

## 【講師プロフィール】



山内 敬士 (ヤマウチケイシ)  
山内歯科多治見おとなこども矯正  
代表歯科医師

朝日大学 歯学部卒業  
日本口腔インプラント学会会員  
日本歯周病学会会員

## 【山内 敬士 FACEBOOK】

今日の話が  
面白いと思われたら友達申請  
お願いします→



大学卒業後、父の歯科医院を10年後に継ぐ予定をし、インプラント治療で患者さんの歯を救いたいとインプラントで著名な先生のもとに勤務。全身管理も口腔外科病院やがんセンター麻酔科で研鑽する。

良い歯科治療を届けたい、と休日は学術セミナーに積極的に参加し研鑽を続ける。勤務期間10年でオールオン4やサイナスリフト等の技術を身につけ、全身麻酔200件以上、鎮静麻酔1000件以上経験をする。

治療技術に自信を付けて、予定通り父の歯科医院を引き継ぐことに。しかし、当初の予定とは裏腹に、多額の改装費をかけて開業したにもかかわらず、開業初月から大赤字。1日の患者数がわずか5人の日もあった。

自院の売上だけでは成り立たず、休日にアルバイトに出かける。  
そして妻が妊娠し、子供が生まれることで生活や借金の不安がさらに大きくなる。

歯科治療の技術を磨くだけでは患者さんは増えない、どうしたら患者さんが増えるのか？を考え始め、当初は「治療はお金儲けではない」と敬遠していた、「歯科医院マーケティング」を学び始める。学びと実践を繰り返す中で、徐々に患者さんも増え、2年目には年商1億円を達成。  
歯科の売上アップには型があることに気付く。

現在、開業5年目。ユニット6台で年商1、8億円を超え、更に成長を続けている。

歯科医院の開業は多くの借金が掛かる。売上アップは、その不安を無くし、結果的に治療技術の追求に集中し、患者さんに良い治療を提供できるようにするために必要なことだと実感。

子供が生まれたことで、自分の子供に父親の職業にもっと誇りを持ってもらいたい。とも考え、アメリカではなりたい職業上位の歯科医師であるが、日本ではトップ100にも入らない歯科医師の地位向上をはかり、ワーキングプアと呼ばれる日本の歯科業界をもっと活性化させたいと、自分の経験を伝えている。