

順調経営をする先生の成功要因を聴く

開業をゴールにしたいくない、将来を充実させる開業がしたいという先生へ成功ケースとして参考になるセミナーです

会場
ウインク
あいち

5月13日(日)

10:00-16:00 受付 9:30

13階 会議室
1301

会場：ウインクあいち13階1301

名古屋市中村区名駅4丁目4-38 名古屋駅から徒歩5分

料金：5,000円 ※昼食付き

4年目の院長が当時を本音でふりかえる

対談 開業セミナー

成功事例 “将来設計を考えた開業”

活躍している先生の多くは「開業をゴールにしなかった」代わりに「将来どうしたいか？」を大切にしたいと話します。今回のセミナーでは実際の先生と対談を含めて当時を振り返り実例をご紹介します。東海地方では少ない「開業5年以内の先生との対談方式」にてリアリティと臨場感、そして具体性に着目して講演させていただきます。是非これから開業する先生の参考ケースにして下さい。



会場特典

1. シミュレーション（重盛氏による人生設計・ブレインパートナーによる事業計画）
2. 開業に関わる企業、専門家のパネル出展（建築・土地・HP・看板など）

第1部 上向き人生設計 上手な組立て方

何のために開業するのか

開業は先生が人生で一番大切なことを叶える為、また一番大切な人達の夢を叶えるものかもしれません。開業後に成功する為には事業計画づくりがとても重要となります。その事業計画を作る為に、人生設計が必要不可欠となります。具体的なストーリーを持ち、将来をしっかりイメージする為に様々なシミュレーションを交えながら、人生設計の方法を分かりやすく解説します。



講師紹介
講師：ソニー生命保険株式会社
エグゼクティブライフプランナー
重盛 政和
ライフプランナーとして15年目、
計1,200件以上の人生設計を行い、
現在は歯科医師のコンサルティング
に特化し活躍中。資産運用、
リスクマネジメントを得意とする。
全世界の生命保険営業トップ1%
で構成されるMORTに11年連続登
録（最近3年はCO1登録）

第2部 リアル対談「優良開業に導く思考と判断基準」

ふりかえると…

うまくいっている理由が明らかに

今回対談する相宮院長の吹上みなみ歯科は開業4年目。日々奮闘の中、多数の患者さんの支持を得て開院当初から予約でいっぱい順調な経営を続けています。

それまで歯科経験者を優遇していた概念を打ち破り、開業時は歯科衛生士を全員新卒採用、医療経験のないスタッフを受付助手として採用しゼロから教育する戦略をとり現在は立派に成長を遂げ活躍しているのが特徴です。院長の考えは事前に予測できるリスクを可能な限り回避することが大切であり、いつも順風満帆でいるために努力の裏付けがあってこそと語ります。開業という人生の大きな決断の時には漠然とした不安があると思います。それが知力を尽くして形のないものを作り上げる楽しさが希望となった自身の開業までの流れや医院運営の実際を対談でお伝えしたいと思います。



吹上みなみ歯科
Fukiageminami Dental Office

講師紹介
吹上みなみ歯科 院長 相宮秀徳
愛知学院大学 歯学部を卒業後、チェア20台を超える大型歯
科医院に11年勤務、医局長を務め多くの歯科医師、歯科衛
生士、スタッフを指導した経験を活かし2015年に吹上みな
み歯科を開院。開院当初より補綴治療を中心に患者さんを
集め予約は1ヶ月待ち。学術的にも優れ、日本顎咬合学会で
は、ポスターセッションにて若手歯科医師最優秀発表賞を、
二回受賞。現在もクインテッセンス、医歯薬出版をはじめ、
多数の執筆、講演活動を行なっている

講師紹介
トゥモロー&コンサルティング株式会社
(旧:東海トラジックパートナーズ)
代表取締役 大谷武史
愛知淑徳大学 ビジネス学科 非常勤講師
医療専門のコンサルタントとして開業後
の集患や採用・組織育成などを行う。
開業後の困りごとやノウハウを活かした
開業をゴールにしない開業提案を実施。



Tomorrow &
CONSULTING

第3部 【基礎編】どれくらいお金が必要で、 どうやってそのお金を用意するのか

開業に伴う資金計画について。
開業を決心したがお金をどのように準備したらよいのか分からない、といったお
話は良く耳にします。まずは資金計画の考え方から事業計画の前段階までを解説
いたします。



講師紹介
税理士法人ブレインパートナー
営業推進部 鈴木周平
医業に特化した会計事務所である税理士法人ブレインパートナーに
て主に新規開業支援を行う。
会計事務所の役割である資金計画、事業計画作成、銀行融資のセッ
ティングからスタッフ採用時の労務手続きまで、先生方のご開業へ
向けて全般をご支援いたします。

お申込みは裏面をご参照下さい

今、順調な先生の成功要因を聴く

開業をゴールにしたい、将来を充実させる開業がしたいという先生へ成功ケースとして参考になるセミナーです

5月13日(日)

10:00-16:00 受付 9:30

会場：ウインクあいち13階1301

名古屋市中村区名駅4丁目4-38

名古屋駅から徒歩5分

料金：5,000円 ※昼食付き

対談 開業セミナー

成功
事例

将来設計を考えた開業

株式会社デントオール 担当：大島

名古屋市中村区名駅4丁目9番23号

TEL：052-733-1781 FAX：052-733-1783

トゥモロー＆コンサルティング株式会社 担当：大谷

名古屋市中村区名駅5丁目16-17花車ビル南館8階

TEL：052-446-7561 FAX：052-446-7562

5/13 ～将来設計を考えた開業～ 対談式 開業セミナー お申し込みフォーム

<お申し込み方法> 下記にご記入の上、FAXにてお申込み下さい（メール、担当者経由も可能です、ぜひご利用ください）

事前アンケート	当日その場で先生の疑問や課題に直接講師がお答えします。 ぜひ、この機会に今、先生が考えている課題や問題をご質問下さい。
内容	課題・問題・疑問・不安
人生設計	例) ライフプランニング（出産、住宅・教育資金・老後資金、資産運用など） リスクマネジメント（団体信用生命保険、休業補償、所得補償、火災保険など）
開業日 スケジュール	例) 開業日が決まらない、必要な流れが分からないなど
コンセプト	例) どんな歯科医院にしたいか見えていない、競争力や特徴が整理できていない
開業資金	例) 自己資金はいくら用意すれば良いのか？どこ銀行からお金を借りれば良いのか分からない。連帯保証人や担保は必ず必要なのか？
立地・建物	例) やりたいことが叶う場所が分からない、今ある候補地が良いかどうか知りたい
機械・器材	例) 器材のトータル資金はどれくらい考えた方が良いか？、滅菌消毒コーナーはどのように考えた方が良いか？など
人材採用・育成	例) 採用の流れが分からない、良い人を採用したい、変な人を採用したくない、トラブル防止のための対策を打っておきたい
HP・看板 集患戦略・内覧会	例) 患者数が安定するための戦略が欲しい、口腔外科としてちゃんと集患したい、内覧会業者について知りたい、内覧会の相談がしたい
身内の理解	例) 親の納得が得られていない、パートナーが納得しない、事業承継だけどうしたらいいか
その他	

参加者名

お名前

勤務先名

ご住所

電話

FAX

メール

お申込み FAX 052-446-7562 または

担当者にお申し付けください
✉ info@tac119.com