



- 業界トップ医院が実践する全国6万8千件の生存競争を抜け出す「**独自固有の経営方法**」を大公開
- 多職種連携で実現する「**辞めない組織**」づくりと理念浸透の極意
- 地域貢献と経営の安定を両立する**医療・福祉の複合展開**
- 唯一無二の差別化からインフレ時代を勝ち抜く利益改善と高収益化への**投資戦略**

セミナー内容

第1講座

全国6万8千件の競争から完全に離脱する「唯一無二」の医院構築法
インプラントや矯正治療が「標準要件」と化した現状において、従来の延長線にある戦略は通用しません。本サミットの全体像として、インフレと採用難という二重苦を乗り越え、自院だけの強固な立ち位置を築き上げる「唯一無二の差別化」の全貌と「それを叶える経営手法」を共有します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 マネージャー 伊藤 崇

第2講座

**独創化戦略① 医科と患者様からの「逆紹介」が止まらない！
歯科×医科×栄養連携が生む圧倒的差別化の全貌**
歯科が医科にお願いする時代は終焉。皮膚科や糖尿病内科の権威との連携を盾に、難治性皮膚疾患や重度糖尿病にメスを入れ「医科から逆紹介を受ける」驚異の仕組みを解禁します。即戦力となる「金属アレルギー診断フローチャート」で現場の迷いを断ち切るデジタル補綴との連携の全貌がついに明らかに。さらに摂食嚥下と栄養管理を駆使し「最後のワンスプーン」まで患者の人生に介入する。他院の追従を絶対に許さない、異端にして最強の診療フローを余すことなく大公開。

医療法人community health builders かすみおしむら歯科・矯正歯科・口腔機能クリニック 院長 押村 憲昭氏

第3講座

**独創化戦略② 小児歯科から広がる「真の生涯寄り添い経営」とは！
医療・福祉の複合展開と多職種連携で叶える唯一無二な院内体制の全貌**
「子供の歯医者」からの完全脱却した唯一無二の存在へ。恐怖心の排除と筋機能療法等での発育支援を用いた患者教育から、親も含めた家族まるごと寄り添う「生涯価値最大化」の院内体制へと昇華させます。20代開業から爆速で法人化し、保育・児童発達支援の複合施設「クリエイトハビネス」を創り上げた規格外の戦略を解禁。複合的な収益基盤と徹底的な法人分割のガバナンス、そして保育士や言語聴覚士ら異業種を束ねる「インクルージョン戦略」により、地域だけでなく全国レベルの唯一無二な独創化を実現した診療フローをついに大公開。

医療法人良実会 ハビネス歯科おとなこども歯科 院長 稲吉 孝介氏

第4講座

次世代リーダー対談！異端の二人が語るリアル。「理念浸透の壁」と「想いをカタチにする全員の行動一致」とは。
「自ら学び、行動する自律型組織」を作るには、「究極の仕組化」か「究極の寄り添い」か？ 突拍子もないビジョンの浸透や前例のない施策の実行など、異端のリーダーが変革を成し遂げるにはメンバーの共感と協力が不可欠でした。本セッションでは、意欲的な経営者が必ず直面する「組織を動かす壁」の突破口を深掘りします。対極のアプローチを持つ次世代リーダー、押村氏と稲吉氏が登壇。コンサルタントのファシリテートのもと、本音のクロス対談でリアルなマネジメント術を明かします。

医療法人community health builders かすみおしむら歯科・矯正歯科・口腔機能クリニック 院長 押村 憲昭氏 × 医療法人良実会 ハビネス歯科おとなこども歯科 院長 稲吉 孝介氏 × 株式会社船井総合研究所 歯科支援部 マネージャー 伊藤 崇

第5講座

**インフレ時代を勝ち抜くPL経営の突破口！
唯一無二の差別化で、自院の「誇り」と「利益」に直結させる次世代の経営法とは**
理念と利益を直結させ、唯一無二の強固な存在になるには？ 本セッションでは、ゲスト講師2名の「圧倒的な差別化」と「強固な組織づくり」のノウハウをPL（損益計算書）改善へ落とし込む方法を体系的に解説します。インフレや採用難を吸収し想いを利益に変える「値決め」の重要性や、患者様自ら自由診療を求める院内教育・カウンセリングシステムを紹介。さらに医療従事者と経営者の両視点から捉える「投資と回収のセオリー」を紐解き、明日から即実践できるアクションプランを提示します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 マネージャー 山本 喜久

2026年 7月5日 日
10:00～15:30 (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)]

受講料	一般価格	税抜60,000円(税込66,000円)/一名様
	会員価格	税抜48,000円(税込52,800円)/一名様

※諸事情により、やむを得ず会場を変更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、最少催行人数に満たない場合、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。

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もございます。
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。

お申込み方法

PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141986>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索マークから **141986** 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。

2025年の医療機関閉院数が過去最多

いつまで隣の歯科医院と
同じことを続けますか？

次世代リーダー 歯科医院経営 サミット



年間1,000件の紹介
全国トップクラスの
開業6年で6億法人に成長した、
病院からの集患が止まらない
差別化クリニック
医療法人community health builders
かすみおしむら歯科・
矯正歯科・口腔機能クリニック
院長 押村 憲昭氏



小児患者比率60%超
全国トップクラスの
福祉&小児で圧倒的一番になり、
地域からの集患が止まらない
差別化クリニック
医療法人良実会
ハビネス歯科おとなこども歯科
院長 稲吉 孝介氏

リアル開催 東京会場 2026年 7月5日 日 10:00～15:30 次の一手は裏面に

主催

異端の二人が語る
次世代リーダー歯科経営サミット
サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken 株式会社船井総合研究所
〒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

お問い合わせNo.
S141986

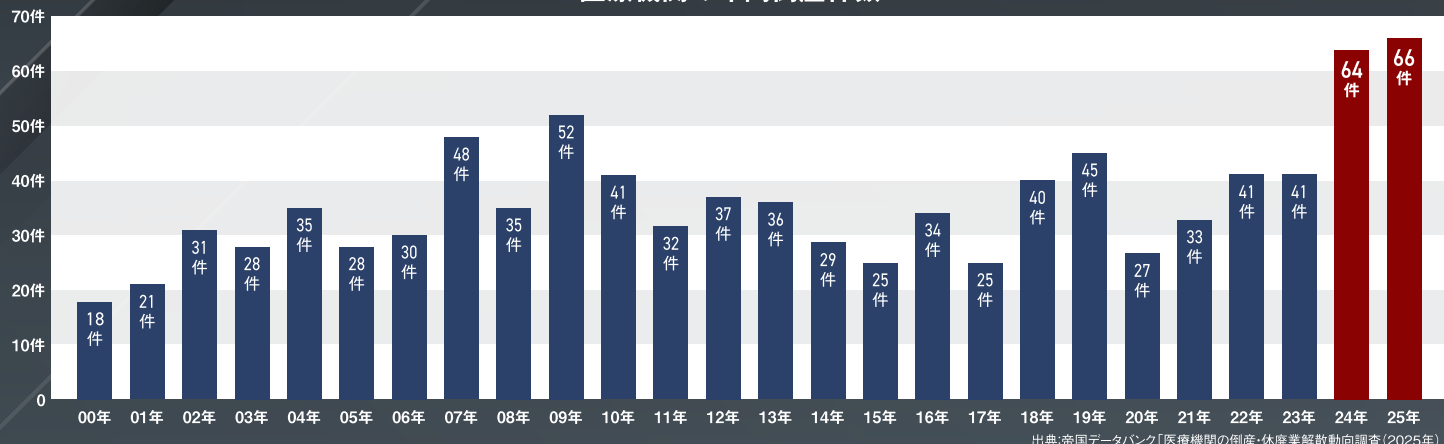
お申込みは
QRコードから

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) **141986** Q

「ちょっと良い歯医者」から潰れる

2026年、歯科医院サバイバル時代の幕開け

医療機関の年間倒産件数



医療機関は2024年・2025年と2年連続で最多倒産を記録しており、この流れを受けて歯科業界は2026年以降、さらに厳しさを増すことが予想されます。インプラントや矯正治療、先進的な設備、無痛治療といった要素は、すでに差別化ではなく「標準要件」になっています。従来の延長線上にある「ちょっと良い歯医者」程度の戦略では、資金力のある競合には絶対に勝てません。

もし明日、隣に**大型歯科医院**が出店してきたらどうなるのか？



リスク1

スタッフの大量離職

資金力にモノを言わせた高待遇や充実した福利厚生によって、これまで大切に育ててきた優秀な歯科衛生士・助手が引き抜かれてしまいます。「月給が5万円高い」という理由で、チーフクラスの人材が翌日に退職を申し出る事態も起こります。



リスク2

新患数減&患者様の流出

「設備が新しいから」「院内がきれいだから」といった理由で、患者様は新しい医院へと流れていきます。「同じ治療内容であれば、よりきれいで最新設備の整った医院を選びたい」と考え、長年通っていた患者様も、罪悪感なく離れていきます。



リスク3

泥沼の価格競争

減少した患者数を取り戻すために、自費診療の価格を引き下げ、地域最安値といった価格訴求へシフトせざるを得なくなります。その結果、インフレによるコスト増も重なり、利益が大きく圧迫されてしまいます。

あなたの医院は生き残ることができますか？

\\CHECK\\

- ☒ 大型法人が広告で打ち出す「**低価格・短期間**」に対抗できる独自の価値が確立されていない
- ☒ 近隣に大型法人が進出してきた際、真っ先に「**価格競争**」を考えてしまう
- ☒ 自費診療のメニューが数年間、一つも増えていない
- ☒ 自院の強みを問われた際、「**優しく丁寧な説明**」といった抽象的な表現に留まっている
- ☒ 「**10年前と同じ治療法**」を現在も継続している
- ☒ 直近3年間、**新たな技術習得や経営に関するセミナー・学会に参加していない**



上記の項目に**1つ**でも当てはまる場合は、注意が必要なサインです。
しかし、大型法人に対して資本力がなくても打ち勝つための戦略は存在します。

次ページをご覧ください

歯科業界トップランナーへ「特別」インタビュー



医療法人community health builders
かすみおしむら歯科・
矯正歯科・口腔機能クリニック

院長 押村 憲昭氏

2010年 愛知学院大学歯学部卒業
2011年 愛知学院大学歯学部付属病院臨床研修医
2012年 静岡県敬天堂歯科医院勤務
2015年 おしむら歯科
2017年 大阪大学歯学部社会人大学院入学

著 書
「その皮膚疾患 歯科治療で治るかも」(クインテッセンス出版)
「Visual Dermatology
歯科と連携して治す皮膚疾患」(学研メディカル秀潤社)
その他、現在クインテッセンスにて執筆中



2011年 愛知学院大学歯学部 卒業
2012年 愛知学院大学提携歯科医院 研修
名古屋大学病院歯科口腔外科 勤務
2013年 医療法人福翔会福森歯科 勤務
2015年 社団法人ヒロデンタルクリニック 院長代理
2016年 ハピネス歯科おとなこども歯科 院長
2023年 第40回 日本障害者歯科学会総会および学術大会
ポスター及び
オーラル発表 「18トリソミー児に対して行った5年間の
訪問歯科診療による口腔管理」筆頭演者

2024年 第41回 日本障害者歯科学会総会および学術大会
オーラル発表 「障害児の3症例を通してみえる
歯科歯科連携の重要性」筆頭演者
ポスター発表 「自閉スペクトラム症児において興味をもったツールでの
遊びから歯科トレーニングが進んだ1例」共同演者
2025年 第42回 日本障害者歯科学会総会および学術大会
ポスター発表 「多職種連携による歯科的トレーニングが奏功し
小児口腔機能発達不全症が改善した1例」共同演者
オーラル発表 「地域における障害児歯科医療体制の構築を目指して
-開業歯科医院での日帰り全身麻酔導入の実践と課題-」
共同演者

医療法人良実会
ハピネス歯科おとなこども歯科
院長 稲吉 孝介氏

価格競争からの完全離脱

医科からの「逆紹介」が止まらない！ 「予防×専門治療」で実現する圧倒的差別化

Q かすみおしむら歯科・矯正歯科・口腔機能クリニックが、
一般的な歯科医院が陥りがちな「コモディティ化(均質化)」から脱却できた理由は何でしょうか？

最大の理由は、**従来の「痛い歯を削って治す」という治療中心のスタイルから脱却し、多角的な価値を提供している点**にあります。
まず、**「治療」から「予防」への本格的なシフト**です。同じ歯は平均して4回程度しか治療できないと言われており、従来の削って詰める治療を繰り返すだけでは、50代以降に急激に歯を失うリスクが高まります。そこで当院では、歯科先進国であるスウェーデンの考え方を取り入れ、むし歯の原因そのものにアプローチする「予防処置」に注力しています。次に、**高度な専門治療と医科連携**です。医科と連携し、全身の健康状態を踏まえた「金属アレルギー治療」を提供しています。皮膚科専門医との共同研究を基盤とし、掌蹠膿疱症などの難治性皮膚疾患にも対応しています。その結果、「医科から歯科へ紹介される」という新たな患者導線を確認しています。さらに、「精密根管治療」や「義歯」など、専門領域ごとに情報発信を行うなど、専門性の高い診療体制を整えています。加えて、「認定栄養ケアステーション」として**管理栄養士が在籍し、栄養面からのサポート**も提供しています。歯の健康と全身の健康の関係性に着目し、「おいしく食べる」ことを支え、健康寿命の延伸にも貢献しています。

Q デジタル投資は、どのように収益へとつながっているのでしょうか？

当院では、3D画像診断が可能な歯科用CTや、短期間でのセラミック治療を実現するセレックなど、各種デジタル設備を導入しています。しかし、これらの機器は単なる見栄えや設備アピールのためのものではありません。金属アレルギーの診断から、確実な自費のメタルフリー治療へとつなげる導線を設計することで、設備投資を収益に直結させています。その結果、**1日100名規模の来院数を実現し、正職員への高水準の給与還元が可能で、安定した財務体質を構築しています。**

スタッフ離職率の劇的改善

医療・福祉の複合展開が叶える 「辞めない組織」と「生涯寄り添い経営」

Q ハピネス歯科おとなこども歯科では、一般的な歯科医院の枠を超えて福祉施設を展開されていると伺いました。具体的にどのような取り組みをされているのでしょうか？

当院では「子どもたちの医療と福祉の複合施設」として、「保育園」「児童発達支援施設」「言語訓練施設」を新たに開設しました。これにより、言葉の発達(語彙獲得のステップ)やコミュニケーションの土台づくりに関する情報発信も行い、子どもの成長を多角的にサポートする体制を整えています。また、歯科診療においても福祉的なアプローチに力を入れており、**日本障害者歯科学会の認定施設**として、身体障害や自閉スペクトラム症、知的障害、境界領域のお子様など、一般的な診療が難しい患者様の受け入れも積極的に行っています。このように、医療(歯科診療)と福祉(保育・発達支援・言語訓練)を融合させることで、地域の子どもたちや特別な配慮が必要な方々に対し、包括的なサポートを提供しています。

Q 異業種が協働する「辞めない組織」の秘密は何でしょうか？

その秘密は、歯科スタッフ・保育士・言語聴覚士といった異なる専門職が互いの役割を尊重し、一つのチームとして機能する**インクルージョン戦略**にあります。単に異なる職種を同じ場所に集めるのではなく、それぞれの専門性を「患者様のウェルビーイング」という共通目的のもとに統合する仕組みを構築しています。この取り組みにより、スタッフの帰属意識が大きく高まっています。

ここまで読んで「自院にはハードルが高い…」と思った方へ

ご安心ください
彼らも最初は同じ悩みを
抱えていました。

資本金ゼロでも明日から実践できる、

船井総合
研究所流 **4つの「唯一無二の生存戦略」**とは？ [次ページへ](#)

資本力・規模
は関係なし!

どこにでもある歯科医院が明日から
地域で唯一無二の存在に変わる

4つの**具体策**

具体策

01

「歯医者から医科へ」ではなく「医科から歯医者へ」

皮膚科や内科との医科歯科連携

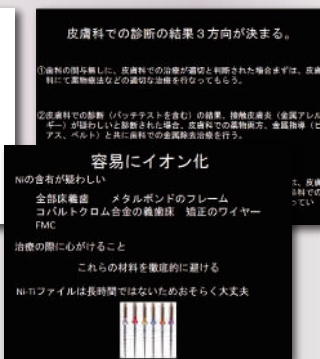
即戦力となる「金属アレルギー診断フローチャート」を公開します。「インプラント埋入後の湿疹」といった現場での判断の迷いを解消し、皮膚科や内科と対等に連携することで、他院には真似できない集患ルートの構築が可能になります。その結果、月10件の紹介・相談獲得も実現できます。当日は、貴院でも最短で成果につなげられる具体的なマニュアルも紹介します。



金属アレルギーLP



診断へ対応マニュアル



具体策

02

「治療後も通い続ける」仕組みづくりで離脱率激減

管理栄養士連携による歯科×栄養経営

これからの歯科診療は、治療して終わりではありません。摂食嚥下と全身管理（栄養モニタリング）を駆使し、超高齢社会において「最後のワンスプーン」まで患者様の人生に深く関わる診療が求められます。その結果、他院の追随を許さない長期的な関係性を築くことが可能になります。



※管理栄養士における食生活などへのアプローチ



管理栄養士による栄養指導と食習慣アンケート

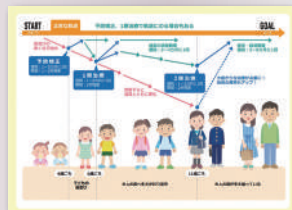
具体策

03

小児歯科を起点とした

LTV経営～子どもから通い続ける歯科医院～

小児歯科を基軸とした小児メンテナンス・矯正の付加により、患者様とより長くつながることが可能になります。歯科の枠組みだけでなく、恐怖心の排除と筋機能療法での发育支援を用いた患者教育で、単発の治療から脱却し、小児期に限らず成人期になっても通い続けることが可能になります。そのうえで、家族まるごと寄り添う診療体制へと昇華させます。



具体策

04

競合ゼロのブルーオーシャンである児童発達支援への参入

地域から選ばれ続ける「インフラ型歯科医院」へ

発達に不安を抱える子どもたちを受け入れる体制を整えます。保育士や言語聴覚士などの専門職と連携した院内体制を構築することで、地域において「なくてはならないインフラ」としての存在価値を高めていきます。



出典:帝国データバンク「医療機関の倒産・休業業解散動向調査(2025年)」

本セミナーで学べるポイント

▶ 全国6万8千件の生存競争を抜け出す「独自固有の経営方法」の構築法

設備や無痛治療が「標準要件」として均質化(コモディティ化)している現状において、インフレや採用難を乗り越えるための根本的な戦略を解説します。既存の価格競争から完全に離脱し、自院だけの強固な立ち位置を築き上げる「他と比較されない、独自固有の差別化」の全体像が学べます。

▶ 医科からの「逆紹介」を生み出す圧倒的差別化と最新アプローチ

皮膚科領域の権威との共同研究をベースに、掌蹠膿疱症などの難治性皮膚疾患(菌性病巣感染)へアプローチする仕組みを公開します。また、糖尿病内科と融合した次世代クリニックづくりなど、他院には容易に真似できない強力な集患・連携ルートの確立方法をお伝えします。

▶ 多職種協働で実現する「辞めない組織」づくりと理念浸透の極意

管理栄養士、保育士や言語聴覚士といった異業種が協働する「インクルージョン戦略」や、「ワーク・イン・ライフ」の哲学を通じた組織づくりを解説します。業界初の「働き甲斐のある企業大賞」を受賞した組織マネジメントや、突拍子もないビジョンを掲げた際の既存スタッフへの理念浸透のリアルなど、経営者の頭を悩ませる「人」の課題解決の糸口が学べます。

▶ 医療・福祉の複合展開による経営の安定化と「真のLTV」最大化

小児歯科における恐怖心の排除や、筋機能療法等を用いた发育支援による家族ぐるみの集患固定化モデル(LTV最大化)を解説します。さらに、保育園や児童発達支援を含む複合施設を設立する戦略的意義や、公的報酬ベースの福祉事業がもたらす安定性と法人分割のガバナンスなど、医院拡大に向けた一歩先のビジョンと真似できる実践方法が学べます。

▶ 唯一無二の差別化からインフレ時代を勝ち抜くPL改善と高収益化への投資戦略

ミリングマシンなどのデジタル最新機器を活用し、アレルギー除去から自費のメタルフリー治療へと繋げるデジタル投資の高収益化ノウハウを公開します。さらに、インフレによるコスト増や採用難を吸収するための「値決め」「自費率向上」「投資回収のセオリー」など、圧倒的な差別化を自院の利益(損益計算書)に直結させる具体的なアクションプランをお伝えします。

今すぐ実践できるノウハウの全貌は、**裏表紙のお申込みへ!**

※定員に達し次第、受付を締め切らせていただきます