

「歯科医院の開業とその後の経営」

～それぞれの時点におけるポイントと哲学～

日時	2018.2.18 (日) 11:00～15:00	定員	40名	※配偶者の方の同席（無料）大歓迎です。 ※セミナーは開催定員に達しない場合は中止することがございますので予めご了承ください。
場所	エソール広島2F多目的ホール 730-0043 広島市中区富士見町11-6			※お車でご来場される方はエソール広島の地下駐車場、もしくは近隣の有料駐車場をご利用ください。
参加費	5,000円（税込）	※参加費は振込または当日ご持参いただけますようお願いいたします。	振込先：広島銀行 本川支店 普通 670961 (株)モリタ広島支店 ※振込手数料は振込側ご負担をお願いいたします。 ※お振込みの控えをもちまして、領収書に代えさせていただきます。	



株式会社アスペック代表取締役

小林充治先生

32才で開業し、開業4年目から連続毎月レセプト900枚以上、年間売上1億円以上を22年間継続してきました。そして25周年を無事に迎えることができ、これまでの経験をこれからの先生方に少しでもお役に立てるならとこのセミナーをお引き受けすることにしました。

しかし、歯科医院経営というものを歯科医師の立場から冷静に見つめ直すと、大学時代から系統立って学習する機会は皆無だと思えます。即ち経営に関して無知、知らないだけということが現実です。そういう中で開業後成功する院長と成功しない院長の差はどこなのか。一言でいうと院長の考え方の差であると思えます。

開業前の準備の段階からどの様な人たちとお付き合いしながら開業に向かってすすんでいくのか。そして開業後、経営を安定させるにはどのような点に注意しないといけないのか。

今回、25年間の経験と実績をもとに歯科医院の開業時の注意点と開業後の経営のポイントを時間の許す限りご披露したいと思えます。

略歴

昭和61.3岡山大学歯学部卒
平成2.3岡山大学大学院歯学研究科卒
平成4.6オリーブ歯科開業
平成7.3医療法人オリーブ設立

現在

株式会社アスペック代表取締役/医療法人オリーブ顧問 / 歯学博士/広島大学歯学部客員講師 / 岡山大学歯学部臨床教授 / 研修指導医

お問合せ

TEL:082-291-3531 FAX:082-292-7109
株式会社モリタ 広島支店 セミナー担当 小川・川本

セミナー会場では
CT「ペラビュー X800」、
チェアユニット「ソアリック」
他展示中



参加申込書

ご参加される場合は、必ず事前に参加申込書をご提出ください。

●ご記入いただいたお申込み情報は、モリタ個人情報収集方針に準じ厳密に取り扱いたします。

「歯科医院の開業とその後の経営」～それぞれの時点におけるポイントと哲学～

開催日 2018年2月18日(日)

(ふりがな)
お名前

One To One Club 会員
 配偶者同席有
※会員の方はチェックを記入してください。

(ふりがな)
勤務先名

〒

参加証の
送付先

ご勤務先 ご自宅
※どちらかにチェックを記入してください。

TEL

当日の
緊急連絡先TEL
お出入りの
ディーラー

開業支援コンテンツOne To One Clubに入会される方はチェックを記入してください。 入会（ご登録・ご利用無料）
※当日に入会の手続きをさせていただきます。

お申込みは、Webまたは
FAXにてお願いいたします。

セミナーのお申込みやモリタ友の会入会募集情報のご確認はwww.dental-plaza.com をご利用ください。

お申込み
WEB<http://seminar.dental-plaza.com>お申込み
FAX

082-292-7109 ※送信時うらおもてをお確かめください。