

歯科医師として人生を豊かに輝かせるために

# Doing

Dream Opportunity Imagination Now Get

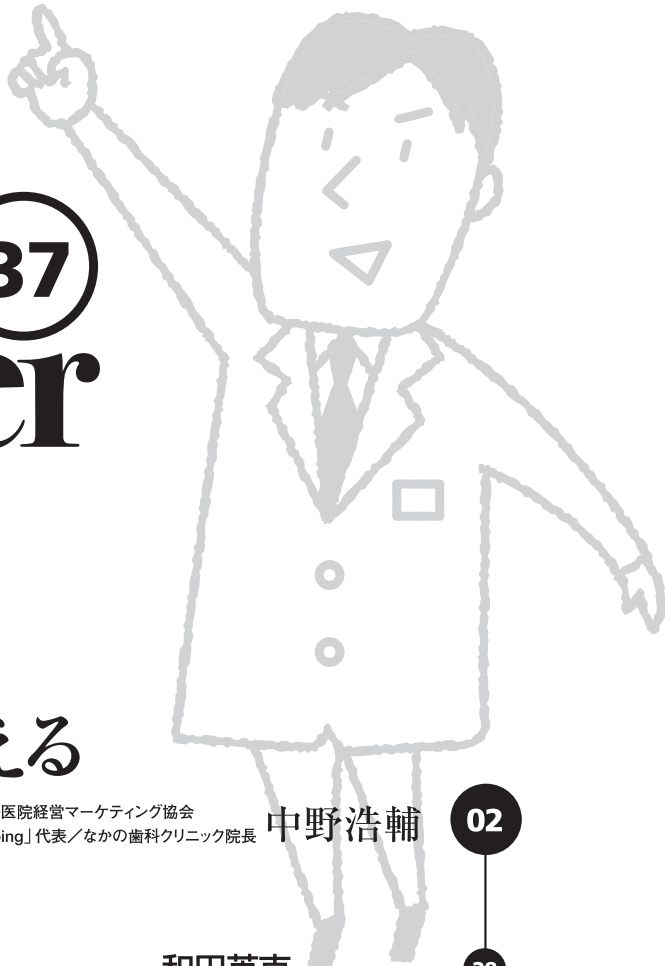
# News Letter

2010 July

37

ドゥーイング・ニュースレター

歯科医院経営マーケティング協会 2010年7月31日発行



特集

## ジョイントベンチャーで 歯科医院の未来を考える

歯科医院経営マーケティング協会  
「Doing」代表/なかの歯科クリニック院長

中野浩輔

02

連載

歯科医師向けIT活用講座

【第37回 iPadは買いか?】

和田英克 (ITコンサルタント)

28

歯科医師向け医院育成・顧客創造講座

【第2回 望まれる歯科医院を探る】

康本征史 (康本歯科クリニック院長)

34

歯科医院向け魅力経営講座

【第12回 輝くチームに成長する】

小田真嘉 (経営コンサルタント)

43

### ニュースレターの効果的な使い方

読むだけでなく、考えて実行していきましょう!

机に座り、ペンを持ちましょう。そして、気になったところやポイントにしるしをつけたり、線を引いたりすることで、頭にそのキーワードを残すように努力しましょう。

ただ読むのではなく、貴院の事を常に意識しながら、常に自分自身に焦点を当てながら、考え、学びましょう。そして繰り返し、読み込みましょう。

特集は、今まさに必要な情報です。ですから、まず一読して、特集の全体の流れがわかったら、次には、何を理解しなければならないのか、という読む目的を明確にして読んでいきます。

貴院を成功に導くために、どうすれば良いのかを探りましょう。きっとヒントやきっかけがあるはずです。

貴院を成功に導くために、何が必要なのか。それはノウハウだけではないと思います。しかし、成功の道への第一歩は、ノウハウを身につけることだと確信しています。

気持ちを前向きにして、あなたが感じたことや学んだことを、ぜひ友達や家族、スタッフに話してみましょ。これは、あなたの考えを知ってもらうと同時に仲間になってもらうために必要なことです。

一番大切なのは、それらを実行に移すことです。たやすい事ではありませんが、成功している他の医院のノウハウは、生きた知恵です。それを頭の中で理解しただけでは成功しません。

これは、貴院が変わるニュースレターです。自分や医院を信じて1つずつ一緒に頑張りましょう。

特集

# ジョイントベンチャーで 歯科医院の未来を考える

歯科医院経営マーケティング協会「Doing」代表  
なかの歯科クリニック院長

中野 浩輔



## ■はじめに■

### ○4年目もよろしくお願ひします!

Doing会員の先生方、こんにちは。4年目に突入したDoingの記念すべき1号目、vol.37をお届けします。ついに4年目かと、感慨深い中野です。新しいDoingのスタイルを目指して、今、ブレーンの方々と企画を練っているところです。とくにこれから力を入れていきたいのは、ホームページです。**ホームページを通じて、会員の先生方との交流ができたり、Doingの会員数を強みとしたダイナミックな動きができたりすればいい**など画策しているところです。そのためにはこれまで以上に皆さんからご意見やアイデアをお寄せいただきたいと思います。日々の診療のなかで感じた疑問、思いついたアイデア、提案したい事例などなど、**広くお待ちしております**。そしてさらに4年目もリアリティのあるマーケティングアイデアを皆さんに提案すべく、まい進する所存です。ご支援のほど、よろしくお願ひいたします。また、会員の先生がなかよくされている歯科医院の先生で、まだDoingの会員ではない方がいらっしゃいましたら、一度、おすすめになってみてください。皆さんの口コミでDoingの輪がどんどん大きくなるのが一番うれしいです。ぜひご協力のほど、よろしくお願ひいたします。

## ○世界レベルのサッカーに酔う

原稿を書いている今は、ちょうどワールドカップの熱戦がくり広げられています。われらがサムライ・ジャパンもすばらしいスタートを切りましたね。世界トップレベルのサッカーの試合が見られるこの期間は本当に幸せです。私は大学時代にサッカー部に所属しておりました。そもそもは小学6年生の時、近所の運動公園で日曜に行われていたサッカー教室に通い始めたことがきっかけでした。新聞記者だった父親の「スポーツをするなら世界一のスポーツ、サッカーをしろ!」のひと言も影響していたのかもしれませんが。サッカー選手に淡い夢を抱いていた小学時代でしたが、中学～高校は陸上、ハンドボールとほかのスポーツ部に入るはめに…。その後、入学した岡山大学歯学部は、私の代でまだ2期生。ほとんどの部活がありませんでした。当時から何かことを起こすのが好きだった私は、仲間と一緒に思い切ってサッカー部を創設することにしました。そして誕生した岡山大学歯学部サッカー部、初代ユニフォームはアルゼンチンのブルーのストライプ柄でした。今、アルゼンチン戦でメッシのボールタッチのやわらかさにほれほれとしながら、我が青春に思いを寄せている中野です。にしても、世界レベルはすごい! 興奮をせずにはいられませんよね。本当にすごい!! 私も自分の歯科治療の技術が世界レベルに達することができるよう、日々がんばろうと心に誓っていますよ。皆さんはどのようなワールドカップ期間を過ごされたのでしょうか?

## ○Doing3周年記念イベントについて

現在、Doing3周年イベントへの参加を募集しております。先月号でも少し触れましたが、今回のゲストは『ユダヤ人大富豪の教え』『しあわせな小金持ち』などの著作で有名な本田健さんです。事務所のスタッフの方によりますと、本田さんがDoingのイベントぐらいの規模で講演をされるのは、珍しいことだそうです。会場のキャパが小さい分、本田さんご自身のパワーをより感じられると思いますので、ぜひご参加くださいね。先月号で紹介させていただいた近著『未来はえらべる!』『20代でしておきたい17のこと』のほかにも、著作はたくさんあります。私も時間が許すかぎり、たくさんの方に目を通して当日を迎えようと思っていますので、皆さんもぜひイベントまでの約1か月を「本田健強化月間」と銘打って、1冊でも多くの著作をお読みになってください。

参加申し込みはお済みですか?

Doing 3周年記念特別講演会のお知らせ

累計20万部突破!!  
『ユダヤ人大富豪の教え』著者  
**本田健氏と  
歯科医院の  
未来を考える!**

「ユダヤ人大富豪の教え」著者 本田健氏の講演は、本誌に「20代でしておきたい17のこと」の連載で好評を博した。今回は、講演会ならではの「しあわせな小金持ち」の講演もあわせて開催する。講演会では、講演会ならではの「しあわせな小金持ち」の講演もあわせて開催する。講演会では、講演会ならではの「しあわせな小金持ち」の講演もあわせて開催する。

2010年9月26日(日) 13:00開演  
東京国際フォーラム ホールD5 駐車場で講演会(12時開始) (1000円/1000円)

幸せと豊かさを両方手に入れる生き方

講演料2000円、歯科医院のスタッフ/10,000円

2000名 講演会参加券は先着順

講演会の申し込みは、本誌の「20代でしておきたい17のこと」の連載ページから申し込み可能です。申し込みは、本誌の「20代でしておきたい17のこと」の連載ページから申し込み可能です。

TEL:03-5561-1111 http://www.doing.jp

## ■ ジョイントベンチャーを考える ■

### ○ジョイントベンチャーとは？

それでは今月も特集に入っていきます。皆さんは「ジョイントベンチャー」という言葉をお聞きになられたことはありますか？ もうすでにチャレンジされている方もいらっしゃると思いますが、簡単にいえば、**他業種と協力する、連携してメリットを生み出すこと**ですね。もともとはゼネコン業界での用語だったようですが、今や、マーケティングを語る上でも外せないキーワードとなっています。いろんなジャンルでジョイントベンチャーは行われていることだと思いますが、この考え方を歯科医院経営にも取り入れてみようというのが、今回のテーマです。皆さん、いかがですか？ 「ジョイントベンチャー」と聞いて、歯科医院とタッグを組めそうなところが思い浮かびますか？

### ○ジェイ・エイブラハムの著作より

詳しいお話に入る前に、ここでまずジョイントベンチャーについてわかりやすく解説されていて、勉強になる本を紹介させていただきます。皆さんもこのニュースレターを読まれたあと、こちらの本を参考にされてみてください。私自身、理解が深まりましたし、ジョイントベンチャーへの意欲がわいてきた本です。それはジェイ・エイブラハム著、金森重樹監訳の『ハイパワー・マーケティング』と『クラッシュ・マーケティング』の2冊です。皆さん、ご存知でしたでしょうか？

### ◎参考文献



ハイパワー・マーケティング  
／ジェイ・エイブラハム著 金森重樹監訳  
(1900円／インデックス・コミュニケーションズ)



クラッシュ・マーケティング  
／ジェイ・エイブラハム著 金森重樹監訳  
(1900円／実業之日本社)

とくに『ハイパワー・マーケティング』P168～にはジョイントベンチャーについて詳しく説明されています。この本では商品をセールスするビジネスにあてはまるように書かれていると感じますが、我々のようなサービスでも同じようにあてはまると思います。ただ医療ですので、あまりにお金儲けの色が表に出てしまますと、成功しないでしょう。ですから、**始めから直接的な利益だけを追求するのではなくて、地域との関係強化やクライアントの紹介といった部分を目的にジョイントベンチャーをスタートしましょう。**日本人の気質かもしれませんが、ジョイントベンチャーをお願いする相手先に最初から「簡単に利益が出る方法がありますよ…」とアプローチしてはうさんくささ丸出しで嫌がられるでしょうし、それぞれに自分のクライアントが大切ですから、相手にされないと思います。こういうときは、**自分が話を持ちかけられる方だったらどうか？と考えながら進んでいけばバランスが取れる**と思いますよ。

## ○歯科医院がジョイントベンチャーをするには？

歯科医院は言ってみれば、中小零細企業です。**ひとつの医院の力だけでは、どうしても限界があります。**ですから、Doingもそうですが、**ネットワークを使って大きな力を作り出したり、他業種と協力しあってジョイントしたりすることで、費用やマンパワーをかせずに、お互いにメリットのある形を目指すのがいい**と思います。先程も申し上げましたが、歯科医院は物販をするわけではなくて、歯科医療が本業ですから、直接的な利益をネタに、相手先へアプローチをするのはナンセンス、逆効果にもなりかねません。基本はあくまでも**お互いが協力することでよりよい関係が生まれる、またお互いの患者さんやクライアントにメリットがあること**を目的としてスタートすることがよいでしょう。目的を明確にするのが一番初めのステップですね。

さらに歯科医院は基本的には地域も限定されます。いくら他業種だからといって、遠く離れた場所ではメリットの構築は難しいかもしれません。何かアクションを起こそうとするなら、**自分の医院から近い順番に考えた方がいい**でしょう。歯科医院は患者さんに来てもらって、そこでサービスを受けてもらうわけです。通販ができるわけではありません。ですから**遠くの人にはリーチが遠くなって、難易度があがる**わけです。まずは、**マーケットが同じエリアで、業種がかぶらずに協力できる**ところがないか探してみましよう。

さらに私自身が経験から感じることですが、「win-win」というよりは「give&give」**くらいの心がけくらいの方がうまくすすむ**ように思います。「ともに売上を伸ばしましょう～」を目的とするのではなくて、「私はそちらのお客さま(患者さま)にこういったメリットを提供できます」といった感じで、**相手のメリットを明確にして、お互いができることで協力**する。最初からお返しを期待していてもいけません。**ゆくゆくはこちらに患者を紹介してほしいという気持ちがあったと**

**しても、まずは相手のメリットを優先する**ところから考えてみてください。あなたが反対の立場だったらどうでしょうか。自分の医院の患者さんを紹介してほしいといった気持ちがみえみえの人がやってきて、「協力してください!」と言われたとしても、あまり乗り気にはならないですね。

そしてポイントとしてもうひとつ。ジョイントターゲットは**大きく考えて小さく試す**というステップの基本を守ってください。欲張りすぎずまずは気軽にできるところからスタートするのがお互いに負担が小さくていいと思いますよ。

### 歯科医院のジョイントターゲットのポイント

- 1 目的を明確にする
- 2 他業種でエリアが同じところをターゲットにする
- 3 win-winではなくてgive&giveの関係を考える
- 4 大きく考えて小さく試す

## ○ジョイントターゲットのメリット

次に歯科医院のジョイントターゲットで可能なことを考えてみましょう。

### ①相手先のクライアントに得になることをする

まずは相手先のクライアントのメリットを考えて行動しましょう。**先方のクライアントが喜んでくれることが結果として、自分の医院へ興味を持って来て来院へつながる**からです。当院では産婦人科や老人保健施設での活動がこのパターンでした。

### ②クライアントを紹介しあう

**業種は違っても同じような活動をしていて、ターゲットが似ている相手先**だとスムーズだと思います。たとえばエステサロンの顧客と歯科のホワイトニングの患者さん。こだわりのあるヘアサロンやネイルサロンなども大丈夫でしょう。どちらも美容に対する意識の高い人が顧客リストにあるわけですから、そこでお互いの情報発信のお手伝いをする事で、顧客の交流が期待できますよね。都心部なら本当にご近所さんレベルで試せるのではないのでしょうか。当院の場合はすぐ近くにはヘアサロンやエステサロンがありませんので、こだわりのあるエステサロンなどと協力しあえるといいかなと思っています。