

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 |

無料お試し参加

Free Trial

定例会に1医院様1回のみ
無料でご参加いただけます。

※お試し参加後、必ず入会しなければならないということはありません。
※経営者研究会ですので、経営者の方のみのご参加を基本としています。

株式会社船井総合研究所 歯科医院経営コンサルティングチーム

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。



歯科経営研究会 Funai Dental Innovation



To serve better your country and your kind

株式会社 船井総合研究所
歯科医院経営コンサルティングチーム

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

今すぐWebへ! [船井総研 歯科](#) [検索](#)

お申し込みに関するお問い合わせ

Tel.06-6232-0188

平日9:30~17:30

内容に関するお問い合わせ

Fax.06-6232-0275

24時間受付

お問い合わせNo. K112642

国内最大級

歯科医院経営研究会

2018

FUNAI DENTAL INNOVATION

歯科業界のスタンダードを創造する

To grow in wisdom





FUNAI DENTAL INNOVATION

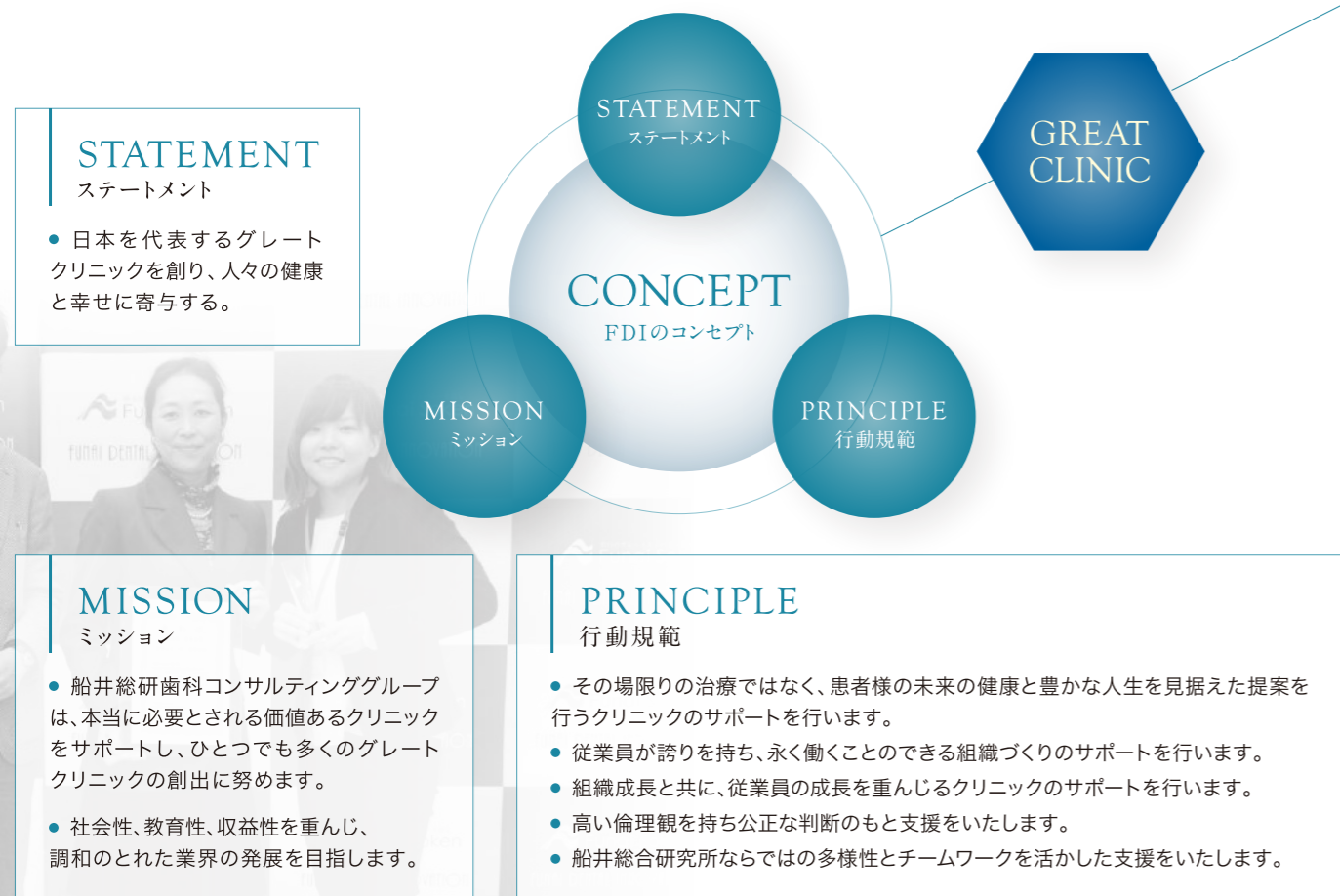
全国の最新成功事例を学び共有し、実践する

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を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 | 02 | 03 | 04 | 05 |
| 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 | 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 | 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うクリニック | 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 | 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 |

価値のある医療

FDIが追求する

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」の追求を命題にかかげます。

船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic
file

01

2017
MVP
Most Valuable Player

最優秀賞

Detail

歯科経営研究会会員の中で、
最も輝かしい功績を上げた医院様。



Great Clinic スタッフと共に 地域貢献す

働きがいと働きやすさの両立

2009年に京都府八幡市に開業し、当院では“あふれる笑顔すべての人に…”という理念のもと、ずっときれいな笑顔で、ずっとおいしい食事をしていただけるよう、日々診療を行っています。本院は13台のユニット、60名以上のスタッフを抱えています。チェアとスタッフが多くなると、情報や理念の共有がなかなかできなくなり、組織として統率がきかなくなります。当院では、理念や credo をカードに記載し、携帯できるようにしています。また、月に4回ミーティングを行い、臨床の勉強会やキャンセル率ダウン、新患アップなどの対策チームにスタッフを配属させ、それぞれ対策を行ってもらうようになっています。それ以外にも、カウンセリング専用ルームでの初診、自費、リコールカウンセリング、担当衛生士制のメンテナンスなど一人ひとりに患者様への責任感を強くもってもらうことで、スキルアップの必要性を感じ、勉強・練習してもらえるようにしています。そして、目に見える成果が出て働きがいにつながっています。それと同時に、診療時間を短縮したり、院内に保育園をつくり親子で通え、出産しても戻って来られる職場にすることで、働きやすさも創出しています。一人で全てを行うことはできません。スタッフの働きがいと働きやすさを両立させるこそが、従業員満足度の向上に繋がり、ひいては売上や生産性の向上に繋がると考えています。



医療法人 隆歩会

あゆみ歯科クリニック

松井山手、長尾

理事長 福原 隆久氏 Takahisa Fukuhara

CLINIC DATA

京都府八幡市に本院、大阪府枚方市で分院を運営。
さらに2018年には、京都府京田辺市に分院を展開予定。ユニットは本院が13台、分院が4台あり、全て完全個室。60名以上のスタッフを抱え、女性が長く働きやすい環境を整備するため企業主導型保育事業にも参入。さらには、高い従業員満足度と高い生産性を両立。



に成長し る医院経営

先を見据えた戦略『企業主導型保育』

今は、時代の流れが非常に早く、情報のキャッチアップから実行までを早くしなければ時代に置いて行かれてしまいます。良いと思ったことはすぐに行い、悪いと思ったことはすぐにやめるようにしています。今取り組んでいるのは、歯科医院では全国でも珍しい、企業主導型保育事業です。「戻って来られる歯科医院」を目指し、すでに開園していますが、実際に数名のスタッフが出産後戻ってきてくれました。さらに、開園するより随分前に出産を理由に辞めたスタッフも、企業内保育があることを知り、復職してくれました。朝は子どもと来て、歯科医院で働いて、夕方は子どもと帰ることができます。過去最高の採用難である歯科業界ですが、そもそも女性がメインの職業であり、結婚や出産で辞める方が多いといった特徴があります。毎年、採用する費用がかかり、採用すれば教育費がかかりますが、すぐに辞めてしまいます。採用数を増やすのも大切ですが、辞めなくても良い労働環境や戻って来られる場所を提供し、定着率を上げることがより重要だと考えています。それがひいては、採用にもプラスに働きます。



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic
file

02

優秀賞

Detail

歯科経営研究会会員の中で、
輝かしい功績を上げた医院様。



医院の将来の鍵を握るもの

取り巻く環境変化への適応

今、歯科を取り巻く環境は大きく変化し続けています。私が歯科医師になった30年前には、10年間にわたって起きた変化が、現在それ以上の変化が2年3年で起きています。私が思うのは、長く歯科に関わっている院長にとって、この大きな環境の変化に対応することが難しくなっているのではないかとことです。

私たち院長は、苦しい時こそが自分の成長の機会だということを、幼い頃から刷り込まれてきたのではないかと思います。何かをマスターするためには先輩や院長の行動や言動をモデリングするようにと教え込まれました。院長や先輩の診療や技術を見て盗め!というのが私たち世代の勉強法でした。

しかし、現在の若者はそうではないようです。良い、悪いは別として社会全体は若い人たちの考えに沿って動き始めているように感じています。医院の運営に関して言えば院長が考えていることをトップダウンで現場に降ろしたとしても、実際に診療に関わ

っている医院のメンバーが「その院長の想いを診療行動に繋がられているのか」というのは疑わしいものです。ですが、そんな中で最大の力になるのは、やはり医院に勤務するスタッフや勤務医のメンバーです。彼らが考えることややりたいこと、彼らの理想像こそが医院のこれからに必要な変化をもたらす重要な鍵だと思います。



医療法人 なりとみ歯科

理事長 成富 健剛氏 Kengou Naritomi



CLINIC DATA

スタッフに大きく権限委譲を実施し、スタッフ自ら動く体制を構築。ミーティングでのスタッフの意見反映とチーム別での取り組みを実施し、生産性向上に成功。「患者様に長くお付き合いいただける」「衛生士が輝ける」院を目指している。リコール率90%以上の実績を持ち、【予防診療経営】を営む、地域の患者様に愛される歯科医院として圧倒的なブランドを誇る。



スタッフの可能性を信じて伝える

そうはいても、やはりいきなり権限移譲することは院長にとってもとても怖いことです。経営に関して、全くの素人であるスタッフたちがあれこれと考えることを承認する中で、いろいろと口を挟みたくなる衝動に駆られます。

しかしながら、医院の理念やこだわり、将来への想い、患者様への想い、医院のメンバーへの想いなどを事前に細かく伝えておけば、スタッフたちも考えを巡らせてくれ、みんなが一丸となれる行動計画立案、メンバー全員への浸透までもしてくれています。

これは院長一人が孤軍奮闘しても難しいことだと思います。

これらのことから、当院はメンテナンスの意義や予防に関して、しっかりとしたリスクアセスメントを元に、国家資格を持った専門家のチームとしての誇りを持ち、来院者に貢献しています。

「患者様との温かい関係と豊富なコミュニケーションが取れる」ということが私たちの誇りです。

また、院長が代表として立ち上げた訪問診療も、摂食嚥下についての知見を分かち合う機会である「幸せな食を支えるネットワーク」も、また訪問歯科の摂食嚥下のための他職種連携の取り組みも、医院をあげて一体となって取り組みを強化しています。



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic
file

03

優秀賞

Detail

歯科経営研究会会員の中で、
輝かしい功績を上げた医院様。



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クリニック

健軍院、宇土院

理事長 前田 明浩氏 Akihiro Maeda



CLINIC DATA

熊本県の熊本市に1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。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、助手、フロント等32名による運営。年間売上げは6億に手が届き、自費率はどちらも約60%を誇る。



Great Clinic
「どんな方でも
その想いを込

うちに診る」
熊本地震にも負けない
強固な経営体制へ
めた総合歯科という名

とにかく何かで一番になりたかった

私は自衛隊の勤務医でキャリアを積み、開業医で勤務したことがなかったので、無謀にもいろんな意味で「熊本で一番の歯科医院になりたい、創りたい!」と思って開業しました。自分なりに頑張って開業20年が経ち、院もそれなりに大きくはなりました。しかし、どの分野でも一番にはなれませんでした。インプラントの症例数ばかり、矯正の症例数ばかり、法人の売上げばかり、医院の知名度ばかり。なんだか中途半端な立ち位置の歯科医院だと感じていた時に、船井総研さんのFDI(勉強会)に出会いました。

その中でも、光栄にもいきなりトップ経営者のグループに参加させてもらいました。そこで参加の先生方の凄さを思い知り、これは間違いないと直感して船井総研さんとお付き合いを始めました。



インプラント強化、訪問診療拡大、
そして小児専門医院の開業へ

以前から強みとしていた、インプラント分野の強化(インプラント専門サイトのリニューアル、PPC、動画マーケティング、Facebook広告)の効果でインプラント手術本数も2016年9月に月間59本と過去最高となり、訪問診療も専任DRと専任DHを巻き込んで、以前から係わり合いのあった施設のシェア向上と新規特養の協力医になれたことで、レセ数及び月間売上高も2016年9月に過去最高を記録。2015年11月~2016年10月の売上高は熊本地震にあったにもかかわらず、増収増益を達成できました。今期過去最高の年商6億円にも手が届きそうです。

また引き寄せの法則のおかげか、熊本市内中心部の居抜き物件の話が舞い込み、現在2018年の春、3件目となる小児専門医院の開院に向けて鋭意努力中です。今後も名実ともに熊本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。



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic

file

04

グローイング
アップ大賞

Detail

昨年対比の業績の
伸び率が高かった医院様。



組織改革で2年連続 120%以上の成長を実現

スタッフにとって働きやすい環境をつくる

船井総研さんへ依頼したきっかけは、歯科医師採用セミナーに参加したことです。元々私が営業マンだった頃、船井幸雄さんの本を読み、「常に時流をつかみ、顧客ニーズを汲んだマーケティングを行う」という考え方に共感していました。船井総研の採用セミナーでは、受け手側(求職者)のニーズに応えた対応策が紹介されており、個別相談ではマーケティングについても時流や患者さんのニーズを的確に把握した提案をいただきました。そこで、船井総研さんの力を借りて改善したいと、すぐに依頼を決定しました。まず担当の坂下さんから提案された取り組みは、労働環境の整備です。スタッフとの面談を通じ、問題点を洗い出した結果、最初は半信半疑でしたが、給与の見直しや就業規則制定、募集要項整備などを行いました。一番大きな変化は、パート採用のみだった歯科助手を正社員化し、新たなスタッフを雇用したことで組織が大きく一変したことです。その後を実施した方針発表会で医院の目標設定を行い、その目標毎にチームをつくり、月1回半日ミーティングを行った結果、スタッフ自らが考えて行動する体制をつくることができました。今では、私が知らない内に、院内販促物が続々と完成されるなど、スタッフが坂下さんと相談しながら取り組みを進めています。

組織変革で昨対比125%成長を実現

全てのスタッフのための医院づくりができつつあると思います。福利厚生やミーティングといった経営的な組織づくりができたことはもちろん、2017年8月には医療法人化も実現できました。結果として、これまで給与のために働いていたスタッフが、自身の未来のためにやりがいをもって働いていることが一番の成果だと思います。業績についてもミーティングを始めて以降右肩上がり、2年連続で昨年対比125%の売上UPとなり、自費売上は200%以上で推移しております。今後の展望としては、家内の医院も坂下さんにサポートしていただきながら順調に成長していますので、まずは2院で3億円を突破し、それに併せて医院の拡張や分院展開も視野に進めています。



医療法人 豊貴会 ざま駅前歯科

CLINIC DATA

2004年、神奈川県座間市に開業し「予防×インプラント」をテーマとして、地域に根ざした診療に取り組んでいる。船井総研への依頼を機に、医院としての組織のあり方について、抜本的な改革を実施し、2015年より2年連続で昨対売上125%UPを達成。2017年8月には医療法人化。従業員にとって働きがいのある環境をつくり、地域住民の方に貢献できるように実践している。

院長
西村 一郎氏

Ichiro Nishimura



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic

file

05

グローイング
アップ大賞

Detail

昨年対比の業績の
伸び率が高かった医院様。



成長のための絞り込み 独自固有の強みを活かし 地域ブランドの構築

小児矯正への一点突破 それが永続的なクリニック経営につながると感じた

開業当初は、包括的治療を行う医院運営や分院拡大を考えたこともありましたが、「当院のクリニックとしてのあり方、自身のやりたいこと」を考えた時、幼い頃父が私にやってくれた小児矯正「歯列育形成」を思い出し、小児矯正に特化した医院経営を行おうと決めました。そのきっかけくれた父は高齢となった今も現役で、日々小児矯正の診療にあたっており「この体制で永続的な医院経営を目指す」と思えたことが、私がクリニック経営で大きく舵を切れた所以です。先代の父から伝わるこの治療を承継しつつ、現在一つの潮流となりつつある「子どもの形態的成長」を活用した予防型矯正を取り入れ、医院独自の強みである歯列育形成を始めとした、様々な治療法を取り入れながら成長してきました。

地域の中でブランドを創り、継続的な成長を実現

小児矯正に特化する医院づくりで「どうすれば地域の患者様に自院の魅力・強みを知っていただけるか」ということにご数年注力してきました。小児歯科の特性上、口コミでの相談も多いですが、より沢山の患者様に知ってもらおうと矯正特化サイトを構築し、さらには小児歯科特化サイトを立ち上げ、最新のWEBマーケティング(SEO対策、PPC広告、Youtube、Facebookなど)も取り入れた結果、WEB経由の月間相談数が増加。さらに紹介患者様も増加し、現在全体売上のうち50%を小児矯正が占め、自費売上のうち90%以上は小児矯正関連となっています。医院の成長に伴い、2015年には院内をお子様向けのクリニックにリニューアルし、2017年には法人化を実施。ブランド創りの一環として法人名にもこだわりました。目指すところは小児矯正メインの診療体制で、道半ばではありますが、まだまだ私自身ができることに注力し、この治療にあたってくれるスタッフとともに、地域ブランドを創っていききたいと思います。



医療法人社団 島田歯列育形成会 島田歯科医院

CLINIC DATA

元々の祖父の医院を改装し、東京都大田区にて開業。先代から続く小児矯正「歯列育形成」と様々な矯正治療を活用したハイブリッド型の特化型歯科医院。絞り込みによる治療技術の進化の継続と積極的なリソースの投資により、毎年の連続成長を実現。2017年法人化し「医療法人 島田歯列育形成会」となる。小児矯正特化クリニックとして、地域の患者様に愛されるブランドを誇る。

理事長
島田 昌也氏

Masaya Shimada



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic

file

06

ルーキー
大賞

Detail

開業3年以内の医院で、
業績の伸び率が
最も高い医院様。



開業前の 院長マインド変革が スタートダッシュに繋がった

トップで99%決まると確信できた一年

船井総研さんとの出会いは数年前に遡りますが、当時勤務していた医院が船井総研さんのコンサルティングを受けていた時から「開業するなら一度船井総研さんに相談しよう」と決めていました。開業を考えた時期に、ご相談させていただいたのが矢田さんでしたが、「新渡戸先生の目標はどこですか？」という質問に「年商4,000万円くらいあれば…」と答えてしまったのです。すると、それを聞いた矢田さんに「そんなに低い目標であればコンサルティングを受ける側も提供する側も不幸になるので、仕事はお引き受けできません」と叱られてしまいました(笑)。ただ逆に、そこまで真剣に自分のことを想ってくれる方なら、物件候補が見つかった時に再度ご連絡し、開業スタートダッシュのためのコンサルティングを依頼させていただきました。初めて相談させていただいた時から比較するとマインド面が大きく変わりました。とにかく「何でも思ったらすぐ行動! 願わないことは叶わない!」という想いで経営に向き合うことができるようになり、そのマインドの変化がダイレクトに結果に繋がったのだと思います。

開業スタートダッシュ成功から今の夢へ

3か月という短い期間でしたが、開業時に必要となるHPや求人、医院のシステム化まで何とか形にすることができ、内覧会でも100名超のアポ獲得、初月から損益分岐点を突破できるなど、開業スタートダッシュに成功することができました。新患さんも1年経った今でも毎月100名超で、勤務医の先生も非常勤ながら3名獲得することができています。今後の夢・目標としては現在力を入れているマウスピース矯正の治療にさらに特化することです。院長の私の診療はマウスピース矯正のみが理想であり、来年、再来年くらいにはマウスピース矯正などの自費診療に特化した小規模分院も開業予定なので、ますます夢は広がります。今後とも船井総研さんと一緒にこの夢を叶えていきたいと思っています。



妙典歯科・こども歯科クリニック

CLINIC DATA

千葉県市川市の妙典駅近くで2016年4月に開業。小児～成人まで幅広い患者層を対象とするファミリークリニック。ホワイトニング498円、リスク管理検査4,980円、ジルコニアクラウン49,800円の3プライモデルを取り入れ、開業1年で年商1億円の月商ベースを達成。今後マウスピース矯正専門医院としてさらなる飛躍が期待されるクリニック。

院長
新渡戸 康希氏

Kouki Nitobe



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic

file

07

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。



人財の成長こそが 強い組織を創り、 高い生産性へ繋がる

一人ひとりの潜在能力をどうすれば発揮できるか

1993年、都内に1医院目を開院。「世界標準の治療」を目指し、東京を中心に関東圏で3つのクリニックを展開しています。インプラント治療を柱に、高い技術とサービスをいかに患者様にご納得していただいた上で提供できるか、模索する日々です。現在3医院平均での生産性は「ヒト一人あたり年間2,000万円/年」「ユニットあたり月間280万/台」と成長してきましたが、これを支えてくれているのは、まぎれもなく当院の優秀なドクターとスタッフです。現在のスタイルになるまでに意識していたことは「クリニック全体を通して、患者様とのコミュニケーションにどれだけ真剣になれるか」、そして「日々の治療技術を研鑽し、どうすれば常に高いレベルで治療技術を提供できるか」です。

人財の成長とその先にあるもの

当院のドクターは、6名全員がインプラント治療にあたっており、スタッフはカウンセラー・コーディネータとして活躍してくれています。今でこそ法人の自費率70%のクリニックですが、入社当初は皆、自由診療に深く触れたことのないドクター・スタッフばかりでした。そんなメンバーに対して当院の間になつてくれたときに望むこと、それは「プロとしての成長に喜びを感じてもらおうこと」です。「どうすれば今まで保険診療中心だったドクターやスタッフのマインドブロックを外してあげることができるか」、「どうすれば勤務してくれている一人ひとりの持つ能力を存分に発揮し、仕事を通しての成長を実感してもらえるのか」を大切にしています。そしてそのための環境づくり、教育システム、コミュニケーション量の最適解は何か、院長としてできることは何かということも重要です。あくまで結果的に感じたことですが、人財の成長こそが高い生産性へと繋がるのだと思います。まだまだ発展途上のクリニックではありますが、さらに当院でできる最良の治療を提供できるよう、医療と医業との二軸で成長していけるよう日々励んでいきたいと思っています。



医療法人社団 朋優会 阿佐ヶ谷北歯科クリニック

CLINIC DATA

東京を中心に関東圏で3院を展開するインプラント・審美補綴を柱としたクリニック。法人でのヒト一人あたり生産性は2,000万円/年。チェアあたり月間生産性は、280万円/台。チェア6台、6台、5台の合計17台の法人規模で歯科医療にあたる。ドクター全員参加のインプラント海外研修、カウンセリング向上のためのスタッフ研修制度の充実など、高い生産性を維持しながら成長を続ける分院展開型のクリニック。

理事長
松川 真敏氏

Masatoshi Matsukawa



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic
file

08

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。

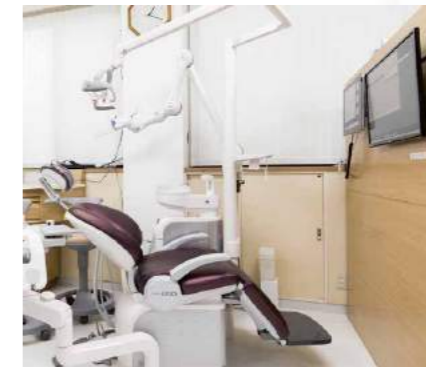


医療法人社団 尚誠会 ホワイト歯科医院

理事長 山地 誠治氏 Seiji Yamaji

CLINIC DATA

1986年、香川県坂出市に開業。
現在ユニット10台、スタッフ数は15名。
地域密着型の医院であり、地域の皆様が
通いやすい医院を目指して、運営している。
ヘルスプロモーション型の予防歯科を中心に、
一般歯科、小児歯科、審美歯科、矯正歯科、
インプラントといった診療科目以外にも口臭
治療や筋機能療法なども取り入れている。



スタッフが安心して働ける環境づくり

産休・育休からの復帰率100% 離職率0%が実現できた

私は患者様の満足度を大切に診療を行うとともに、それと同じくらい大切だと思っているのがスタッフの満足度です。なぜなら、歯科医療はドクターだけではなく、歯科衛生士、歯科助手、受付、歯科技工士といったメンバー全員が力を発揮できなければ良い治療はできないと考えているからです。職場に満足をしていなければ、どこかで力を発揮できない、力を抜いてしまうことになってしまい、それは必ず患者様への対応に現れてしまいます。結果、患者様の満足度は下がってしまうこととなるため、良い評価には繋がりません。

私は、スタッフを家族のように考えています。一般的に医院のスタッフが結婚や妊娠すると、退職をするケースが多いように思いますが、当院では結婚や妊娠を祝福したうえで、「是非仕事を続けてほしい」ということを伝えています。特に院長である私の妻は現役ママの苦しみや大変さをよくわかっています。スタッフの達人生まで考え自分の娘のように接してくれています。その結果なのか、当院のスタッフの育休・産休からの職場復帰率は100%です。また、従業員の退職率離職率は0%となりました。

一方で、主婦スタッフが多くなることで、お子さんの病気時の休みなど突発的な休みに対応する必要が出てきたので、従業員を多く雇用するようにしました。また有給休暇制度を明確にし、いつでも利用できるようにしたことで、当院スタッフの有給休暇の消化率はほぼ100%となっています。主婦スタッフは人生経験を積む中で、患者様対応はそれまでよりも格段にレベルアップしていると感じています。どうしても若いと年配層や子どもへの対応は慣れないものがあると思いますが、主婦になり、年齢を重ねていった彼女たちは子供やお年寄りの対応が格段にうまくなり、患者様の満足に繋がっているように感じます。

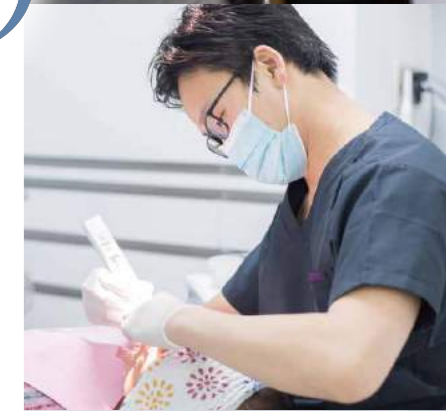
一方で主婦スタッフが増加することは、お互いに助け合いながら仕事をする必要があるともいえます。私の感覚ですが当院のスタッフは互いの個性を受け入れ合える多様性、お互いを支え合う風土ができつつあるように感じています。また、そのような取り組みをしていますと香川県の子育て行動計画策定企業認証、子育て介護応援企業認証マークも取得することができました。

スタッフが主役の歯科医院づくり

医院はスタッフが主役であるべきと考えています。スタッフにはそれぞれ長所がありますので、彼女たちに合わせて適材適所のポジションを与えています。具体的には誕生会係、結婚式余興係、年末年始の大掃除係といったものなのですが、この役割分担により、それぞれの特性を活かせる、組織のために役立ち合えるチームとして機能しているように感じています。

私はスタッフを雇用する立場ですが、医院運営を通じてスタッフ達に育てられているような感覚を持っており、スタッフには感謝しています。

前述しましたが、私や私の妻からするとスタッフは家族と同義であると考えています。従って、我が子と同じように愛情を持っています。これは無制限の愛情ともいえますが、彼女たちもそのことを感じてくれているのか、例えば、大変なことに対応が必要な時には彼女たちも惜しみなく手伝ってくれます。このことなども大変ありがたいことだと思っており、日々彼女たちには感謝しています。



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic

file

09

働きがい
あふれる
クリニック大賞

Detail

船井総研の提供する
組織力診断プログラム
～growth～の
働きがい項目が
高い医院様。



スタッフと共に医院を創る

時代とともに変化したマネジメント手法

開院以来、徐々に患者様も増え、医院自体の経営は順調でした。オープニングスタッフがとても頑張ってくれ、中でも衛生士の4名が核となり医院を支えてくれました。一方、スタッフが増えるにつれ、医院の考え方や求めるもの、自分の思いが伝わりづらく、スタッフ全員を一体化することが難しくなり、結果、退職という形で現れ始めてしまいました。そんな時、自力ではなく外部のコンサルタントの力を借りて改善しなければと思い始め、2012年頃に、船井総研さんにご相談をいたしました。

コンサルタントは、どういう判断をするべきか迷った際に、私に合わせた意見をくれます。スタッフとの個人面談では、院長には話さないような内容のヒアリングにより、私が気付いていない情報もわかり、ひとつの判断材料にできます。組織を一体化させるためのクレドもスタッフを中心に作成し、朝礼で活用するなどしているうちに退職者はほとんどいなくなり、組織として一体化し安定するようになってきました。



一方で2014年頃から時代の変化もあり、採用が難しくなり始めました。そこで、医院をもっとアピールできる求人専用サイトを作成しました。これにより医院の雰囲気や考え方、どういったスタッフがいるのか(年齢層や主婦のパートがいるかなど)を伝えることができるようになり、結果、2016年には歯科衛生士では新卒、既卒を合わせて5名、2017年は6名の応募がありました。今では応募いただくほとんどの方がこの求人サイトを見てくれ、医院の考え方に共感してくれそうですので、こちらとしても当院に合いそうな方を採用できるようになったこと、その点がとてもよかったです。

スタッフ達と正面から向き合う

定着率が高まってきている中で、従業員の満足度を知っておくことは重要だと思い、昨年秋、船井総研の組織力診断を受けました。結果は比較的良かったのですが、一方で問題点もしっかりと出ていました。すぐにスタッフと面談をして対策を取ることができましたが、改めてスタッフと向き合うことの重要性を再認識しました。今年の自分の目標はスタッフの話をしっかりと聞くようになることです。これがきちんとできれば医院の状態はさらに良くなるのではと思っています。今後とも精進していきたいと思っています。



医療法人社団ひだまり会 サニーデンタルクリニック

CLINIC DATA

埼玉県飯能市に2009年開院。ユニット台数は7台。スタッフ構成は、歯科医師：常勤3名・非常勤3名、歯科衛生士：常勤3名・非常勤6名、歯科助手・受付：常勤4名、保育士：非常勤3名、クリーンスタッフ：パート2名。
家族全員が安心して通える地域の「ホームデンティスト」を目指している。特に、小児歯科に力を入れており小児専用ルームに小児ユニット2台を備えている。

理事長
小林 一成氏

Kazunari Kobayashi



医療法人 あさの歯科

CLINIC DATA

愛知県名古屋市。女性活躍を実践する歯科医院。
女性の活躍が日本を活性化させるというスローガンを掲げ、産休育休明けのスタッフもいきいきと活躍している。退職したスタッフとの絆が深いことから高いレベルのマネジメントが特長であるといえる。歯科衛生士のスキル向上が歯周病治療の拡大にも寄与し、着実に業績を向上させている。

理事長
浅野 正敬氏

Masanori Asano



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic

file

10

働き方改革
大賞

Detail

船井総研の提供する
組織力診断プログラム
～growth～の
働きやすさ項目が
高い医院様。



女性活躍の場がここにある

就労環境整備の徹底とファンマーケティングの実践

医療法人化を契機とし、まずは社労士と連携をとり就業規則を作成し、安心して働き続けられる環境をしっかりと整備しました。そして2年間の歯科衛生士教育プログラムを導入し、P処置のスキルアップを徹底させました。プログラム実施の目的を、「患者さんへの医療サービス力向上」としたことで歯科



衛生士スタッフも納得し、しっかりと付いてきてくれました。合わせて、院内全体でのレベルアップを図るために、院長含め受付・歯科助手スタッフも一同に受講してもらい職種間の隔たりをなくしていきました。受付・歯科助手スタッフはコミュニケーション能力の高いメンバーが多いので、知識の深掘りにより、一層接客力も上がったように感じます。患者様さんのサービス力向上がESを高め、業績アップできることでスタッフへの還元と設備投資を計画できることを直に実感しています。

理念・目的の発信、そして現場での積極的なコミュニケーション

日頃からスタッフそれぞれとコミュニケーションを取ることを意識しています。これは仮に水準よりも高いお給料を出していたとしても、スタッフが付いてきてくれるわけではないことを理解しているからです。職場での人間関係や仕事のやりがいにも目を向けてあげて、当院で働き続ける理由を感じてもらえれば本望と考えています。教育プログラムを開始するにあたっては同様に、「診療を切っているから取り組んで当たり前」と思わず「患者さんへのサービス力上げる」「歯周病で悩む患者さんを少しでも救う」という意義をしっかりと発信しています。一日の件数が多い時には「手が痛いです」といった弱音が聞こえてくることもありますが、そんなコミュニケーションも大切にしています。医院の拡張計画も遂行し、スタッフにとって自慢の医院創りと、多くの雇用を担う医院へと発展させていきたいと思っています。



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic

file

11

人財採用・ 定着大賞

Detail

優秀な人材の獲得が
できており、
従業員定着率が
高い医院様。

寝たきりのない社会の実現

船井総研さんとの出会い、新卒中心の組織づくり

船井総研さんとの出会いは、マウスピース矯正を強化するセミナーでした。鹿児島市内に移ってから開業5年目の時です。今では考えられませんが、当時は募集を出せば応募があり、採用では困っていませんでした。現在、医院の主軸になっている「矯正治療」も月平均5件程度の成約があり、安定しています。ですが、医院の今後の展開を考えていく中で、新卒の歯科衛生士を積極的に採用していきたいと考えようになり、改めて船井総研さんに相談して新卒採用をスタートさせることとなりました。新卒は、一から教えるため、素直に吸収してくれるように感じます。例えば他院で勤務経験があると「前の医院はこうだった」と変化が受け入れられない方もいます。医院の方向性に賛同してくれないスタッフがいると、取り組みが困難になるため、個人差も考慮した教育体制を整えることも必要です。新卒を採用するということは、同時に医院が責任を持って育てることを意識しています。当院では新卒で入社した衛生士がチーフとして活躍し、医院を支えています。

子どもの頃から習慣を変える

予防型の歯科医院にしていくためにキッズデンタルパークを導入しました。大人で一度身に付いた習慣を変えることは難しいですが、小児の段階から教育していくことで、自分の口の中は自分で守るという意識を作っていくのではないかと考えています。大きな投資でしたが、子どもたちには物語や世界観が必要だと思ったので導入しました。2017年に入った衛生士は、小児をやりたいというのが応募のきっかけでしたし、今後も採用面で大きくアピールできると考えています。

寝たきりのない社会の実現に向けて 予防中心の医院づくり

鹿児島県には全国的にも有名な先生がいらっしゃるの、良い刺激にもなり、自分は何を得意としてやっていくのか明確に考えるようにしています。当院の理念である「寝たきりのない社会の実現」のためには予防中心は絶対を外せません。予防中心という考えに沿った上でセレクト、矯正、キッズを3本柱とし、ドクターではなく衛生士中心の予防型歯科医院づくりをしています。そのため質の部分も考え、より厳選した衛生士の採用に力を入れたいと考えています。ビジョンにあった方を選び、医院のブランド化を考えていきます。そのためには多様な価値観を受け入れることが必要だと思っていますし、当院を選んでくれたスタッフとともに頑張っていきたいと思っています。

医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科

医療法人世心会サザンリージョン病院の歯科部として鹿児島県枕崎市で開業。
平成21年に鹿児島市内に移り鹿児島セントラル歯科をオープン。
「寝たきりのない社会の実現」を医院理念にかけ、新卒中心の組織づくりを行っている。

理事長

園田 俊一郎氏

Shunichiro Sonoda



船井総合研究所

FDI Award 2017

Awarded clinic

file

12

予防型 歯科医院 大賞

Detail

来院患者数に対して
メンテナンス患者数比率が
高い医院様。

船井総合研究所

FDI Award 2017

Awarded clinic

file

13

予防型 歯科医院 大賞

Detail

来院患者数に対して
メンテナンス患者数比率が
高い医院様。

高次元で進化し続ける 予防型歯科医院として

高次元で地域予防歯科のトップランナーとして走り続けるためには、常に診療体制の変化が必要だと考えています。当院では2015年から自費歯周病治療、リスク管理検査モデル(歯科ドッグ)の準備に着手し、2016年より本格的に導入しました。予防型歯科医院として地域の患者様に「常に最良の歯科医療を提供する」というのが、当院の診療理念だからです。本年の大きな変化としては、これらの導入後に、衛生士自費売上が月間平均200万円を突破、これを主軸に法人全体としても年間を通して自費率50%・年間売上は5,000万円/年の業績アップとなったことです。これは当院の治療提案に対して、患者様が真剣に向き合い納得していただいた結果でもあります。これからも「患者様は最良の歯科治療を受ける権利がある。我々は最良の歯科治療を施す義務がある。」という信念のもと、日々研鑽を積んでいきたいと思っています。

医療法人弘仁会 鴨居歯科医院

理事長 鴨居 弘樹氏 Hirojyu Kamoi

CLINIC DATA

長野県塩尻市(人口6万7,000人)で開業している歯科医院。45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る。ユニット12台、スタッフ総勢27名の構成で運営。



目指すのは健康管理型の 予防歯科クリニック

日本一レベルの予防歯科クリニックを創るには、治療と切り離し、口腔内に対する意識の向上を推進し続けることが必要です。当院ではそれらを達成するため、2018年には衛生士専用個室の予防フロアを大幅拡張、総ユニット18台体制で診療をしていきます。さらに新たな取り組みとして、子どものMRCトレーニングルームを設置、管理栄養士の食生活指導・健康改善なども進めていきたいと考えています。より高度な治療で成果と健康を追求し、患者さんの口腔内への興味、意識を高めていくために本気で取り組みます。ここ数年は衛生士の発案で定期的に地域の方に向けたセミナーを、少しでも口腔内や健康に興味を持つきっかけになればという思いで続けています。デジタルでの発信は特に力を入れて行っていますが、あらためて対面とデジタルを融合させることにより「カンバーセッション」を引き起こすことに狙いを置いています。これまでにないスピードで地域の健康促進を達成したいと考えています。

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

CLINIC DATA

岐阜県可児郡、住民は1万8,000人の地域。毎月1,000人以上(人口の約15%程度)の患者さんがメンテナンス(歯周病安定期治療等)の目的で通っている。2018年には予防チェアを倍増させ、総ユニット18台体制で取り組みを加速させていく。



船井総合研究所
FDI Award 2017

Awarded clinic

file

14

地域包括ケア
取組み大賞

Detail

訪問診療への注力など、
地域の患者様の健康に貢献
している医院様。



2025年を見据えた 地域包括ケアシステムを 自エリアで構築

ゼロから全てを構築してきた訪問歯科診療のパイオニア

訪問歯科診療を始めたのは、当法人創業の地・群馬で外来に來られなくなってしまう人が20年前から増えはじめ、当時、保険請求の方法もわからないまま往診を開始したのがきっかけです。その後、平成20年2月に現室長の木村が参画し、その時点から訪問の体制を整え現在に至ります。診療を積み重ねる中で、在宅の高齢者に対する歯科的管理の重要性を確信し、地域社会において歯科医師の観点からQOL(quality of life)向上に貢献できることはこの上ないよこびです。

食べる楽しみをいつまでも

当院の訪問診療では、治療後のケア、その流れの中で必ず出てくる嚥下および食支援のサポートを大切にしています。「自分の口で食べたいものを食べることができる」この幸せは何歳になっても変わらないからです。今後の目標としては往診の対応、食支援のノウハウについてさらに研鑽し、病院との連携も含めた地域包括ケア実現に取り組んでいきたいと考えています。

明確な目標を共有 力強いパートナーの存在が組織をさらに強固に

船井総合研究所のコンサルタント川口さんとは2016年9月、同社東京本社でお会いしました。担当者の人柄に力強さを感じ、決心まで時間はかかりませんでした。同年11月より支援開始。目的が明確で、月一の訪問提案が効く。着実に前回の内容を踏まえて、次回ステップアップができて、とても頼もしいパートナーを得ました。同時に組織力の重要性について認識をさせられ、この強化も今後二人三脚で取り組んでいきたいと思っております。



医療法人社団芳志会 日野本町歯科医院

CLINIC DATA

20年前から訪問歯科を実施。
地域包括ケアシステム実現に向けて介護施設連携だけではなく、医科歯科連携を実現。「食べられるところまで診る歯科」がコンセプト。

院長
新美 敬太氏

Keita Niimi



Member's VOICE FDI会員様からの声

FDI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 村内 利光
- 生きた実践事例を聴けて、即実践できる場所。
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 東田 淳一郎
- 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 折戸 恵介
- 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聴くことができる。
自分にとって刺激になる。
医療法人 静岡歯科医院 静岡 祐一郎
- 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 只腰 哲章
- 同じ方向を見ている仲間と同じ目線で話ができる。
これから更に追求していきます。
香川大学前はこざき歯科医院 箱崎 達司
- 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 ひがし歯科医院 東 和生
- 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 正島歯科医院 正島 昌幸



FDI 殿堂入り 会員様

HALL OF FAME

FUNAI DENTAL INNOVATION

HALL OF FAME 01
医療法人社団
創仁会



SOUJINKAI

理事長 小嶋 剛氏
Tsuyoshi Kojima

CLINIC DATA

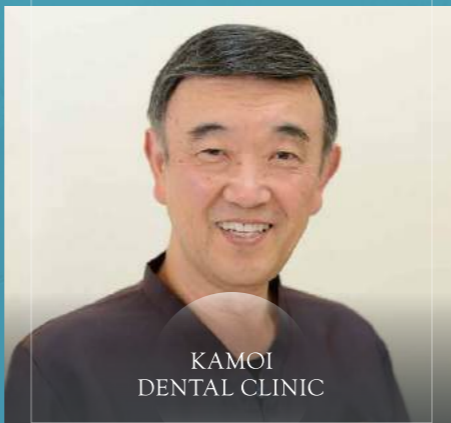
2015年度
FUNAI DENTAL INNOVATION

MVP 最優秀グレートクリニック賞 受賞

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あう組織風土です。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。



HALL OF FAME 02
医療法人弘仁会
鴨居歯科医院



KAMOJ
DENTAL CLINIC

理事長 鴨居 弘樹氏
Hiroju Kamoi

CLINIC DATA

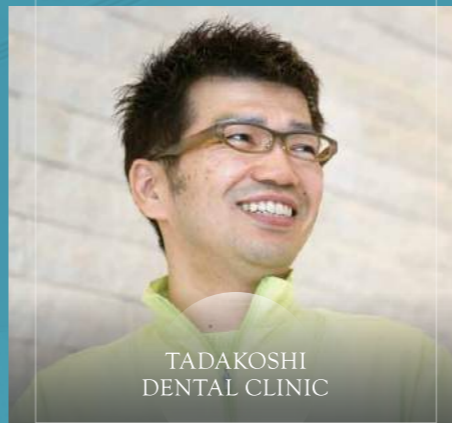
2016年度
FUNAI DENTAL INNOVATION

MVP 最優秀グレートクリニック賞 受賞

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。



HALL OF FAME 03
医療法人CREA
ただこし歯科
クリニック



TADAKOSHI
DENTAL CLINIC

理事長 只腰 哲章氏
Tetsuaki Tadakoshi

CLINIC DATA

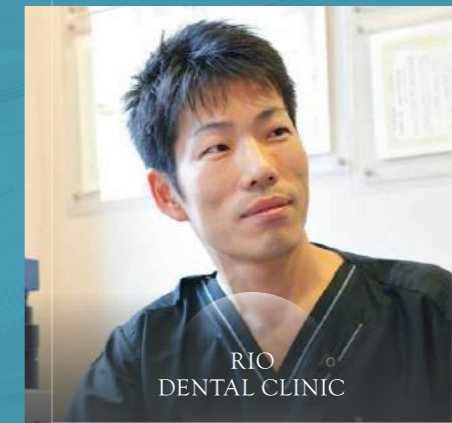
2016年度
FUNAI DENTAL INNOVATION

優秀グレートクリニック賞 受賞

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台体制を目標としております。



HALL OF FAME 04
医療法人ハッピースマイル
りお歯科
クリニック



RIO
DENTAL CLINIC

理事長 折戸 恵介氏
Keisuke Orito

CLINIC DATA

2016年度
FUNAI DENTAL INNOVATION

優秀グレートクリニック賞 受賞

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。



HALL OF FAME 05
医療法人社団NWC
なかやま歯科
医院



NAKAYAMA
DENTAL CLINIC

理事長 中山 貴博氏
Takahiro Nakayama

CLINIC DATA

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。



パートナー企業様

PARTNER COMPANY

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



当日スケジュール

SCHEDULE OF THE DAY

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



PARTNERS (50音順)



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ます。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、健康的なお惣菜・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利用いただいております。FDIには従業員想いの経営者の方が多く、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約20年、審美機能両面を保険義歯から金属床ノンクラスプクリアデンチャー・BPSデンチャーなど義歯を幅広く製作。患者様の口腔内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デンチャーなどの精密機能印象義歯も2,500症例以上を製作。FDI参加半年ほどで、当社各種セミナーなどにも多くの先生方に参加いただいております。



三井住友トラストクラブ 株式会社 様

「ダイナースクラブカード」を発行する三井住友トラストクラブ株式会社です。全国500社以上の歯科関連加盟店でダイナースクラブカードがご利用いただけます。クリニックに関わる経費をカード払いにすることで、ポイントが貯まり、経営効率化にも役立つとFDIに参加の先生方から好評をいただいております。



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ます。多くの医院様でご導入いただいております。

6 充実の 時間!

豪華ゲスト講師招待 & 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、奥様などのサポーター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思います。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たいはいかがでしょうか。

11:00・12:00

最新! 業界動向と
時流予測

12:00・13:00

お昼休憩

13:00・14:30

ゲスト講師による
基調講演

14:30・17:00

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。目の前の変化にはもちろん、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。

毎回の昼休憩にはお弁当を用意させていただきます。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ですので、昼食時間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いただきます。FDIだからこそそのゲスト講師を楽しみにしてください。

分科会では同じテーマに興味を持つ先生方でグループをつくり、事例や情報の交換をしていただきます。意見交換によりアドバイスや様々な視点での気づきを得る時間となります。各テーマを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。

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

外来
マーケティング
勉強会

人財開発
勉強会

訪問診療
勉強会

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



2018
SCHEDULE



会場 (株)船井総合研究所
東京本社

会場 (株)船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス

4月22日 [日]

第1回
例会

4月15日 [日]

7月22日 [日]

第2回
例会

7月29日 [日]

合同開催 | 会場:東京本社

経営戦略
セミナー

8月22日[水]23日[木]24日[金]

10月14日 [日]

第3回
例会

10月21日 [日]

合同開催 | 会場:東京某所

総会

12月2日 [日]

Funai Dental Innovation 東阪合同総会

GUEST

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。

2018年 ゲスト講師は近日発表
Guests of 2018 announced soon!

2017年 ゲスト講師紹介



大野 潔
株式会社
船井総合研究所
顧問



文野 成信
株式会社
船井総合研究所
金融・財務チーム
チームリーダー
シニア経営コンサルタント



来栖 宏二氏
アゼリーグループ
社会福祉法人
江寿会 理事長

FDIご入会における 6つの特典

Benefits

Benefits — 01

船井総研が主催するセミナー、
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
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わからない。
- ✓ 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わからない。
- ✓ 外来ではチェアが増やせず、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。
- ✓ か強診をとりたが、訪問実績がネックとなり届け出ができていない。
- ✓ 訪問歯科を行いたいけど、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!

一部
大公開



| 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 | | | |
| 得られる効果 | 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) | 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」における
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。

特別
ゲスト

医療法人社団明法会 理事長

高山 史年氏を
お招きし開催いたします。



成約率を高め、業績アップに繋げる。

船井
総研の

TC 育成 アカデミー

Treatment
Coordinator

Q 船井総研の「TC育成アカデミー」とは

業績アップ
にこだわった、
集合型研修

船井総研の「TC育成アカデミー」とはスタッフのカウンセリング力の向上を図り、業績アップに繋げることを目的とした集合型研修です。知識を得るだけでなく、学んだ「知識」を医院に持ち帰って結果に繋げていただきます。

| TCアカデミー会費 | |
|-------------|---|
| 入会金 | 無 料 |
| 一般 価格 | 1名様あたり 年間 360,000円 <small>(税別)</small> |
| FDI会員 価格 | 1名様あたり 年間 180,000円 <small>(税別)</small> |

お問い合わせ Tel.06-6232-0188 担当:後藤

“うちでカウンセリングは無理” と、諦めかけている医院様はこちら

ベーシックコース BASIC course

自費率30%の達成を絶対目標

として掲げ、カウンセリングを立ち上げられるスタッフを育て上げます。

このような医院の
スタッフさんは
ぜひご参加下さい

- ✓ カウンセリングを立ち上げようと思っはいるが、どうしたらいいのかわからない。
- ✓ スタッフをカウンセリングの研修に行かせたが、効果が実感できなかった。
- ✓ カウンセリングの立ち上げに失敗した経験がある。
- ✓ 明日からでもカウンセリングを始めたい。

“TCはあるが成約率が高くない” という医院様はこちら

アドバンスコース ADVANCE course

自費率50%まで引き上げる

ことを目標として、スタッフのカウンセリング能力を向上させます。

このような医院の
スタッフさんは
ぜひご参加下さい

- ✓ スタッフがカウンセリングを行っているが、成約率がなかなか上がらない。
- ✓ スタッフにカウンセリングのコツを聞かれるが適切なアドバイスができない。
- ✓ 一人のスタッフに頼り切っており、その方にやめられてしまうと不安。
- ✓ 誰でもできるカウンセリングフォーマットをつくりたい。

【第一講座】
12:30 ▶ 14:00



2コース
共通講座

船井総研講師によるカウンセリング講座

歯科医院の現場の最前線に立つ船井総研のコンサルタントが“今”通用するカウンセリングについて講演。全国の歯科医院で出たカウンセリングの成功事例をわかりやすく噛み砕いて伝えます。

カウンセリング
立ち上げに必要な
4つの極意

スタッフさんが主導となってカウンセリングを立ち上げるために、絶対に必要となる3つのカウンセリングと、“なぜそのカウンセリングが必要なのか”をスタッフさん自らが自覚してもらうための講座を各4回に分けて伝授。

学びを実践に
繋げる、即日
ロールプレイング

第一講座、第二講座で学んでいた内容を即日その場で実践することで、医院に帰った際の実践イメージを掴んでいただけます。また、実際に行うことで生じる疑問も、コンサルタントがその場で解決させていただくため、圧倒的スピードでカウンセリング能力の向上を図ることができます。

【第二講座】
14:15 ▶ 14:45

自費率50%を
達成するための
アドバンス講座

“より深く”患者様にその価値を伝えるためには、どうすれば良いのか、先進的な事例を踏まえて各コンサルタントがわかりやすくポイントを解説。補綴コンサルだけでなく、全顎コンサルにも挑戦できるような講座を提供します。

【第三講座】
15:00 ▶ 16:30

先進的医院の
生の事例を交換し
さらなる発展へ

各情報交換会ごとにテーマを設け、その議題に沿った事例を交換していただけます。ハイレベルな他医院の事例を互いに交換し合うことで互いに成長することができます。宿題にはこの事例提出が含まれるため、次回までのモチベーションも維持できます。

まとめ講座
16:45 ▶ 17:30

まとめ講座

まとめ講座



主要KPI
管理手法

医院の財産となる
動画マニュアル
作成

情報交換会の
テーマは
毎回変わります

欠損を含めた
全顎
コンサルティン

ワンランク上の
院内
マーケティング