

## 新・連載 税理士から見た歯科医院経営！

### 歯科医院の管理について

リスク無くしてリターンなしと言われますが、歯科医院では、「投資無くしてリターンなし」という感じでしょうか？

投資には多くの場合で借入が必要ですが、借入は慌てて返す必要はありません。

要するに、医院をたたむ時に借入が0であれば良いわけです。

診療できる期間に、どれだけ多くの利益を上げれるか？ここは長期思考が求められます。

私どもは18年間にわたり290件の歯科医院様を関与している実績から、収入8000万円~1億円の医院がもっとも利益率が高いとわかっています。

8000万円クラスの収入となると、適切な投資（技術・設備）と資金調達（借入）のバランスを取る必要があります。これは経営者として身に付けておくべきテクニックだと思います。

経営において、借入は決して悪ではありません。強い味方だと思って、上手に付き合ってください



**UP Partners**  
税理士法人アップパートナーズ  
www.upp.or.jp

〔福岡本部〕福岡県福岡市博多区博多駅東2-6-1 九筋筑紫通ビル9F TEL:092-403-5544  
〔佐賀オフィス〕佐賀県伊万里市二里町大里乙1766-4 TEL:0955-23-6712  
〔長崎オフィス〕長崎県長崎市曙町4番9号 TEL:095-861-2054  
〔佐世保オフィス〕長崎県佐世保市白南風町1-13 JR九州佐世保ビル2F TEL:0956-76-8189



FDH Information

2019 KYUSHU DENTAL SHOW  
2019 九州デンタルショー

白い歯、  
素敵なほほえみ



会期 2019年5月25日(土) 12:00-19:00  
26日(日) 9:00-16:00

会場 マリンメッセ福岡  
福岡市博多区沖浜町7-1

入場無料 (関係者のみ入場可能) ※一般の方はご入場できません



公式HP

## 実践！ 2019年8月24(土)25(日) 歯周外科テクニック アドバンス編

ペリオ・インプラント・再生療法を優位にする為に必要な歯周外科テクニックを部下研修を4回使用して、あらゆるケースに適用可能な切開・縫合の手法とGBRテクニックを2日間16時間半で習得する充実したコースです。また、本コースは、EMドグイン実習認定コースであり、受講後はサファイアゲートが授与されます。奮ってご参加ください。



### Program

<再生療法における切開・縫合の基本形式>

1. 縫合を極める (講義・実習)
2. 大きな骨欠陥への対応 (講義・実習)
3. 上下顎前歯部への対応 (講義・実習)

<再生療法におけるアドバンステクニック>

4. MIST 基本概念とその手法 (講義・実習)
5. EMドグイン vs リグロス (講義・実習)
6. 骨膜付きコネクティブティッシュ・ウォールテクニックによる再生療法 (講義・実習)

<インプラントにおける切開・縫合の考え方>

7. 骨膜を利用したGBR(PMEF) テクニック (講義・実習)

### Schedule

2019.8.24(Sat) AM10:00-PM19:00  
2019.8.25(Sun) AM 9:30-PM17:00

### Venue & Inquiries

福岡デンタル販売株式会社  
〒813-0034 福岡県福岡市東区多の津4-7-5 KNセンタービル  
TEL:092-629-1491 FAX: 092-629-1494  
担当: 平川 敬介

Capacity 15名

Tuition Fee 120,000円(税込)

※定員に限り次第に定員を超過する場合がございます。  
※受講料に研修料も含まれます。

### Instructor

白石 和仁 先生



日本歯周病学会 副会長  
日本歯周病学会 理事  
日本歯周病学会 副理事  
日本歯周病学会 委員  
日本歯周病学会 委員  
九州歯周病学会 会長

樋口 琢吾 先生



日本歯周病学会 副会長  
日本歯周病学会 理事  
日本歯周病学会 副理事  
日本歯周病学会 委員  
九州歯周病学会 会長



FDH シリーズ

「今月のひと...」

令和  
5/1  
平成  
4/30  
皐月  
さつき



本社 保守 ST 部  
奥那嶺 大輔

生年月日  
昭和 50 年 5 月 25 日 (44 歳)

抱負  
保守サービスの周知

FDH ブランドを支える保守 ST 部の要。歯科メーカー出身で、家具職人の経歴を持ち、迅速で確実な保守のプロフェッショナルです。

### Contents of this month

- > デンツプライシロナ IDS 報告
- > 新連載 業界人座談会  
デンツプライシロナ 北本優子 社長
- > UPP 菅社長コラム「歯科医院の資金繰りについて」
- > FDH Information「九州デンタルショー 2019」  
「実践！歯周外科テクニック アドバンス編」



www.fidental.co.jp



facebook

## IDS 2019

世界最大のデンタルショー「IDS 2019」が2019年3月12日～16日に、開催されました。会場のドイツ・ケルンメッセは東京ビッグサイトの約3倍の大きさ。今回は世界各国から2,327社が出展、15万5千人が来場しました。2年に1回開催されるIDSでは、その高い注目度から、多くのメーカーが新製品、開発中の製品を発表します。そのためIDSは「これから先2年の歯科のトレンドを読める場所」とされています。今年も特約店企業様にご協力頂き、弊社より4名の社員が会場を視察させていただきました。今回は、注目度が上がってきているデンツプライシロナ様の情報をコラボレーション特別企画として本誌にてご報告させていただきます。



### デンツプライシロナブース

会場で随一の大きさ、広さを誇るデンツプライシロナのブース。製品、ソリューションを紹介する様々なデモンストレーションが行われており、社員さんがやられていると思いきや、実際に使用しているドクターがデモをしているとのこと。中でも高い注目を集めていたのが、CAD/CADシステムの新製品。日本市場でどのように受け入れられるのか、その動向に注目していきたいと思えます。



### プレスコンファレンス

世界中のメディアを集めた「デンツプライシロナ プレスコンファレンス」。ドナルド・M・ケーシーCEOより、デンツプライシロナ社の最新の製品・ソリューション情報はもとより、中長期のビジネス戦略などが発信されました。



better, safer, faster dental care -

デンツプライシロナ株式会社

【本 社】東京都港区麻布台 1-8-10 麻布成成ビル

【銀座ショールーム】東京都中央区銀座 8-21-1

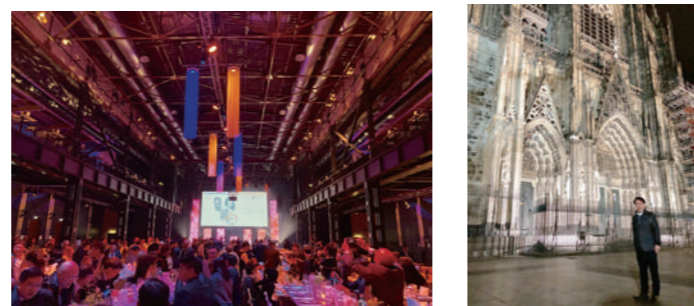
住友不動産汐留浜離宮ビル 5F



official HP

### ディーラーナイト

各国の特約店が一同に会した「ディーラーナイト」。特約店とメーカーが強力なパートナーとして取り組んでいるのは、どの国でも同様です。弊社からも筑豊営業所銀杏田課長が参加させて頂き、その圧倒的な雰囲気、世界中のディーラーとの交流の中で、今後のデンツプライシロナの展開が大きな時代の潮流となることを改めて実感した一夜でした。写真はケルン大聖堂をバックにする弊社銀杏田。



2019 KYUSHU DENTAL SHOW

### 2019 九州デンタルショー

2019年 5月25日(土) 12:00-19:00  
26日(日) 9:00-16:00

マリンメッセ福岡  
福岡市東区洋光町7-1

白い歯、素敵なほほえみ



デンツプライシロナ株式会社 代表取締役社長

北本優子

西川 淳

福岡デンタル販売株式会社 代表取締役社長



### 歯科医療の未来を考える 業界トップランナー座談会 Vol.3

今年3月、ドイツケルンにて開催されたIDS (国際デンタルショー)でのデンツプライシロナブースでは、今回も大変な盛り上がりでした。

**北本社長** ありがとうございます。我々のIDSのスタンスとしては、ただ製品を展示するという事ではなく、来場者へ有益なソリューションの提供を行う場と考えています。今後、次々に新しい製品が登場予定なのですが、今回のIDSでは、そのすべてのソリューションはスペースや時期の問題で、残念ながらご覧いただけませんでした。

**西川社長** そうだったんですね。今回は、弊社営業課長の銀杏田が御社ディーラーナイトへ参加させて頂き、有難うございます。私も、専務の村田と一緒にブースへと立ち寄りさせて頂きましたが、CERECに代表される御社デジタルソリューションをはじめ、最先端の器材がずらりと並んだ世界最大メーカーの素晴らしさを直に感じ、共に仕事ができることの優位性を改めて実感させて頂きました。

**北本社長** 今回のIDSにおいては、CAD/CAM、インプラント、補綴修復分野（ボンディング・CRなど）の次世代の新製品を出展させて頂きました。CAD/CAMは弊社CEOも申している通り、時代はオープン化だということです。デジタルをオープンにすることで多くの方が使えるシステムになります。シロナがその旗振り役を担うべきであると考えています。無呼吸症候群や、日本の8020、MIなど超高齢社会を迎える日本のこれからの時代に、デジタルを駆使し補綴に限らず、矯正やデンチャーなど幅広く、ハードウェアのみに特化するのではなく、ソフトウェアを駆使し、総合メーカーとして機器や材料をソリューションとしてこれからお届けしていきたいと考えています。

**西川社長** 楽しみです。これまでなかなか進まなかったオープン化を御社が旗振りを行うことで、多くのメリットが歯科医療現場に解放され、さまざまな治療での活用が更に進み、患者利益につながればいいですね。我々ディーラーは、御社の知識・ソリューションをお得意先に届けていく為に、更に勉強と教育を行なっていかねばなりません。

グローバルな視点から見て、今後のディーラーとメーカーの果たすべき役割、姿をどのようにお考えでしょうか。

**北本社長** 当然我々も DirectSales を有しておりますが、やはり… Face to Face の営業と言うものを更に進化させるべきだと考えています。ドイツで我々とお取引のあるディーラーは、ネットの Direct 価格と訪問営業との価格は変えてあります。当然、訪問営業における価格は高く設定されている訳ですが、そこに誰も文句を言わないんです。ドクターが何を求めているのかを理解し、しっかりとコンサルティングする。そこに Direct には無い価値を営業がしっかりと与えているということなんです。

**西川社長** アメリカの Benco 社などもそうですね。受付窓口で帰ったり、価格だけだったり、最近は DirectSales と変わらない営業が多くなってきている様に感じます。これはおかしなことですが。我々はそうではなく、やはり先生方の現場の問題を解決することが仕事であり、そこには、製品の情報提供であったりがある訳です。メーカー側もあくまでも製造のプロフェッショナルと言う、我々より更に深い情報が必要な時に出てきていただき共に解決するというスタンスであることが重要だと考えていますし、その為には、人材教育が本当に重要になってきますよね。

**北本社長** そう言うことですね。デンツプライシロナでもクリニカルエデュケーションと言うものをスタートしています。これは、「なぜうちの製品が良いのか」と言うことをビジネスパートナーやドクターを含めて伝えていく取り組みです。特にディーラーさんとは、こう言うことを行なったら有効だと言うことをお互いで共有することが重要だと思うんです。また、デンツプライとシロナが合併したことで、多様な考え方の融合が可能になってきました。これまでに無い発想を、御社とは「共存共栄」の販売特約店として協力体制を更に強化していただければと考えています。

最後に、今月は九州デンタルショーですね。北本社長から、一言メッセージをお願いします。

**北本社長** 日本というものはその一つ一つの地域で成り立っていますよね。中でも、特に九州は、人と人との関係が熱い地域性だと感じています。ですので、熱く・情深く、デンツプライシロナと長期的な展望で関係を築ける様なメッセージを会場でお伝えできればと考えています。