

## ブレインゲイトのビジネスコンテンツに歯科医療関連の新シリーズ 歯科医師と医院をマーケティングとファイナンスの視点から成功に導きます

CDブック『勝ち組歯科医の経営とライフプラン実践法 顧客増大編 / 人生設計編』

日経MJのコラムでお馴染みの酒井光雄が代表を務めるブレインゲイト株式会社は、歯科医院のマーケティングと歯科医師のライフプランの最適化をサポートするCDブック『勝ち組歯科医の経営とライフプラン実践法 顧客増大編 / 人生設計編』の2巻を2009年12月10日(木)に同時発売しました。

このCDブックは、この30年でおよそ2倍の68,000軒となり、医療の中でも生き残りが特に厳しいといわれる歯科医師を対象に、マーケティングのプロとファイナンシャルアドバイザーが経営と資産形成の両面から歯科医師を成功に導く、大阪歯科大学で行なわれた特別講座でも大きく注目された内容です。

### 4人に1人は年収200万円? 歯科医師の未来はマーケティングと早期の資産形成にある

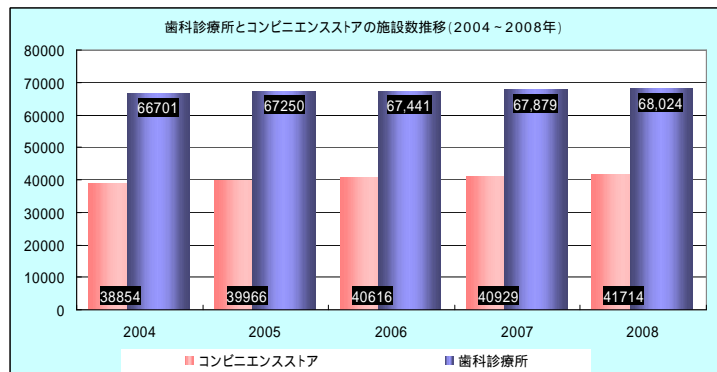
30年間でおよそ2倍、コンビニエンスストアよりも多い68,000軒という歯科医院を取り巻く厳しい現実が報道されています。勤務医だけでなく、歯科開業医でも医療収入から諸経費を除いた税引き前所得は、5人に1人が月に15万円ともいわれています。

医院数が増えている一方で、患者は減少する歯科医師の環境の中で、患者を救うために存在する医師と医院への新たな取り組みが求められています。

#### 医療技術と医院経営の両立が 歯科医を救う

看板を掲げていれば患者さんが訪れ、誰でも厚遇を受けられる歯科医師の時代は終わりました。今日は「患者がドクターを調べ、選べる時代」となり、患者から選ばれる医師と医院という発想だけでなく、来院者を顧客と考える時代が訪れているのです。

出典：中央保険医療協議会「医療経済実態調査」及び  
日本歯科医師会監修「歯科医療白書2008年版」



出典：厚生労働省「国民医療費」

■歯科医師の収支差額(月間)

単位：万円

	2001年6月	2007年6月
全体平均	127.4	122.9
第1階級(20%)	25.6	15.7
第2階級(20%)	77.1	76.3
第3階級(20%)	118.6	109.9
第4階級(20%)	159.2	153.0
第5階級(20%)	265.4	265.9

### 大阪歯科大学で大好評の講義が、ボリュームアップしてついにCD化

このCDコンテンツは、医療技術習得に熱心な歯科医師に対して経営とマーケティング、そしてファイナンシャルプランニングの視点からサポートすることを目的に生まれたものです。大阪歯科大学で2009年10月に開催された「プレ100周年記念・夢実現講座」では、マーケティング・コンサルティングのブレインゲイトを代表する酒井光雄が歯科医院の経営とマーケティング視点について語り、ドクター専門のファイナンシャルアドバイザー企業であるWillmake143の代表、田中健児が歯科医院における資産形成の必要性を説きました。

この度は、マーケティングとファイナンスの両面におけるスペシャリストが再びタッグを組み、歯科医師の人生設計に合わせた医院経営とファイナンシャルプランニングを語る2部作。医療関係者必聴のCDブックです。

本件に関するお問合せ先

ブレインゲイト株式会社 長嶋 宏明(E-mail: nagasima@b-gate.co.jp) TEL: 03-3405-7141(代表) / FAX: 03-3405-7234(直通)  
〒106-0031 東京都港区西麻布1-5-22 西麻布六番館

## CDブック『勝ち組歯科医の経営とライフプラン実践法』



企画・制作：ブレインゲイト株式会社

形態：オーディオ CD ブック

(CD2枚組 + 解説カード付き)

言語：日本語

出版社：ブレインゲイト株式会社

ISBN-10：4903106160

ISBN-13：978-4903106168

発売日：2009/12/10

商品の寸法：18.8 x 13.6 x 1.6 cm

収録時間：「顧客増大編」95分 + 「人生設計編」71分

価格：各巻 26,250円

2巻コンプリートセット 50,400円

(送料・消費税込)

販売：ブレインゲイト ナレッジ・マーケット

<http://www.knowledge-market.net>

(目次と構成)

### 顧客増大編～経営とマーケティング～

(講義：ブレインゲイト代表取締役 酒井光雄)

[ Disc 1 ]

Track01：はじめに

Track02：前提となる歯科医師環境

Track03：患者がドクターを調べ、選べる時代

Track04：選ばれる歯科医師のための20のチェックリスト

[ Disc 2 ]

Track01：歯科医師が実践したい10のマーケティングステップ

Track02：成功するプロフェッショナルの条件

### 人生設計編～ファイナンシャルプランニング～

(講義：Willmake143 代表取締役 田中健児)

[ Disc 1 ]

Track01：はじめに

Track02：歯科開業に不都合な真実

Track03：歯科医療に対する銀行の融資スタンスの変化

Track04：健康保険組合の変化

Track05：医療は商品か、患者は消費者か

Track06：ライフプランの“6本の歯”

Track07：(1)預貯金の新常識

Track08：(2)国民年金の未来

Track09：(3)個人年金保険を精査する

[ Disc 2 ]

Track01：(4)小規模企業共済はどうなるのか

Track02：(5)日歯年金の実情

Track03：(6)生命保険で損をしないために

Track04：歯科医師にとっての掛かりつけ医

ファイナンシャルアドバイザーの条件

Track05：歯科医師が直面する3つの資金ニーズ

Track06：歯科医師としての未来予想図の描き方

Track07：ライフプランのロングヴィティ最適化に向けて

弊社が展開するビジネスコンテンツ「知のバリアフリー・シリーズ」として制作されるCDは、2枚組の音声CD、内容を文字とイメージ画像で表現した解説カードによって構成されています。移動中の車内などで聴くだけでも十分に理解が進むコンテンツですが、それに加えて文字や画像でご覧頂くことで更に理解を深めていただけます。

本件に関するお問合せ先

ブレインゲイト株式会社 長嶋 宏明(E-mail: [nagasima@b-gate.co.jp](mailto:nagasima@b-gate.co.jp)) TEL: 03-3405-7141(代表) / FAX: 03-3405-7234(直通)  
〒106-0031 東京都港区西麻布 1-5-22 西麻布六番館

## ブレインゲイト株式会社について

ブレインゲイト株式会社は、マーケティング・コンサルティングファームの先駆けとして活動し、日本経済新聞社が1997年に実施した「企業に最も評価されるコンサルタント会社ベスト20」で世界4大会計事務所の一つと同ランクに選ばれるなど、多方面から高い評価を頂いております。“May we help you?”のビジネススタンスに基づき、マーケティングを「人の心をつかむサイエンス」と捉え、自動車、食品・飲料、アパレル、コンピュータ、化粧品、バス・トイレタリー、メディア、医療・製薬など幅広いクライアントを支援しています。

当社著書として、

- ・『図解でわかる ブランディング』(日本能率協会マネジメントセンター刊)
- ・『パワー・ブランディング』(ダイヤモンド社刊)当社訳

があり、また当社配信のHTMLメールマガジン「The Answer」も経営者やビジネスマンを中心に大好評を頂いております。

ブレインゲイト株式会社ホームページ

<http://www.b-gate.co.jp/>

ブレインゲイトのビジネスコンテンツサイト「ナレッジ・マーケット」

<http://www.knowledge-market.net/>

## 代表取締役 CEO 酒井光雄について

1953年生まれ。学習院大学法学部法学科卒。企業の生命線であるマーケティングの本質を“ヒトの心をつかむサイエンス”と捉え、生活者の感受性を重視するスタンスで、企業のマーケティング戦略、ブランド戦略、事業戦略等のコンサルティングを行ない、日経 BP 社日経 BP 広告賞選考委員、(社)日本マーケティング協会日本マーケティング大賞運営副委員長を務めています。



著書として、

- ・『コトラーを読む』(日本経済新聞出版社)
- ・『価格の決定権を持つ経営』(日本経営合理化協会)
- ・『ストーリービジョンが経営を変える』(日本経営合理化協会)
- ・『上流顧客を満足させる プロフェッショナル・サービス』(日本能率協会マネジメントセンター)
- ・『パワー・ブランディング(監訳)』(ダイヤモンド社)
- ・『できない人ほど、データに頼る(監訳)』(ダイヤモンド社)
- ・『価値最大化のマーケティング』(ダイヤモンド社)

などがあり、日経 Net BizPlus(ビズプラス)や日経 MJ の連載では数多くのファンと編集者から高い評価を頂いております。

酒井光雄執筆・監訳書籍サイト「SAKAIMITSUO.COM」

<http://www.sakaimitsu.com/>

## Willmake143 代表取締役 田中健児について

1958年生まれ。

付加価値の高い医療サービスを患者さんに提供するには、経営基盤の安定は不可欠というスタンスでドクターのライフプランやビジネスプラン等のコンサルティングを行ない、大阪歯科大学で医療マーケティングをテーマにした夢実現講座のプロデュース、医療機器メーカー主催の経営セミナーや開業セミナーの講師も務めています。

日経マネーの読者相談コーナー、クインテッセンス社の月刊誌「歯科医院経営」への連載など大好評を頂いております。



Willmake143は、3世代に亘る開業医のクライアントを数多く抱えている保険総合代理店からコンサルティング部門を分離させて2001年9月に設立され、ドクターの経営参謀役として志の高いクリニックにアドバイスを行っています。

最近はそのネットワークを活かして、医科と歯科と保険会社などを連携させて、健康長寿に貢献するプロジェクト“ホワイトリブス”もプロデュースしています。

Willmake143ホームページ

<http://www.willmake143.com/>

本件に関するお問合せ先

ブレインゲイト株式会社 長嶋 宏明(E-mail: [nagasima@b-gate.co.jp](mailto:nagasima@b-gate.co.jp)) TEL: 03-3405-7141(代表) / FAX: 03-3405-7234(直通)  
〒106-0031 東京都港区西麻布 1-5-22 西麻布六番館