

この講座が 目指すもの

本講座の目的は、歯科医院経営の知識を増やすことではありません。「知っている」を、「できる」に変えることです。
机上で経営改善の方法を学んでも、実際の院長を前にすると、「どこまで言えばいいのか」「何から聞けばいいのか」「この医院には何を提案すればいいのか」と迷うことがあります。
だからこそ、3日間の「基礎・応用・実践」に加え、個別面談と+αセミナーを行います。月次報告から、経営改善提案へ。会計事務所だからできる「歯科医院経営支援」を、知識ではなく、実際に使える力として身につけていただく講座です。

参加特典

1. 60分リモート個別面談

講師自ら「自分なら、実際にどう指導するか」を具体的にレクチャー。
受講者が実際に担当している歯科医院を題材に、「どの数字を見るか」「何が問題だと考えるか」「院長に何を聞か」「どの順番で話すか」「どこまで提案するか」など、具体的な個別指導方法を60分間、リモートで一緒に考えます。
単なる質問相談ではありません。「この医院なら、自分ならこう指導する」という実践感覚をお伝えします。



2. 受講者の相談案件から学ぶ「+αセミナー」を開催

個別面談などで寄せられた相談案件を整理し、受講者に共通して役立つ内容を、後日「+αセミナー」として解説します。
例えば、「売上はあるのにお金が残らない医院」「DHはいるのに予防患者が増えない医院」「自費がなかなか伸びない医院」「スタッフを増やしたのに利益が減った医院」「設備投資をするべきか迷っている医院」など、実際の相談案件を題材に、「あなたなら、どこを見るか」「何を聞か」「どう提案するか」を一緒に考えます。他の受講者の案件を見ることで、自分が担当している医院だけでは得られない、さまざまな「経営を見る感覚」を身につけていただけます。

▶そして「+α」

この講座は、3日間の座学だけでは終わりません！

経営支援で一番難しいのは、「知っていること」と、「実際の院長を前にして使えること」の間にある壁です。

そこで本講座では、3日間の研修後に、「実践に落とすための+α」を用意します。

※2027年4月開催予定



受講料

150,000円(税別)

※1事務所2名様まで参加可能

参加形式

ZOOMオンライン開催

※ご欠席の場合は録画した動画をご提供いたします。

参加をご希望の方は FAX または WEB にてお申し込みください FAX:03-6852-8008

貴事務所名			代表者名	
参加者名	①	②	TEL	
e-mail			FAX	
ご住所	〒			

WEBはコチラから



東京都港区東新橋 1-8-3 汐留エッジ 6 階
TEL 03-6215-9217
HR <https://www.bizup.co.jp/>



月次報告から、経営改善提案へ

会計事務所のための 歯科医院経営支援・実践講座

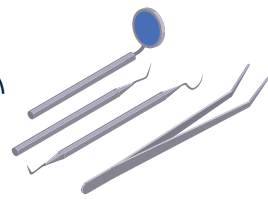
3日間+αで学ぶ「基礎・応用・実践」

歯科医院特有の数字の見方から、経営課題の発見、院長への問いかけ、具体的な改善提案まで。
さらに、個別面談と+αセミナーによって、「分かった」で終わらせず、「実際の顧問先で使える」ところまでを目指す実践講座です。

こんなこと、感じていませんか？

■ 毎月訪問している。でも、本当に院長の役に立てているだろうか？

- ✓ 売上や利益の変化は説明できて、「では何を変えるか」までは提案できない
- ✓ 歯科医院の顧問先はあるが、歯科医院特有の経営数字の見方がよく分からない
- ✓ 所長ならある程度できるが、担当者には経営支援を任せられない
- ✓ 税務・会計以外に、顧問先へ提供できる新しい付加価値業務を作りたい



必要なのは、さらに詳しく試算表を説明することではありません。

▶「数字の先にある医院の現場」を見る力です。



なぜ今、歯科医院なのか？

■ 歯科医院は、会計事務所だからこそ経営支援に入りやすい業種です。

会計事務所は、毎月その医院の数字を見えています。売上、利益、人件費、借入金、設備投資、資金繰り。本来であれば、院長の経営判断を支援するための非常に有利な位置にいます。ところが、歯科医院の経営は試算表だけでは分かりません。その数字の背景には、患者数、新患数、予防・メインテナンス患者数、自費診療、キャンセル率、歯科衛生士数、ユニット数、診療時間、設備投資、など、歯科医院特有の経営指標があります。

「売上が伸びていません」という説明から、

▶「歯科衛生士が3人いるのに、予防患者が月100人なのはなぜでしょう？」へ。

「人件費が増えています」という説明から、

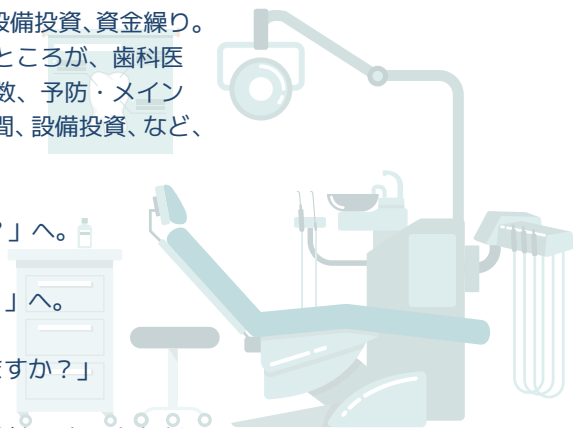
▶「スタッフが増えたことで、患者数や診療能力はどのくらい増えましたか？」へ。

「設備投資が大きいですね」という説明から、

▶「この投資によって、どの業務が省力化され、どのくらい生産性が上がりますか？」

歯科医療の専門家になる必要はありません。

必要なのは、「この数字なら何を聞くか」「この医院なら、どこに改善の可能性があるか」を判断できることです。



この3日間で身につく「4つの力」



◀ 試算表の“先”を見抜く力

売上、人件費、利益を見るだけでなく、「なぜ、その数字になっているのか」を医院の現場まで降りて考える力を身につけます。試算表を「説明する資料」から、経営課題を発見するための資料へ変えます。



◀ 院長の本音を引き出す「問い」の力

経営支援は、一方的にアドバイスすることではありません。数字を材料として、「先生は、これはどう思われますか？」「なぜ、この数字になっていると思いますか？」「5年後、この医院をどうしたいですか？」と問いかける。説明する力だけでなく、院長自身に考えてもらう対話力を身につけます。



◀ KPIで“動き”を捉える力

決算書や試算表は、基本的には過去の結果です。患者数、新患数、予防患者数、自費、キャンセル率、ユニット稼働などのKPIを見ることで、「これから何が起こりそうか」を考えられるようになります。過去の報告から、未来の経営支援へ。



◀ 医院の“人生”に寄り添う力

今月の数字だけではなく、「この医院をこれからどうしていくのか」まで院長と話せること。短期的な改善だけではなく、医院の将来に寄り添う経営支援を目指します。

研修カリキュラム



10.20 Tuesday 13:00 ~ 16:00 オンライン開催

Day1 | 基礎編「見る力」を身につける

■ 歯科医院経営を数字と現場から読み解く

- I 会計事務所が知っておきたい歯科医院の基本
- II 試算表の「先」を見る
- III 歯科医院特有のKPI
- IV ケーススタディ

まずは、歯科医院経営を理解するための「土台」を作ります。

DAY1の到達点

歯科医院の数字を見て、院長への「質問」が作れる。



11.10 Tuesday 13:00 ~ 16:00 オンライン開催

Day2 | 応用編「見る力」を身につける

■ 数字から経営課題を発見する

- I 問題を分解する
- II 経営支援に必要な歯科知識
- III 数字から「問い」を作る
- IV KPIから未来を考える

DAY2の到達点

顧問先歯科医院の経営課題を自分で発見できる。



12.01 Tuesday 13:00 ~ 16:00 オンライン開催

Day3 | 実践編「動かす力」を身につける

■ 経営課題を具体的な改善提案に変える

- I キャッシュフロー改善事例
- II 予防・自費・生産性改善事例
- III ヒトの改善事例
- IV 補助金申請について
- V 地元金融機関への取組み方

DAY3の到達点

顧問先へ持っていける「経営改善提案」を一つ作る。

+ α セミナー 2027年4月開催予定

講師 株式会社だいのう 代表 坪島 秀樹 先生

公益社団法人 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、公益社団法人 日本医業経営コンサルタント協会 歯科経営専門分科会委員。1962 年広島県生まれ。大学卒業後、会計事務所に勤務。一般企業及び医療機関を担当、その後歯科医院の開業コンサルティングに従事。平成 14 年にだいのう代表取締役役に就任。30 年間に渡り手掛けた歯科医院の開業は 150 件、経営相談・経営指導は 300 件を超える。モットーは“一灯照隅 万灯照国”

・社団法人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
・経営革新等支援機関

