代、送料、代引き手数料などの実費 3,000 円は、ご負担ください。

日程と会場は下記になります。今回、東京会場と大阪会場の二箇所で開催させていただくことになりました。

セミナー名	会場	共通スケジュール	第1回	第2回	第3回	第4回
歯科医院仕組み経営塾	東京	11:00~17:00	5/31(日)	8/23(日)	10/11(日)	11/8(日)
歯科医院仕組み経営塾	大阪	11:00~17:00	6/7(日)		10/25(日)	11/22(日)

※注意!!! 8月23日は東京・大阪共同開催となります(会場は東京です)

ただし、1診療圏、1医院限定。先着40名です。

1診療圏、1医院限定とさせていただきます。なぜなら、もし、このノウハウをあなたと同じ地域の医院が知ったとしたら・・・昨日までなんでもなかった隣の医院が、自費率を大幅にアップさせ、大きな利益をもたらす大切な患者様を独り占めにする危険があります。だから、このノウハウをあなたの医院だけのものにし、100年繁栄が続く歯科医院への切符を手にしてもらうために、1診療圏、1医院限定としました。

さらに・・・この講義は聴いて終わりというプログラムではありません。あなたに、その場で講師監督のもとワークに取り組んでいただきます。しかし、講師の目が届く範囲には限界がございますので、先着40名様限定としました。昨年は先着40名様限定の講演でしたが、定員オーバーでお断りさせていただきました。ですから、今年は東京会場と大阪会場の二会場で実施し、各会場限定40名様、計80名とさせていただきます。昨年、大変満足度の高いセミナーでしたので、リピートで参加したいという声もいただいております。このお手紙が届くころには、残り席数はわずかとなっているかもしれません。申込みを希望される場合は、次ページをご記入の上、FAXしてください。なるべく早めにご返信いただいたほうが良いと思います。全4回にわたる大型セミナーのため、開催が難しく、次回があるかどうかはわかりませんので。

定員になってしまった場合は、誠に申し訳ございませんがご理解いただきますようお願いいたします。

それでは、セミナーでお会いできることを、楽しみにしています。長々とお付き合いいただき、ありがとうございました。

株式会社デンタル・マーケティング 代表取締役 寶谷 光教

各会場 1診療圏、1医院限定。先着40名ですので、

あなたの医院に“自費率50%超を自動化する経営の仕組み”を作りたい方は、

お申込は次のページのお申込み用紙をご記入の上、

ハサミで切り離し、今すぐそのままFAXしてください。

『歯科医院 仕組み経営塾』 お申込み用紙 FAX 番号 03-3570-2012

ふりがな			
貴医院名			
ご参加者	ふりがな		
	氏名		
	※職責を○印 歯科医師/歯科衛生士/助手/その他		
	ふりがな		
	氏名		
	※職責を○印 歯科医師/歯科衛生士/助手/その他	3名以上のお申し込みの場合は、別紙にご参加者名をご記入の上 FAX してください。	
貴医院 ご住所	〒		
TEL		FAX	
参加人数	人	合計金額	円

※ セミナー参加費用： 一人目 210,000 円 /二人目以降：一人当たり 126,000 円

※ お振込先：三菱東京UFJ銀行 松戸西口支店 普通口座 1368069 株式会社デンタル・マーケティング

定員：各地区 40 名 ※誠に勝手ながら定員になり次第受付を終了させていただきます。

日程： 【注意】 8月23日は東京・大阪共同開催となります（会場は東京です）

セミナー名	会場	共通スケジュール	第1回	第2回	第3回	第4回
歯科医院仕組み経営塾	東京	11:00~17:00	5/31(日)	8/23(日)	10/11(日)	11/8(日)
歯科医院仕組み経営塾	大阪	11:00~17:00	6/7(日)		10/25(日)	11/22(日)

会場： 会場の詳しい地図に関しましては、お申込み後、ご参加確認状と共にお送り致します。

会場	第1回	第2回	第3回	第4回
東京	TIME 24ビルホール2	TIME 24ビルホール1	秋葉原UDXビル 6F	TIME 24ビルホール3
大阪	サンルート梅田		サンルート梅田	サンルート梅田

お申込み・お問い合わせ：株式会社デンタル・マーケティング セミナー係

住所：〒135-0064 東京都江東区青海2丁目45番 TIME24ビル4階 TEL:03-3570-2011 FAX:03-3570-2012

詳細はこちらをご覧ください ⇒ <http://www.dental-m.co.jp>

【個人情報の取り扱いについて】ご記入いただく個人情報は、弊社代表取締役社長の責任で管理し、第三者への提供及び預託はございません。ご記入頂いた情報は、弊社からの情報提供のみに利用させていただきます。ご同意の上ご記入をお願い致します。

お申込みはこの用紙を切り離して
今すぐこのまま FAX (24 時間受付)
各会場 先着 40 名 FAX 番号 03-3570-2012