

開業医「苦難の時代」の道しるべに

現在は、歯科医院を開業している先生方にとって、あまりにも多くのことが求められる「苦難の時代」と感じています。歯科医師として必須である治療技術の研鑽以外に、「患者さんを集めてファン化する」「スタッフの採用、定着を図る」「Webを含めた広報を模索する」「コロナ禍で注目される感染予防に努める」などなど、たくさんのことに対応しなければなりません。

しかも、それらは「歯科医院は小規模なので」と言って許されるものではなく、一般企業と同水準か、それ以上のレベルが求められることもあります。これらを個人の経営努力だけで乗り越えようとするのは、限界があるのではないのでしょうか。

本書は、多くの課題に追われる院長の悩み解決のため、歯科医院経営のサポートをしているプロフェッショナルから、よく現場で見聞きする医院経営の悩み解決の方法を紹介していただいたものです。一定の水準(*)を満たした複数の経営サポーターから、多角的なアドバイスが得られるのが特徴です。

(*) 本書でのサポーター選定要件

- ・歯科でのサポート実績5年以上
- ・各サポート企業の代表(原則)
- ・『アポロニア21』での複数掲載実績

また、本書で語られるさまざまなアドバイスを参考に、「自院の抱える課題や、院長の個性」

との相性が良さそうな経営サポーターを探す一助にもなるでしょう。

本書で扱っている「経営の悩み」は、①開業、移転、②リニューアル、③Web、広告、④来院者の開拓、定着、⑤自費導入、⑥スタッフの採用、育成、⑦個別指導、監査対策、⑧会計、資金繰り、⑨医院の承継・売買、閉院。さらに、歯科診療と医院経営に精通した弁護士の小畑真先生が監修者として、外部のサポーターとのトラブル回避のノウハウを伝授しています。

これ一冊で、開業から閉院まで、医院経営の全体像を俯瞰することができる内容に仕上がったと自負しています。ご協力くださった「歯科プロサポーター」の皆様、そして監修も引き受けてくださった小畑真先生に、深くお礼申し上げます。

CONTENTS

1章

よくある経営の悩みと対応術

8

01 開業、移転

- Q.開業候補地が複数ある。比較・検討する良い方法は？ 鈴木竹仁 9
- Q.開業場所が決まったが、資金調達先が見つからない！ 坪島秀樹 10
- Q.開業に向け、誰に何を相談すればよいか分からない。コンサルタントは必要？ 高崎宏之 11
- Q.開業したいが、自己資金が500万円しかない。 木村泰久 12
- Q.開業をするときに内覧会は必要？ 同級生のいろいろな実例を聞くと差があるので、不安。 小柳貴史 13
- Q.駅近の良い物件だが、激戦区なので、患者さんが来るか心配。 本多隆子 14
- Q.駅から遠い居抜き物件で開業予定。人通りが少なく不安！ 本多隆子 15
- Q.看板づくりのポイントが分からない！ 原 裕司 16
- Q.患者増で移転することに。準備をどう進めればいいのか？ 小原啓子 17
- Q.同じ場所で医院を建て替えると、2億5千万円もかかってしまう！ 岩淵龍正 18
- Q.移転先の土地を探してくれた設計士のプランだと、土地を合わせて2億円かかってしまう！ 岩淵龍正 19
- Q.友人の工務店に工事をお願いしたら、完成後に「高額な追加工事費」が！ 水口真理子 20
- Q.開業前に、スタッフの育成分野で必要なことは？ 濱田真理子 21
- Q.開業・移転時に、注意すべき契約や法制度を知りたい。 小畑 真 22
- ★マンガで見る「開業」あるある 『アポロニア21』編集部 23

02 リニューアル

- Q.内装や設備のリニューアルで、費用対効果を高める方法は？ 小柳貴史 25
- Q.ユニット4台の医院のリニューアル。
「キッズコーナーとカウンセリングコーナーの設置」「ユニット増設」どちらがよい？ 木村泰久 26
- Q.高齢の患者さんに対応したリニューアルを考えている。院内チェックの良い方法は？ 鈴木竹仁 27
- Q.専門性の高い治療やメンテナンスができるようになったが、患者さんに知られていない！ 本多隆子 28
- Q.リノベーションの見積もりが大幅に予算オーバー。どうコストを削ったらよいのか？ 水口真理子 29
- Q.とてもキレイになったけど、「動線」「収納量」「照明スイッチの使い勝手」などに問題が… 水口真理子 30
- Q.感染症対策のため院内をまめに消毒しているが、特にキッズコーナーが大変だとスタッフから苦情が… 水口真理子 31
- Q.看板をリニューアルしてイメージを一新したいが、どのような方法がある？ 水口真理子 32
- Q.父の代からいるスタッフと、自分が採用したスタッフが混在。リニューアルを機にやれることは？ 濱田真理子 33

03 WEB・広告

- Q. 新患を増やしたいが、広告をどうすればよいのか？ 岩淵龍正 35
- Q. ある時から、ホームページの検索順位が上がらなくなった！ 木村泰久 36
- Q. 医院のコンセプトに合った、来院者を集める方法は？ 原 裕司 37
- Q. 初めてホームページを作るのだが、どのくらい費用をかけて、何にこだわればよいのか？ 高崎宏之 38
- Q. SNS ってやった方がいい？ オススメのSNSや注意すべきポイントは？ 小柳貴史 39
- Q. コンサルタントから「Instagramをやらないと時代に乗り遅れる」と言われてしまった！ 濱田真理子 40
- Q. SNSで拡散してもらうために、どんな工夫をしたらよいか。 水口真理子 41
- Q. 新患が少なく、患者が減っている。ホームページをどうにかしたい！ 伊藤日出男 42
- Q. 「医療法」の広告規制に抵触しないか心配。どんな文言がNG？ 水谷惟紗久 43
- Q. インフルエンサー広告って効果がありそうだけど、やっても大丈夫？ 小畑 真 44
- Q. 厚労省から、ウェブサイトに関する注意喚起についての通知書が届いたが、放っておいてよいか？ 小畑 真 45

04 来院者を増やす

- Q. 近頃、患者数が減ってきている。予約がきれいに埋まってくれない！ 小原啓子 47
- Q. キャンセル率が高く、平日の昼間のアポが埋まらない！ 岩淵龍正 48
- Q. 費用をかけずに、口コミを活用して増患する方法は？ 小柳貴史 49
- Q. 患者さんを増やすにはどのようなマーケティングが最適か？ 原 裕司 50
- Q. 既存患者からの、「紹介」が増えない！ 濱田真理子 51
- Q. 勤務医を雇った分、新患を増やしたい。何から始めればよいのか？ 本多隆子 52
- Q. 来院してほしい患者さんを定着させるポイントは？ 原 裕司 53
- Q. この頃、新患が減ってきている。このまま減り続けたらと思うと不安ではない！ 澤泉仲美子 54
- Q. 新患を増やすために診療時間を延ばしたいが、スタッフ雇用への影響が心配！ 宮原秀三郎 55
- Q. コロナ禍で新患が減少し、メンテナンス患者も離脱し始めた！ 伊藤日出男 56
- ★マンガで見る「患者さんの増減」あるある 『アポロニア21』編集部 57

05 自費の導入

- Q. 自費を勧めると患者が離脱してしまいそうで、説明を躊躇してしまう！ 高崎宏之 59
- Q. 自費率が20%前後で伸び悩んでいる！ 岩淵龍正 60
- Q. 歯科衛生士が担当できるメンテナンス以外の自費メニューって？ 濱田真理子 61
- Q. 自費率の向上に力を入れているけど、結果が出ない！ 澤泉仲美子 62
- Q. 自費にも力を入れたいと思うが、スタッフにはどう教育をすればいいのか？ 小柳貴史 63
- Q. ほとんど自費がない。どう増やしていいか、分からない！ 木村泰久 64
- Q. 地方なので、自費が伸びない！ 宮原秀三郎 65

Q. 自費率アップのため光学スキャナーを導入したが、うまく自費率を上げられない!	本多隆子	66
Q. 自費の割合をアップさせるためのカウンセリングルームの作り方は?	水口真理子	67
Q. 「同意書」をつくる際の注意点を知りたい。	小畑 真	68
Q. 返金要求があった! 何に気を付ければよいか?	小畑 真	69
Q. 保険制度に不満。保険医を止めて「自費率100%」を目指したいが…	水谷惟紗久	70
★マンガで見る「自費率」あるある	『アポロニア21』編集部	71

06 スタッフ関連

Q. いくら募集をかけても、良い受付、助手が採用できない!	木村泰久	73
Q. 募集しても歯科衛生士が来ない。周囲の医院では採用できているのに…	上間京子	74
Q. 歯科衛生士が採用できない!	伊藤祐子	75
Q. なかなか採用できず、いい子が入ってもすぐ辞めちゃう!	澤泉仲美子	76
Q. せっかく入った新人がすぐに辞めてしまう!	小原啓子	77
Q. 採用は成功するのに2年か3年で退職してしまう!	濱田真理子	78
Q. 採用が難しいので定着率を上げたい。どうすれば定着率を上げられる?	小柳貴史	79
Q. 新しいスタッフと医院のミスマッチに備え、対策すべきことは?	高崎宏之	80
Q. スタッフが多すぎる気がする。何人くらい雇うのが適切か?	高崎宏之	81
Q. スタッフが思うように働いてくれない。診療以上にストレスを感じている。	坪島秀樹	82
Q. 半年持たない新人が多い。優秀な歯科衛生士も、これからというときに辞めてしまう…	宮原秀三郎	83
Q. 新人スタッフの定着率が悪い。良いチームをつくる方法は?	鈴木竹仁	84
Q. 予防型に移行する予定だが、スタッフが理解していない。大切さを感じてもらうには?	鈴木竹仁	85
Q. スタッフがすぐに辞めてしまう。「院長夫人がお局すぎて…」という不満が原因のよう。	豊山とえ子	86
Q. 近頃、自然災害や感染症、人災が続いている。自院のBCPマニュアルはどのように作ればよいか?	鈴木竹仁	87
Q. 歯科衛生士が陰で、「技術を磨いても、 他の歯科衛生士と保険点数もお給料も変わらない」と嘆いていると知った。	上間京子	88
Q. 本人は辞める気がないようだが、辞めてほしいスタッフがいる。	小畑 真	89
Q. 小規模医院でも、就業規則は必要なの?	小畑 真	90
★マンガで見る「スタッフ」あるある	『アポロニア21』編集部	91

07 指導監査

Q. そもそも個別指導が来ないようにする方法はないのか?	ドクター重田	93
Q. 指導通知が来てしまった! 何から始めたらよいか?	ドクター重田	94
Q. 指導対象患者は、どのようなものが選定されやすいか知りたい!	ドクター重田	95
Q. 何をどのように準備したらよいかさっぱり分からない!	ドクター重田	96
Q. 技官から何を聞かれるのか、恫喝されたりしないかが、不安。	ドクター重田	97
Q. 指導後の改善報告書に何て書けばよいか? 自主返還金の相場はいくらぐらいか?	ドクター重田	98

- Q. 指導監査が怖い！ 何が問題になるの？ 小畑 真 99
- Q. 弁護士は帯同させたほうがいい？ それとも帯同させないほうがいい？ 小畑 真 100
- Q. 「個別指導対策」の教材、セミナーの選び方は？ 水谷惟紗久 101

08 会計資金繰り

- Q. 税理士からの売上、利益の報告ほど、預金が増えていない。税理士事務所を替えるべき？ 坪島秀樹 103
- Q. 理事長なら、医療法人からお金を借りても大丈夫？ 黒田めぐみ 104
- Q. ボーナス時期にどのくらい資金が不足するか、知る方法はないか？ 鈴木竹仁 105
- Q. 最新の歯科医療機器を購入したいが、高額なために資金が不足している。 清水厚史 106
- Q. コロナ禍で多額の融資を受けた。残った資金は返済すべき？ 設備投資すべき？ 角田祥子 107

09 承継・売買・閉院

- Q. これから親の医院を継いで改装もする予定。どう進めていけばいいの？ 岩淵龍正 109
- Q. 父から承継するタイミングと、何を準備すればよいか分からない！ 原 裕司 110
- Q. 実家の医院に勤務し始めた。高齢の患者さんが多く、将来が不安。 本多隆子 111
- Q. そろそろ父から院長を交代してもらおう予定。父に退職金を支払うべき？ 角田祥子 112
- Q. 親が理事長をしている医院で院長になったが、スタッフが私の指示に従ってくれない。 小原啓子 113
- Q. 後継者がいない。事業承継をしたいのだが…。 木村泰久 114
- Q. 親から医院を承継することを決めたが、何から手をつければよいか分からない。 渡辺貴之 115
- Q. 親子承継で、税務面での問題があると聞いた！ 渡辺貴之 116
- Q. 勤務医(親族外)に承継する場合、何に注意すればよいか？ 渡辺貴之 117
- Q. 医療法人の売却を「社員」から反対された。理事長の独断ではダメなの？ 黒田めぐみ 118
- Q. 後継者がいないため売却を考えている。売却しやすい医院とはどのようなものか？ 渡辺貴之 119
- Q. 売却する際、あらかじめ気をつけるべきポイントは？ 渡辺貴之 120
- Q. 売却後に起きやすいトラブルを知りたい！ 渡辺貴之 121
- Q. 承継・売却するのに良いタイミングを知りたい。 小畑 真 122

★マンガで見る 「親子承継」あるある

『アポロニア21』編集部 123

2章

外部サポーターとの契約トラブル予防法

124

小畑 真

3章

歯科経営サポーター 24人の横顔

132

伊藤日出男、伊藤祐子、岩淵龍正、小畑 真、小原啓子、木村泰久、黒田めぐみ、小柳貴史、澤泉仲美子、清水厚史、上間京子、鈴木竹仁、角田祥子、高崎宏之、坪島秀樹、ドクター重田、豊山とえ子、濱田真理子、原 裕司、本多隆子、水口真理子、水谷惟紗久、宮原秀三郎、渡辺貴之

1. 開業、移転



よくある悩み

駅近の良い物件だが、激戦区なので、患者さんが来るか心配。



アドバイザー

(株)メディカルアドバンス

本多隆子

Prof.141ページ

「人通りに比例して、来院者数も多くなる」と考えがちですが、主要駅前や繁華街などには半径数百メートルの範囲内に既にたくさんの歯科医院があります。新しい歯科医院を探している方や意識的に街の変化を見ている方以外に認知していただくまでには時間がかかります。

医院の認知を上げるためのコンテンツはさまざまありますが、地域の方々に向けたお披露目会である「内覧会」を行えば、認知度を短期間のうちに上げて、その後の順調な医院経営につなげることができます。

《内覧会の4つの効果》

1. 認知度がアップする

内覧会の来場者にはもちろん、医院前を通りかかっただけの方にも、新しく歯科医院ができたことを認識していただけます。医院前でお渡ししたパンフレット等を持ち帰り、ご家族との話題にも上がることでしょう。

2. 新規患者の予約が獲得できる

「近隣の患者さんを奪うことにならないか」と心配される先生もいらっしゃいますが、内覧会で予約を取られる方の多くは、歯科医院へ足が遠のいていたり、かかりつけの歯科医院を探したりしている方がほとんどです。

その方々へ内覧会を通して定期検診の大切さ

を伝え、検診や歯のクリーニングに興味・関心を持っていただけます。

開業直後は「患者さんが集まるか」「融資元へ

続きは本書で…



よくある悩み

感染症対策のため院内をまめに消毒しているが、特にキッズコーナーが大変だとスタッフから苦情が…



アドバイザー

メディカル・デザイン(株)

水口真理子

Prof.142ページ

キッズコーナーの充実ぶりは、子どもを連れて行く歯科医院を選ぶ場合の大きなポイントになります。また、小さい子どもを持つ世代には口コミで良い評判が広がることも期待できます。

感染症対策として、絵本やおもちゃを撤去してしまうのも一案ですが、設置するなら十分気を配らなければなりません。

《キッズコーナーの配慮のポイント》

- ・抗菌加工された絵本やプラスチックのおもちゃを選ぶ(ぬいぐるみや木製のおもちゃは避ける)
- ・汚れをふき取りやすい(消毒しやすい)加工をした椅子やマットを使用する
- ・共用ではなく、使った後に持ち帰ってもらえ



診療チェアのすぐ横にキッズコーナーを設けた。
写真：きむら歯科医院(岡山市)

る折り紙や簡単な工作キットなどを配る
これらの工夫で感染症対策とスタッフの仕事量の軽減と両方をかなえることができます。

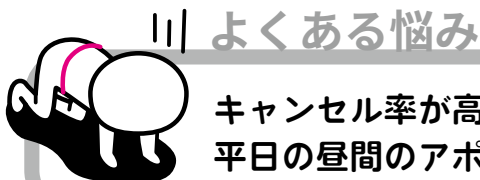
《親も居心地が良くなる工夫》

次に、大人も満足のいくキッズコーナーについて考えてみましょう。

院内がシックたのに、そこだけ派手を原色が

続きは本書で…

4. 来院者を増やす



アドバイザー

歯科医院地域一番実践会

岩淵龍正

Prof.133ページ

「アポ帳が空いてしまうことが怖く、少しでも埋まった状態にしないと不安でたまらない」。これは実際に、「キャンセル率が下がらない」ということで悩んでいるある院長から言われた言葉です。

《キャンセル率が高い医院の特徴》

このようにキャンセル率が高く、平日の昼間のアポが埋まらないという悩みがある医院の多くは、夜8時までや日曜診療をやっているケースが多いです。

そして、そのような「便利だから行く」という、患者さんにとっての利便性追求型の医院になってしまうと、自分の都合でキャンセルする患者さんが多くなってしまい、なかなか、キャンセル率も下がりませんし、平日の昼間の時間帯にも患者さんが入らないことになります。

「利便性追求型の歯科医院から脱却したい」と考えても、アポ帳が空いてしまうのが怖くて踏み切れないのではないのでしょうか。

歯科医院地域一番実践会のクライアントではほとんどが、今は「夜8時まで」「日曜診療」などはしていません。なぜなら、そのような利便性追求型の医院はキャンセル率も高く、夜の時

続きは本書で…



よくある悩み

歯科衛生士が採用できない！

駅から徒歩15分／法人化しておらず厚生年金未加入／20時まで診療



アドバイザー

(株)グランジュテ

伊藤祐子

Prof.132ページ

弊社では、毎月50医院ほどの採用コンサルを行っています。年々特に新卒や20代の歯科衛生士の採用が難しくなっています。

《応募を増やすには…》

1. 厚生年金に加入しましょう

厚生年金の仕組みをよく理解していなくても、特に若い歯科衛生士は「加入しておいた方がよい」という認識があります。さらに求人サイトで求人を検索する際に、希望条件として「厚生年金加入」にチェックを入れるため、未加入ですと検索結果にすら上がってきません。

スタッフが5人以下の個人経営の医院でも、従業員過半数の同意があれば、任意適用申請をすれば厚生年金保険に加入できます。

「厚生年金加入予定」として求人広告を出す際は、必ず加入時期も一緒に記載しましょう。

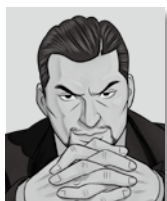
2. 土曜日のメンテの時間を工夫

続きは本書で…



よくある悩み

そもそも個別指導が来ないようにする方法はないのか？



アドバイザー

歯科保険研究会個別指導部

ドクター重田

Prof.139ページ

そんなもんは……ありません。逆に聞かせてほしいくらいです。保険医をしている限り、どんなに品行方正な先生でも来るときは来ます。

よく「平均点が県平均の1.2倍を超えないように注意してたのに～」とか「患者さんとモメないようにしてたのに～」とか「スタッフが辞める時には送別会をしたのに～」みたいなことを言いますが、**通報する人は一定数いる！**

一切不正をしていなくても、個別指導に呼ばれるケースは山のようにあります。

例えば、「診療内容も全く一緒なのに、2カ月に1回の歯清の算定が兄弟によってマチマチなのは不正請求をしているのでは？」という理由で通報されたり、スタッフが自院で診療している同じ時期に別の歯科医療機関でも通院していたがために「保険者からの架空請求疑い」で通報されたり、月1で来院している患者さんが3カ月まとめたの医療費通知を読み間違えて、「ひと月に3回も来院していない」と通報されたり。どれだけ気をつけていても、勘違いで通報されているケースも散見されました。

つまり、地震や火事と同じで、いつ来ても慌てなくて済むよう日ごろから対策をとっておいたほうが精神衛生上も良いということ。備えあれば、なんちゃらです。

《お勧めの3つの対策》

1. レセコン設定で、算定要件を満たすような所見入力ができるようにしておく

たまに「カルテ記載をちゃんとしましょう」みたいにしよ～もないことを言う人がおるけど、そんなことは誰でも分かりきっています。そしてこれは長くは続かない。それよりも大事

続きは本書で…

外部サポーターとの 契約トラブル予防法

『アポロニア21』2022年9月号特集より

歯科医院経営を支える、さまざまなプロサポーター^(※1)。歯科医療の業態が複雑化したこともあって需要が拡大しています。その一方で、業務委託契約にまつわるトラブルも増加傾向。予防法^(※2)の観点から、傾向と対策を解説します。



弁護士法人小畑法律事務所

小畑 真

(※1) 医院運営を支援する事業者の総称。不動産業、建築関係、IT事業者、コンサルタント、フリーランスなどを含む。

(※2) 医事紛争や労使紛争、消費者トラブルなどに発展しないよう、あらかじめリスク回避の措置を講じること。

契約トラブルは開業前から

歯科医院経営のプロサポーターが増えてきた中、「コンサルに騙された」「web企業から架空請求された」「委託先から脅された」など、何らかの被害を受けたと訴える歯科医師も増えていきます。

しかし、それらの内容を精査すると、確かに、言葉通りに問題のある事業者もある一方、契約時の確認不足、各種業法に関する誤解などが原因で、未然に予防可能なものも少なくないことが分かります。

医院経営は院長とスタッフだけで行えるものではなく、開業前から実に多くの事業者が関わります。開業前から関わるプロサポーターは代表的なところで右表の通りとなります。

たいていの場合、ディーラーやメーカーが主催する開業セミナーなどをきっかけに、開業時に「開業パック」化された事業者と契約すること

歯科開業医が関わる主なプロサポーター

開業前

不動産会社、ディーラーやメーカーの開業支援チーム、設計事務所、工務店、求人代行企業、コンサルタント、会計事務所、法律事務所など

開業時

内覧会事業者、広告代理店、Web関連事業者、求人代行企業、会計事務所、金融機関など

開業後

ディーラーやメーカーの営業スタッフ、コンサルタント、事務長サービス企業、広告代理店、Web関連事業者、会計事務所、法律事務所など

も多いですが、院長は「それぞれの事業者と契約を結ぶ」という観念が希薄で、そのことがトラブルの原因になることも少なくないので注意が必要です。

そこで、典型的なトラブル事例をもとに、ことを大きくしないための予防ポイントを解説し

トラブル急増！ 無料お試しサービス

外部プロサポーターとの契約では、「無料お試し期間」を設定しているところもある。営業のサービストークから「効果が現れなくても無料だし、その時は解約すればいいから、とりあえず契約してみよう」と思って、契約書を確認せずにサインしたところ、気づいたら、有料の本契約に移行していて、高額な請求書が……。

まさに、タダほど高いものはない!?

ご利用明細	掲載数	単価	ご利用金額
ご利用サービス	1	22万円	0円
3週間プラン (無料キャンペーン対象)	1	22万円	22万円
3か月プラン(継続利用)	1	11万円	11万円
継続利用時企画編集費			33万円
ご請求総額			

無料で集患・求人代行



1か月で売上
25%アップ!!

現在、各都道府県50医院限定で、2掲載分まで完全無料キャンペーンを行っております。

- 3か月プラン(有料)
- 3週間プラン
(無料キャンペーン中)

SNS連動型求人サイト
[にここサーチ]

インフルエンサーを活用した広告にも要注意!

〇〇歯科医院の
ホワイトニングは
ものすごく白くなるし、
全然しみないんです♪

¥



インフルエンサーや、インフルエンサーの斡旋会社にお金を払ったり、無料もしくは割引でサービスを提供することを対価に、SNSなどで商品やサービスの感想などを発信してもらう「インフルエンサー広告」。

近年積極的に行われてきているが、医療サービスは、医療広告規制の対象になる。そのため、医療機関がインフルエンサー広告を利用すると、医療法や医療広告ガイドライン違反になる可能性が高い。

(詳細は44ページ参照)

「歯科プロサポーター」24人の横顔



Ito Hideo
伊藤日出男

クレセル(株)
代表取締役

*本書掲載：42、56ページ

● プロフィール

筑波大学社会人大学院システム経営学科修了(現ビジネス科学研究群経営学)。医療系コンサルティング会社にて主に開業支援に携わり、全国に約400医院の開業を支援する。その後、大手商社やGMSのヘルス&ウェルネス事業に携わり歯科医院誘致をするとともに、予防型歯科医院の経営と勉強会支援に注力し、クレセル(株)を設立。

現在は予防型歯科医療普及の社団法人事務局運営と、大手ICT企業の支援を受けて、クラウドシステムによる口腔内情報を医療者と患者が共有するツーウェイ・コミュニケーションを展開。

● 講演実績

スタディーグループ、歯科医師会、商工会、自治体、大手新聞社などで実績約130回。

● 主な著書・連載

『成功する歯科医院経営マニュアル』『予防管理時代のデンタルオフィス』(共著：評言社)、『開業成功は5年で決まる』『巧みな情報発信は成功する院長の条件』(共著：クインテッセンス出版)、『MarketingとWebによる歯科医院成功の法則』(わかば出版)、『医者が秘密にしておきたい病気の相場』(共著：青春出版社)。

● サポート内容

開業立地のエリアマーケティング、予防型歯科医院のシステム・ストラクチャー構築、スタッフ教育と評価システム、労務環境の整備、患者の顧客化マネジメント、ツーウェイ・コミュニケーションの広報機能の構築、ホームページ制作・運用管理、予防歯科のポータルサイト運営。



Ito Yuko
伊藤祐子

(株)グランジュテ
代表

*本書掲載：75ページ

● プロフィール

東洋英和女学院大学卒業。外資系航空会社CA、外資系金融機関勤務の後、歯科医院の開業から法人化まで10年間歯科医院の経営に携わる。

2014年、(株)グランジュテ設立。コンサルティング業。コンサル先は全国300医院を超え、9割以上のクライアントが3カ月以内に希望職種の採用に至っている。

新人研修、TC塾、Dental Englishをオンラインにて開催。

● 講演実績

学会、スタディーグループ、歯科医師会、保険医協会、大学同窓会、歯科関連企業など実績多数。

● 主な著書

『歯科医院のための採用マニュアル・ツール集』(日本歯科新聞社)。

● サポート内容

「採用活動が苦手」「忙しくて採用活動にまで手が回らない」という院長に代わって、優秀な人材の採用をサポートしている。採用したスタッフの教育も、オンラインで実施。

歯科医師、歯科衛生士、歯科技工士、保育士、管理栄養士、臨床心理士、歯科助手、事務スタッフなど歯科医院で働く全ての職種の採用サポートが可能。



Iwabuchi Ryusei
岩渕龍正

歯科医院地域一番実践会
代表取締役

歯科医院地域一番実践会
地域一番化マスター



歯科医院地域一番実践会
YouTube チャンネル

*本書掲載：18、19、35、48、60、109ページ

● プロフィール

㈱船井総合研究所で医療部門のコンサルティングを独力で確立。

2015年、経営戦略研究所㈱代表取締役役に就任。現在は経営コンサルタント19人以上の日本最大の歯科医院専門コンサルティング会社に成長している。クライアントは全国300医院以上となり、年間10億、5億、3億という全国トップクラスの医院が続々と誕生。22年で20年目を迎える「歯科医院地域一番実践経営塾」には、院長、スタッフ、勤務医が全国から400人以上集結している。

● 講演実績

スタディーグループ、歯科医師会などで、「歯科医院経営活性化手法」などについて実績多数。

● 主な著書

『歯科医院地域一番実践プロジェクト』『歯科医院スタッフ道』『歯科医院地域一番実践Re：プロジェクト』（デンタルダイヤモンド社）。

● サポート内容

ホームページ制作、PPC広告、SEO対策、MEO対策、キャンセル対策、患者数アップ、自費率アップなどのマーケティング面。スタッフ採用・教育、モチベーションアップ、評価制度構築などのマネジメント面。新規開業、移転、改装、増築のコンサルティング。分院展開、医院承継などの出口戦略まで、医院経営に必要なあらゆることをサポートしている。

YouTubeの「歯科医院地域一番実践会チャンネル」で、「臨床も経営も成功させる！無駄のないマイクロスコーブ導入法」などの動画を多数配信中。



Obata Makoto
小畑 真

弁護士法人小畑法律事務所
代表弁護士
(東京弁護士会所属)

*本書掲載：22、44、45、68、69、89、90、99、100、122、124ページ

● プロフィール

1998年、北海道大学歯学部卒業。同年、医療法人仁友会日之出歯科真駒内診療所勤務。

2007年、北海道大学大学院歯学研究科博士課程修了(歯学博士)。10年、北海道大学法科大学院修了(法務博士)。12年、弁護士登録。14年、小畑法律事務所開設。16年、法人化。

北海道大学、北海道医療大学、神奈川歯科大学客員教授。

● 講演実績

全国の歯科医師会、保険医協会、学会、スタディーグループ、大学同窓会、大学、歯科衛生士専門学校、歯科関連企業、一般企業、士業団体ほか実績多数。

● 主な著書・連載

『事例に学ぶ・歯科法律トラブルの傾向と対策〔2021年改訂〕』（日本歯科新聞社）ほか共著・編著多数。

デンタルダイヤモンド社『デンタルダイヤモンド』で、「歯科医療専門弁護士小畑真の歯科事件簿」を連載中。

● サポート内容

15年の一般歯科臨床経験を持つ歯科医療専門弁護士として、ダブルライセンスを生かし、「トラブル予防」「適切な初期対応」の視点から、月契約のデンタルリーガルコンサルテーション(DLC)を提供。患者トラブル、スタッフトラブル、契約トラブルをはじめ、プライベートな相談も含めてトータルでサポート。

医療裁判も多数対応。

「歯科プロサポーター」24人の横顔



Obara Keiko
小原啓子

(株)デンタルタイアップ
代表取締役

*本書掲載：17、47、77、113ページ

●プロフィール

2006年、広島大学大学院社会科学研究所マネジメント専攻(経営戦略研究室)修了。11年、(株)デンタルタイアップ代表取締役就任。14年4月～20年3月、神奈川歯科大学短期大学部客員教授。18年1月、広島県「働き方改革実践企業」に認定。同年10月、一般社団法人日本経営士会主催「第9回ビジネス・イノベーション・アワード2018」にて「歯科医療業界働き方改革賞」を受賞。

現在は、全国の歯科医院を回り「理念による創造型経営」による組織変革の支援を行っている。

●講演実績

外部依頼からの研修受講者は現在までで約2万人。(株)デンタルタイアップが定期で支援している歯科医院での研修は、年に400回を超える。学会、スタディー

グループ、歯科医師会、歯科衛生士会、経営士会などで講演中。

●主な著書・連載

『はいしゃさんの仕事カイゼン術』(共著：医歯薬出版)、『100円グッズから始める歯科医院の整理・収納アイデア集』(共著：日本歯科新聞社)など多数。

本誌にて「キレイ! 効率的! クリニックの知恵」を連載中。

●サポート内容

理念づくり(院長の目指す歯科医療の姿の実現化)。1年半以上の変革の実績：増改築移転などの拡大81%、数字を上げながら診療時間の短縮に成功86%、スタッフ増89%、行政からの働き方改革認定39%。

スタッフと共に戦略会議を行い、プロジェクト策定・実施の支援、技術・知識向上のための院内研修を実施。



Kimura Yasuhisa
木村泰久

(株)M&D医業経営研究所
代表取締役

*本書掲載：12、26、36、64、73、114ページ

●プロフィール

(公社)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。

関西大学商学部卒、飛鳥建設(株)にて社長秘書、経営企画、人事企画等を経て2003年独立。M&D医業経営研究所を設立し、以来約20年間、歯科医院の経営コンサルティングを行っている。「日本医業経営コンサルタント学会」にて、13年優秀賞、19年特別賞、21年特別賞を受賞。

●講演実績

WHITECROSS(ホワイトクロス)、ビズアップ総研(株)、(公社)医業経営コンサルタント協会の歯科基本講座、歯科専修講座、実務講座、継続研修、全国の歯科医師会での講演など。

自社にて、「歯科経営改善ゼミナール」「ドクターの究極の自費話術教室」「歯科カウンセラー養成講座」など。

●主な著書・連載

『成功する歯科医院の戦略的リニューアルマニュアル』(日本医療企画)、『386歯科医院の統計データから見える・成功医院のセオリー』(共著：日本歯科新聞社)他。WHITECROSSに「コンサルタントの視点」を連載中。

●サポート内容

新規開業、リニューアル、マーケティング対策、人事労務対策などの総合的な経営改善対策。経営理念策定、ホームページ制作、接遇研修、就業規則策定などの個別対策。通信制経営指導「M&Dマーケティングクラブ」、院内報原稿提供サービスなどの定期サポート。



Kuroda Megumi
黒田めぐみ

エムイー行政書士事務所
代表

*本書掲載：104、118ページ

● プロフィール

行政書士・医療とも全く関係のない業界で働いていたが、2014年に某行政書士事務所に就職、補助者として医療法人業務に従事する。16年4月、医療法人に特化したエムイー行政書士事務所を開設。「法律用語は大っ嫌い。お客さまと役所の通訳のような役割を果たせたら」という思いから、案件ごとに柔軟な対応を心掛けている。

● 講演実績

医療系に強い税理士と共催で、定期的にセミナーを開催。医療法人化診断セミナー、ハッピーリタイアメントセミナー（医療法人の解散・承継など）など。

● サポート内容

医療法人設立認可申請、医療法人定款変更認可申請、診療所開設許可申請、診療所開設届・廃止届、保険医療機関指定申請・廃止届、施設基準届出、公費負担、その他各種届出など。



Koyanagi Takashi
小柳貴史

(株)ToothTooth
代表取締役社長
CEO

*本書掲載：13、25、39、49、63、79ページ

● プロフィール

ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのフードサービス部クルーとして勤務。10年間トレーナー職やコンシェルジュ職に従事し、多くのクルーの育成やホスピタリティーの高いゲストサービスを提供しながら、メディアやVIPのアattend業務を中心にマーケティング業務にも携わる。

12年より勤務の医療法人スマイルプランでは、コンシェルジュ、事務長として勤務。新規立ち上げ医院のプロジェクトリーダーや全スタッフの接客指導を実施。18年、(株)ToothToothを設立し、代表取締役社長CEOに就任。歯科医院のブランディングをコンセプトに、内覧会やオリジナルブランド「ToothTooth®」を全国の歯科医院を対象に展開。

● サポート内容

「歯科医療をもっともっと魅力的に」を合言葉に、さまざまなブランディングツールを展開。これまで全国の400を超える歯科医院の開業支援やブランディングをサポート。歯科内覧会では、診療アポイント率が10%といわれる業界で、年間平均33.6%を達成。

- ・ 歯科医院開業時の内覧会、周年イベントサポート
- ・ 待ち時間を活用した、患者さんの歯科知識向上のための動画配信サービス
- ・ ガチャマシンを軸としたファミリー、キッズ集患ツール
- ・ 集患、採用で活用できる映像の撮影制作サービス
- ・ 香りによるブランディングを行うオリジナルアロマ制作サービス

「歯科プロサポーター」24人の横顔



Sawazumi Namiko
澤泉仲美子

(株)オフィスウエーブ
代表取締役

一般社団法人日本歯科
人材開発アカデミー
理事長

*本書掲載：54、62、76ページ

■ プロフィール

歯科助手として社会人をスタート。学校法人三幸学園でクラス担任を受け持ちながら医療請求事務や秘書学・簿記学を担当し、1,500人の歯科助手を送り出す。その後、日本歯科助手協会会長に就任。

1993年、(株)オフィスウエーブ設立。今期27周年。女性視点を歯科経営に生かすコンサルタント活動を行い、デンタルスタッフ向けに、患者接遇ホスピタリティーセミナー、デンタルコーチング®セミナー講師として全国で講演活動を行う。日本歯科プロアシスタントスクール(PAS)は東京、大阪で展開。企業のミッションは「世界に誇れる日本の歯科業界にする」。

● 講演実績

日本国際歯科学会(第7回・第8回)、日本口腔インプラント学会第50回記念大会、各歯科医師会、各保険医協会など。

● 主な著書

『患者さんに好かれるスタッフ習慣術55』『生まれ変わっても歯科助手になりたい』(クインテッセンス出版)など。

● サポート内容

「在り方教育」を主眼に、スタッフの心の育成を行う。感謝の技術を伝え、優しく思いやりのあるスタッフ育成を通して、クリニックの成長と成功を導く。そのため自ら、コーチングやNLPのほか、倫理、マインドフルネスを学び、歯科業界への人材育成に邁進。専門はホスピタリティー、コミュニケーション、TC育成、チームビルディング。



Shimizu Atsushi
清水厚史

(株)ヒューマンネット・
コンサルティング
代表取締役

*本書掲載：106ページ

● プロフィール

早稲田大学教育学部卒業。中日新聞社(東京新聞)、一般社団法人企業研究会(ビジネススクール)、雇用保険労災指導協会等を経て独立。

2003年、(株)ヒューマンネット・コンサルティングを設立。助成金・補助金の総合コンサルティング、人材紹介業(厚生労働大臣許可事業)を中心に、中小企業の経営支援を行う。

12年、経済産業省経営革新等支援機関の認定取得。

20年、ヒューマンネット社会保険労務士事務所を併設。22年、法人化。一般企業と歯科医院に、補助金と雇用助成金を同時提案している。

● 講演実績

10年前から首都圏と地方の主要都市で「助成金・補助金セミナー」「個別相談会」を毎月自社開催。企業団体、商工会等での講演も多数。

● サポート内容

多数ある補助金・雇用助成金の中でも、歯科医院で活用しやすいものを提案し、申請手続も代行。会社または医院を訪問し、個別相談を継続的に実施している。



Jokan Kyoko
上間京子

一般社団法人
Jokanスクール
代表

オフィス・ハーモニー
代表

*本書掲載：74、88ページ

● プロフィール

歯科衛生士、一般社団法人Jokanスクール代表。

1951年、山口県柳井市生まれ。70年、山口県歯科衛生士学院卒業（現・山口県高等歯科衛生士学院）。KRY山口放送部勤務でラジオ番組を担当。数カ所の歯科医院勤務を経て、2000年にフリーランスに。

03年、「Jokanスクール」設立。13年、「Jokanスクール」東京校開校。16年、「一般社団法人Jokanスクール」設立。21年、大阪研修センター設立。

2022年7月現在、65期生から67期生まで受講中。

海外研修先：イエテボリ大学、ミシガン大学（米国）、天津大学（中国）、シアトルGP研修。モンタナ州ミズーラ・アメリカンイーグル社。

● 講演実績

学会関係、歯科医師会、歯科衛生士会、大学関係、デンタルショー、スタディグループなどで講演実績多数。

● 主な著書

上間京子のそのまんまシリーズ『シャープニング図鑑』『SRP図鑑』『新シャープニング図鑑』（デンタルダイヤモンド社）、『そのまんま上間京子 カッコ良くは生きられない』（自費出版）ほか。DVD教材も多数作成。

● サポート内容

全国各地で、院内研修として「上間レッスン」を開催中。



Suzuki Takehito
鈴木竹仁

(株)MMP
代表取締役

*本書掲載：9、27、84、85、87、105ページ

● プロフィール

1980年、早稲田大学商学部卒業。80年、東洋紡績(株)入社。83年、鈴木織物工業(株)を継ぐ。88年、公認会計士・税理士事務所入社。

2004年、(株)MMPを設立。現在、介護事業所、社会福祉法人、障害者自立支援事業、医科・歯科医院・薬局などのコンサルティング活動を幅広く行っている。

● 講演実績

(公社) 医業経営コンサルタント協会 歯科基本講座、歯科専修講座、継続研修講師、各地医師会にてBCP・医療法人セミナー講師など多数。

● 主な著書・連載

『クリニック経営 簡単実践アイデア集 1～3』『院長先生＆スタッフのための院内ミーティングレシビ集』『クリニック標準受付マニュアル集 基本セット』（プリメ

ド社）、『院長先生のためのスタッフマネジメント』（日本医事新報社）、『386 歯科医院の統計データから見える・成功医院のセオリー』（共著：日本歯科新聞社）ほか多数。

主な連載に「防災マニュアル 作成のヒント」（大阪府保険協会『大阪府保険医雑誌』）、「診療所駆け込み寺」（日経BP社『日経ヘルスケア』）、「クリニック経営改善実講座」（岡崎信用金庫『ヘルスケアおかしん』）、「すずたけの現場訪問日記」（参天製薬『眼科と経営』）などほか多数。

● サポート内容

開業支援、スタッフ研修、財務分析、レセプト分析、増患・増点对策、医院の建て替えなど幅広くサポート。

「歯科プロサポーター」24人の横顔



Sumita Yoshiko
角田祥子

税理士法人ネクサス
代表取締役

*本書掲載：107、112ページ

●プロフィール

大阪府立大学経済学部卒業、翌年税理士試験合格・登録し、故亀岡由雄先生の下で、医業特化、歯科医院特化を始める。

2003年、亀岡合同総研代表就任。

08年、税理士法人ネクサスを創業。

02年に稲盛和夫師の主宰する盛和塾でアメンバー経営に触れ、会計のパラダイムが変わる。会計学講座を10年以上担当。

アメンバー経営を歯科に生かした「未来会計」を開発。「未来会計」で歯科医院の業績を伸ばしている。

●主な著書

『歯科医院を簡単にタタんではいけない』（クインテッセンス出版）、『歯科医院コンサルティングマニュアル』（共著：一世出版）、『歯科医院をまとめるリーダーのための教科書』（共著：医歯薬出版）、『386 歯科医院の統計データから見える・成功医院のセオリー』（共著：日本歯科新聞社）ほか。

●サポート内容

開業支援、税務会計支援をはじめ、アメンバー経営の実現支援。管理会計を基に、歯科医院で経営会議や院長会議を開催している。

円滑な親子承継を支援するための経営会議も実施している。



Takasaki Hiroyuki
高崎宏之

アクウェスト(株)
代表取締役

*本書掲載：11、38、59、80、81ページ

●プロフィール

京都大学大学院理学研究科宇宙物理学専攻修了（理学博士）。現在は、京都大学特任准教授として教鞭を取る傍ら、ニュースペース国際戦略研究所にて内閣府の宇宙政策立案やJAXAの宇宙産業拡大支援などに従事。

2007年より米国のコンサルティング・ファームに在籍し、米国・欧州・日本で官公庁やフォーチュン・グローバル500社の製薬、医療機器、消費財、産業機械、総合商社、化粧品などの企業を担当。専門分野は新規事業の立ち上げ、海外事業展開支援、M&A、PMI、中期経営計画策定、営業改革、グローバル人事組織設計など。10年に東京都渋谷区にアクウェスト(株)を設立し、再生医療関連サービスおよび歯科医院の経営支援サービスを開始。現在は全国約300軒の歯科医院を支援中。19

年に東京都歯科技工士会顧問に就任（現職）。

●講演実績

医師会、歯科医師会、歯科技工士会、企業、大学、専門学校、学会、スタディーグループなどで年間40回ほど講演。

●主な著書・連載

『再生医療等製品の承認取得要件への対応と実務戦略』（共著：サイエンス&テクノロジー社）『“できるママ”が集まる企業の「仕掛け」とは？』（東洋経済オンライン）ほか共著・編著多数。

●サポート内容

誰でも無理せず、年間1.5億円以上の医業収入を実現する歯科医院経営の方法論を確立し、全国の歯科医院に対して経営支援を実施。歯科業界の現状課題や将来予測に関する講演依頼を、随時引き受け中（無料・全国対応）。



Tsuboshima Hideki
坪島秀樹

(株)だいのう
代表取締役

*本書掲載：10、82、103ページ

● プロフィール

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。

1962年広島県生まれ。大学卒業後、会計事務所に勤務。一般企業および医療機関を担当した後、歯科医院の開業コンサルティングに従事。

2002年、(株)だいのう代表取締役に就任。30年間にわたって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」(一つの灯火だけでは隅しか照らせないが、灯火が万という数になると、国中を照らすことができる)。

● 講演実績

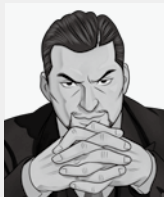
金融機関、歯科医師会、同窓会などで、開業・人事・資金に関する講演多数。

● 主な著書

『輝く華の歯科衛生士 これからの歯科医院経営をチームで考える』(共著：医歯薬出版)。

● サポート内容

主にユニット5台までの小規模医院に独自の視点から切り込み、常識に沿ったヒト・カネ・経営戦略の今を切り取る総合コンサルティングを展開。6カ月で効果を挙げ、未来に向けた医院経営の成功サポートを実践。



Doctor Shigeta
ドクター重田

歯科保険研究会
個別指導部
代表

*本書掲載：93-98ページ

● プロフィール

歯科個別指導・保険算定アドバイザー。5年で200軒以上の歯科医院の個別指導・保険算定のアドバイスを行う。また、自費に頼らない100%保険診療でも歯科医院経営できる、保険算定方法などもアドバイスする。

● 主な著書・連載

『ホンマ堪忍やで、歯科個別指導』『またまたホンマ堪忍やで、歯科個別指導PART2～生活保護編～』『もっとホンマ堪忍やで 歯科個別指導PART3～新規個別指導編～』『ウルトラホンマ堪忍やで、歯科個別指導4～指導準備編～』『ホンマ堪忍やで、歯科個別指導5～実践編～』『個別指導がやってきた…とある歯科医師の転落への道(ホンマ堪忍やで、歯科個別指導〈外伝〉～場外乱闘編～)』『歯科新規指導、概ね良好!岸和田、だんじり

女の新規指導奮闘記think she do(ホンマ堪忍やで、歯科個別指導〈外伝〉)』。

税理士法人ネクサスにて「保険診療で売上を2倍にする方法」、本誌にて「ドクター重田の個別指導塾」を連載中。

● サポート内容

- ・ 歯科個別指導アドバイザー(さじを投げられた先生でも絶対に監査にしないをモットーに、現時点で監査移行案件ゼロ)
- ・ 個別指導対策アドバイザー(いつ個別指導が来てもいいように、日ごろから取れる対策をアドバイス)
- ・ 保険算定アドバイザー(100%保険診療でも健全な経営をするための、保険算定についてアドバイス)

「歯科プロサポーター」24人の横顔



Toyama Toeko
豊山とえ子

(株)T*SIS
代表取締役

*本書掲載：86ページ

●プロフィール

第二種滅菌技士、日本離乳食乳・小児食育学会認定歯科衛生士。お砂糖インストラクター、顎咬合学会認定歯科衛生士、ほめ育協会（現ほめ育財団）ジュニアコンサルタント、エナジーソースパートナー講師。

日本女子衛生短期大学（現湘南短期大学）卒業。1983年、歯科衛生士として聖母歯科医院にて勤務。

2002年、LDA理事就任。

06年、(株)T*SISを設立し、代表取締役就任（企業研修・人材育成コンサルタント）。

19年、削らない歯学会理事就任。

「お口は命の入り口・心の出口。健康の源、自己表現、印象づくり、コミュニケーションを司る大切な臓器」との考えの下、本質的な予防を目指し、患者さん

の「なりたい」をサポートする歯科医院・スタッフを応援している。

●講演実績

歯科衛生士学校、学会、歯科大学同窓会、保険医協会、デンタルショー、スターディークループ、歯科メーカー、ディーラーなどを対象に、「PMTCによる医院活性化セミナー」「患者さんが望んで通い続ける自費メンテナンスの実際」などの講演実績多数。

●主な著書

『歯は磨かないでください』（共著：廣済堂出版）、『長生きしたけりや歯を磨いてはいけません』（SBクリエイティブ）。

●サポート内容

セルフケアレッスンによる患者定着プログラム研修。

「歯科・ほめ育」による、辞めないスタッフ育成研修。



Hamada Mariko
濱田真理子

エイチ・エムズ
コレクション
代表取締役

*本書掲載：21、33、40、51、61、78ページ

●プロフィール

歯科衛生士、一般社団法人エムズワークス代表理事。日本大学歯学部附属歯科衛生士専門学校卒業。財団法人日本歯科研究研修協会で自費や診療に関わる。

24歳で起業。国内外の歯科関連事業を経験し、タカラベルモントのユニットとマネキン10台の研修ルームの付いた事務所を開設。リカレント歯科専門の人財開発コンサルタントとして、全国の歯科医院を25年以上サポート。現場主義で即実践を重視した組織づくりを行っている。

●主な著書・連載

『オーラルケアバイブル—女性のためのOral Health教室』（医学情報社）、『院長必携！人材から人財へ育て上げる36の秘訣』（クインテッセンス出版）、『歯科医院のための成長評価シートとスタッフ

面談術』（日本歯科新聞社）ほか。

本誌にて「スタッフに教えたかった経営の話」を連載中。

●サポート内容

女性医療従事者の新しい働き方を提案する一方、女性経営者の視点でつくり上げた「選ばれ続ける組織づくり」のリアルなノウハウで、経営者のみならず、院長夫人やリーダー、チーフなど歯科医療教育の現場から思考力・判断力・実践力・コミュニケーション力が身に付く組織づくりを行う。

「責めるのは人より仕組み」をモットーに、医療チーム構造、人財開発、課題解決など「真理子メソッド」を駆使し、国家資格保有者の専属インストラクターと共に、人財開発・講演活動を全国各地で展開。



Hara Yuji
原 裕司

(株)Dental Sign
代表取締役

*本書掲載：16、32、37、50、53、110ページ

● プロフィール

産能大学経営学科(当時)専攻。卒業後5年間、販促広告を中心としたマーケティング会社でマーケティングと印刷・デザインの基礎を学ぶ。

ベンチャー系看板会社で約6年間、看板と販促広告を融合した独自のマーケティング戦略に適した歯科業界に、積極的に事業展開を行う。

2008年、歯科業界専門看板会社(株)Dental Signを設立。

一般の看板企業は、看板の製造・設置の専門性にニーズがあるため、多業種にわたり対応していく会社がほとんどで、業界事情の理解などは上辺だけになりがち。

(株)Dental Signは、業界初の歯科業界専門看板会社として、マーケットインの視点で集患マーケティングの提案を行って

おり、約500軒以上の歯科看板に携わっている。

● 講演実績

メーカー主催の開業塾、歯科医師会、承継セミナーなど講演実績多数。

● 主な著書

『IT時代に必要な集患コンサルティングQ&A』(共著：デンタルダイヤモンド社)。

● サポート内容

看板を活用した集患マーケティング戦略を中心に、来院してほしい患者さんが集まる歯科医院を目指して、情報発信の仕組みを提案する。



Honda Takako
本多隆子

(株)メディカル
アドバンス
代表取締役社長

*本書掲載：14、15、28、52、66、111ページ

● プロフィール

1984年、神戸女子大学英文科卒業後、現経済産業省原子力産業課勤務。9年間アメリカに在任。

医療法人社団の理事を経て、医師と患者の間に知識の差があり過ぎることを痛感。

2004年、正しい予防医学を世の中に普及させることを目的に、(株)メディカルアドバンスを設立。「歯科医院の内覧会」という新ビジネスを築き上げ、内覧会実施件数は3,800件以上、年間実績は350件を超える。

歯科業界や医療業界を中心に、フィットネス業界や他業種からも集患・集客の依頼があり、実績多数。

2022年、デジタル技工に特化したアドバンスラボを開設。

● サポート内容

- ・開業物件の紹介
- ・医院の認知度を一気に上げるプロモーション、増患の内覧会運営
- ・院内スタッフ研修
- ・2022年7月より、「みんなで歯科をイキイキと」をテーマに、教育サポートツールである「シカレッジ」を開校
- ・3Dスキャナーに対応した技工物の製作



「シカレッジ」
申込みサイト

「歯科プロサポーター」24人の横顔



Mizuguchi Mariko
水口真理子

メディカル・デザイン㈱
代表取締役

*本書掲載：20、29、30、31、41、67ページ

● プロフィール

1987年、コクヨ(株)に入社、オフィスやホテルのなどのリニューアル業務を行う部署に所属。このころ、空間のトータルコーディネートについて興味を持つとともに、色彩のバランスの重要性を認識し、「インテリアコーディネーター」「1級カラーコーディネーター」を取得。

2000年、ラピス(株)を設立。インテリア部門の責任者として、数々の医療案件に携わる。

13年、前身となるメディカル・スペースデザイン(株)を設立して独立、現在に至る。

21年より千葉大学園芸学部専攻生として、緑地環境学科・環境健康プログラムコースにて、福祉医療施設におけるバイオフィリックデザインを研究。

● 講演実績

歯科医師会、眼科関連学会、保険医協会、ロータリークラブ、各企業等で、「快適医院をつくる方法の実践例」などについて実績多数。

● 主な著書

『インテリア医学の実践』(日本歯科新聞社/絶版)、『快適医院をつくるインテリア医学』(日本歯科新聞社)、『インテリア医学』(鶴書院)

● サポート内容

内装外装デザイン設計、インテリア設計、医療機器の配置を含む導線計画・収納計画、WELL認証取得のサポート。「インテリア医学®」を基にした「心と身体にやさしい空間づくり」で、クリニックの新築・改装のデザイン設計を手掛ける。人の五感に働きかけ、心から感じる心地良さを提案している。



Mizutani Isaku
水谷惟紗久

『アポロニア21』
編集長

*本書掲載：43、70、101

● プロフィール

歯科医院経営総合情報誌『アポロニア21』編集長。

1969年生まれ。早稲田大学第一文学部卒、慶応義塾大学大学院文学研究科修士課程修了。

社団法人北里研究所研究員(医学研究部)を経て現職。国内外1,000カ所以上の歯科医療現場を取材。勤務の傍ら、医療経済などについて研究するため、早大大学院社会科学研究科修士課程修了。大阪歯科大学客員教授(2017年～)。

2018年に下咽頭がんの手術により声を失うも、電気喉頭(EL)で取材、講義等を今まで通りこなしている。

● 講演実績

歯科医師会、保険医協会、学会、歯科関連企業主催で、「長期的にうまくいく歯科医院経営」「TPP」「感染対策」「海外の歯

科事情」などをテーマに実績多数。

● 主な著書

『18世紀イギリスのデンティスト』(日本歯科新聞社、2010年)、『歯科医療のシステムと経済』(共著、日本歯科新聞社、2020年)、『医学史事典』(共著、日本医史学会編、丸善出版、2022年)など。10年以上にわたり、『医療経営白書』(日本医療企画)の歯科編を担当。

● サポート内容

主に誌・紙面を通じて、歯科医院経営をサポートする情報を発信。

※個別相談・対応は行っていない。



【動画】月刊『アポロニア21』水谷編集長に聞いた「長く支持される医院とは？」



Miyahara Shuzaburo
宮原秀三郎

(株)DBMコンサルティング
代表取締役

*本書掲載：55、65、83ページ

● プロフィール

同志社大学経済学部卒業。建設会社に7年間勤務した後、(株)ジャパンデンタルに転職。東京・札幌・仙台支店長、本社企画部長を歴任。開業地リサーチに基づく事業計画立案、融資業務を通じた開業支援、および健全経営支援の実務に18年間携わる。

1999年、(株)DBMコンサルティングを設立。スタッフ教育をはじめ、歯科医院の組織強化を主業務とした活動を継続中。テーマは一貫して「強く美しい歯科医院の創造」。

● 講演実績

全国歯科医師会、歯科大学同窓会、スタディーグループ、歯科関連企業、会計士グループ主催経営セミナーなどで講演実績多数。

● 主な著書・連載

『歯科医院を生かすお金のしくみ』『歯科医院を生かすお金のやりくり』(デンタルダイヤモンド社)、『競合激化する歯科医院の経営コンサルタントが書いたサービス組織論』(ギャラクシーブックス)他、共著が数点。2000年より7年間、本誌にて「歯科医療サービス論」について連載。

● サポート内容

礼儀作法の基本にのっとった言葉遣い、態度、所作を専任の女性コンサルタントが直接指導。「優良」の誉れ高い歯科医院から、技術に見合う品格向上の研修依頼が多く、誠実に応え続けている。



Watanabe Takayuki
渡辺貴之

ネットワーク
渡辺税理士法人
代表社員

*本書掲載：115、116、117、119、120、121ページ

● プロフィール

慶應義塾大学商学部卒業後、大手監査法人にて中堅会社の上場準備支援業務に従事。2011年に渡辺税務会計事務所(現ネットワーク渡辺税理士法人)に入社。

15年、同会計事務所が税理士法人化し、社員税理士・副社長に。

18年、社長に就任。

現在は会計監査業務だけでなく、経営コンサルティング業務、開業支援業務、医院承継支援業務も実施している。

[ネットワーク渡辺税理士法人グループ]

- ・ネットワーク渡辺税理士法人
- ・(株)富士経営総合センター
- ・ネットワーク渡辺行政書士事務所

● 講演実績

歯科医院や歯科メーカーを対象に開業支援セミナー、事業承継セミナーを実施。自社開催での節税対策セミナーは大変好評。

● サポート内容

会計顧問業務から経営コンサルティング、労務コンサルティング、行政手続きまでカバーし、事業承継・相続サービスといったワンストップのサービスを提供。事業承継については親子承継・院内勤務医承継・対外承継と3つの分野に対応し、今後大きくなる承継の悩みに応えている。