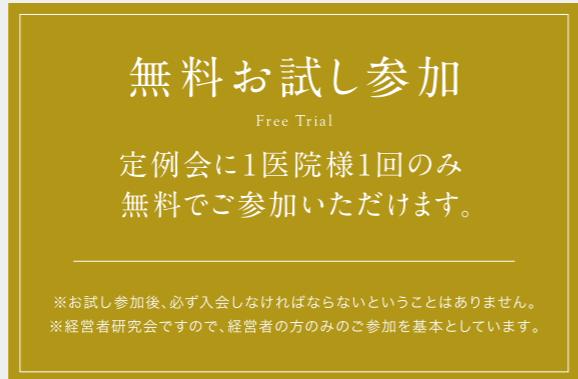


入会のご案内

	入会金	年会費
税別	50,000円	360,000円
税込	54,000円	388,800円



株式会社船井総合研究所 歯科医院経営研究会一同

Dental Clinic Management Consulting Team

歯科医院専門のコンサルティング部隊としては日本一の規模を誇る。

社会性・教育性・収益性の追求を掲げ、“歯科業界のスタンダードを創造する”というスローガンのもと、
全国の歯科医院のコンサルティングを行っている。



✉
メルマガ登録
のご案内

歯科医院コンサルティング実績10年!

現場で積み上げた歯科経営成功事例満載のメールマガジンです。自費UP、
増患、ホームページ対策、スタッフ育成、組織づくりなど、読んだ院長だけが
得をする「3分でわかるノウハウ」を大公開します。ぜひご登録ください。

自費
UP
HP
対策
スタッフ
育成



歯科経営研究会 Funai Dental Innovation

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
To serve better your country and your kind

株式会社 船井総合研究所 歯科医院経営研究会 一同

船井総研 歯科

検索



<https://funai-dental.com>

株式会社 船井総合研究所 大阪本社:〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 オフィシャルホームページ <http://www.funaisoken.co.jp>

お問い合わせ先
TEL 06-6232-0188
【平日 9:30~17:30】
FAX 06-6232-0275
【24時間対応】

お問い合わせNo. K100619

- お申し込みについて: 事務局 小倉
- 内容について: 出口



国内最大級
歯科経営研究会
Funai Soken
2019



FUNAI DENTAL INNOVATION

全 国 の 最 新 成 功 事 例 を 学 び 共 有 し 、 実 践 す る

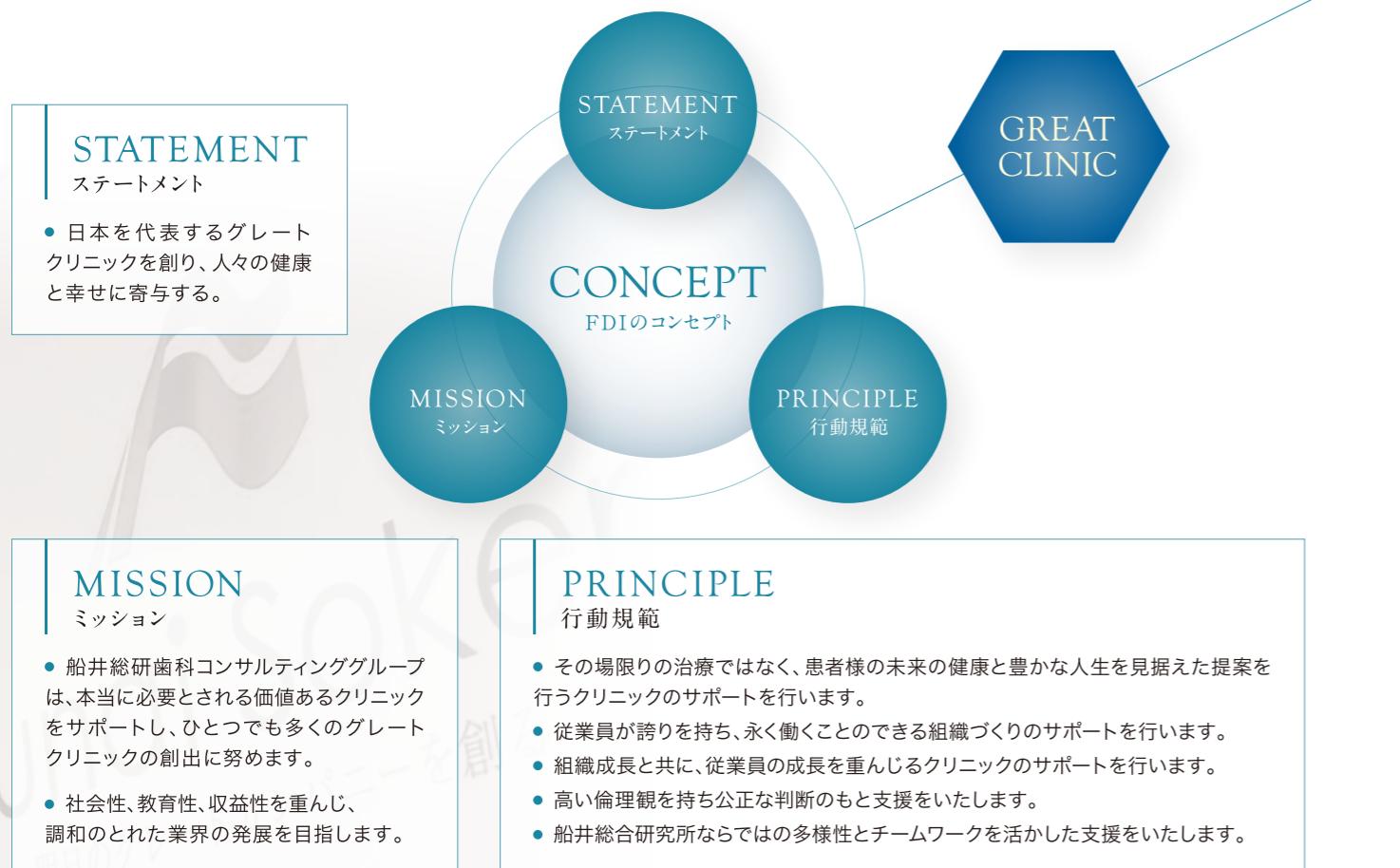
歯科業界の スタンダードを創造する

我々は日々の医療現場の中で目の前の患者様を救うことはできませんし、現場で働く経営者の方や従業員の一生に責任を持つこともできません。

しかし、本気でそこに向き合おうとするクリニックを命懸けでサポートすることはできます。

グレートカンパニー創出のため、45年と積み重ねてきたコンサルティングサービスにふさわしい品格ある企業として、

歯科業界に関わるステークホルダーの方々から親しみと敬意をもって受け容れられるよう努めてまいります。



GREAT CLINICの
創出

グレートクリニックとは
What is the Great Clinic?

01

患者様の数十年後の
健康を見据えた
治療(care)を
提案するクリニック

02

自己研鑽を怠らず
常に技術の向上、
精神的な成長を
目指すクリニック

03

高生産性を保ち
教育体制と労働環境の
整備を積極的に
行なうクリニック

04

人を大切にし
多様性を受け入れる
ことのできる
クリニック

05

医療機関として
法規の遵守、
公正さを追求する
クリニック



多くの人は自分にとって「価値のある医療」とはどのようなものか、ということを理解する機会
は少ないと思います。
医療現場では様々なステークホルダーが複雑に関わるため、例えば院長、従業員、患者様、業者様、それぞれの立場における「価値のある医療」というものを明快に捉えることは非常に困難といえます。場合によっては、価値のある医療やクリニックというものは知識や経験、状況によって
変わるかもしれません。だからこそ、難しい課題と向き合い、我々自身も「価値のある医療」の追求
を命題にかけます。

file

01

最優秀賞

Detail

歯科経営研究会員の中で、最も輝かしい功績を上げた医院様。

03 / FUNAI DENTAL INNOVATION

船井総合研究所
FDI Award 2018

Awarded clinic

名実ともに熊 となるための、

「どんな方でもうちで診る」その想いを込めた

開業時からの夢を実現させる分院展開

船井総研さんとお付き合いを始め、インプラント、インビザラインの症例数では熊本県トップレベルの法人となりました。この実績を基に、開業時からの夢である熊本県で名実共に一番の歯科医院となるための計画を立てて実行できています。その計画を実現するために最も必要なことは人材採用であることは間違ひありません。そのため、3院目となる大江院は採用戦略を踏まえた立地を探しました。そうした前提条件があった上で、これから伸びるであろう、小児矯正分野とマウスピース矯正分野を中心にコンセプト設計を行い、初月から目標数値も達成しました。この成功の要因には、研究会での情報収集と繋がり、そして毎月の支援であることは間違ひありません。



医療法人社団 エステティックライン 熊本パール総合歯科・ こども歯科クリニック 健軍院・大江院・宇土院

理事長 前田 明浩氏 Akihiro Maeda

CLINIC DATA

熊本県内の熊本市に2軒、宇土市に1軒の歯科医院を経営。ユニットは各々6台ずつで、インプラント・歯周病・矯正を中心とし、訪問診療も含めた総合診療を実施。
8名の常勤医の他、事務長、衛生士、保育士、管理栄養士、助手、フロント等40名による運営。年間売上は7億円を超え、自費率は3院共に約60%を誇る。



本県No.1歯科医院 最終段階へ

た総合歯科という名。

法人として4院目の市中心部へのテナント出店

3院目が初月から売上1,000万円を超え、今期過去最高の年商7億円を超えます。また引き寄せの法則のおかげか、たまたま中心都市開発地のテナント物件の話が舞い込み、現在、2020年秋の開業に向けて4院目開院準備に鋭意努力中です。4院目開院のためにも、採用、マーケティングにさらに磨きをかけていきます。

歯科衛生士採用に関しての新たな取り組みとしては歯科衛生士学校のカリキュラムに法人として参加し、学生との接点を増やしています。

歯科医師採用に関しては、学生向け就職相談会を計画しています。

当法人に就職した人が後輩を呼んでくるような流れをつくり、今後も名実ともに熊本県No.1の歯科医院を目指して邁進していきたいと思います。



FDI Award 2018

Awarded clinic

file

02

グローイング アップ賞

Detail

昨年対比の業績の
伸び率が高かった医院様。



徹底したカウンセリングと 唾液検査の導入で急成長。 メディカルトリートメントモデルをやりきる覚悟を持った

この数年で、私自身が取り組みたかったことは、皆さんよくご存知の「メディカルトリートメントモデル」の予防型診療でした。唾液検査を中心に、患者さん一人ひとりに合わせて、さまざまなリスクを分かりやすく説明しています。最初はこのやり方を進めていくと「患者さんが来てくれなくなるのではないか」という不安がありましたが、やってみると実は意外なことが分かりました。

まず、患者さんの初診時以外のキャンセル率、中断率が減り、それに加えて治療終了後にメインテナンスに通いたいとされる患者さんが大幅に増えました。唾液検査をきっかけに、ご自身の口腔内に興味を持っていただき、きちんとした対話ができる心の体制ができたからだと思います。今では初診の患者さんに対しては、必ず唾液検査を受けてもらうようにしています。また、トリートメントコーディネーターの急成長も重なり、自費の売上は明らかに増えてきました。

TCとしての矜持～患者さんにはわかりやすく伝える～

トリートメントコーディネーターという仕事は、私が入社してから8年間くらいやっています。しかし、こんなに奥が深く、そして患者さんにとって大切で、やりがいのある仕事だと気が付いたのは、この数年のことです。TCの仕事は、ややもすると「売りつける」といったイメージを持たれる方もいらっしゃるかもしれません。しかし、口腔内を健康に保つことが、どれほど患者さんにとって大切なことであるか、このことは歯科業界に入るまでは私自身も知らないことでした。患者さんにとって将来の健康はとても大切な情報のはずなのに、私たちがそれをしっかり伝えられないことで、患者さんが本来得られるはずの利益が得られないことになります。何を、どのように、いつ伝えることが最も伝わるのか、どういった性格なのかをタイプ別に分類し(DiSC診断を活用)、提案方法を考えます。また、初診カウンセリングや補綴カウンセリングのみならず、ドクターと相談しながら全額的なお話を患者さんとするため、難易度がより高くなりますが、同時にやりがいも感じられます。患者さんには、ご自身の意思でしっかりと治療に通っていただき、そして治療が終われば笑顔でメインテナンスに通っていただいたと考えています。必要な情報をわかりやすく伝え、患者さんに将来の健康の大切さを伝えることが私のTCとしての仕事なのだと思います。(TC:森愛)



むらうち歯科クリニック

CLINIC DATA

2009年、兵庫県尼崎市に開業。現在はユニット8台まで拡大。「メディカルトリートメントモデル」の予防歯科に力を入れた診療を行っている。売上も年々上昇するが、特にこの2年間で130%を超える成長を達成している。今後はさらなる予防歯科の拡大のため、歯科医師、歯科衛生士への教育面のサポートにもより注力していく。

院長

村内 利光 氏

Toshimitsu Murauchi



CLINIC DATA

開業してわずか2年で医院年商1億5000万円ベースを達成。主にファミリー層を中心とした歯科医院経営を行っており、小児から高齢者の患者さんにまでの安定した地域ブランディングを確立している。途中から患者さんのニーズに応え、マウスピース矯正を開始し、ビジネスモデルに沿ったマーケティングを行い、今では月平均10件達成まで到達した。多いときは15件達成するなど未だ止まらぬ勢いで成長している。

妙典歯科・こども歯科クリニック

CLINIC DATA

院長

新渡戸 康希 氏

Kouki Nitobe



FDI Award 2018

Awarded clinic

file

03

グローイング アップ賞

Detail

昨年対比の業績の
伸び率が高かった医院様。



開業わずか2年。 単価80万円のマウスピース 矯正を、月平均10件達成。

成人矯正ビジネスモデルで安定した成約数を

マウスピース矯正は、2017年から本格的に取り組み始めました。私自身、矯正専門医ではありませんが、マウスピース矯正を始める時に「やるからには本気で学び、本気でやり切る」と決意し、船井総研さんにサポートしていただいた結果、月平均10件の成約に結び付けることができました。「マウスピース矯正のビジネスモデル」というのは、単純に患者さんのニーズや消費行動に基づいた施策を行う、ただそれだけなのです!そもそもマウスピース矯正は、私のようなGPの歯科医師でも参入しやすく、ケアタイムも短めであり、急诊も少ないというメリットがたくさんあります。こういったマーケティング面での成長の他、総合的な部分で一緒に医院創りをしていくことができます。今後は、成人矯正だけでなく、小児・予防矯正の領域にも尽力し、地域での不動のブランディング確立をしていければと思います。

時短経営でスタッフの満足度・医院の生産性向上

医院経営を支えている柱はいくつかありますが、その中でも重要な1本は間違いなくスタッフです。彼らのおかげで私たちも安心して治療ができますし、患者さんにもより良いサービス提供をすることができます。のために、スタッフが働きやすい医院を目指し取り組んでいます。例えば、就労時間の見直し(短縮)、誕生日休暇とプレミアムサーズデイの導入を実現してきました。

しかし、ただ時短経営をするだけでは医院の経営は上手くいきませんし、スタッフに対する十分な福利厚生を提供することもできません。また、あまりにゆるい環境にしてしまっても「やりがい」欠如してしまいます。だからこそ、まずはマウスピース矯正や安定したメンテナンスなど、医院経営の安定化の軸となるものを確立させました。

現在は、船井総研さんと共に「働きやすさ」や「組織力」を意識した医院創りを行っております。院長の「やる気・やり切る気持ち」に比例して医院は成長します。医院は、院長で決まるのです。

笑顔あふれる医院創りのため、常に理想の医院を頭に描き、船井総研さんにいただいた助言を実行するのみです。



船井総合研究所

FDI Award 2018

Awarded clinic

file

04

生産性
大賞

Detail

従業員1人あたり、
チェア1台あたりの
生産性が高い医院様。



人財教育と強い組織が高い生産性を実現

スタッフ全員と目標を再確認した

当院が近年注力してきたことは、自費率の向上と人財教育、そしてその結果としての生産性を上げるということでした。特に2017年末、船井総研さんの組織力診断を実施し、スタッフの従業員満足度を可視化し、今後どこをより良くしていけばスタッフひとり一人がもっと満足して当院で働いてくれるか、

どうすればもっと活躍できるかということを向き合いました。

中長期的な目標を決め、年初に経営方針発表会を実施し、改めて当院の目指す方向性や目標をスタッフと再確認しました。シンプルに言えば「生産性を上げて、時短する」この約束を果たすために動いてきた1年間でした。現在ではチェア4台2億円のペースに成長してきました。



1on1&メンター制度。強い組織づくりに注力

当院では、1on1ミーティングという制度を実施しています。これは育成担当者と新人スタッフが仕事を通じて経験した「うまくいったこと」「失敗したこと」や「仕事の悩み」などを内省し、上司である幹部スタッフがその内容をフィードバックすることで、そこから教訓を得て、さらなる成長に活かしていきます。

日々の仕事をなんとなく終わらせずに定期的に振り返ることで、経験学習のサイクルを回すことで、スタッフ個々人の成長や活性化につながっています。

また、メンター制度も導入することで、仕事以外のことでも相談ができる環境になるように努力しています。

まだまだ道半ばではありますが、当院で永く働きたい、もっと成長したいというスタッフが増えすることで結果として医療・医業両面でスタッフが歯科医院経営に関わってくれるような組織に少しずつ近づいています。



医療法人社団内藤会 ないとう歯科クリニック

CLINIC DATA

兵庫県加古川市。

チェア4台・スタッフ8名で2億円。患者一人ひとりが歯科医院で治療後に自立して、口腔内管理ができる、自立型の患者支援を目的とした診療を掲げて運営。

理事長

内藤 勲氏

Isao Naito



船井総合研究所

FDI Award 2018

Awarded clinic

file

05

組織力
大賞

Detail

船井総研の提供する
組織力診断プログラム
～growth～で
最も優秀な値を
記録した医院様。



医療法人社団SKE さかえ歯科クリニック

CLINIC DATA

2015年に現住所に移転、チェア10台・カウンセリングルーム2部屋と移転前の3倍の面積でのリニューアルを実施した。2017年度は昨年比130%まで業績アップを達成。本年度も昨年比110%で推移していく、常に成長し続けている。採用応募が多数あり、求職者から人気医院であると共に、従業員からの満足度も高く、組織力診断ではグレートカンパニー評価を受けている。

理事長

薩摩林 昭氏

Akira Satsumabayashi



マネジメント施策で
個々が成長、組織力が向上。
130%成長を実現。

マネジメント強化で業績向上

当院は開業当初から順風満帆ではなく、なかなか実績が伸びない時期が15年続きました。特にマネジメント面での課題は多く、何か始めようとしてもなかなか取り組みがスムーズにいかないといったことの繰り返でした。このような現状を打開すべく、マーケティング施策以上にマネジメント施策に力を入れることを決心しました。現状の福利厚生の充実は勿論のこと、定期的なミーティングの実施やプロジェクトチーム制など、スタッフの主体性を引き出す仕組みづくりを一から構築し直しました。そして、少し時間は掛かりましたが、結果として2017年は前年比130%の伸長。今年度は前年比110%で推移できています。また実績だけでなく、スタッフ一人ひとりの成長や活躍を引き出すことができ、個々のやりがいが増し、笑顔で積極的に働いてくれるようになったことが一番の成果なのだと感じています。

育休明けで戻ってくることができる環境と 更なる個々人のキャリアプラン構築

前述の通り、個々の活躍の上に組織が成り立っているため、スタッフ一人ひとりの成長は欠かせません。そのため当院では、個々人の成長や目標を重要視し、定例方針発表会では、個人の目標も発表してもらい、さらにその目標に対しての進捗確認や悩みごとの解決などのために、月に1回、スタッフとの個人面談を行っております。このような共有により、スタッフの主体性を引き出すことができ、今ではミーティングにおいてもスタッフ一人ひとりが主体となって施策の決定や運用を進めてくれています。また今年は、育休明けの従業員も復職してくれ、事務長として更なるステップアップにチャレンジしてくれています。このことは私にとって非常に嬉しい出来事でした。また、同時に医院として様々なキャリアプランを用意してあげなければいけないとも新たに気付かされました。ただ単に同じ成長・キャリアではマンネリ化てしまい、働いてくれている従業員にとってもプラスにはなりません。医院が成長し、規模が大きくなれば大きくなるほど、個人がおざなりになってしまいう可能性が高いので、しっかりと教育制度の充実・キャリアプランの明確化、スタッフ一人ひとりが輝けて、患者様からも求職者からも選ばれ続ける歯科医院となるべく努めていきたいと考えています。

Members' VOICE

会員様からの声

FDI・矯正特化型歯科経営研究会にご入会いただいている
会員様からの声をご紹介します

○ FDI会員様

FDIの魅力は**本音の情報交換**だと思います。

● むらうち歯科クリニック 院長 村内 利光 氏

他院さんの**実践事例**が見えたこと。
やらなければいけないことが、まだまだあることがわかりました。

● 医療法人ハッピースマイル りお歯科クリニック 理事長 折戸 恵介 氏

いい先生達と出会えて**いい刺激**になっています。

● 医療法人CREA ただこし歯科クリニック 理事長 只腰 哲章 氏

いろいろと企業努力されている
先生方の**率直なご意見**を聞くことができる。
自分にとって**刺激**になる。

● 医療法人静間歯科医院 理事長 静間 裕一郎 氏

患者満足度の向上、**人事問題**など
自分と似た方の考えに触れられること。
成功事例から自院に取り入れたいことを
Pick Upして To Do リストを作っています。

● 医療法人幸眞会 ひがし歯科医院 理事長 東 和生 氏



生きた実践事例を聴けて、
即実践できるところ。
魅力はカリスマDr.との出会いです。

● ひよどり台歯科クリニック 院長 東田 淳一郎 氏

○ 矯正特化型歯科経営研究会 会員様

矯正研究会の魅力は、**臨床的なことから経営のことまで**
多くの先生方、コンサルタントと深く情報共有ができます。

● 医療法人社団島田歯列育形成会 島田歯科医院 理事長 島田 昌也 氏



矯正研に参加させていただき、
色々なことを学び、実行し
成果が得られています。
治療を進めた場合のスケジュールや
患者様資料、コンテンツなども、
豊富にいただいておりますので
安心して治療を開始できます。

● 医療法人社団朱栄会 すみとも歯科クリニック
理事長 住友 栄太 氏

矯正研では、**矯正関係に特化した情報交換**ができるため、
技術的にも経営的にも**目からウロコの情報を**
いただくことができています。

● 医療法人茜会 かわさき歯科医院 理事長 河崎 真也 氏

矯正研での最大のコンテンツは、何といっても入会特典です。
コンサルタントが練りに練って作成していますから、
完成度も高く成功しないはずがありません。
自信をもってお勧めします。

● 医療法人笹木歯科クリニック 理事長 笹木 一司 氏



当法人では矯正治療に力を入れているので、
私が知りたい情報を得ることができます。
経営全般的な内容であれば他にもありますが、
矯正歯科に特化している内容はないと思います。
特にマウスピース矯正に関する最新情報、
予防矯正に関する情報も他では聞けないことが多いです。
参加している先生も矯正治療を頑張っている方が
多いので、教えていただくことも多くてありがとうございます。
今後、矯正治療に力を入れたいとお考えの方は
参加していただけると良いと思います。

● 医療法人真摯会 理事長 松本 正洋 氏



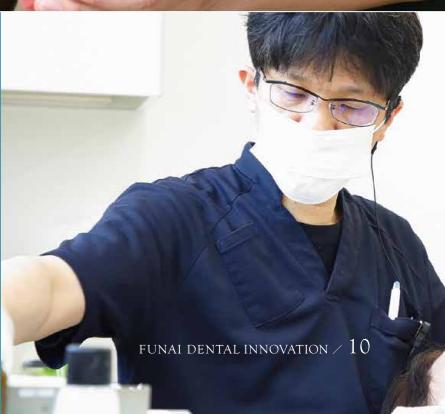
他院で取り組んでいることが
即実践できる。
頑張っている医院がいることで
励みになる。

● 医療法人正畠歯科医院 理事長 正畠 昌幸 氏



歯並びを良くすることは世界の常識、
歯並びが悪いことは不健康であることを
予防歯科的観点から取り組むことが求められています。
その矯正治療の多くを学べる勉強会です。

● 徳倉歯科口腔外科・矯正歯科 院長 徳倉 圭 氏

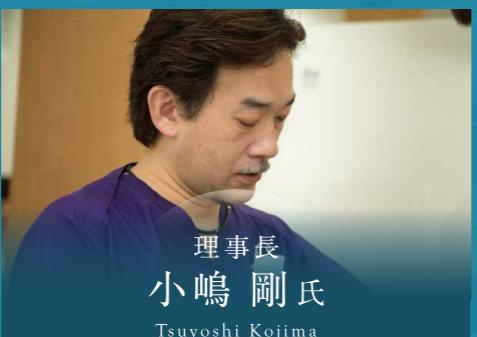


FDI 殿堂入り 会員様

HALL OF FAME

FUNAI DENTAL INNOVATION

医療法人社団
創仁会



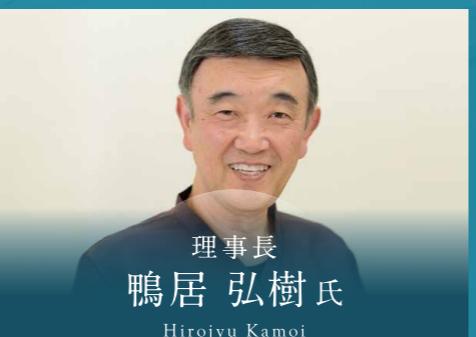
理事長
小嶋 剛氏
Tsuyoshi Kojima

Award

2015年度
FUNAI DENTAL INNOVATION
MVP最優秀グレートクリニック賞

東京・埼玉で4医院展開、スタッフ数は約30名。「仕事は楽しむもの」というポリシーを掲げ、分院同士で高め合う組織風土です。スタッフから出たアイディアは積極的に取り入れられ、各分院に展開されています。“良いものはすぐに取り入れる”ため、取り組みへの着手のスピードが早いです。医院独自の貢献の基準をつくり、年末に各スタッフを表彰されています。分院展開時にネックになってくる、理念浸透や情報共有を上手くカバーされています。

医療法人弘仁会
鴨居歯科医院



理事長
鴨居 弘樹氏
Hirojyu Kamoi

Award

2016年度
FUNAI DENTAL INNOVATION
MVP最優秀グレートクリニック賞

長野県塩尻市(人口6万7,000人)で開業している歯科医院です。44年前に開業し、変わらず同じ場所で多くの患者様に支持され続けています。ユニット12台、スタッフ総勢27名の構成で運営。※2016年現在70歳を超える院長ですが、治療機材、ペッパー君、1人1台iPad導入など、積極的に変化をしながら患者様に常に新しい環境を提供しています。

医療法人CREA
ただこし歯科クリニック



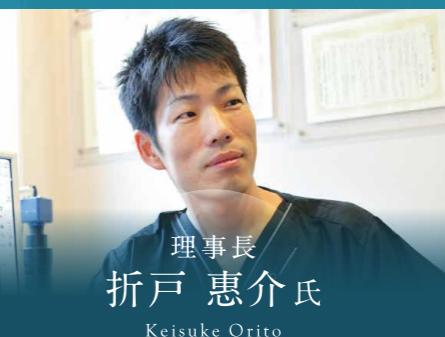
理事長
只腰 哲章氏
Tetsuaki Tadakoshi

Award

2016年度
FUNAI DENTAL INNOVATION
優秀グレートクリニック賞

人口1万8,000人の立地で、ユニット13台、自費率50%。毎月1,000人以上がメインテナンスに通う予防特化型歯科医院。ユニットあたりの生産性、ヒト一人あたりの生産性も日本有数の歯科医院です。離職率も限りなく0%に近く、定着率抜群、圧倒的に高い従業員満足度を実現しています。2018年にはユニット5台増設予定。2021年にはユニット25台体制を目指しております。

医療法人ハッピースマイル
りお歯科クリニック



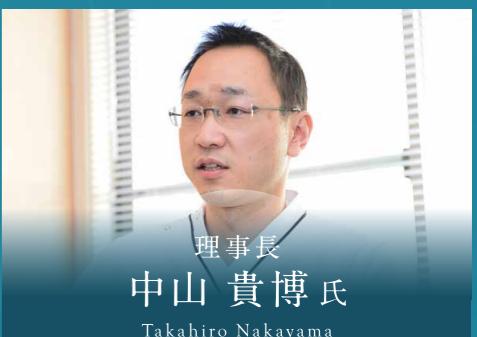
理事長
折戸 恵介氏
Keisuke Orito

Award

2016年度
FUNAI DENTAL INNOVATION
優秀グレートクリニック賞

岐阜県を代表する歯科医院です。ユニットあたり生産性は500万／月、ヒト一人あたりの生産性は2,500万／年を超える、日本一生産性の高い医院のひとつです。自費率は45%。1時間以上待っても診てもらいたい、行列のできるクリニックです。労働環境も極めて健全であり、スポーツジム手当、英会話教室手当といった斬新な福利厚生など、医療業界の既成概念に捉われない医院経営は注目を浴びており、歯科業界だけに止まらず、他業界でも講演依頼が殺到しております。

医療法人社団NWC
なかやま歯科医院



理事長
中山 貴博氏
Takahiro Nakayama

Award

2015年度、2016年度
FUNAI DENTAL INNOVATION
グローイングアップ賞(連続受賞)

千葉県松戸市、最寄りの駅から徒歩7分に位置する歯科医院です。元技工士の経験を活かし、入れ歯を含む補綴の分野に強みを持ちます。2015年は前年比売上150%、2016年は前年比売上130%の成長率を記録。2016年9月には分院展開も果たし、2017年も前年比130%以上を超える成長が期待されております。

〈FDI〉〈矯正特化型 歯科

全国230名以上の経営者が集う、国内最大級



医療法人隆歩会 あゆみ歯科クリニック
理事長 福原 隆久氏

働きがいと働きやすさの両立をめざす
企業主導型保育にも参入

2017年度 / 最優秀賞 受賞



医療法人豊貴会 ざま駅前歯科
院長 西村 一郎氏

組織変革で125%成長
全てのスタッフのことを考えた医院づくり

2017年度 / グローイングアップ大賞 受賞



医療法人社団朋優会 阿佐ヶ谷北歯科クリニック
理事長 松川 真敏氏

人財の成長によって強い組織づくりと
高い生産性を生む

2017年度 / 生産性大賞 受賞



医療法人 なりとみ歯科
理事長 成富 健剛氏

スタッフ自ら働く組織づくり
地域に愛される予防型歯科医院

2017年度 / 優秀賞 受賞



医療法人社団島田歯列育形成会 島田歯科医院
理事長 島田 昌也氏

小児矯正特化クリニック
地域プランディングで継続的な成長

2017年度 / グローイングアップ大賞 受賞



医療法人社団尚誠会 ホワイト歯科医院
理事長 山地 誠治氏

スタッフ主役の歯科医院
産休育休からの復帰率100%・離職率0%を達成

2017年度 / 組織力大賞 受賞

経営研究会会員様紹介

の歯科経営研究会の会員様をご紹介します。



医療法人弘仁会 鴨居歯科医院
理事長 鴨居 弘樹氏

高次元で進化し続ける
予防型歯科医院

2017年度 / 予防型歯科医院大賞 受賞



医療法人CREA ただこし歯科クリニック
理事長 只腰 哲章氏

健康管理型の
予防歯科クリニックを目指す

2017年度 / 予防型歯科医院大賞 受賞



医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科
理事長 園田 俊一郎氏

新卒中心の組織づくり
寝たきりのない社会実現に貢献

2017年度 / 人財採用・定着大賞 受賞



医療法人社団芳志会 日野本町歯科医院
院長 新美 敬太氏

2025年を見据えた地域包括ケアを構築した
訪問歯科診療のバイオニア

2017年度 / 地域包括ケア取り組み大賞 受賞

最適なソリューションをお届けする パートナー企業様をご紹介



アイワ広告株式会社 様

繁盛医院づくりには「集患」「院内環境整備」「スタッフ教育」の3つの柱が必要です。3つの柱を強化する仕組み「感性工学プランディング」で繁盛医院づくりのお手伝いをします。人間の「快・不快」「好き・嫌い」といったあやふやな感性を科学的に検証する「感性工学」で、実効性のある「医院プランディング」を実現し、貴院を永続的に続く繁盛医院にします。



アークレイ株式会社 様

弊社は糖尿病検査機器を中心に、研究・開発・製造・販売からアフターサービスまで、一貫して行っている国内メーカーです。2016年4月に、5分でむし歯・歯周病・口臭に関わる6項目を測定可能な唾液検査装置SiLL-Ha(シリハ)を発売し歯科領域に参入しました。歯科医科連携の橋渡しになることを目標としております。



株式会社アプラス 様

患者様向けのデンタルローンを提供しております。FDIと共同で開発した「ローンシミュレーション付き見積もりソフト」や、デンタルローンを活用した自費診療の患者様向けツールなど、FDI会員様には非常に反響をいただいており、弊社のデンタルローン利用に向けた加盟店契約も、数多く締結させていただいております。



株式会社おかん 様

「オフィスおかん」は院内に冷蔵庫を設置して、健康なお惣菜・ごはんなどを常備する「ぶち社食サービス」です。医院における福利厚生としてご活用いただいている。FDIには従業員想いの経営の方が多い、多くの医院様でご導入いただいております。



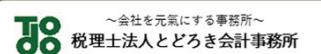
株式会社近藤義歯研究所 様

義歯専門ラボとして20年、審美機能両面を保険義歯から金属床ノンメタルクラスデンチャー・BPSデンチャーなど義歯を幅広く製作、患者の口腔環境に準じた設計を心がけ、咬合再構成を要する患者様にはBPSデンチャーなどの閉口機能積層印象を活用、3,000症例以上製作。各セミナーは印象・咬合採得・咬合調整セミナーなど多くの先生方にご参加いただいております。



株式会社スマイル・ケア 様

即戦力となるプロフェッショナルな歯科衛生士を育成する機関です。41年の臨床経験を活かし、個々の歯科医院それぞれのご要望に応じた内容を提供します。「育成担当者がいない」そんなお悩みのある先生方、ぜひ当社の優秀なトレーナー達にお任せください。知識・技術・内面のトータル的なサポートをいたします。



税理士法人とどろき会計事務所 様

池袋で開業26年目の会計事務所です。職員は約50名。池袋では大きい会計事務所の一つとして認識しています。「会計事務所でこんなに差があるのか。」とは、他の会計事務所から私共に契約を変更されたお客様の言葉です。私達は数字を通してお客様に問題点を提議し、ともに改善していくことで、お客様を元気にしたいと考えている会計事務所です。



日本クレアス税理士法人 上田公認会計士事務所 様

医療・福祉・介護に特化した会計事務所です。600件以上の関与先の90%以上が医療福祉業界のお客様で、各業界の情報を熟知しているからこそ信頼の証です。歯科医院のお客様も現在300件を超え、診療効率分析やライフプランニングの策定などを通じて、院長の理想とする歯科医院経営を支援しております。



日本メディカルテクノロジー株式会社 様

歯科治療において使用された貴金属の回収・リサイクルや、産業廃棄物の回収、歯科材料の販売などを行っております。ユニットからの汚泥回収装置のレンタル、歯科専門の院内清掃などもご案内させていただきます。歯科業界に特化したサポートティングカンパニー「日本メディカルテクノロジー 株式会社」に、ぜひご用命ください。



株式会社メディネット 様

院内動画などの院内販促物をご提供しております。FDIは、会員様向けの例会でのプレゼンテーションの場を提供していただけるほか、個別の案件でもコンサルタントの方が弊社サービスを積極的にご紹介いただいており、多くの医院様でご導入いただいております。



ユニバーサル・インタラクティブ株式会社 様

私たちちはオリジナルデザインでのホームページ制作を強みとするWEBサイト制作会社です。なかでも歯科医院様をはじめとした医療分野では、500件以上の制作実績と運営管理を担っております。医院様のコンセプトやカラーをデザインの力でバリューアップさせ、ブランド力のあるサイト構築をご提案いたします。



株式会社ワיזエフェクト 様

社員、スタッフの力を強くすることで、経営者の夢の実現をサポートし、企業や医療現場が提供されるサービス先のお客様、患者様に更なる「感動」を提供いたします。人材育成にお悩みの先生方へ、スタッフの意識改革、院内コミュニケーションの円滑化、接遇面の強化などをコンサルティング・研修でサポートさせていただきます。

全国各地の最新成功事例が集結! Funai Dental Innovation



充実の、豪華ゲスト講師招待 6時間! 最新業界の動向

競争が激化する歯科業界の中で、成功している先進事例を学ぶ、全国の有志経営者様のための勉強会です。

やる気と熱意を持った方に参加していただき、前向きな経営者集団の中で切磋琢磨し、業界の健全な発展を目指します。

院長先生一人だけでは長期的な発展が難しい医療業界ですが、この勉強会では経営者の方だけでなく、奥様などのサポートや次世代を担う二代目・三代目の方、優秀なスタッフさんにもご参加いただきたいと願っております。

ぜひそのような方にもご参加いただき、自院の財産にしてみてはいかがでしょうか。

11:00 ▶ 12:00 ▶ 12:15 ▶ 13:00 ▶ 13:00 ▶ 14:30 ▶ 14:30 ▶ 17:00

最新!
業界動向と
時流予測

お昼休憩

ゲスト講師による
基調講演

専門テーマ別
分科会による
情報交換

新しい業態や注目の医院、最新の成功事例など、業界の時流は刻一刻と変化しています。目の前の変化はもちろん、3年後や5年後といった中長期的な変化の兆しを捉えることも大切です。そのようなマクロからミクロに渡る「旬」の情報を捉えるためにも、勉強会では毎回、講師から「最新時流・事例」をお話します。

毎回のお昼休憩にはお弁当を用意させていただいている。昼食は他の先生方や船井総研のコンサルタントと一緒にして、昼食時間中もざっくばらんな情報交換を行っていただけます。また、この時間を利用して、パートナー企業からの最新サービスや活用事例の紹介をいたします。FDI会員様にだけの特別な内容での情報提供となりますので、毎回必見です。昼食時間とはいえ情報インプットの場として活用いただけますので気づきや学びに繋がるヒントとなることと思っております。

午後の部では、ゲストの基調講演を予定しています。歯科業界ではない他業界で活躍されているゲストを招待してお話をいただきます。FDIだからこそゲスト講師を楽しみにしてください。

各テーマ得意としたコンサルタントがファシリテーターとなり様々な事例とノウハウを交換する場をつくります。



マーケティング
勉強会

訪問歯科
事業参入
プログラム

業界の時流を掴んだ情報を届け
歯科業界に“今”イノベーションを

明日から使える最新の成功事例を大公開!
採用、WEB、気になるテーマを公開します



FDI研究会

会場	東京本社	淀屋橋セミナープレイス
第1回 例会	4月7日(日)	4月14日(日)
第2回 例会	7月7日(日)	7月14日(日)
経営戦略 セミナー	合同開催 会場:グランドプリンスホテル新高輪	8月21日(水) 22日(木) 23日(金) ※3日間のうち、いずれか2日間1名様無料(会費充当)でご参加いただけます。
視察ツアー	未定	
第3回 例会	10月6日(日)	10月13日(日)
総会	合同開催 会場:未定	12月1日(日)

矯正特化型 歯科経営研究会

お問い合わせNo. K029963

会場	東京本社
第1回 例会	4月21日(日)
第2回 例会	7月28日(日)
経営戦略 セミナー	合同開催 会場:グランドプリンスホテル新高輪 ※3日間のうち、いずれか2日間1名様無料(会費充当)でご参加いただけます。
視察ツアー	未定
第3回 例会	10月27日(日)
総会	合同開催 会場:未定

FDIでしか聞くことのできない
経営ノウハウをお話ししていただきます



歯科関係のゲスト講師のみならず、他業界の豪華ゲストをお招きしての講座を行います。

他業界の先進的な事例を元に、新たな歯科業界のスタンダードを創造していきます。

2019年 ゲスト講師は近日発表

Guests of 2019 announced soon!

2018年 ゲスト講師紹介



白岡 亮平氏

医療法人社団ナイス
理事長
キャップクリニック
総院長

梅安 秀樹氏

医療法人社団秀和会
つがやす歯科医院
理事長

FDIご入会における 6つの特典

Benefits

Benefits — 01

船井総研が開催するセミナー、
発売している商品が
20%OFF

年間約20回開催している
歯科医院向けのセミナー
と幅広く揃えている商品
が20%OFFで購入でき
ます!!

※対象外になる場合もございます。



Benefits — 02

過去の成功事例集が
ダウンロードできる

2016年3月～の過去の
事例集をダウンロード
することができます。
入会してすぐに会員様の
様々な取り組みを知るこ
とができるのは魅力的!!



Benefits — 03

経営戦略セミナーにご招待

年に1度、経営トップの方に向け
た船井総研最大級のセミナー
にご招待します。船井総研の
トップクラス・全国でも有名な
経営者を中心とした講師陣が
登壇する総力祭!!
2017年は日本全国から約
5,000名(3日間のべ人数)の
経営者の皆様にご参加いただき
ました。



Benefits — 04

月に1回の無料電話
経営相談を実施

無料で電話経営相談を
実施。現状の悩みなど
や経営全般についての
相談が可能です。
※時間は30分程度になります。



Benefits — 05

専属コンサルタントが
つくから、
個別の悩み相談が可能

入会していただくと同時に、弊社コンサルタントが一人担当につき、研究会のフォローを実施します。



Benefits — 06

船井総研オフィシャル情報集
FUNAIメンバーズPlusを利用できる

経営に役立つ情報
ノウハウを、様々な
媒体で提供する、
会員制情報です。



訪問歯科未経験の方、
訪問実績がつくれず“か強診”を諦めている方

必見!!

訪問歯科 参入・拡大分科会

FDI分科会にて訪問歯科参入をレクチャー!

このようなことで
お悩みの方は
ぜひご参加ください。

- ✓ 訪問歯科を今後行いたいけど、何から取り組めば良いか分からない。
- ✓ 外来患者様で対象の方がいるけど、介護保険や書類関係が分からない。
- ✓ 外来ではチアが増やせず、患者様が多い為、訪問での柱を確立したいと思っている。
- ✓ 訪問歯科って収益的にどうなの?と疑問を持っている。
- ✓ か強診をとりたいが、訪問実績がネックとなり届け出ができない。
- ✓ 訪問歯科を行いたいが、人が足りなく取り組めていない。

依頼多数で実現
訪問未経験者向け

ベーシック
BASIC



貴院の
訪問歯科
参入を
サポート!



項目	第1回	第2回	第3回
テーマ	参入の準備	集客力強化	ケアマネアプローチの振り返り
具体的 アクション	基礎研修 (介護保険)	居宅患者から 依頼が来る経路の確認	ケアマネアプローチを 実施しての振り返りと 今後のアプローチ 手法について
	申請書類関係	ケアマネアプローチ 研修	
	訪問歯科器具の確認	ケアマネアプローチ スケジュール管理	
	訪問先リスト作成	訪問先選定	
	最新の訪問事例 (居宅開拓における)	最新の訪問事例 (施設開拓における)	
得られる 効果	訪問歯科に関わる 知識の習得。 具体的アクションの イメージ化。	居宅患者から 依頼が多く来る 居宅介護支援事業所の 把握。翌日から アプローチを 開始して依頼が来る 関係を進めていく。	居宅患者を 増やしていく、 年間スケジュールを 組んでいくことで 行動が明確になる。

訪問経験者
向け

アドバンス
ADVANCE

訪問診療の時流である、
「食支援」ノウハウ共有!

その他、訪問歯科業務における効率化、差別化
(管理栄養士を用いたアプローチ)など最新事例を
ご紹介させていただく、超実践的な分科会です。

医療法人社団明法会
高山歯科医院 院長

高山 史年氏を
お招きし開催いたします。

