

高収益・高満足を実現！
無人受付 × **次世代 AI** 歯科経営セミナー

東京会場

2026年 **4月12日** 10:00~12:30
(受付開始:開始時刻30分前~)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
 また、最少催行に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

大阪会場

2026年 **4月19日** 10:00~12:30
(受付開始:開始時刻30分前~)

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号イノゲート大阪21階
[JR大阪駅の直上、西口改札口に直結]

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

受講料
一般価格 税抜40,000円(税込44,000円)/一名様
会員価格 税抜32,000円(税込35,200円)/一名様
会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み期日

銀行振込み……開催日6日前まで
 クレジットカード……開催日4日前まで
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。
 ※祝日や連休により変動する場合がございます。
 ※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合がございます。

セミナー内容

第1講座

歯科業界におけるDXの必然性と「無人受付×AI」がもたらす未来

深刻な採用難と人件費の高騰により、従来の「マンパワーに頼った歯科経営」は限界を迎えつつあります。本講座では、歯科業界を取り巻く最新動向を整理し、これからの経営に不可欠な「DX(デジタルトランスフォーメーション)」の本質を解説します。また、驚異的な業務効率化を実現し、本日のメインゲストである医院様がどのようなプロセスで変革を遂げたのか、注目すべきポイントをコンサルタントの視点からお話します。

株式会社船井総合研究所 土戸 和希



第2講座

「受付0名」で現場はどう変わったか? ~クレームなし・残業ゼロ・自費増を実現した「無人化オペレーション」の実践知~

業界を先駆けて無人受付を導入。「受付を無人化してクレームは出ないか?」「スタッフは使いこなせるか?」という導入前の不安に対し、実際に成果を出したゲスト医院が現場のリアルを公開します。無人受付を導入し、バックオフィス人材の採用を行い、DXを組み合わせて組織成長を加速させた取り組みをお話いただけます。

医療法人社団雄清会 おだ歯科クリニック 理事長 小田 雄太郎 氏



第3講座

採用難時代だから無人受付×AI活用における歯科医院経営

単なるシステムの導入に留まらず、それをどのように「利益」に繋げるか。さらに、最新のAI技術(AI電話予約、画像診断アシスト、AIカウンセリング)を組み合わせることで、受付のみならず診療現場やカウンセリングの生産性を最大化させる次世代型歯科クリニックのモデルケースを提示します。これからの歯科医院が目指すべき「高収益・少人数経営」の具体策を徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 森 航稀



第4講座

明日から実践できる「歯科DX」推進の具体的なアクションプラン

皆様が明日から自院で取り組むべきステップを整理します。「何から着手し、どのような順番でデジタル化を進めるべきか」「失敗しないシステム選定とスタッフへの落とし込み方」投資対効果を最大化し、5年後・10年後も地域で選ばれる医院であるためのアクションプランを、船井総合研究所の成功事例に基づき、明確なロードマップとしてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 土戸 和希



お申込み方法

PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138872>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
 右上検索マークから **138872** をご入力し検索ください。

QRコードからのお申込み

右記QRコードから
 お申込みください。



お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は [船井総研FAQ](#) と [検索](#) しご確認ください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

全て「人」がやるもの という固定観念を捨ててください



次世代型

歯科医院経営



チェア **12**台/1日**200**名が来院する歯医者

受付無人化

昨今の採用難
 電話対応への
 苦手意識
 継続性と
 ライフイベント

AI活用

世代間ギャップ
 業務の複雑さと
 賃金のギャップ
 時間のかかる
 戦力化

歯科業界初めての試み
 どのように無人受付の診療システムを成功させたのか 徹底解説!

- Point 1 受付「0名」で回る **現場オペレーション最適化**の取り組み
- Point 2 クレームを防ぎ **受付無人化**でリピートを生む取り組み
- Point 3 属人化を排除し **生産性を高める**ための取り組み
- Point 4 受付をバックオフィスに再配置し **医院成長を加速**させる取り組み
- Point 5 チェア内で完結する **会計・予約調整・満足度アンケート**の実施

医療法人社団雄清会
 おだ歯科クリニック
 理事長 **小田 雄太郎** 氏

無人受付導入で数々の失敗を重ねてきたからこそ、
最短で成果を出すためのノウハウを包み隠さずお伝えします。

詳細は中面へ!

高収益・高満足を実現!
無人受付×次世代AI歯科経営セミナー
 サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

お問い合わせNo.
S138872

お申込みは
 QRコードから



当社ホームページからお申込みいただけます。 船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください)

138872 Q



医療法人社団雄清会 おだ歯科クリニックでは、無人受付やAIなどの技術は「効率化のための目的」ではなく、「人が本来向き合うべき医療に集中するための手段」だと考えています。歯科医療は、技術だけで評価されるものではなく、患者様との信頼関係が何より重要です。事務作業や待ち時間を減らすことで、説明や対話、丁寧な治療に時間を使える環境を整えたい。その結果として、患者様にもスタッフにも無理のない、続けられる医療を実現していく——それが当院の考える歯科医院のあり方です。

略歴

- 日本大学松戸歯学部臨床研修医修了
- 箱崎デンタルクリニック副院長就任
- 聖恵インプラントセンター副センター長就任
- 亀戸ステーション歯科クリニック院長就任
- おだ歯科クリニック開院
- オーセンティックデンタルラボ開設
- 立石ファミリー歯科開設
- 臨床研修指導医
- 日本顎咬合学会認定医
- 日本臨床歯周病学会会員
- 日本歯周病学会会員
- インビザラインドクター
- 東京都歯科医師会会員
- 日本矯正歯科学会会員
- 日本小児歯科学会会員
- Osseointegration study Club of Japan会員



医療法人社団雄清会

おだ歯科クリニック

理事長 小田 雄太郎 氏

医療法人社団雄清会 おだ歯科クリニックは、東京都江戸川区・瑞江駅前に位置する歯科医院で、一般歯科・小児歯科・矯正歯科・口腔外科を幅広く扱っています。主な患者層は、小児とその保護者世代、ならびに働き盛りの成人層で、定期管理を前提とした予防歯科を基盤にしなが、成人矯正（マウスピース矯正）や補綴・審美治療といった自由診療にも対応しています。診療の特徴は、精密性と説明責任を重視した運営にあります。マイクロスコープや歯科用CT、口腔内スキャナーを活用し、治療内容を可視化したうえで患者様と共有することを重視しています。予防・メンテナンスでは担当歯科衛生士制を採用し、拡大鏡を用いたケアを標準化することで、処置の質を一定水準に保つ体制を整えています。院内は大規模なワンフロア設計で、スタッフ間の連携や動線効率を高める構造となっています。運営面では、無人受付やキャッシュレス決済、Web予約といった仕組みを取り入れ、来院時の手続きや会計待ちによる負担を軽減しています。これにより、受付・事務業務を効率化する一方で、診療室内ではスタッフが患者対応や説明に集中できる環境を確保しています。また、診療データや業務情報をデジタルで一元管理し、日々の運営や改善に活かす体制づくりも進められています。

Q1 受付を無人化しようと考えたきっかけは何でしたか？

一番の理由は「受付スタッフの採用と教育に限界を感じたから」です。歯科医院で本当に価値があるのは診療そのものと、きちんとした説明・対話です。一方で、受付ではどうしても待ち時間が発生し、保険証確認や会計などの作業に人手と時間を取られてしまいます。その時間があることで、患者様の満足度も、スタッフの集中力も下がっていると感じていました。無人受付を導入したのは、人を減らすためではありません。人がやらなくてもいい仕事を仕組みに任せて、人にしかできない仕事に集中したかった、それが一番大きな理由です。

Q2 無人受付・DXを導入してから、具体的にどのような変化がありましたか？

一番大きな変化は、「医院全体の流れが止まらなくなった」ことです。受付・会計で滞ることがなくなり、患者様は来院から診療、帰宅までがとてもスムーズになりました。結果として「待たされている」という不満がほぼなくなったと思います。スタッフ側では、電話対応や会計処理に追われる時間が減り、診療や患者対応に集中できるようになりました。その結果、残業がほとんどなくなり、診療が終わればきちんと帰れる。これは働き方として非常に大きな変化でした。

Q3 導入前に不安だった点や、実際に導入する際に「これは想定外だった」と感じたことはありましたか？

正直に言うと、「患者様がついてきてくれるか」という不安はありました。特に、ご高齢の方やデジタルに不慣れな方が混乱しないかは心配でした。しかし、実際に導入してみて想定外だったのは、思っていた以上に患者様の適応が早かったことです。「分からない方にはスタッフが声をかける」という前提を残したことで、大きなトラブルはほとんどありませんでした。そして、もう一つ想定外だったのが、スタッフの変化です。業務が整理されることで仕事に余裕が生まれ、院内の雰囲気が明らかに良くなりました。

Q4 スタッフや患者様の反応はいかがでしたか？

スタッフからは「仕事がやりやすくなった」「診療に集中できる」という声が多いです。受付業務がなくなったことで、誰か一人に負担が集中することもなくなりました。患者様からは、「待たなくていい」「会計が楽」「スムーズ」という反応が多いですね。無人化＝冷たい、という印象を持たれがちですが、実際には人と接する場面が減ったのではなく、質が上がったと感じています。

Q5 DX化や無人受付に迷っている皆様へ一言アドバイスをするとしたら、何を伝えませんか？

DXや無人受付は、導入すること自体が目的ではありません。「何の時間を減らして、何の時間を増やしたいのか」を先に考えることが大切だと思います。人を減らすためではなく、患者様と向き合う時間、スタッフが無理なく働ける時間を守るための手段として考えると、見え方が変わります。まずは「全部やろう」としなくていい。一部だけでもいいので、仕組みに任せられるところから任せてみる。その一歩が、医院全体を楽にしてくれると思います。

医院でのAI活用事例20選



集患 売上直結

HP Web 広告

02 LP(診療ページ)のCV改善リライト

内容
既存ページをAIが分析し、訴求構造を改善

経営効果
同じ流入数で成約率UP

04 ロコミ返信の半自動化(ネガポジ対応分岐)

内容
★評価別に返信文を自動生成

経営効果
MEO評価向上・クレームや二次炎上防止

06 YouTube治療説明台本の量産

内容
治療説明動画の台本をAIで作成

経営効果
カウンセリング時間短縮・自費率UP

SNSファン化リポート

09 LINE配信文章のシナリオ化

内容
定期検診・キャンセル防止・自費案内

経営効果
来院率改善・キャンセル率低下

11 X(旧Twitter)での専門性発信文作成

内容
院長の知見をAIが文章化

経営効果
医院ブランディング・採用にも波及

01 SEOブログの自動生成+検索意図最適化

内容
地域名×診療内容のSEO記事をAIで量産

経営効果
広告費削減・新患の安定流入

03 Google広告文のABパターン大量生成

内容
広告見出し・説明文をAIで50~100案生成

経営効果
CPA改善・広告運用工数削減

05 Googleビジネスプロフィール投稿の自動生成

内容
週1投稿をAIでルーティン化

経営効果
地図検索表示回数UP・来院率UP

07 医院紹介文の多用途自動生成

内容
HP・採用・ポータル用にトーン別生成

経営効果
ブランディング統一・外注費削減

08 Instagram投稿の定期自動生成

内容
投稿文・ハッシュタグ・構成案

経営効果
認知拡大・スタッフの投稿負担削減

10 SNS用画像のラフ生成(POP・告知)

内容
デザイン案をAIで量産→人が最終調整

経営効果
デザイン外注費削減・スピードUP

採用強化

人が集まる医院づくり

13 スカウトメールの個別最適化

内容
求職者プロフィールを読み取り文面生成

経営効果
開封率・返信率UP

15 求人広告用画像のAI生成

内容
温かい雰囲気・成長訴求などテーマ別生成

経営効果
視認性UP・応募数UP

教育 属人化排除

17 スタッフ向けテストの自動生成

内容
マニュアル内容から確認テスト作成

経営効果
理解度の可視化・教育の質向上

19 経営データ分析+改善アクション提案

内容
売上・新患・キャンセルをAIが分析

経営効果
意思決定スピードUP・数字に基づく経営

12 求人原稿の職種別最適化

内容
歯科医師・歯科衛生士・助手ごとに刺さる原稿生成

経営効果
応募率UP・ミスマッチ減少

14 求職者との返信対応テンプレ自動化

内容
質問別・フェーズ別返信

経営効果
採用担当の工数削減・対応品質均一化

16 院内マニュアルをAIに読み込ませた質問対応

内容
新人がAIに質問

経営効果
教育時間削減・教える人の負担減

18 ロープレ動画の評価とフィードバック

内容
カウンセリング動画・電話対応をAIが評価

経営効果
指導の均一化・成約率UP

20 議事録・電話内容の自動テキスト化

内容
MTG・電話の文字起こし+要約

経営効果
記録漏れ防止・管理工数削減

無人受付×AI活用

で医院に起こる変化

1 受付・会計待ち時間の削減

受付手続きや会計処理を自動化することで、患者様の院内滞在時間が短縮され、「待たされる歯科医院」というストレスを軽減できます。



2 事務作業の大幅な省力化

保険確認、問診入力、会計処理、日計作成などの業務が自動化され、スタッフの手作業や二重入力が減少します。



効率化と スタッフの 再配置

3 対人業務への集中

受付対応に割いていたスタッフの時間を、患者説明、カウンセリング、診療補助など、人にしかできない業務へ再配分できます。



4 人材不足リスクの低減

受付人員への依存度が下がるため、採用難や急な欠勤があっても医院運営が止まりにくくなります。



5 業務の属人化防止と標準化

AIやシステムが業務フローを担うことで、「特定の人にしかできない仕事」が減り、運営の再現性が高まります。



6 ヒューマンエラーの抑制

保険証の入力ミス、会計金額の誤り、聞き間違いといった人為的ミスが減少し、クレームや再対応のリスクが下がります。



質の向上と 経営の安定

7 経営データの即時把握

予約状況、来院数、キャンセル、売上などがリアルタイムで可視化され、感覚に頼らない運営判断が可能になります。



8 患者体験の一貫性向上 (PX)

来院前予約から受付、診療、会計までがシームレスにつながり、「スムーズで分かりやすい医院」という印象を形成しやすくなります。



本セミナーで学べること

時代を先駆ける脱属人化、歯科医院経営システムの実例を大公開

実例公開

01 受付スタッフ「0名」でも回る現場オペレーションの全貌

導入時初期設定

患者様へのアナウンス

トラブル発生時の対応

どのようにして無人受付を定着させたのか。現場のリアルな運用ルール・フローが学べます。導入前に多くの医院が不安を感じる、「患者様は使ってくれるのか」「クレームは起きないのか」といった点についても、実際に起きた事例をもとに解説。最終的に「受付スタッフ0名でも回る体制」が定着するまでのプロセスを、時系列で具体的にお伝えします。

02 デジタル化によって「自費率」と「リピート率」が上がる理由

単なるコスト削減に留まらない、DXの本質を解説します。デジタル化によって生まれた「時間」や「余白」を、どこに・どのように再配分するかによって、医院の収益構造は大きく変わります。本講演では、受付業務を自動化することで生まれたリソースをどのように転換したのかを具体的に紹介。



03 歯科医院の業績に直結する「最新AIツール」の活用事例

歯科医院の業績に直結する、最新AIツールの活用事例をご紹介します。AIは「特別な医院だけが使うもの」ではなく、日常業務の中で活用することで、確実に時間を創出し、診療の質向上につなげることが可能です。本講演では、実際に現場で効果が出ているAI活用事例をもとに、実践的な考え方を解説します。

04 システム導入に対するスタッフの「心理的抵抗」の乗り越え方

システム導入に対するスタッフの心理的抵抗を、どのように乗り越えていくかを解説します。本講演では、こうした抵抗感がなぜ生まれるのかを整理したうえで、スタッフの不安を払拭し、医院全体で前向きにDXを進めていくための考え方とコミュニケーションの取り方を具体的にお伝えします。



05 採用難時代に、属人化を排除した生産性を高めるための取り組み

人件費が高騰する中で、利益率を確実に残すための「高収益・少人数経営」へのシフト方法。5年後、10年後を見据えて、今どのタイミングで何を投資すべきかの判断基準を網羅的に学べます。