

入会のご案内

Information



歯科経営研究会一同から皆様へ

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。

	入会金	月額	年間
歯科経営研究会 Funai Dental Innovation	50,000円(税別)	30,000円(税別)	360,000円(税別)
矯正特化型 歯科経営研究会	250,000円(税別)	30,000円(税別)	360,000円(税別)

※ 2会場参加の場合:追加料金3万円となります。 ※ 2名以上の参加の場合:追加料金 FDI:¥36,000(税抜)、矯正特化型歯科経営研究会:¥30,000(税抜)となります。
※ 年会費は、口座引落としによる毎月のお支払いと、年間一括払い(請求書)どちらかをお選びいただけます。
※ 6月の経営戦略セミナーにご参加いただけます。 ※ 定例会前になりましたら、事前にご案内いたします。出欠の有無をご連絡ください。

✉
メールガ
登録の
ご案内

歯科コンサルティング実績20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、新患対策、スタッフ育成、組織づくり
など、読んだ院長だけが得する「3分で分かるノウハウ」を大
公開します!ぜひ登録ください。



QRコード
ご登録は上記
QRコードから
行えます!



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 歯科経営研究会 / 矯正特化型歯科経営研究会一同

船井総研 歯科

検索



<https://dental.funaisoken.co.jp>

株式会社船井総合研究所 東京本社: 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
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 船井総研 大阪本社ビル
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 03-6212-2931 (平日9:30~
17:30受付)

FAX 03-6212-2201 (24時間
対応)

お問い合わせNo.
FDI : K100619

お問い合わせNo.
矯正研究会 : K029963

- 内容について…担当:出口 清(でぐち きよ)
- お申し込みについて…担当:事務局 道正 さゆり(どうしょう さゆり)

より早く、
より遠くまで
その夢、



国内最大級

歯科経営研究会
~Funai Dental Innovation~

矯正特化型歯科経営研究会

About Us

歯科経営研究会(FDI)

業界の時流を掴んだ情報をお届け!歯科業界に“今”イノベーションを!

歯科業界のスタンダードを創造する

歯科経営研究会(FDI)とは、歯科医院の業績アップを目的に、歯科医院経営の時流や専門情報、即実践ツールの紹介、参加者同士の成功事例を共有する研究会です。会員となつていただけるのは1診療圈から1医院のみ。つまり、安心して他の歯科医院経営者様とお話しいただけます。即時業績アップのための最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん、永続的な成功企業となっていくための仕組みづくりといった情報をお届けします。

FDI 1日のスケジュール 豪華ゲスト講師招待&最新業界の動向を知る1日!!

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、三代の方、優秀なスタッフの方々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	最新! 業界動向と 時流予測	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、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「旬」の情報を捉えるためにも、勉強会では毎回、講師からの「最新時流・事例」をお話します。
13:00 ▼ 14:30	ゲスト講師による 基調講演	午後の部では、ゲストの基調講演を予定しております。音段なかなか聞くことのできない医療経営者の先生や、社会保険労務士・異業種の経営者の先生にお話をさせていただきます。FDIだからこそゲスト講師を楽しみにしてください。
14:30 ▼ 16:30	専門テーマ別 分科会による 情報交換	分科会では、同じ診療科の先生方がグループを作り、その中でより深堀りされた情報の交換を行います。お互いに発表する中で、様々な視点からの気づきを得る時間となります。科目に特化した専門コンサルタントがコーディネーターを務めますので、経営ノウハウの習得も可能です。

※オンラインの場合は、12時からの開催です。

FDI 創設からの歴史

2013年8月にスタートした歯科医院の経営者を対象とした集合型の経営勉強会です。Innovation(革新)には、「歯科業界になかったような新しい提案をし、会員様医院をそのモデルとなるような歯科医院にして参りたい」という思いが込められています。2018年4月には矯正治療に特化した「矯正特化型歯科経営研究会」をスタートしました。2021年現在でトータル会員数が310医院を超える勉強会へと成長しております。

会員数の推移

※2019年FDIは7月末時点・矯正研究会は8月末の数字

年	FDI会員数	矯正研究会会員数	計
2015	64	0	64
2016	152	0	152
2017	202	0	202
2018	221	57	278
2019	209	105	314
2020	244	73	317

About Us

矯正特化型歯科経営研究会(矯正研)

全国の小児矯正分野を牽引し、社会性と収益性の両輪を高い次元で目指す

小児分野を基軸とした業績アップに徹底的にコミットする歯科医院経営者のための研究会

「矯正特化型歯科経営研究会」では、子どもたちの健康をサポートできるより良い社会と日本の将来を支える歯科医院の発展の実現を目指しています。

近年、多くの子どもたちが口腔機能発達不全症など健康面で多くの不安を抱え、日本の将来を支える子どもたちの健康というものは非常に重要な課題となっています。そして、あらゆる地域多くの歯科医院が開業し、年間出生数が減少している日本においては、小児(ママ)に選ばれることが地域になくてはならない歯科医院になることに繋がります。したがって、子どもたちの健康をサポートする歯科医院は小児(ママ)から選ばれ、永く家族ぐるみで来院してもらえば、患者様が生涯を通して歯科医院にもたらす利益を最大化できます。

当研究会では、現場主義のもと、特に「予防矯正」「マイナス1歳からの予防矯正」「小児集患」に注力し、小児歯科分野を基軸とした業績アップと地域プランディングのための情報提供を行い、子どもの健康をサポートして多くの方から選ばれる歯科医院経営にコミットします。

矯正研で提供する小児分野の発展ステップ

小児領域における幅広い情報を提供することで、歯科医院が小児領域でのブランドを構築し、収益の安定化と拡大という「収益性」と社会・地域への貢献という「社会性」を実現することをお手伝いします。

そのための手段として、「予防矯正」「マイナス1歳からの予防矯正」「小児集患」に関するノウハウや情報を提供し、小児領域の拡大ステップを実現していただきたいと考えています。

歯科医院の 小児領域ブランド	収益性の実現	社会性の実現	
小児領域拡大のための工程 01 予防矯正 口腔機能の悪習癖を改善する治療	小児領域ブランドの構築・向上と他院との差別化	小児領域での収益基盤を構築する	現代病を改善して子どもの成長をサポート
小児領域拡大のための工程 02 マイナス1歳からの予防矯正 子どもの発達段階に応じた心・身体・育児に関する情報	小児歯科ブランドのさらなる向上 子どもたちを通じて小児領域での収益体制を強化する	将来の患者様を獲得し子育てへの貢献による子育て世代の拠り所へ・子どもの健康促進	子育てへの貢献による子育て世代の拠り所へ・子どもの健康促進
小児領域拡大のための工程 03 小児集患 地域の小児関連施設と連携した活動	小児歯科で地域一番化 地域にとってなくてはならない歯科医院	今まで接点のなかった患者様を獲得し、安定的な小児領域での収益体制を構築する	地域全体の健康促進

FUNAI DENTAL INNOVATION | 02

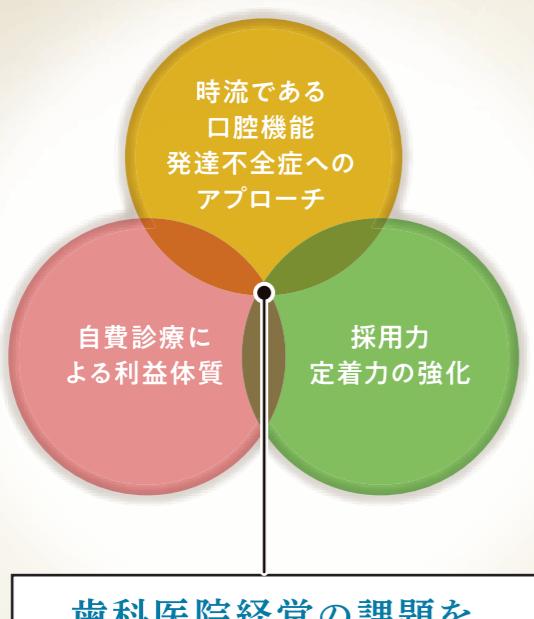
小児歯科分野強化 01 予防矯正

小児分野で地域一番のブランドを構築し、業績アップを目指すには、まず「予防矯正」に取り組むことが重要です。矯正市場の中でも「予防矯正」は、子育て世代の子どもの健康意識の向上、消費傾向の変化により、非常に注目されています。しかし、現状まだ多くの歯科医院が予防矯正に取り組んでいません。いち早く小児分野の予防矯正に取り組むことで他院と差別化し、歯科医院の収益性と社会性の向上を実現します。

子どもの健やかな成長をサポートする予防矯正

予防矯正とは、歯並びが悪くなる前に、「口腔機能発達不全症」つまり歯並びの悪化の根本原因の1つであるお口の悪習癖をMFT(口腔機能療法)と小児矯正装置を使用し改善する治療のことです。近年では、非常に多くのお子さまが「口腔機能発達不全症」を持っています。実際、小児患者を診ている先生は、お口がぽかんとなっている方を診たことがあるかと思います。歯並びだけではなく、お子さまの将来に大きな影響を与える口呼吸や異常嚥下などのお口の癖からアプローチをし、「綺麗な歯並び」「本来の美しい顔貌」「身心の健やかな成長」に貢献するのが予防矯正です。

圧倒的なサポート体制



01. 矯正治療の川上に立てる

一般的な小児矯正はおおよそ7歳くらいから始めることが多いですが、予防矯正は5歳から治療を始めることが出来ます。その為、早期に矯正治療を始めたい親御さんのニーズを満たすことができ、矯正主訴患者の囲い込みが可能です。



02. 対象患者が多く、間口が広い

予防矯正は歯並びを治すことがメインではなく、お口の癖を改善する事に重きを置いています。「お口の癖を持つ子ども」が治療対象になる為、矯正主訴患者以外のお子様も対象となり、結果推奨患者の人数が拡大します。



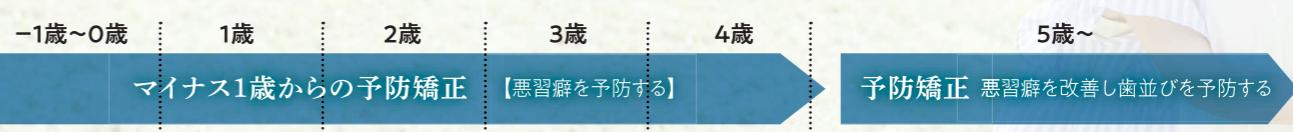
03. チーム医療実現による採用、定着力強化

自身の資格やスキルを活かせる職場に資格者は集まります。また、資格を活かせる仕事は当然やりがいにもつながり、定着力も高まります。何より「管理栄養士」「保育士」といった人材は、優秀な方であることが多い、医院の大きな戦力になってくれます。



小児歯科分野強化 02 マイナス1歳からの予防矯正

マイナス一歳からの予防矯正とは、子どもの成長をサポートするため、お母さんのお腹の中にいるときから5歳までのお子さまの発達段階に応じた心・身体・育児の指導です。お口の癖がついてしまわないよう、お父さんにお母さんに「食育」「育児」などを座学やアクティビティを組み合わせてレクチャーします。マイナス一歳からの予防矯正は、予防矯正の見込み患者の囲い込みという長期的な集患体制の構築も目的としており、歯科医院経営における小児分野でのより確かなブランドを構築し、他院との差別化と収益向上を図ります。



小児歯科分野強化 03 小児集患

小児集患は、オンラインとオフライン双方活用し、小児の来院を促す仕組みです。オンラインでは、親御さんが見て思わず子どもを連れていくくなるようなホームページ設計、他にもSNSの活用などの方法がございます。また、オフラインでは、院内マーケティングや継続していくくなる・友達を紹介していくくなる歯科医院の体制構築、地域連携による講演会などがあります。地域内の今まで接点のなかったお子さまへアプローチすることで、歯科医院の小児分野での収益向上と地域一番の小児領域のブランドを確立していきます。

矯正研 1日のスケジュール

12:00 ▼ 13:00	最新!ビジネスモデル情報と 時流予測	業界の時流に先駆けビジネスモデルの事例を、弊社コンサルタントが提供いたします。
13:00 ▼ 14:30	ゲスト講師による 基調講演	成功事例をお持ちの外部講師を招き、業界最先端の事例をご紹介します。
14:30 ▼ 16:00	分科会による 院長先生同士の情報交換	分科会に分かれ院長先生同士の情報交換を行います。予防矯正やマイナス1歳からの予防矯正などの取り組みについて共有していただくことで、医院経営での新たなヒントを得られます。
16:00 ▼ 16:30	分科会による 院長先生同士の情報交換	実践と成果に繋げていただけるよう、まとめ講座では、1日の振り返りを行います。

圧倒的なサポート体制

会員の医院様が小児分野で成果を出せるよう、矯正研では様々なサポート体制を構築しております。



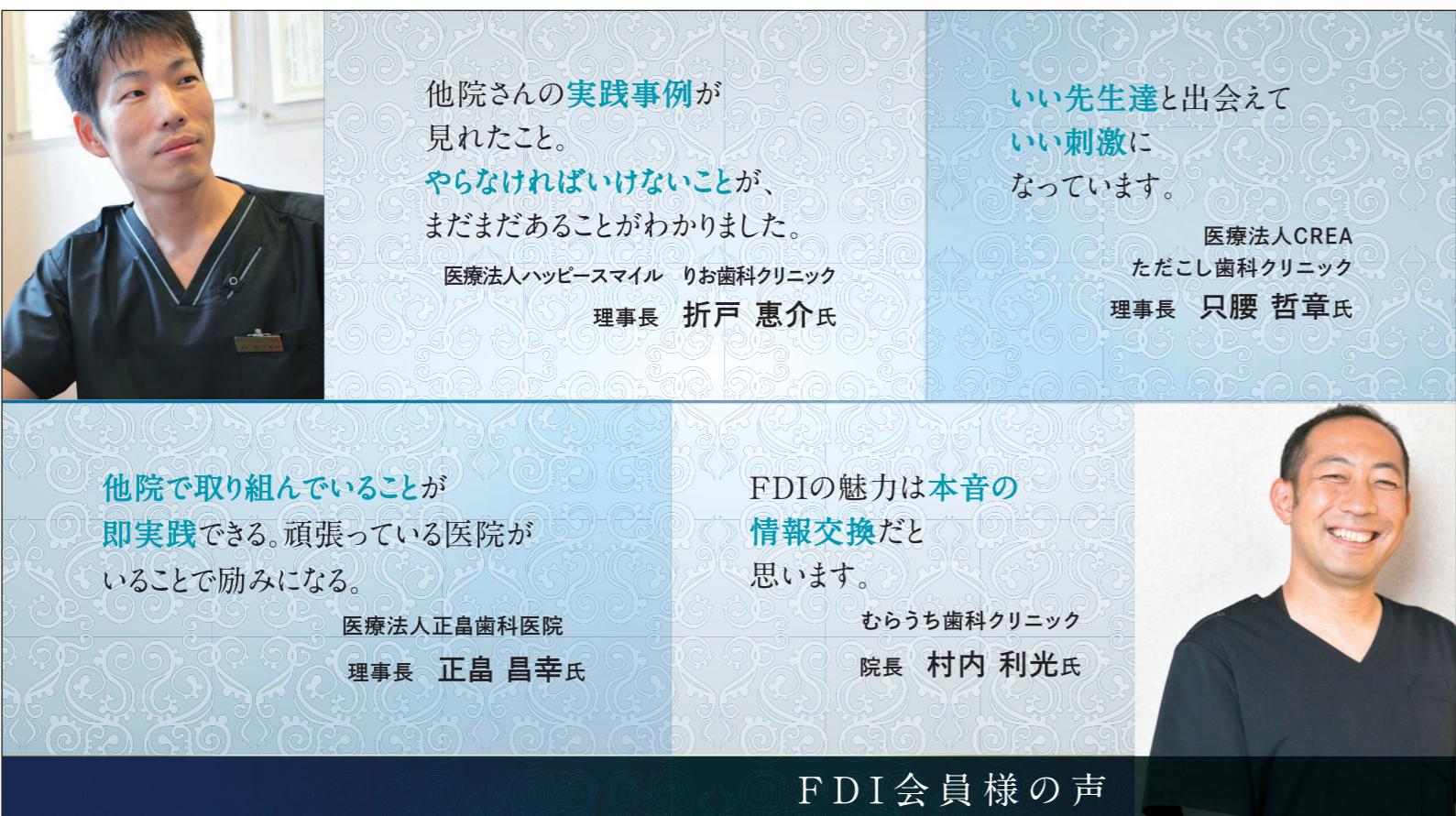
01
コンサルタントを
交えての毎月の
情報交換会



02
小児分野を強化する
各種ツール



03
予防矯正を学べる
MFT/OMTセミナー
への無料参加



他院さんの実践事例が見れたこと。
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
たどこし歯科クリニック
理事長 只腰 哲章氏

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。
医療法人正昌歯科医院
理事長 正昌 昌幸氏

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

F DI会員様の声

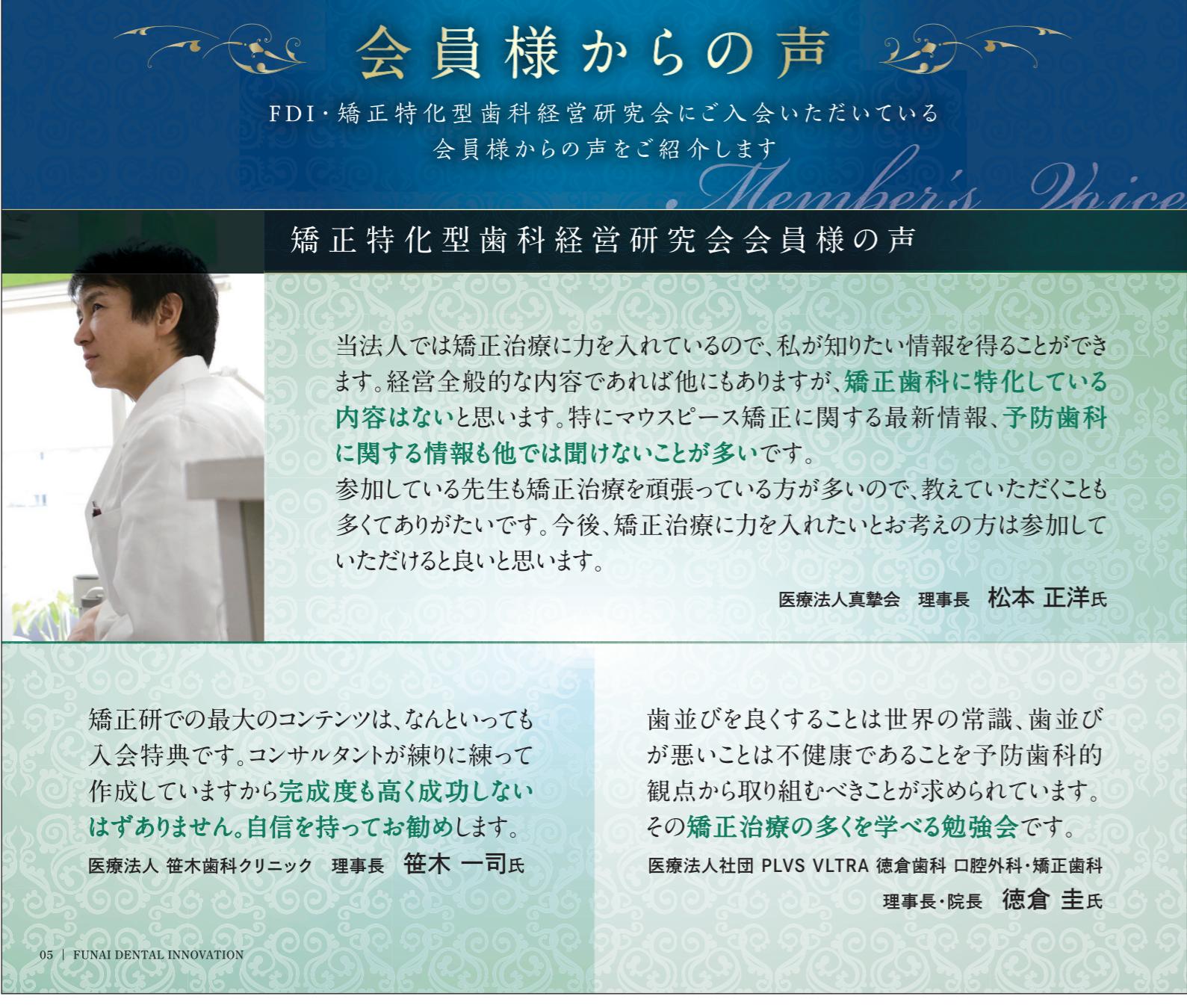


船井総合研究所
FDI Award 2020

FDI Award 2020
最優秀賞
医療法人 ユナイテッド うえはら歯科医院
理事長 上原 亮氏

患者様の健康を本気で守る覚悟と実行～時流適応・持続的な成長を遂げる総合歯科医院～
広島山口で2医院展開する総合歯科医院。自費率45%。時短・人員減少を経てもユニット生産性350万円突破。時流適応し、組織を巻き込んだ実行力に富む。歯科業界の常識に捕らわれず、従業員の働き方改革に取り組む。

Detail
歯科経営研究会会員の中でも、最も輝かしい功績を挙げた医院様



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
Member's Voice

矯正特化型歯科経営研究会会員様の声

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、予防歯科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

矯正研での最大のコンテンツは、なん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ありません。自信を持ってお勧めします。
医療法人 笹木歯科クリニック 理事長 笹木 一司氏

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べき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。
医療法人社団 PLVS VLTRA 德倉歯科 口腔外科・矯正歯科
理事長・院長 德倉 圭氏

05 | FUNAI DENTAL INNOVATION



FDI Award 2020
生産性大賞
医療法人社団斎藤会
さいとう歯科
院長 斎藤 秀也氏
先端医療と高収益を両立した次世代型歯科医院のカタチ
Detail
従業員1人あたり、チア1台あたりの生産性の高い医院様

FDI Award 2020
組織力大賞
医療法人 桜光会
あおば歯科クリニック
理事長 昆 敏明氏
歯牙保存を第一に考えたコンセプトで圧倒的な組織力を実現!
Detail
船井総研の提供する組織力診断プログラムでgrowthで最も優秀な値を記録した医院様

FDI Award 2020
矯正研最優秀賞
医療法人 社団志翔会
つだ歯科 矯正歯科
理事長 津田 哲郎氏
急速拡大を実現する予防矯正強化型歯科医院
Detail
矯正特化型歯科経営研究会会員の中でも、最も輝かしい功績を挙げた医院様

FDI Award 2020
グローリングアップ大賞
医療法人 圭真会
いくま歯科医院
理事長 伊熊 直記氏
総合的・全顎的な治療からスムーズな予防移行を実現!
Detail
昨年対比の業績の伸び率が高かった医院様

FUNAI DENTAL INNOVATION | 06

過去の受賞会員様

過去に受賞された優秀な会員様をご紹介いたします

2019年度 最優秀賞	医療法人社団 PLVS VLTRA 徳倉歯科口腔外科・矯正歯科 理事長・院長 徳倉 圭氏		2019年度 生産性大賞	医療法人 笹木歯科クリニック 理事長 笹木 一司氏	
2019年度 グローリング アップ大賞	すが歯科クリニック 院長 須加 敦雄氏		2019年度 新規開業大賞	医療法人 孝生会 かけまちコミュニティー歯科 理事長 吉田 圭吾氏	
2019年度 訪問歯科大賞	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		2018年度 最優秀賞	医療法人 エステティックライン 熊本バール総合歯科・矯正歯科・ こども歯科クリニック 理事長 前田 明浩氏	
2018年度 生産性大賞	医療法人社団 内藤会 ないとう歯科クリニック 理事長 内藤 勲氏		2018年度 組織力大賞	医療法人社団 SKE さかえ歯科クリニック 理事長 薩摩林 昭氏	
2018年度 グローリング アップ大賞	むらうち歯科クリニック 院長 村内 利光氏		2017年度 最優秀賞	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	
2017年度 優秀賞	医療法人 なりとみ歯科 理事長 成富 健剛氏		2017年度 生産性大賞	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	
2017年度 働き方改革 大賞	医療法人 あさの歯科 理事長 浅野 正敬氏		2017年度 働きがいあふれる クリニック大賞	医療法人社団 ひだまり会 サニーデンタルクリニック 理事長 小林 一成氏	
2017年度 人材採用・ 定着大賞	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		2017年度 グローリング アップ大賞	医療法人 豊貴会 ざま駅前歯科医院 院長 西村 一郎氏	
2017年度 グローリング アップ大賞	医療法人社団 島田歯列育成会 島田歯科医院 理事長・院長 島田 昌也氏		2016年度 優秀賞	医療法人 CREA ただこし歯科クリニック 理事長 只腰 哲章氏	
2016年度 優秀賞	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		2016年度 グローリング アップ大賞	医療法人社団 NWC なかやま歯科医院 理事長 中山 貴博氏	
2015年度 最優秀賞	医療法人社団 創仁会 理事長 小嶋 剛氏				

Benefits of membership

ご入会時の5つの特典について

歯科経営研究に特化した船井総研だからこそ実現した豪華5大特典

01 年間の例会にご参加が可能です

FDI		矯正特化型歯科経営研究会
会場	東京本社	淀屋橋セミナープレイス
第1回 例会	4月11日(日)	4月18日(日)
第2回 例会	7月11日(日)	7月4日(日)
第3回 例会	11月14日(日)	11月7日(日)
		11月21日(日)

FDI・矯正特化型歯科経営研究会 共通

合同総会	2022年1月末の開催を予定
視察ツアー	※会場は都内を予定 秋ごろの開催を予定
合同例会	8月22日(日)

※新型コロナウィルスの状況に応じてオンライン開催の可能性有

02 成功事例集

過去の事例集を
ダウンロードできます

2016年3月～の過去の
事例集をダウンロード
することが可能です。
入会してすぐに会員様
の様々な取り組みを知
ることが出来るのは魅
力的!!



03 コンサルタントによる無料相談

専属コンサルタントがつくら
個別の悩み相談が可能

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。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
陣が登壇します。2016年は日本全
国から約4700名(3日間のべ人数)経
営者様にご参加いただきました。



04 各種院内販促ツールの提供

会員様の成功事例ツールを
もとに作成

自由診療科目のメ
ニュー表、院内掲
示用のポスターや
患者様への配布
用の資料等々をご
用意させていただ
いております。



05 NewsPicksとコラボしたメディア「社長online」

中小企業の経営者に
特化した経営情報サービス

東証一部上場グループ 経営コンサル
ティングファーム 船井総合研究所の経
営者向けビジネス情報メディアが経営
者向けに業績アップ
のきっかけになる氣
づきが得られる情報
をお届けします。



Consulting service コンサルティングについて

全国に約6,000社の支援先がある国内最大級の歯科医院経営総合コンサルティング

船井総研のコンサルティングは月次支援で クライアントをサポートします。

「月次支援」は、原則毎月1度、直接クライアント医院様へご訪問し、現場への入り込み行うコンサルティングです。院長先生に対して直接改善・発展のためのコンサルティングを実施するだけではなく、スタッフさんも巻き込んでご提案した内容を現場へ浸透させ、確実に成果に結びつける実行支援型のコンサルティングです。次回訪問までの期間も、電話やメールなどのやり取りで情報共有を行います。月次支援のミッションは、「業績(売上・利益)アップ」から「採用・教育・マネジメント」と多岐にわたります。実際に貴院でどのようなご提案ができるのか、一度無料での経営相談も承っておりますので、お気軽にご相談ください。



経営研究会とコンサルティング サービスの違いについて

月次支援と経営研究会は、得られるものもスタイルも違います。
両輪と捉えることで、より速くより遠くまで医院の目標を達成します。
研究会で、日本全国の歯科医院の生の成功事例を収集し、共に頑張る会員様と励まし合い、目指す医院像を明確化していただきます。
月次支援では、その目指す医院像に向けて、達成するための課題発見から、改善提案、実行までオーダーメイドでサポートさせていただきます。

月次支援

- 医院に合わせた提案と実行までサポート
- 担当のコンサルタントが専属でサポート
- 日々の常時接続で施策やお悩みの
ご相談をお受けする



経営研究会

- 日本全国の歯科医院の事例を学べる
- 歯科業界最新事例を学べる
- 他業界も含めたゲストの講演を聞ける
- 同業の師と友を作ることができる



About a consultant コンサルタントのご紹介

医院経営コンサルティングの知識だけでなく様々な経験を持つコンサルタントが在籍

歯科医院様に専門特化した コンサルタントが貴院の発展の一助となります。

医院経営のみならず、時事や経済の状況を分析し、多角的にクライアント
医院様の支援いたします。最新の医療知識や時流を把握するための
勉強も怠らず、幅広いニーズに応えられるご提案を目指します。

