



歯科成功アカデミー

歯科医院開業 ロードマップ

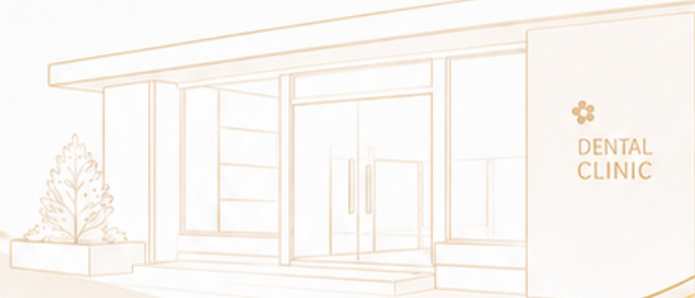
開業前に整理しておきたい11の準備ステップ

理念づくりから内覧会まで、順番に迷わないための実践ガイド

歯科成功アカデミー

詳細はこちら

＼ スマホで読み取り ＼



あなたの理念を、地域の未来へ。

患者様に選ばれる医院づくりを、確かな一歩から。



歯科成功アカデミー

全体像 | 11ステップで見る開業準備

開業準備は、順番を間違えないことが成功率を大きく左右します。

-  1 理念作成・診療方針決定・
ターゲット患者／ペルソナ設定
-  2 事業計画作成
(都合型か郊外型か、土地購入かテナントか)
-  3 立地選定
-  4 物件選定
-  5 資金調達・銀行融資
-  6 設計・建築見積・建築開始
-  7 機材選定
-  8 マーケティング
-  9 採用
-  10 教育
-  11 内覧会



この資料の使い方

- ◇ いきなり物件探しから始めない
- ◇ 前のステップが、後の精度を決める
- ◇ 自分の開業タイプを先に定める
- ◇ 各ステップで判断軸を持つ





歯科成功アカデミー

STEP 1-2 | 土台づくりで開業の成否が決まる



理念・診療方針・ターゲット設定

- ・ 理念は、マーケティングとマネジメントの土台
- ・ 自分の強み・やりたい治療・提供価値を言語化する
- ・ ターゲット患者とペルソナを具体化する
- ・ 理念→ミッション→ビジョンの順に整理する

考えておきたいこと

- ◇ 誰に、何を、
どう提供したいか
- ◇ 自分の強みは何か
- ◇ どんな医院像を
実現したいか



事業計画作成

- ・ 都合型か郊外型かを定める
- ・ 土地購入・借地・テナントの方向性を定める
- ・ 必要資金総額 - 自己資金 = 融資申込額を整理する
- ・ 3年分の来院患者数・診療単価・自費率の根拠を作る
- ・ 後に銀行へ説明できる資料にまとめる



理念なき開業準備は、判断基準のないまま進む危険があります。



STEP 3-4 | 立地と物件は“順番”で差がつく



STEP

3

立地選定



・いきなり物件探しではなく、まず地域を決める



・人口動態、昼間人口、夜間人口を確認する



・小学校入学数、住宅開発、道路状況を調べる



・郊外型は交通量・交差点・中央分離帯を見る



・駅前型は人流、出口ごとの人数、視認性を重視する

STEP

4

物件選定



・良い物件は一次情報に多い



・地元民や地元不動産屋との関係づくりが重要



・自分で地域を歩き、候補地を見つける



・候補が出たら仮図面を作成し、使い方を検証する



・契約条件・重要事項説明の細部まで確認する



注意

不動産情報に載っている物件だけで判断すると、
良い立地に出会えないことがあります。

良い物件は“探す”だけでなく、“つくりに行く”視点が必要です。



歯科成功アカデミー

DENTAL SUCCESS ACADEMY

STEP 5-6 | お金と設計で、現実的な形にする



STEP 5 | 資金調達・銀行融資

- ◇ 融資は“通るか”だけでなく、利率と年数が重要
- ◇ 必ず2行以上で相見積もり状態にする
- ◇ 事業計画書とプレゼン資料を準備する
- ◇ 少し多めの予算で、資金ショートのリスクを下げる
- ◇ 担当者の印象ではなく、条件で比較する



STEP 6 | 設計・建築見積・建築開始

- ◇ 設計事務所候補を3～4社比較する
- ◇ 立地、図面、予算感が合うかを見極める
- ◇ 歯科医院設計の実績や感性を確認する
- ◇ 工務店や歯科業者任せにしない
- ◇ 相見積もりで建築費の妥当性を確認する

◇ ここで大切な視点 ◇



数字に強くなる



条件交渉を避けない



設計と建築を
分けて考える



歯科成功アカデミー

STEP 7-11 | 開業直前の仕上げ

7

STEP 7 | 機材選定

診療方針と収支に合う機材を選ぶ。見栄より再現性を重視する。

8

STEP 8 | マーケティング

開業前から地域への認知設計を行い、HP・Googleマップ・導線を整える。

9

STEP 9 | 採用

欲しい人物像と役割を明確にし、開業時の必要人数を定める。

10

STEP 10 | 教育

マニュアル、ルール、教える順番を事前に整え、院長依存を減らす。

11

STEP 11 | 内覧会

地域への認知拡大と関係づくりの場として設計する。

最後に押さえないこと

- ✓ 順番を守る
- ✓ 物件から入らない
- ✓ 数字と理念の両方を見る
- ✓ 採用と教育を後回しにしない



より体系的に学びたい方へ

歯科成功アカデミーでは、開業準備から医院経営までを実践的に学べます。

歯科成功アカデミー





全体チェックリスト | 11ステップで見る開業準備

順番を確認しながら、予定日と完了日を書き込み、進捗が見える化するためのページです。

ステップ	内容	着手	完了	予定日	完了日
1.	理念作成・診療方針決定・ ターゲット患者／ペルソナ設定	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
2.	事業計画作成	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
3.	立地選定	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
4.	物件選定	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
5.	資金調達・銀行融資	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
6.	設計・建築見積・建築開始	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
7.	機材選定	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
8.	マーケティング	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
9.	採用	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
10.	教育	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___
11.	内覧会	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	___ / ___	___ / ___



使い方

- ◆ 前のステップが、後の精度を決める
- ◆ 物件から入らない
- ◆ 判断軸を持って進める



STEP1-2 チェックリスト | 土台づくり

理念と事業計画は、その後の開業準備すべての精度を左右します。

STEP 1 | 理念・診療方針・ターゲット設定

予定日 ___/___/___ 完了日 ___/___/___

- 理念を1フレーズで言語化した
- ミッションを文章化した
- ビジョンを描いた
- 自分の強み・やりたい治療を整理した
- ターゲット患者像を決めた
- ペルソナを具体化した
- 提供価値を明文化した

メモ

STEP 2 | 事業計画作成

予定日 ___/___/___ 完了日 ___/___/___

- 都合型か郊外型かを決めた
- 土地購入・借地・テナントの方向性を決めた
- 必要資金総額を整理した
- 融資申込額を算出した
- 3年分の来院患者数予測を作成した
- 診療単価・自費率の根拠を整理した
- 銀行説明用の資料を準備した

メモ



この段階で大切なこと

- ◆ 理念なき開業準備にしない
- ◆ 数字で語れる事業計画にする
- ◆ 銀行へ説明できる形にまとめる



STEP3-4 チェックリスト | 立地と物件



立地と物件は、順番を守ることで失敗リスクを大きく減らせます。

STEP 3 立地選定	予定日	/	/
<input type="checkbox"/> 先に地域を決めた	完了日	/	/
<input type="checkbox"/> 人口動態・昼間人口・夜間人口を調べた	メモ		
<input type="checkbox"/> 小学校入学数・住宅開発・道路状況を確認した			
<input type="checkbox"/> 郊外型なら交通量・交差点・中央分離帯を見た			
<input type="checkbox"/> 駅前型なら人流・出口ごとの人数・視認性を確認した			
<input type="checkbox"/> 開業パターンに合う候補地域を絞った			

STEP 4 物件選定	予定日	/	/
<input type="checkbox"/> 一次情報にアクセスする動きを始めた	完了日	/	/
<input type="checkbox"/> 地元民・地元不動産屋との関係づくりをした	メモ		
<input type="checkbox"/> 自分で地域を歩いて候補地を見つけた			
<input type="checkbox"/> 候補地で仮図面を作成した			
<input type="checkbox"/> 契約条件・重要事項説明の確認項目を整理した			
<input type="checkbox"/> 物件から入らないことを守った			



注意

- ◆ 不動産情報に載っている物件だけで判断しない
- ◆ 良い物件は探すだけでなく、つくりに行く視点を持つ



STEP5-6 チェックリスト | 資金調達と設計

お金と設計を現実的に整えることで、開業準備が前に進みます。

STEP 5 資金調達・銀行融資	予定日	/	/
<input type="checkbox"/> 2行以上で相見積もり状態をつくった	完了日	/	/
<input type="checkbox"/> 事業計画書を整えた	メモ		
<input type="checkbox"/> 融資プレゼン資料を作成した			
<input type="checkbox"/> 利率・年数・月額返済を比較した			
<input type="checkbox"/> 少し多めの予算で資金計画を組んだ			
<input type="checkbox"/> 条件交渉を行った			

STEP 6 設計・建築見積・建築開始	予定日	/	/
<input type="checkbox"/> 設計事務所候補を3~4社比較した	完了日	/	/
<input type="checkbox"/> 歯科医院設計の実績を確認した	メモ		
<input type="checkbox"/> 立地と図面の相性を見た			
<input type="checkbox"/> 予算感が合うか確認した			
<input type="checkbox"/> 工務店や歯科業者任せにしない方針を決めた			
<input type="checkbox"/> 相見積もりで建築費の妥当性を見た			



ここで大切な
視点

- ◆ 数字に強くなる
- ◆ 条件交渉を避けない
- ◆ 設計と建築を分けて考える



STEP7-11 チェックリスト | 開業直前の仕上げ

最後の段階は、開業後の運営を見据えて整えていくことが大切です。

<p>STEP 7 機材選定</p> 	<input type="checkbox"/> 診療方針と収支に合う機材を選ぶ <input type="checkbox"/> 見栄より再現性を重視する <input type="checkbox"/> 必須機材と後回し機材を分ける	<p>予定日 ___ / ___ / ___</p> <hr/> <p>完了日 ___ / ___ / ___</p>
<p>STEP 8 マーケティング</p> 	<input type="checkbox"/> 開業前の認知設計をした <input type="checkbox"/> HPを整えた <input type="checkbox"/> Googleマップを整えた <input type="checkbox"/> 導線を設計した	<p>予定日 ___ / ___ / ___</p> <hr/> <p>完了日 ___ / ___ / ___</p>
<p>STEP 9 採用</p> 	<input type="checkbox"/> 欲しい人物像を明確にした <input type="checkbox"/> 役割を定義した <input type="checkbox"/> 開業時の必要人数を決めた <input type="checkbox"/> 採用導線を整えた	<p>予定日 ___ / ___ / ___</p> <hr/> <p>完了日 ___ / ___ / ___</p>
<p>STEP 10 教育</p> 	<input type="checkbox"/> マニュアルを整えた <input type="checkbox"/> ルールを整えた <input type="checkbox"/> 教える順番を決めた <input type="checkbox"/> 院長依存を減らす設計をした	<p>予定日 ___ / ___ / ___</p> <hr/> <p>完了日 ___ / ___ / ___</p>
<p>STEP 11 内覧会</p> 	<input type="checkbox"/> 内覧会の目的を定めた <input type="checkbox"/> 地域への認知拡大を設計した <input type="checkbox"/> 関係づくりの導線を準備した <input type="checkbox"/> 当日動線・案内物を整えた	<p>予定日 ___ / ___ / ___</p> <hr/> <p>完了日 ___ / ___ / ___</p>

最後に押さえないこと

- ◆ 順番を守る
- ◆ 物件から入らない
- ◆ 数字と理想の両方を見る
- ◆ 採用と教育を後回しにしない



歯科成功アカデミー

DENTAL SUCCESS ACADEMY

歯科成功アカデミーのご案内

開業準備も、医院経営も、
一人で抱え込まないために

歯科成功アカデミーは、採用・教育・定着・増患・自費アップ・
財務まで、歯科医院経営に必要なテーマを体系的に学び、相談し、
実践につなげる月額会員制の実践型コミュニティです。



歯科成功アカデミーでできること



学ぶ

月次セミナー・アーカイブ・
各種資料で、必要なテーマを
継続的に学べます。



相談する

LINEや個別相談で、
今の課題や次の一手を
整理できます。

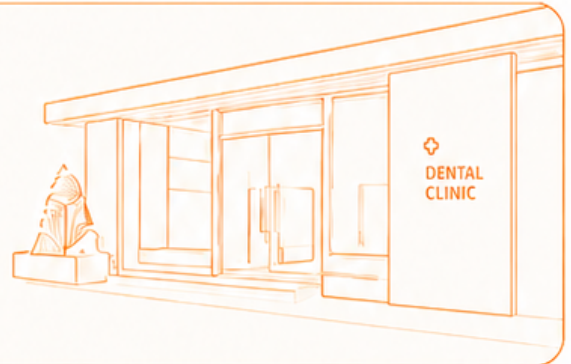


実践する

学びを医院で使える形に
落とし込み、行動につなげて
いきます。

開業準備中の先生にもおすすめ

- ✔ 何から進めればいいのか相談できる
- ✔ 物件・資金・採用・広告などの判断を整理できる
- ✔ 開業後の人・お金・増患の悩みも継続して相談できる
- ✔ 一人で悩まず、失敗しにくい判断につながる



29歳で開業し、現在までに6医院を展開してきた福原隆久の経験をもとに、
開業前後の悩みや迷いに対してアドバイスや情報提供が可能です。



詳しい内容・提供内容・料金は、こちらから

QRコードを読み取って、歯科成功アカデミーの案内ページをご覧ください。

<https://shikaseikou.com/academy/>

開業の準備から、その先の医院経営まで。
継続して学び、相談できる環境を持つことが、成功への近道になります。