



院長不在で 高い生産性の 医院づくりを確立

しんり
福岡 真理

- 株式会社ウィンポイント開設者
- 「ママとこどものはいしゃさん」グループ代表
- 医療法人社団真心会 理事長

Profile

人口4万人、最寄り駅の電車は1時間に1本の町にチェア2台で「ふくおか歯科」を開院。
チェア4台の増設を機に、年商1.2億円以上の売上を達成する。日々多くの患者様を診療しながらも、時間に追われて仕事をしていることに、徐々に肉体的にも精神的にも限界を感じていた。そして、自身が40歳の時に同級生の自営業者(技工士)が、突然死したことによりワンマン経営の危うさに気づく。経営方針を変更し、院長不在でも仕組みで経営が成り立つ医院づくりに舵を切る。現在、直営の歯科医院2軒と歯科技工所には、歯科医師として治療に全く関わることなく、年商5億円、自費率60%、リコール率90%、月間リコール患者数1,500人以上を維持し続けている。
まじめにコツコツ成長されている先生方、衛生士さん、歯科助手さん、技工士さんに支えられて運営している。



医院仕組化の ノウハウ実践 アドバイザー

山田 真由美

- 株式会社ウィンポイント 代表取締役
- 「ママとこどものはいしゃさん」グループ講師
- 医療法人社団真心会 マネージャー
- 小野加東歯科衛生士会 前会長

Profile

パート社員としてふくおか歯科に開業時に入社。自ら歯科衛生士としての予防メンテナンスを率先して行い、リコール率90%の礎を築く。医院の発展に関わりながら、技術系のみならず、経営セミナーにも院長と共に参加。歯科衛生士の増員に伴い、リコールの体制を仕組化し、他の歯科衛生士でもリコール率90%維持を達成する。自由診療のカウンセリングにも従事し、インプラントを行っていないにも関わらず、月平均1,000万円超、月最高2,000万円超の自費契約額を誇る。
その後、予防メンテナンスと自由診療カウンセリングの仕組みを連動させ、院長と自分自身が直接診療に関わらなくとも、同じ成果を得られる経営システムを確立。その手法を活かし、数々の外部医院からも招聘を受け、年商1億円超のクリニックを多数輩出している。

お問合せ先

TEL/FAX: **0795-42-6415**

Mail: info@win-point.jp

ママとこどものはいしゃさんポータルサイト

<https://mamatokodomo-no-haishasan.com>

株式会社ウィンポイント

<https://win-point.jp>

代表者: 代表取締役 山田真由美
事務局: 〒673-1431 兵庫県加東市社378-25



ママとこどものはいしゃさん®

ママとこどもの

安心な歯科治療を

実現する



ママとこどものはいしゃさん®

株式会社ウィンポイント

「ママとこどものはいしゃさん」

グループ加盟本部

未来を担う子供達の健康な笑顔の創造

日本が健康で幸せな長寿国になるには、お口の予防管理が重要である事を子供の頃から理解してもらうことが必要だと考えます。「未来を担う子供達の健康な笑顔の創造」こそ、日本のためであり、それはママとそこご家族の協力によって達成するのではないのでしょうか。ママとこどものはいしゃさん®



「ママとこどものはいしゃさん」グループについて

グループの基本方針

「ママとこどものはいしゃさん」のロゴマークは安全基準にしっかり対応した、時代の求める“予防”“審美”“小児矯正”を得意とする歯科医院グループのシンボルです。これを地域や全国に、認知してもらうことを目的としています。そして、誠実に診療している加盟医院様が、仕組化、組織化して、さらに向上していただき、院長先生が、経済的にも時間的にも余裕がある人生を送っていただくことを目指しています。

グループにお手伝いできること

多くの医院が、同じマークを掲げることで、知名度と信用度がアップします。ママとこどもに絞り込んで見せることによって、専門性の高い医院であることを認識させ、収益向上を狙います。

『ママとこどものはいしゃさん』で実現できる領域

集患アップ!

子供はもちろん
デンタルIQの高い
『ママ患者』が
来院するようになります。

収益アップ!

- ・予防歯科
- ・小児矯正治療
- ・審美治療

をメインとした医院となり、
収益構造が変わります。

採用力アップ!

予防型の歯科医院で
あることのアピールができ、
求職者の目に
留まりやすくなります。

ロゴマークの効果

集患アップ

「〇〇歯科」「△△クリニック」だけでは、印象には残りづらいです。「ママとこどものはいしゃさん」というネーミングは、患者様に強い印象を与え、記憶にも残ります。また、ママとこどもに優しい医院であることを地域にアピールすることができます。商圏も設定しているので、バッティングすることはありません。ママとこどものはいしゃさん専用でのポータルサイトもあり、患者様からは貴院にアクセスすることができます。

また、親しみやすいネーミングでもあり、お母さんが歯医者を選ぶ際に、大きな強みとなってきます。患者様にとってインパクトを残すだけでなく、母親同士の口コミから更に増加していく傾向にあります。さらに、家族来院へも大きく寄与します。まずは、お子さん、次にお母さん、そして家族へと繋がっていきます。



収益アップ

「ママとこどものはいしゃさん」のイメージに沿った診療コンセプトを提案し、自費率・リコール率向上のノウハウをお伝え致します。スタッフが自費契約を成約してくれるので、院長はゆっくりと治療に専念できます。そうなるための方策のテキストをお渡し致します。

また、赤ちゃん連れのお母さん、つまり予防の重要性を伝えやすい層の来院が多くなり、予防に関心のあるお母さんというのはデンタルIQが高い方々ですので、自費拡大も期待できます。



採用力アップ

「ママとこどものはいしゃさん」という名称だけで予防を大切にしている医院であることが求職者には伝わります。

歯科衛生士や将来的に増加する女性歯科医師の採用に効果があります。

ロゴマークのイメージは人の感性に訴えるので、多くの歯科医院の中、更には多くの企業の中で比較した際に、「ママとこどものはいしゃさん」は大きな差別化となります。



成功事例

File 01

山口県
医療法人光翔会
石川歯科医院

理事長
石川 正俊

小児患者数増加 更なる相乗効果を目指して



当院の理想の形の追求

山口の宇部地域でどのような医院経営をしていくべきかと考えた時に、「患者様には幼い頃からずっと当院に通ってほしい」という思いへと辿り着きました。そのためには、小児歯科に特化する必要があると考えようになりました。

そんな中、ママとこどものはいしゃさんのロゴマークを活用したいと考えようになりました。「看板・ロゴマーク」というのは患者様のイメージに繋がるので、非常に大事だと思ったからです。

その後、院内体制の見直しや販促を実施することにより、今では多くの小児患者様に来院して頂いております。また、他院様の真似事だけでなく、今では当院の特徴も前面に押し出しております。



お子様からその家族全員とのお付き合い

当院はお陰様で小児の患者様も増加し、小児患者数、小児矯正成約件数など、目標値を大幅に更新しました。ただそれだけではまだ不十分だと考えております。小児患者様一人ひとりの口腔内の提案ないし、今後、食育といったところまで更に踏み込んでいかなければいけないと考えております。

お子様からその家族まで全員が当院へ信用・信頼を抱いて頂き、長いお付き合いが出来れば幸いだと考えております。

小児から高齢者まで

お陰様で新患数が年々増加していて、予約がなかなか入らない状況になっています。小児に限らず、成人や高齢者など多くの幅広い患者様に通って頂いています。そんな中、今は中身の向上を目指しています。ただただ治療・予防ではなく、小児予防から小児矯正・成人予防からマウスピース矯正への広がりが大事であると考えています。どんな患者様でも満足して頂けるよう、今後も尽力していきます。



成功事例

File 02

愛知県
医療法人 齒恩会
ファミリーデンタルイシダ

理事長
石田 悟

予防で回る体制でDHの働き甲斐に

当院では従来より予防定期管理型歯科医院として口腔環境改善と継続管理に力を入れ、地域医療に貢献してきました。その更なる充実のためには幼少期より集患し、長期にわたる定期管理が最も重要と考えておりました。

そんな中、「ママとこどものはいしゃさん」のを知り、加盟する運びとなりました。そしてロゴマークの入った看板を掲げた結果、小児患者が増加し、その家族も来院され、ママさんネットワークによる紹介患者さんが増えました。さらに小児矯正希望者も増加しました。

リスティング広告に頼らなくとも、ロゴマーク入り看板1枚で増患できた結果にとっても驚いています。定期管理の患者さんが増えることで日頃から研鑽に努めてくれたDHの活躍の場が広がり、予防管理型の医院という知名度は更に上がりました。おかげで、DH採用においても有利になったと思います。



成功事例 File 03

愛知県
医療法人社団 崇桜会
若林歯科
院長
米崎 美桜

「予防」「小児矯正」「審美歯科」「院内感染対策」をより一般的にしていく、というママとこどものはいしゃさんのコンセプトを聞いた時、当院の方針と同じであることに大変共感しました。当院ではマイナス1歳からの虫歯予防プログラムや、ママとこども向けの予防教室を開催し、意識の高い保護者をクライアントとして大切にしています。今回、ブランディングの核となるロゴマークを使って、より一層、予防管理型の医院であることを強化すべく加盟を決めました。

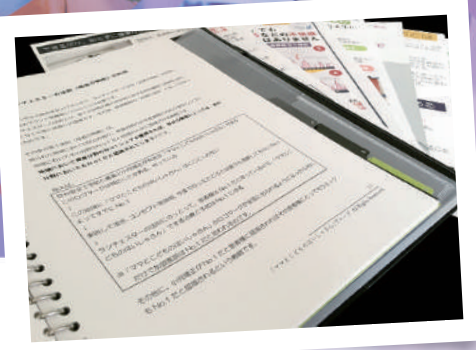
ママとこどもを応援するのは患者さんに対してだけではなく、当院のスタッフに対して「ママであるあなた、これからママになるあなた達」を応援します!というメッセージを込めて、医院として女性スタッフが安心して長く勤務できる体制を整えるという意思表示にもなっているのかと思います。



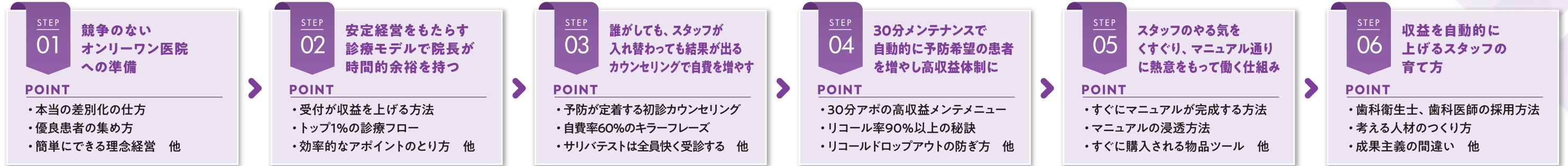
さらに

普通スタッフが収益をあげる
「集患・セールス・教育の一連の仕組み」をご提供

『6ヶ月での高収益医院変革6ステップ』の活用で安定経営を目指す ステップに記載されている具体的な手法の数々をそのままご使用していただけます



『6ステップ』で組織化するための順番



その他の豊富な特典

01 グループ名称、グループロゴの使用権利

「ママとこどものはいしゃさん」グループロゴデータをお渡しいたします。商圏を設定しておりますので、大きな効果が得られます。

02 マインドマニュアル

スタッフの皆様の意識を高めるマインドマニュアルをご提供いたします。

03 各種マニュアルとツールのサンプル

患者様向けへのママとこどものはいしゃさんの総合冊子を利用することで、更に貴院のアピールになります。

04 ポータルサイトでのアピール

「ママとこどものはいしゃさん」では、専用のポータルサイトを立ち上げております。サイト内にて貴院のアピールができます。

05 加盟証・ポスター・総合冊子などの配布

「ママとこどものはいしゃさん」加盟証を差し上げます。このほか、グループ理念ポスター、ステッカーも差し上げます。

06 グループ報の配布

増収・増患、スタッフの皆様の教育において参考となる会報誌を配布いたします。

07 フォローアップセミナー

グループ加盟院様の院長同士で情報交換し、活用事例をみんなでシェアして医院経営の向上を目指します。希望医院には本部の講師が医院に伺い、マインド教育やDHスキル教育などを行うことも可能です。

08 顧問弁護士

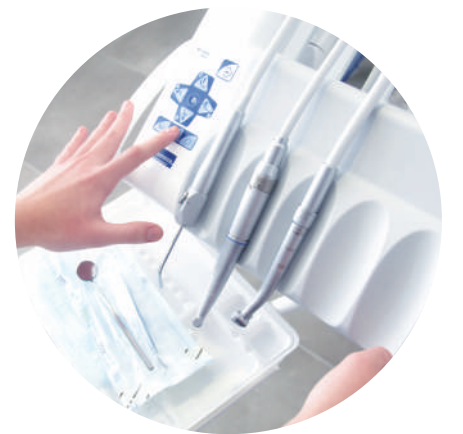
グループ顧問弁護士によるクレーマー、スタッフ問題等の相談窓口を設けています。メール・電話での相談は無料に対応いたします。

加盟条件

当グループは「ママとこどものはいしゃさん」ロゴマークを安心・安全のシンボルマークとして全国に認知してもらい、グループ加盟院様が競争のサイクルから抜け出してもらうことを目的としています。そのため、加盟していただくにあたり、下記の加盟条件を設けています。

- 厚労省基準の滅菌をしているか
- コンプライアンスを守っているか
- 歯科衛生士が在籍しているか
- 小児矯正をしているか又は、これから取り入れるか
- 審美補綴治療の実施をしているか

※これらの条件を満たしているかの審査を実施いたします。



商圏について

商圏を設定することで、加盟医院様の差別化を図っております。毎月加盟医院様が増加しております。商圏がバッティングしてしまう前に商圏を抑えてください。

加盟の流れ

※ 入会に伴う交通費は加盟院様のご負担となります。
※ ⑧と⑨は任意ですがぜひご活用ください。

