

Outline 会社概要

社 名	株式会社フォレスト・ワン
英 文 名	Forest-one Co.,Ltd.
代表取締役社長	部屋本 圭一
設 立	2006年5月8日
事 業 内 容	歯科材料・器具・医療機器等の輸入および販売
公 式 サ イ ト	www.forest-one.co.jp
主 要 取 引 銀 行	千葉銀行、三菱UFJ銀行、もみじ銀行

Office 事業所一覧

本 社 所 在 地	〒274-0825 千葉県船橋市前原西2丁目19-1 津田沼ビート4階・5階
札 幌 営 業 所	〒060-0061 北海道札幌市中央区南一条西7丁目12-5 大通パークサイドビル11階B
青 山 営 業 所	〒107-0062 東京都港区南青山2丁目6-12 アヌシー青山3階
名 古 屋 営 業 所	〒451-0042 愛知県名古屋市中区那古野2丁目12-20 スクエアオフィス名駅北701号室
大 阪 営 業 所	〒540-0012 大阪府大阪市中央区谷町2丁目2-20 大手前類第一ビル9階
福 岡 営 業 所	〒812-0036 福岡県福岡市博多区上呉服町1-16 的野ビル5階

夢を、貧困につぶさせない。私たちは、子どもたちの明るい未来を応援しています。

当社は内閣府や厚生労働省等が推進する『子供の未来応援国民運動』の趣旨に賛同し、子ども向けマウスピース型矯正装置「プレオルソ」の売上の一部を「子供の未来応援基金」に寄付しています。



Forest-one

株式会社フォレスト・ワン

<https://recruit.forest-one.co.jp/>

Forest-one Recruiting guide

株式会社フォレスト・ワン 採用案内

はじめまして、 フォレスト・ワンです。

フォレスト・ワンは歯科材料・器具・医療機器等の輸入および販売を行い、
全国の医療従事者に安心・安全な商品・サービスを提供している会社です。
医療のより高い必要性に応える商品・サービスを、チャレンジ精神を持って創造し、
更なる社会への貢献と社員の幸せを実現することを理念としています。
総合医療商社・メーカーとして、医療ニーズに合う
ベストな商品・サービスを提供し、医療従事者と共に創造することにより、
真の価値創造企業として2030年までに100億円企業を目指しています。

Mission and Vision 企業理念

01 全ての医療従事者のために

医療のより高い必要性に応えるため、フォレスト・ワンは常にチャレンジし続けます。痒い所に手が届くニッチな商品から、最新のトレンドであるデジタル商品まで幅広く揃え、医療従事者からのニーズを取りこぼしません。

02 その先の患者さんのために

医療従事者に提供するその商品の先にいる患者さんが、安心して治療を受けられるよう安心・安全な商品とサービスの提供に努めます。歯科医院の現場での治療はもちろん、ご自宅でもスムーズな治療が続けられるサポートツールを充実させるなど、患者さんの日常に寄り添います。

03 社会をより良くするために

当社では一部の商品において、売上の一部を寄付しています。ただ商品を販売して利益を得るだけでなく、フォレスト・ワンの商品を通じて、そしてフォレスト・ワンの行動によって社会全体が実り豊かになることを目指します。

Top Message 代表メッセージ

フォレスト・ワンという会社名は“フォレスト”（Forest=森）のように、一つ一つの木々（人、商品、サービス）から成る“森”の豊かな恵みを継続して先生方、スタッフ、患者さんにご提供し続け、ナンバーワン、オンリーワンの商品、情報、サービスを取り扱っていく会社になりたいという願いを込めて名付けました。私たちと同じ志のもと、この願いに深く共感していただける方を、フォレスト・ワンは求めています。

代表取締役社長 部屋本 圭一



Timeline 沿革



Change・Challenge・Speed!

フォレスト・ワンは、全てにおいてスピード感がある会社です。

幅広い商品を販売でき、他の会社では扱えないものも扱える当社。

全てにおいてスピード感があり、新しいことにどんどん取り組むことができます。

この、熱い気持ちをぶつけられる職場で、ワクワクしながら社会貢献しませんか？

“やりたい”を、カタチに

今興味を持っていること、仕事をする中でおもしろいと感じたこと——その思いはきっと、私たちフォレスト・ワンの財産になります。自分一人では「形」にできないことも、周りの仲間と一緒に考え「形」にすることができます。

“今”をより良いものにするために、あなたの思いを聞かせてください。その挑戦が周りを変えて、いつか自らの成長も感じられるはずです。

70,000通りのご提案を

現在、全国で歯科医院は70,000軒近くあり、これはコンビニの数よりも多いと言われています。そして、その70,000軒の歯科医院には、70,000通りの「なりたい歯科医院像」があります。毎年複数の新商品を市場に出し、多くの商品を取り扱う私たちだからこそ、70,000通りの「なりたい歯科医院像」の夢を叶えることができます。そのためには、お客さまのお話をよく聞き、「なりたい歯科医院像」をしっかりと受け止め、豊富な知識と想像力で何が必要か提案することが求められます。商品の説明だけではなく、その先に実際に使う姿をイメージしてお客さまと共有する。簡単なことではありませんが、やりがいという言葉だけでは言い表せない楽しさが、きっと待っています。



Company System 社内制度



教育・研修制度

資格取得や研修は会社がサポート

資格取得に向けたサポートを行う「資格取得制度」や、定期的に外部の講師の方に研修いただく「外部研修支援制度」の他、新入社員にはマンツーマンで研修を実施する「マンツーマン研修制度」などがあります。



多職種連携制度

チーム営業で多職種連携可能

フォレスト・ワンの営業はチーム営業のため、歯科技工士や歯科衛生士の資格取得者との連携や、マーケティング部、インサイドセールス部との連携によって、より専門的な提案が可能となります。



IT化推進制度

IT化の推進による業務効率化

ノートPC・iPad支給は勿論のこと、必要に応じて専門のITチームが遠隔で対応することが可能です。kintone等を活用した売上数値の共有やMAツールでのメルマガ配信等、ITシステムによる業務効率化を推進しています。



働き方制度

ライフスタイルに合わせた働き方

パートから正社員へ登録できる「正規社員登録制度」や、定年退職後に再雇用する「再雇用制度」などがあります。また、産休制度や育児休業を取得することが可能です。出産後に復職された女性も多く活躍しています。



休暇制度

完全週休2日制・年間休日120日以上

どの職種も完全週休2日制を導入しており、年間休日は120日以上です。休日出勤が必要となった場合には、必ず振休を取得していただきます。この他、有給休暇制度や、介護休業制度等、様々な休暇制度を設けています。



その他

様々なモチベーションアップ制度

勤続10年以上で表彰をする「永年勤続表彰制度」や、費用を会社で全額負担する懇親会の実施、定時退社の推奨(各会議・研修等を業務時間内にて実施)など、モチベーションをアップさせるための制度も多数設けています。

Staff Voice 社員の声

Interview

01



マネージャー H氏 / 30代 / 2013年入社

**スピードがあって
常に結果を出すことを求められる
とてもいい環境だと思います。**

営業・プロダクト推進を担当しています。入社時は自分も含め、国民の歯科に対する意識が今よりも低く、今後変化のある業界だと考え、この業界を選びました。その中でもフォレスト・ワンは当時はまだ規模が小さく、これから規模が大きくなる過程と一緒に歩めると思い、入社を決めました。こだわりの強い先生に提案するときは、営業の難しさを痛感しますが、自分が仕掛けた施策で結果が出た時の嬉しさはひとしおです！また、自分の携わった仕事で書籍や講演会で発表されるとやりがいを感じます。職場環境についても、求人通りの勤務時間・休日で、不満は全くないです。今後も、フォレスト・ワンの看板社員を目指して、仕事に取り組んでいきたいと考えています。結果を出したい意欲がある方はやりがいのある会社だと思います。ぜひ一度お話ししましょう！

Interview

02



マネージャー N氏 / 30代 / 2019年入社

**気軽に相談できる相手も多く
メンバー間で壁がない環境です。
過去1番、働きやすいと感じています。**

営業、部署メンバーの管理・教育をメイン業務としています。日本は歯科の定期検診の受診率などは、先進国と比べて低く、まだまだ伸び代があると感じたことと、高齢化社会に伴い歯科の受診率が上がることで、業界全体が今後成長していくと考えて、この業界を選びました。フォレスト・ワンに入社した理由としては、営業一人一人の裁量や担当する商品が大きく、やりがいを感じ成長もできると感じたことです。競合商品と差別化して、お客様に必要な価値を提案することには難しさを感じますが、自身が数字達成に向けて努力をしているときや、毎年新商品が出るので、その度販売戦略を考えたり、部下の成長を感じられることもやりがいです。今後は、優秀な営業を多く育成してその方々と刺激し合いながらマネジメントをしたいと考えています。一緒に会社を大きくしていきましょう。

Interview

03



リーダー S氏 / 30代 / 2020年入社

**幅広い商品を扱い
各個人の提案も尊重してくれる
何より推進力がある会社です。**

営業職として、歯科医院の方々に商品を販売しています。医療関係の仕事は、直接的に人の役に立てると考えて、この業界を選びました。その中でも、幅広い商品を扱っていることと、柔軟に動かしてもらえそうな風土を感じ、フォレスト・ワンに入社しました。売上を上げる難しさはありますが、商品が売れたときはもちろん、ドクターとセミナーなどを、1から立ち上げた時に楽しさを感じます。ドクターとの関係、社内の人との関係などの人間関係が充実していて、日々やりがいを感じています。職場環境としては、人間関係、風通しの良さが、やりたいことができる環境です。将来は私も、新しい事業を立ち上げて継続させていきたいと考えています。是非一緒に新しい風を作りましょう。

Interview

04



リーダー T氏 / 30代 / 2022年入社

**年齢が近い方も多く
営業所や部署に関わらず
質問をしやすい働きやすい職場です。**

日頃は、歯科医院のニーズに合った商品の提案、デモを行っています。この業界を選んだ理由は、手に職をつけて人の役に立ちたかったためです。その中でも、様々な商品を扱っているということで、自分の知識を深めることができると思いフォレスト・ワンを選びました。院長先生とスタッフさんの思いをつなげて商品を導入いただくことに難しさを感じることはありますが、購入いただいた商品がうまく医院で活用されていると知ったときはやってよかったと感じます。フォレスト・ワンには、スピードの速さ、他社では取り扱っていない商品を多く取り扱っているところ等、魅力的な部分がたくさんあります。仕事と家庭を両立しながらキャリアアップを目指せる会社です。一緒に働けるのを楽しみにしています！

Message メッセージ

フォレスト・ワンには、他業種から入社したスタッフが多く在籍しており、業界未経験者の割合は50%を超えています。他業界の企業は、営業なら営業、マーケティングならマーケティングと完全に分業しているところが多いと思いますが、当社は営業をしながらマーケティング観の思考を身につけるなど、様々なことを吸収できます。今よりスキルアップしたい方にはおすすめの職場です。ご応募お待ちしております。

フォレスト・ワン採用Webサイトでは、その他のスタッフのインタビューも公開中です！スタッフの生の声を、ぜひチェックしてみてください！

<https://recruit.forest-one.co.jp/interview/>

