

あの先生が始めている! By 船井総合研究所



安定高収益型
医院体制の実現



社会問題解決型
医院運営の実現



全員主人公型
マネジメント実現

超地域一番
医院が実践する
歯科医院経営の
特効薬

小児 予防矯正 集患強化 離患減少 強化モデルセミナー

気になる
モデルゲストは
次ページへ!!
セミナー内容は
裏をご覧ください

2021年3/14(日) 東京会場で生開催決定!!

2021年3/28(日)・4/15(木)・5/6(木)・6/6(日) オンライン開催

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によつては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

歯科小児分野モデルセミナー

お問合せNo: 3 月 S066878/4 月 S066872/5-6 月 S066875

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル ■申し込みに関するお問い合わせ: 藤野

WEB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 (右上検索窓に右記の「お問合せNo」をご入力ください)

066878

小児強化モデルセミナーダイジェスト

Digest
01

ゲスト
講座



医療法人 笹木歯科クリニック 理事長 笹木 一司氏

福島県いわき市にて開業。小児から高齢者まで幅広い患者層を持ち、自費率も50%前後と土台の強い医院経営をされている。特に小児分野での他院との差別的価値が高く、小児の患者数や小児分野の自費率/収益性は業界基準を大きく上回る実績を誇る。

一般歯科でありながら、2年前と比較して小児分野の月売上が平均250万上昇した笹木歯科クリニック様の実際に歩んでこられた事例について、背景含めてお話をいただく。

講座から
学べるポイント

- ・なぜ今、小児分野に注力したのか
- ・具体的な小児強化の取り組み内容
- ・取り組みを進めていく中での壁の乗り越え方

Digest
02

船井総研
講座



株式会社船井総合研究所 医療事業開発グループ 長谷川 光太郎

同志社大学商学部卒業。国内化粧品メーカーの営業を経て、船井総合研究所に入社。入社後は小児分野、特に「予防矯正」や「小児集患」をテーマに、大手法人を中心にクライアントを持つ。目下注力テーマはSNS活用及び、歯科医院の多角化戦略としている。

本セミナーでは、実際に笹木歯科クリニック様のコンサルティングを行ってきた上で、小児分野に注力すべき理由から、具体的な落とし込み方に至るまで一気通貫で解説していく。

講座から
学べるポイント

- ・なぜ今、小児分野に注力すべきなのか
- ・一般歯科が小児分野強化を行うロードマップ
- ・あるあるな「やらず」を避けるポイント

さらに詳しい情報・セミナー申込はこちら



WEBのお申込みは
QRコード読込が簡単です!!

左記のスマホ・タブレットの方は QR コードを読み込んでいただくとお申込フォームに直接アクセスでき便利です。



■お申込みホームページの URL

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/066878>

医療法人 笹木歯科クリニック 理事長 笹木 一司氏

福島県いわき市にて御開業
単院3億8千万の実績を
誇る超地域一番クリニック
医療法人 笹木歯科クリニックの
理事長 笹木 一司氏
人口減少、小児人口割合が減少していく
地域においてなぜ今、小児分野強化に
踏み切ったのか。
笹木氏の本音を聞いてみた。

Question 01 | なぜ市場が厳しくなる中で、小児分野に注力しようと思われたのでしょうか？



当院の理念は「地域のすべての人々の健康寿命を伸ばす」としています。
今までは成人や高齢者の方が来院されることが多かったのですが、そういった方向けの取り組みに注力していました。ただ、理念を本気で実現していくにあたっては、小児期から健康促進をしていく必要性がありましたので、市場の動きと関係なく注力していこうとは元々思っていました。

Answer

当院の目指す
理念に、小児への
注力は必須でした



Question 02 | 小児は社会性が高いですが、一方収益性のバランスをとるのは難しいイメージがあります

確かに理念の実現も大事ですが、収益性を無視しては何事も継続できないので、取り組むべき内容は慎重に精査しましたね。
小児を強化するにあたっては、クセを改善し歯並びだけでなく全身の健康を増進する抜群の社会性を持ち、且つ自費診療で成約も安定的にとれ収益性をも兼ね備える予防矯正を第一に取り組みました。
おかげさまでその悩みは無かったですね。



Answer

両立させる
予防矯正があったので
助かりました笑



Question 03 | スタッフにとっては新しい取組が殆どだと思いますが、納得させるのは大変でしたか？



今まで小児への注力は限定的だったので、本格的に始めるとなると新しいことばかりで、確かに最初はスタッフは戸惑っていました。
ただ、「これは当院の理念にある、患者さんの健康寿命を伸ばす、とても大事な取組なんですよ」と、患者さん軸で話をする、皆納得してくれました。
私もスタッフも患者さんを中心に繋がっているの、そこをブラさなければ問題ないです。

Answer

いえ。
患者さん軸で説明
すると、皆納得です



売上UPだけじゃない!

小児強化による様々なメリット



安定高収益型
医院体制の実現



社会問題解決型
医院運営の実現



全員主人公型
マネジメント実現



安定収益を
上げる体制の実現
小児分野は
不況に強い

予防矯正は、矯正主訴以外の方でも成約に至る確率が約15%。成人矯正が3%ということと比較すると、明らかに成約が安定して出やすいということが分かります。

また、コロナ禍の中でも教育/子育てサービスは衰えず、また歯科でも来院数が変わらなかったこともあり、小児分野での売上が、医院の安定収益に繋がるということが分かります。



小児の現代病を
救うという社会性
子供は社会の宝が
一層強くなる

年間出生数は2019年初めて90万台を下回りました。人数が減れば当然お子様一人一人への関心度は高まります。

口腔機能発達不全症に見られる、お子様の現代病の「お口のクセ」。これを改善する、また予防する取り組みほど、社会性が高いものもありません。まさに社会と、医院の利益を同時に叶える特効薬と言えるでしょう。



採用/離職減に繋がる
小児分野
多職種が活躍できる
診療幅の確立

予防矯正やマイナス1歳の取り組みは、歯科医師や歯科衛生士の資格が無くても、むしろ保育士や管理栄養士といったような方こそ活躍しやすい領域です。

そういった幅広い資格者も選択肢に入るので採用の裾野が広がりますし、且つ「小児を救う」というやりがいがある為離職を抑えられ、マネジメントにもプラスに作用します。

気になる!!

笹木歯科クリニック 小児強化メニュー



小児
マウスピース装置
(約1年)



1期矯正
(約1年~2年)



毎月の
アクティビティ
装置装着
(期間中ずっと)



予防矯正5分解説動画は
左記QRコードからご覧ください

予防矯正は、小児の現代病である口呼吸などのお口のクセを改善する事を軸とした、小児矯正治療の一種です。MTFとマウスピース装置でクセを改善し、顎の拡大を1期矯正で行います。歯並びも顔貌も健やかに育み、口呼吸を改善する事で健康を増進し後戻りもしない、40万の総合解決型の小児自費診療です。

予防歯科

■ お子様の健やかな成長サポート

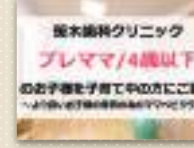
- ・ お口のクセの予防
- ・ むし歯/歯周病の予防
- ・ 心の健やかな
発育支援



マイナス1歳は、妊娠期~4歳以下のお子様の子育てをされている親御さん、そのお子様を対象とした取り組みです。

「クセ予防」「むし歯/歯周病予防」「発育促進」を目的にセミナー形式で情報伝達、またママの運動不足を解消するための運動要素を付加して、家族全員の健康寿命を伸ばすことに寄与する取り組みです。収益面では、離脱しやすい時期の離患防止、集患経路の拡がりの部分でメリットがあります。

■ ママの運動不足解消



マイナス1歳

小児集患



小児患者の集患経路は、主にオンライン対策から実施しました。まずは小児専門サイトの構築を行い、当院の特徴である「予防矯正」、「マイナス1歳」の取り組みを差別化要素としてアピール。また、年齢別に治療すべき内容や気を付けるべき内容を記載し、ポリニュームワードである年齢×発育ワードをとれるように設計。

何よりも、見てほしいママ層に向けた広告を実施することで、ターゲットの集患力を高めていきました。

おかげで、4歳以下の子供の集患力も徐々に上昇してきております。

上記の取り組みを組織体制に合わせて順番に取り組んだことで月250万ベースUPに

Withコロナの2年で月250万小児売上UP

実際のタイムスケジュール大公開

2020年10月 | 小児専門サイト完成

予防矯正と、マイナス1歳の取組みを軸とした、小児集患の為に専門サイトを作成。広告運用と併せて地域のママへの露出を増やした。
徐々にではあるが、4歳以下の小児の受診数が上昇し始めてきている。



4歳以下の受診が上昇

2019年9月 | 予防矯正成約8件達成

導入から2ヶ月で予防矯正成約数8件達成。全国でも最速で最高クラスの成果を叩き出した。
成約が出たことでスタッフに自信が付き、安定して成約が出るように。症例もたまり、「子供矯正なら笹木さん」といったブランドが確立。



モデル診療フローの徹底

2018年12月 | 方針発表会で小児強化宣言

2019年度の方針発表会で、小児分野を強化していくということを、全スタッフに向けて発信。まずは今まで行ってきた小児矯正から、予防矯正中心に方向転換していくことを伝えた。また、予防矯正の概要についても説明。



外部会場での方針発表会

2021年現在

新型コロナウイルス感染拡大

福島豪雨被災

2018年
月

2020年12月 | 前々年比小児新患数3倍達成

2018年は0歳～12歳の月新患人数は平均10名だったが、2020年は平均30名を達成。新患数と並んで、2018年は小児分野の月平均売り上げ70万だったが、2020年は平均320万に。
社会性と収益性を両立させ、安定経営を実現する。



船井総研コンサル導入

2019年12月 | マイナス1歳強化宣言

2020年は、4歳以下のお子様の離脱を防ぐ、且つ集患に繋げるマイナス1歳の取組みを完成させると宣言。
各職種が分担しながら、年齢に応じたコンテンツ作成と、オペレーションの確立に取り組む。



栄養士 / 保育士の活躍

2019年4月 | 予防矯正に本格着手

4月から本格的に小児の強化=予防矯正を行うために、船井総研のコンサルタントに依頼。
予防矯正の目的や、システム、実際の患者へのカウンセリング方法などを、月1回のペースで実践形式でミーティング。



船井総研コンサル導入

新しいことを始める時は、どうしても人間リスクを注視しがちです。ただ、リスクを意識しすぎると時流を逃してしまうという、別のリスクを背負ってしまいます。停滞は後退という考え方ですね。
笹木先生は理念実現を軸に経営の方向性を決断されているので、新しいことに取り組まれることに躊躇がありません。なぜなら、その先に「患者の健康寿命が伸びる」という一番実現したいものがあるからです。
経営者が一番高給取りなのは「リスクを背負う」とこと「決断する」という一番難しい仕事を担うからです。是非決断する際は、リスクではなく、理想実現には何が最適か、を軸にしたいとくと良いです。

プラス発想

私が伝える内容は、とにかく素直に受け止めていただき、且つ即時に実践していただいております。ありがたいのが「うちはこういうやり方だから病」ですが、笹木先生にはその病気が一切なかったです。
理念実現＝患者の健康寿命を伸ばすということを最短で実現していくにあたって、無駄なこだわりは削られているなとしみじみ感銘を受けました。

素直且つ即実践

大事にされており、研修会や高頻度なミーティングの実施、有料セミナーの補助、チャットでの質問を有効活用して、スタッフ一人もかけることなく、小児を強化する理由を納得させていきました。その為、壁にぶつかっても取組みが鈍化するということが起きず、最速で最高クラスの成果を生むことが出来たのだと思います。

納得感

笹木歯科クリニック様の支援に入らせていただき、最初に印象に残ったのが「スタッフの納得を得る」ということに時間を投資していることでした。自社の社員なわけですから、「やって」で一応は動き始めますが、そこに納得感が無いと、壁にぶつかった時にすぐにネガティブ発言したり、相談もなく中断したりということが高確率で発生します。
ただ、笹木先生はこの納得感を大事にされており、研修会や高頻度なミーティングの実施、有料セミナーの補助、チャットでの質問を有効活用して、スタッフ一人もかけることなく、小児を強化する理由を納得させていきました。その為、壁にぶつかっても取組みが鈍化するということが起きず、最速で最高クラスの成果を生むことが出来たのだと思います。

予防矯正導入から
伴走してきた
コンサルタント
による解説



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

歯科小児分野モデルセミナー

お問い合わせNo. 3月S066878/4月S066872/5-6月S066875

開催要項

東京会場にてご参加

お申込期限: 3月10日(水)

2021年 3月14日(日)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

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、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。新型コロナウイルス感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画などによるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 3月28日(日)

お申込期限: 3月24日(水)

4月15日(木)

お申込期限: 4月11日(日)

5月6日(木)

お申込期限: 4月29日(木)

6月6日(日)

お申込期限: 6月2日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索Q

一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)／一名様

会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円)／一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓に

お問い合わせNo. 066878を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 藤野 ●内容に関するお問合せ: 榎本、山岡

お申込みはこちらからお願いいたします

東京会場

2021年3月14日(日)

お申込期限: 3月10日(水)

オンライン

2021年3月28日(日)

お申込期限: 3月24日(水)

2021年4月15日(木)

お申込期限: 4月11日(日)

2021年5月6日(木)

お申込期限: 4月29日(木)

2021年6月6日(日)

お申込期限: 6月2日(水)



検